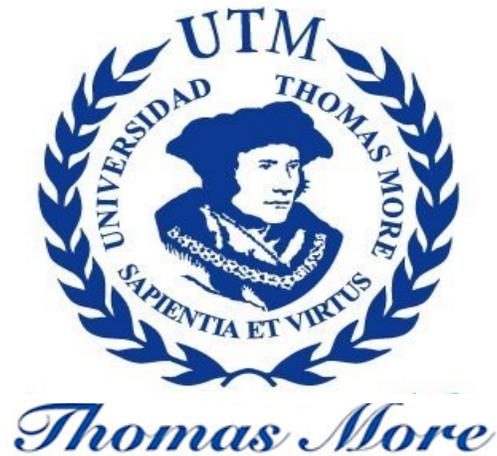


Universidad Thomas More



“Determinantes de la formalización de micro, pequeñas y medianas empresas nicaragüenses lideradas por mujeres.”

Autor: Nicole Karina Ayestas Leclair

Trabajo de grado presentado en cumplimiento parcial de los requisitos para optar a la licenciatura en Gerencia y Negocios Internacionales

Managua, 10 de diciembre 2018

Managua, 10 de diciembre de 2018

Licenciada
Irene Rojas
Rectora
Universidad Thomas More
Su Despacho

Estimada Licenciada Rojas:

Tengo a bien informarle que en mi carácter de Orientador y Catedrático de la Universidad Thomas More doy por revisado y aprobado el Trabajo de Grado de la alumna Nicole Karina Ayestas Leclair, titulado **“Determinantes de la formalización de micro, pequeñas y medianas empresas nicaragüenses lideradas por mujeres”** que fue elaborado como requisito para optar al título de licenciada en Gerencia y Negocios Internacionales.

La estudiante Ayestas Leclair durante el proceso de revisión y corrección de este trabajo cumplió con todas las normas y procedimientos establecidos por la universidad para la elaboración del mismo. Sin más que agregar aprovecho la oportunidad para presentarle muestras de mi estima y consideración.

Atentamente,

Enrique Alaniz, Msc.
Tutor

Silvio De Franco, Ph.D.
Autoridad Académica
Universidad Thomas More

Agradecimientos

Primeramente, quiero agradecerle a Dios por darme la oportunidad de llegar a culminar mi carrera universitaria, fueron años con muchos obstáculos y un sinnúmero de enseñanzas. A mis padres por estar presentes en todo momento, apoyándome a cumplir mis sueños y metas y siempre creer en mí. Gracias a mi abuelita quien me apoyó desde el primer día que surgió la idea de esta investigación y por ciclos de la vida no pudo estar conmigo hasta el final, estoy segura que está muy orgullosa de este logro. A mis hermanos y mi familia por impulsarme a ser cada día mejor en todo lo que me propongo y siempre sacarme una sonrisa hasta en los momentos más estresantes.

Gracias a mi tutor Enrique Alaniz por su paciencia y apoyo incondicional a lo largo de esta investigación a pesar de los acontecimientos que sucedían en el país, fue un proceso de muchos aprendizajes.

Índice de contenido

| | |
|--|-----------|
| Resumen Ejecutivo | 1 |
| Introducción..... | 2 |
| Revisión de la literatura | 3 |
| I. Formalidad vs informalidad. | 3 |
| II. Definición de MIPYME | 5 |
| III. Barreras para emprender | 7 |
| IV. Mujeres en el mercado laboral | 10 |
| V. Beneficios de la inclusión de las mujeres al mercado laboral | 14 |
| I. Problema de investigación | 16 |
| II. Justificación | 17 |
| III. Objetivos | 18 |
| A. Objetivo general | 18 |
| B. Objetivos específicos | 18 |
| IV. Preguntas de investigación | 18 |
| V. Hipótesis..... | 19 |
| VI. Metodología de la investigación | 20 |
| A. Descripción de los datos | 20 |
| B. Definición de Variables | 22 |
| C. Procesamiento de la información..... | 24 |
| VII. Análisis de datos | 25 |
| I. Tablas cruzada | 25 |
| a. Financiamiento de la empresa..... | 26 |
| b. Percepciones sobre derechos de propiedad en Nicaragua | 34 |
| c. Dificultades para la creación y formalización de las empresas | 35 |
| d. Servicios públicos | 36 |
| 1. Infraestructura material | 36 |
| 2. Instituciones públicas | 39 |
| | 40 |
| e. Nivel educativo | 41 |
| f. Mano de obra | 45 |
| II. Regresiones | 46 |
| III. Meta análisis | 48 |

| | |
|---|-----------|
| a. Edad de la empresaria..... | 49 |
| b. Nivel educativo..... | 49 |
| c. Estado civil..... | 51 |
| d. Sector empresarial | 52 |
| e. Motivación para empezar el negocio | 53 |
| f. Fuente de financiamiento | 54 |
| VIII. Pruebas de Hipótesis | 56 |
| IX. Conclusiones..... | 57 |
| X. Recomendaciones..... | 59 |
| Referencias Bibliográficas..... | 60 |
| Anexos | 63 |
| 1. Instrumento de recolección de datos | 63 |
| 2. Criterios de inclusión y exclusión..... | 69 |
| 3. Estrategia de búsqueda | 71 |
| 4. Codificación de los estudios | 71 |
| 5. Matrices de meta análisis | 72 |
| a. Empresas Formales | 73 |
| b. Empresas informales | 74 |
| 6. Regresiones | 75 |
| a. Hombres | 75 |
| b. Mujeres | 75 |
| c. Total | 76 |

Resumen Ejecutivo

La participación de las mujeres nicaragüenses en la creación de micro, pequeñas y medianas empresas ha incrementado en los últimos años. Sin embargo, se observa que estas empresas se desarrollan en gran parte en el sector informal.

El objetivo principal de este estudio fue proporcionar evidencia que ayude a la elaboración de políticas que promuevan la formalización de las mipymes a cargo de mujeres. Para poder llegar a este objetivo, se identificaron las principales barreras que las mujeres enfrentan para emprender negocios, los factores que determinan la formalización del mismo y un perfil general de las empresarias según sector en el que se desarrollan.

Se realizó una investigación mixta, en primera instancia se realizó un análisis cuantitativo que utilizó como fuente la base de datos de la “Encuesta de empresas sostenibles en Nicaragua 2015” elaborada por el COSEP, mientras que en la segunda parte se realizó un meta análisis a través de una revisión exhaustiva de la literatura.

Se encontró que las principales barreras que enfrentan las mujeres son: corrupción en instituciones, infraestructura material, educación, acceso a financiamiento.

Si bien existen factores que determinan la formalización que aplican para ambos géneros, aspectos como la ubicación de la empresa y la educación técnica afecta en mayor proporción a las mujeres.

Con respecto al perfil de las empresarias según el sector de formalidad en el que laboran, se identificaron diferencias en cuanto al rango de edad, las razones por las que deciden empezar el negocio, niveles educativo y fuentes de financiamiento.

Introducción

Las mujeres de hoy en día tienen visiones, propósitos, anhelos de crecer, desarrollarse y llegar a ser exitosas en la vida. Sin embargo, existen muchos obstáculos y barreras que enfrentan al momento de querer alcanzar sus objetivos.

Las culturas en Latinoamérica son catalogadas como culturas machistas, en las cuales las mujeres deben desempeñar como primera instancia su rol en el hogar, velando por la seguridad de éste y siendo la encargada del núcleo familiar, mientras que el hombre debe ser el principal sustento de ingresos buscando trabajo.

A nivel nacional, la presencia de las mujeres en el sector empresarial ayuda en gran proporción al desarrollo económico a pesar que ésta se vea mayormente dentro del sector informal, mientras que, a nivel personal crea un sentimiento de autosuficiencia e independencia que promueve la búsqueda de mejor estilo de vida.

El siguiente estudio presenta una comparación entre empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas de Nicaragua. Busca cómo identificar las barreras y los aspectos que influyen en la toma de decisión al momento de decidir el sector de formalidad en el cual se desarrollarán. Además, mediante estudios en otros países, se identifica un perfil que demuestra las características demográficas de las mujeres en sectores formales e informales.

Revisión de la literatura

El índice del entorno empresarial para emprendedoras (2013) ubica a Nicaragua en el puesto número 15 dentro de los países de Latinoamérica y en el puesto 108 a nivel mundial con respecto al ambiente que presta para la creación de nuevas empresas. Además, este indica que las mipymes tienen un papel significativo dentro de la economía del país, aportando un 40% del PIB y un 70% del empleo. La participación de las mujeres como gerente principal de las firmas representa un total de 31.9%, una cifra que con el paso del tiempo se ha visto en aumento. No obstante, su participación se da mayoritariamente en condiciones de informalidad, siendo así un impedimento crucial para el crecimiento de las mismas.

A continuación, se presentan aspectos positivos y negativos que traen consigo pertenecer al sector formal e informal siendo una mipyme; barreras que enfrentan tanto los hombres como las mujeres para crear nuevas empresas; y los beneficios que trae la inclusión de las mujeres al mercado empresarial.

I. Formalidad vs informalidad.

Las mujeres propietarias de empresas tienen mayor tendencia de pertenecer al sector informal en comparación a los hombres. Según un estudio realizado por el SELA (2010), una de cada cuatro mujeres en América Latina y el Caribe genera empleo, incluyendo aquellas que laboran en el sector informal. El 75% de estas empresas son de tamaño micro y pequeñas y pocas llegan a ser medianas. Esto puede suceder debido a la dificultad de acceso al crédito, explicado con mayor detalle más adelante. O bien, prefieren mantener las empresas con cantidades pequeñas de empleados para mantener las utilidades mayores que sus gastos.

Heller (2010) propuso las ventajas y desventajas que trae consigo formar empresas dentro del sector formal e informal. En el sector formal hay grandes ventajas tales

como tener protección social y seguro de salud, facilitándole a todos los empleados y empleadores una amplia cobertura en gastos médicos y promoviendo el ahorro para la jubilación. Además, las empresas formales pueden crear afiliaciones con las cámaras, las cuales dan promoción y ayudan al desarrollo de las empresas y a su vez, en algunos casos, hasta pueden impartir capacitaciones. Es importante mencionar que también ayuda al crecimiento económico ya que genera competitividad debido a los beneficios que puede brindar el país en cuanto al acceso a nuevas tecnologías, financiamientos preferenciales y servicios especiales (OIT, 2017). La formalización ayuda a acceder a un mercado más amplio tanto nacional como extranjero. En algunos países de Latinoamérica, pertenecer al sector formal provee licencias maternas, acceso a guarderías y, como fue antes mencionado, seguro de salud, ayudando así a evitar algunos gastos de la familia.

Algunas de las desventajas del sector formal, las cuales a su vez son las ventajas del sector informal, son que se requieren tiempo y documentos específicos (gran cantidad de requisitos). El plazo de duración de los trámites es un componente que desincentiva al emprendedurismo debido a que puede requerir mayores costos y, por consecuencia, hay mayor preferencia para el sector informal (SELA, 2010). Por lo tanto, resulta más fácil de entrar y más cómodo permanecer en la informalidad.

Otras razones que agregan Páges et al. (2010) que pueden incentivar a las mujeres a dirigirse al sector informal son: la percepción que ellas tienen en cuanto a las oportunidades dentro de las grandes empresa, ya que sienten que los cargos más importantes son ocupados usualmente por el género masculino, la búsqueda de horarios flexibles, y la alta tasa de rechazo proveniente de las empresas a mujeres con hijos pequeños o enfermos porque están conscientes que estos requieren más atención haciendo que sus empleadas tengan menor disposición al trabajo.

Por otro lado, trabajar en el sector informal implica no tener ingresos fijos, ya que estos dependen de las ventas que se realizan y del mercado. Debido a esto, puede

que no logren satisfacer las necesidades de sus familias. Dentro de este sector no existe seguridad social ni protección porque no están inscritos a una institución que vele por la salud y, a su vez, tampoco están destinando automáticamente una parte de su salario para cuando se retiren; por lo tanto, se puede percibir un futuro incierto.

II. Definición de MIPYME

Según la literatura es común que las empresas sean clasificadas según su tamaño en cuatro grupos: microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas. Esta clasificación surge a través de diversos criterios que pueden cambiar en dependencia de la entidad en la que se basa el estudio. Además, pueden existir dentro de los países leyes que especifican los parámetros a tomar en cuenta.

Las MIPYME son todas aquellas micros, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona jurídica, en los diversos sectores de la economía siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales de exportación, turísticas, artesanales y de servicios entre otras. (Ley 83 arto 3, 2008)

| Institución | Max. No. de empleados | Ingresos o ventas máximos (dólares) | Máximo de activos (dólares) |
|---------------|-----------------------|-------------------------------------|-------------------------------|
| BANCO MUNDIAL | 300 | 15,000,000 | 15,000,000 |
| BID | 100 | 3,000,000 | Ninguna |
| BAFD | 50 | Ninguna | Ninguna |
| BAD | No hay definición | oficial. | Usa definiciones del gobierno |
| UNDP | 200 | Ninguna | Ninguna |

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

BAFD: Banco Africano de Desarrollo

BAD: Banco Asiático de Desarrollo

UNDP: Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas

Gibson y Van der Vaart (2008) seleccionaron algunos organismos multilaterales que presentan definiciones para las micro, pequeñas y medianas empresas. En el cuadro anterior se observan cuáles son las cantidades máximas para poder estar dentro del grupo de mipymes. Como se puede notar, cada organismo tiene criterios diferentes; por lo tanto, no existe una conclusión en general que indique a nivel mundial cuál es la forma correcta de clasificar, sino que depende de la elección de cada estudio o país. Por consiguiente, estos autores decidieron proponer una definición que consideraron adecuada para poder clasificar las empresas:

“Una PYME es una empresa formal con ingresos anuales, en dólares, entre 10 y 1000 veces el ingreso nacional bruto per cápita promedio, medido en paridad de poder de compra, en el país en la cual opera.” (Gibson y Van der Vaart, 2008, p 18)

En Nicaragua, la Ley 83 denominada “Ley de promoción y fomento de las micro, pequeña y mediana empresa”, especifica cuáles son los criterios que se toman en cuenta para clasificar las empresas según su tamaño dentro del territorio. Esta clasificación se basa en tres características, al igual que las de los organismos multilaterales: trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales.

Las microempresas son aquellas conformadas por 1 a 5 trabajadores, contando con hasta 200 mil córdobas de activos totales y generando como máximo un millón en ventas anuales. Se clasifican como pequeñas empresas cuando están conformadas por entre 6-30 personas, poseen hasta 1.5 millones de córdobas invertidos en activos totales, y venden anualmente como máximo 9 millones de córdobas. Las empresas medianas cuentan con personal entre 31 a 100, tienen activos totales valorados en hasta 6 millones de córdobas y generan ventas de hasta 40 millones de córdobas.

Urcuyo (2012) identificó mediante su estudio que Nicaragua está conformada en su mayoría por microempresas, seguido por las empresas pequeñas que representan 1/3 de las micro y, con una menor proporción, las medianas y grandes. El promedio de empleados que laboran dentro de las microempresas es de 1.7 personas. Además, las pequeñas y medianas empresas se destinan generalmente a sectores de comercio, enseñanza, servicio y áreas hospitalarias (restaurantes y hoteles), y tienen un nivel de frecuencia bajo en las actividades industriales. A pesar de esto, las Pymes generan un 50% del PIB y un 60% de empleos en Nicaragua. A su vez, ayudan que exista mayor competencia y emprendedurismo dentro del mercado, promoviendo la innovación.

III. Barreras para emprender

En una gran cantidad de países, se ha observado un incremento en la participación de las mujeres en el mercado laboral. A pesar de este aumento que se ha observado a partir de las últimas dos décadas, el número de mujeres líderes dentro de las compañías no logra igualarse al de los hombres, haciendo que ellos prevalezcan en los altos puestos y que sea común verlos como el principal dueño y jefe de la empresa.

Tanto el estudio de Ramos et. Al. (2014) como el del Banco Mundial (2010) coincidieron en que las mujeres propietarias de empresas tenían mayor concurrencia dentro de los sectores de servicio, comercio, salud y educación, los cuales son vistos como sectores con remuneraciones bajas, ya que al existir demasiada oferta de personas y poca diversidad e innovación son consideradas como menos importantes. El SELA (2010) agrega a este descubrimiento que las razones por las que hay mayor preferencia a estos sectores son el fácil acceso en cuanto a las barreras de entrada y salida y la poca necesidad de un capital alto; es decir, se puede comenzar el negocio con una pequeña cantidad de dinero. Sin embargo, el estudio realizado en la República Libanesa contradice esto a través de estadísticas, y dice que las mujeres se enfocan en todos los sectores al igual que los hombres y que no existe un sesgo notorio por algunos ámbitos de trabajo (Khalife & Chalouhi, 2013).

Las nuevas empresas tienen su origen en base a dos factores: la necesidad y la oportunidad (Ramos et al. 2014). Una compañía creada por necesidad se enfoca en la baja remuneración y la falta de flexibilidad. Por ejemplo, si una persona empleada de una compañía no gana suficiente dinero para sustentar sus necesidades y las de su familia, y tiene la necesidad constante de estar presente en el desarrollo de las actividades relacionadas con el hogar, tiene una alta probabilidad de generar una nueva fuente de trabajo en el que sus necesidades sean complacidas. Es decir, esa persona creará una nueva empresa para lograr estar en su hogar cuando sea necesario. Es importante mencionar que “Los datos de la encuesta por hogares de Guatemala apoyan la deducción que tener hijos afecta de manera negativa las ventas de las empresarias” (Banco Mundial, 2010, p 41). Esto se expresa ya que las mujeres tienden a dedicar menos horas a los negocios por estar al cuidado de los niños. Una posible solución a este problema sería la promoción del servicio de cuidado, con un cierto nivel de calidad, a niños y personas mayores a menor costo siendo así más accesible para ellas y dándoles la oportunidad de trabajar.

Por otro lado, las compañías creadas por oportunidades se basan en la falta de explotación de conocimientos por parte del lugar en el que laboran; en otras palabras, las capacidades humanas no son aprovechadas al máximo o no existe la oportunidad de crecimiento de la persona dentro de la empresa. Por lo tanto, ésta preferirá ser su propio jefe en un área que sea de su completo agrado, le dé oportunidad de adquirir nuevos conocimientos, y a su vez tenga remuneración adecuada a sus capacidades. Dicho descubrimiento no sólo se aplica en el estudio de Ramos realizado en México; el SELA también identificó que estos factores que incitan a la creación de nuevas empresas aplican para la gran mayoría de los países de América Latina y el Caribe. Agrega además que una gran parte de las empresas en la zona cuentan con estructuras rígidas que no van acorde a las necesidades que pueden tener sus laboradores.

La principal razón por la que las mujeres se ven como las más afectadas por la flexibilidad de horarios es debido a la cultura en la que se han desarrollado muchos países en vías de desarrollo- “El Machismo”. Este término es considerado como una ideología que se basa en que el hombre es superior a la mujer, además de que las tareas del hogar incluyendo al cuidado de los niños y las personas de la tercera edad está plenamente destinada a las mujeres, mientras que los hombres son los encargados de traer ingresos al hogar para subsistir. Esto implica que, si la mujer dentro de la familia decide laborar en una empresa, generalmente tiene que ser tiempo parcial para no descuidar sus responsabilidades dentro del hogar. Se considera que el ingreso proveniente del hombre es el principal, mientras que el que es proveniente de las mujeres es secundario. En dado caso que la persona encargada de la familia sea una mujer soltera, esto cambia ya que ella se convierte en el principal proveedor de recursos para subsistir, y otra mujer de la familia o ajena a ella se encarga del cuidado de los niños. (Elborgh- Woytek et. Al., 2013)

En el estudio realizado por el Banco Mundial (2010), se mencionan otras barreras que impiden o dificultan el emprendimiento de nuevos negocios para ambos géneros. El acceso al crédito es un factor importante puesto que es la base de inversión para formar una empresa, y éste es considerablemente limitado para un gran número de mujeres en América Latina y el Caribe. En dicha investigación se expresa que casi todos los activos que una familia pueda tener están bajo el nombre del hombre, “jefe de hogar”, y de la misma manera indican que las instituciones financieras otorgan préstamos a las personas que poseen un número determinado de activos que permitan ser una garantía de pago. “La regla es que el crédito bancario se concentra en empresas medianas o grandes, y la empresaria PYME, en general, no tiene acceso.” (SELA, 2010, p 21). Debido a esta regla de crédito, las mujeres prefieren utilizar sus ahorros o pedir dinero prestado a familiares, amigos o, en última instancia, adquirir un financiamiento a través de micro financieras. La desventaja de este tipo de instituciones es que la tasa de interés con la cual realizan los préstamos es muy alta; por lo tanto, se aprovechan de la necesidad de dinero que tienen estas mujeres. El

Banco Mundial también presenta una percepción de discriminación que sufren las mujeres en cuanto a los bancos de la zona, porque perciben que las instituciones financieras tienen prejuicios hacia ellas, haciendo más difícil el acceso al crédito; sin embargo, dichas respuestas provenientes de las entrevistas no logran ser medidas porque en el estudio no se encontraron suficientes datos que lo sustenten. Por otro lado, Bharath, et al (2009) mencionan que las empresas financieras cuentan con grandes bases de datos recolectadas en base al historial laboral de la persona. Los hombres cuentan con mayor experiencia; por lo tanto, tienen un mayor record dentro de estas instituciones, lo que implica un estudio más fácil sobre el riesgo de no pago.

IV. Mujeres en el mercado laboral

Una de las problemáticas que se observa en el día a día es la búsqueda de la igualdad de género. Tanto Heller (2010) como Ramos (2014) y otros autores sugieren que las mujeres en América Latina y el Caribe tienen mayor nivel de educación que los hombres, observándose con mayor frecuencia en la educación terciaria. Esto sucede porque después de cierto nivel, los hombres dejan sus estudios y se incorporan al mercado laboral para obtener mayor experiencia mediante la práctica, mientras que ellas continúan sus estudios para tener mayor nivel de educativo y así contar con un futuro más prometedor. Por otro lado, la Secretaría Permanente del SELA (2010), a través de sus datos obtenidos del foro económico mundial, concluyó que las mujeres en Latinoamérica tienen un nivel inferior de educación al de los hombres, siendo ésta la explicación del porqué las mujeres son dueñas de empresas de menor tamaño y generalmente laboran dentro del sector informal.

Analizando dos casos específicos como lo son Nicaragua y El Salvador, Alaniz et. Al. (2015) realizaron un estudio en el cual se hizo una comparación a través de factores que marcan diferencias en cuanto al género.

Los años de estudios de las personas en ambos países oscilan entre 5.9 y 7.6 años y apenas el 8.75% de encuestados nicaragüenses y 13.3% salvadoreños logran obtener educación superior. Tras obtener estos resultados, se observa que las mujeres, coincidiendo con los datos presentados a nivel Latinoamericano, cuentan con mayor nivel de educación; pero a pesar de esto, tienen más dificultades de encontrar trabajo en comparación a los hombres. Es importante mencionar que ninguna de las mujeres entrevistadas en este estudio logró obtener un empleo formal sin tener una educación post secundaria. En cuanto a salarios, se encontraron datos que indican que en Nicaragua las mujeres ganan 34% menos que los hombres, mientras que en El Salvador este número es aún menor, siendo un 27.2%. Además, estos autores indican que en ambos países las mujeres necesitan mayor nivel de educación que los hombres para lograr contar con las mismas oportunidades de obtener empleo. En cuanto al comportamiento, los hombres tienen mayor tendencia a permanecer desempleados, mientras que por otro lado las mujeres encuentran diferentes soluciones, ya sea el autoempleo formal o informal antes de darse por vencido y pasar al desempleo.

Al igual que Alaniz (2015), el Banco Mundial (2010) explica que cuando se comparan a dos personas de diferentes géneros con el mismo nivel de educación, edad y tipo de empleo, el género masculino en la mayoría de los casos gana más que el género femenino. Por lo tanto, una medida de erradicar este fenómeno es concientizar a las personas de altos cargos a enfocarse más en las capacidades y aptitudes de las personas y no en el género.

No sólo existe discriminación en cuanto al género, sino también se observó un fenómeno que es la diferencia dentro de las empresas en cuanto a las mujeres que son casadas y madres y aquellas que no lo son. Las instituciones prefieren tener dentro de sus equipos de trabajo a personas que no tengan tantas responsabilidades en el hogar, tales como hijos, personas con enfermedades o de la tercera edad. Esto se debe a que los jefes consideran que los permisos tendrán mayor frecuencia y que las

empresas son rígidas en sus horarios; también existirá un desenfoco al trabajo por las posibles preocupaciones dentro del hogar. “La procreación y cuidado de los niños (la maternidad) está "penalizada" con una pérdida salarial estimada en el 14% en los países de la OCDE. “ (Elborgh-Woytek & et al, 2013, p. 11)

El tamaño de una empresa está relacionado con su rentabilidad y con el ingreso de su dueño (Banco Mundial,2010). Debido al acceso limitado al crédito por la falta de bienes que tienen las mujeres a su nombre y la cantidad de confianza que depositan las instituciones financieras en los hombres, el género masculino logra invertir más dinero en su emprendimiento, alcanzando empresas de mediano o gran tamaño, mientras que las mujeres se concentran en empresas micro o pequeñas generalmente dentro del sector informal. Ellas crean este tipo de empresas con el propósito de garantizar rentabilidad y lograr satisfacer las necesidades de su núcleo familiar, no pensando en realizar inversiones grandes que generen mayores ingresos. (SELA, 2010). Es decir, ellas no crean empresas con el fin de ser una gran competencia en el mercado y tener un alto renombre, sino para tener buenos ingresos que permitan tener un estilo de vida sin muchas preocupaciones.

Páges, C et al. (2010) presentan una solución momentánea para impulsar el desarrollo de los países en Latinoamérica a través de las transferencias condicionadas. Como ya se conoce, las mujeres son las que se enfocan en cubrir principalmente las necesidades de sus familias y a su vez lograr que sus hijos salgan adelante y se desarrollen a nivel educacional. Este tipo de transferencias consiste en darles cierta cantidad de dinero para que puedan invertir en sus descendientes, brindando seguridad alimenticia, vestimenta y educación. Se han encontrado resultados que demuestran que esta iniciativa no genera una actitud conformista por parte de las encargadas de la familias, sino que les ayuda a reducir la carga en las actividades no remuneradas para que logren dedicar mayor cantidad de tiempo a la búsqueda de empleos que brinden suficiente ingresos.

El Banco Mundial (2010) expresa una similitud que existe entre ambos géneros; el emprendimiento de nuevos negocios se ve en mayor cantidad en el rango de edades entre 40 y 50 años debido a dos posibles razones: 1. las empresas tienden a rotar al personal para no estar desactualizados, o 2. luego de haber adquirido cierto nivel de experiencia, los trabajadores deciden crear un negocio en el que sean sus propios jefes y puedan obtener mayores ingresos aplicando todo lo aprendido anteriormente. A su vez, Heller (2010) en su estudio identificó que la edad en la que las mujeres deciden emprender un negocio es entre los 31 a 45 años. Además, no se observa una participación significativa por parte de las mujeres mayores a 45 años, ya que la equidad y participación del género femenino en emprendimientos es una problemática que se ha logrado disminuir en las últimas décadas; por lo tanto, las mujeres de esta edad no cuentan con tanto empoderamiento.

En la República de Líbano, Khalife y Chalouhi (2013) presentan un estudio que indica cuáles son los factores determinantes al momento de comparar microempresas. Entre ellas mencionan las utilidades brutas, los ingresos, el desempeño con relación al capital humano y las características de la empresa.

Como resultado del análisis de las utilidades brutas dentro de las empresas estudiadas, se observa una diferencia estadísticamente significativa indicando que las mujeres tienen menores ingresos brutos que los hombres. Es importante mencionar que la diferencia entre ingresos netos en relación al género no fue significativa; por lo tanto, demuestra que a pesar que las mujeres tienen menores utilidades, sus ingresos no se ven afectados ya que, como fue mencionado anteriormente, se da el caso que no deciden reinvertir en gran cantidad en la empresa, sino que prefieren utilizarlos para sus necesidades.

En cuanto al capital humano, se estudiaron tres variables: edad, nivel de educación y experiencia del empleador. En la primera parte, edad, no se observó ninguna diferencia significativa basada en la fecha de nacimiento, siendo ésta una

variable que no explica el desempeño de la empresa. En contraste, el nivel de educación de los dueños sí presenta una relación muy alta y significativa con el género. Se dice que las libanesas propietarias de compañías pequeñas tienen mayor probabilidad de tener títulos de educación más altos ya que de esta manera prueban sus conocimientos, mientras que los hombres encuestados tienen tendencia de ingresar al mercado laboral sin mucha preparación. A pesar que exista una educación superior por parte de las mujeres, esto no les beneficia con el desempeño en sus trabajos. Y, por último, la experiencia que tiene el propietario sí representa una gran relación en cuanto al género. El género masculino tiende a tener mayor experiencia en compañías debido a su inicio temprano y su esfuerzo para demostrar sus habilidades en sus profesiones.

Las características de las empresas fueron medidas a través del tiempo que tienen en el mercado, su tamaño y en el sector en el cual se encuentran. Se encontraron resultados significativos al establecer relación entre los años de antigüedad de la compañía y el género, indicando que los hombres tienen empresas con más años que las mujeres. Esto se debe a que ellos tienen mayor experiencia en la administración de las mismas y, por lo tanto, tienen mayor rendimiento y menor tasa de abandono. En cuanto al tamaño, las empresas dirigidas por mujeres tienen tendencia a ser más pequeñas, con menor cantidad de empleados de tiempo completo, lo cual está correlacionado con la productividad y, por consecuencia, con el desempeño; por lo tanto, a medida que el número de empleados disminuye, el desempeño es menor. (Khalife & Chalouhi, 2013)

V. Beneficios de la inclusión de las mujeres al mercado laboral

La inclusión de las mujeres al mercado laboral trae consigo beneficios tanto a nivel microeconómico (familia y comunidad) como macroeconómico (país). Durante los últimos años, se ha observado mayor participación de las mujeres debido a diferentes factores tales como la reducción de la tasa de fertilidad, el acceso a servicios básicos

incluyendo salud y educación, y el acceso a la tecnología reduciendo la carga en el hogar (electrodomésticos). Páges et. Al. (2010) descubrieron en su estudio que durante las últimas tres décadas los ingresos de las mujeres aumentaron de 35 a 53%, incrementando los ingresos de sus hogares y de manera conjunta con sus conyugues. En algunos casos, se ha logrado reducir la pobreza de manera considerable. A pesar que los ingresos dentro de las familias han aumentado existe una alta tendencia por parte de las mujeres a formar parte del sector informal; por lo tanto, la remuneración no es suficiente para lograr mejorar su calidad de vida. Las mujeres que más se observan en el mercado empresarial como emprendedoras son aquellas que se encuentran en edad madura, como fue mencionado anteriormente, y que tienen un poder adquisitivo y un nivel de educación baja; esto último se debe a que la necesidad genera la innovación.

Por otro lado, Elborgh Woytek et al. (2013) agregan que la influencia de las mujeres en las labores siempre ha estado presente, sólo que éstas no son contabilizadas por el PIB. Las tareas del hogar, el cuidado de los niños y las personas de tercera edad son actividades que en Latinoamérica son destinadas para la mujer, pero éstas son catalogadas como “tareas fáciles” que conllevan a menospreciar el trabajo no remunerado y referirse hacia ellas como dependientes de sus cónyuges. Es importante mencionar que las mujeres ayudan al desarrollo económico del país, pero la representación está muy por debajo de su potencial. Dentro de las empresas, la inclusión de las mujeres favorece al momento de toma de decisiones, ya que genera nuevas perspectivas y puntos de vista. Además, como los estudios indican, en promedio las mujeres cuentan con más años de educación, lo que les debería de dar un extra debido a sus conocimientos, capacidades y destrezas.

En cuanto al nivel microeconómico, Páges et al (2013) explican que dentro de las familias las mujeres son las que tienen sus prioridades en función al desarrollo y educación de sus hijos, brindándoles todos aquellos elementos que satisfagan sus necesidades. Una mujer educada dentro de una comunidad es ejemplo de que sí se

puede hacer; por lo tanto, el aumentar el número de emprendedoras ayudaría a motivarlas y darles seguridad a sus alrededores que no es algo imposible. Mediante la inclusión de las mujeres, se generan redes de apoyo en las que se crean alianzas para la venta de productos y servicios; de esta manera existe, mayor promoción y mayor apoyo en cuanto a consejos para la toma de decisiones.

En conclusión, la inclusión de la mujer en el mercado laboral ha ido progresando y abriendo nuevas oportunidades a cambios. Se logra identificar que todavía hay grandes barreras que están ligadas a la desigualdad de género y con una mayor tendencia en la sociedad latinoamericana que tiene sus raíces en el “machismo”. Además, existen diferencias de empresas que laboran en el sector formal con respecto a las del sector informal, trayendo consigo ciertos beneficios y prejuicios tanto para los empleadores como los trabajadores.

I. Problema de investigación

En Nicaragua, las empresas lideradas por mujeres son menos frecuentes que en otras partes del mundo debido a la cultura. Agregando a este aspecto es el hecho que la gran mayoría se desarrollan en el sector informal, volviendo más complicado su estudio porque no están inscritas dentro de las instituciones gubernamentales.

El problema radica en que no existen conocimientos a profundidad que ayuden a conocer cuáles son las características de estas empresarias y que hacen que se diferencien con respecto al sector en que laboran. Además, el conocimiento de factores determinantes para que una empresa se vuelva formal y las barreras para emprender son aspectos sobre los cuales se busca indagar para, a partir de esto, establecer medidas que incentiven el emprendimiento de mujeres dentro de la formalidad.

II. Justificación

La mayoría de las empresas en Nicaragua son informales. Actualmente, el 88% de las empresas establecidas en el territorio nacional son informales (Gonzalez, 2016). De igual forma, el 73.2% de las mujeres ocupadas, trabajan en el sector informal. (PNUD, 2014).

Formalizar una empresa brinda grandes ventajas para su desarrollo y crecimiento, ya que proporciona no solo beneficios y programas de capacitaciones que a largo plazo pueden brindar un acceso al mercado internacional, sino que también brinda seguridad a los empleados que laboran dentro de ella.

Este estudio tiene como propósito reconocer las características que tienen las mujeres emprendedoras de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) dentro del sector formal comparándolas con sus pares que se desarrollan en el sector informal. Esto ayudará a reconocer las barreras que impiden la innovación y el desarrollo de las empresas.

De esta manera, el perfil obtenido mediante la investigación será de gran utilidad para agentes del gobierno e instituciones, ONG y empresas privadas que quieran realizar e implementar nuevas políticas o proyectos que ayuden a erradicar la informalidad, fomentar el emprendimiento y promover el desarrollo de nuevas empresas a cargo de mujeres nicaragüenses. Además, tomando en cuenta las barreras, puede ayudar a la búsqueda de alternativas que ayuden a sobrepasar dichos obstáculos.

III. Objetivos

A. Objetivo general

- Proporcionar evidencias que ayuden a la elaboración de políticas que promuevan la formalización de las mipymes a cargo de mujeres.

B. Objetivos específicos

1. Verificar si los factores que determinan la formalización de mipymes difieren entre empresas a cargo de mujeres y empresas a cargo de hombres.
2. Reconocer las barreras que enfrentan los hombres y mujeres para la creación de nuevas empresas.
3. Conocer el perfil de las mujeres propietarias de empresas formales y compararlo con sus pares informales.

IV. Preguntas de investigación

- ¿Difieren los factores que determinan la formalización a cargo de mujeres propietarias de mipymes en comparación a los de los hombres?
- ¿Son distintas las barreras que enfrentan las mujeres propietarias de mipymes de las que enfrentan los hombres?
- ¿Existen diferencias entre el perfil de las mujeres propietarias de empresas formales con respecto al de las propietarias de empresas informales?

V. Hipótesis

Hipótesis de investigación 1

H₀: No existe diferencia en los factores que determinan la formalización de las mipymes tanto para hombres como para mujeres

H₁: Los factores que determinan la formalización de mipymes son diferentes para hombres y mujeres.

Hipótesis de investigación 2

H₀: Las barreras que enfrentan las mujeres propietarias de mipymes no se diferencian de las barreras que enfrentan los hombres.

H₁: Las barreras que enfrentan las mujeres propietarias de mipymes difieren de las que barreras que enfrentan los hombres.

Hipótesis de investigación 3

H₀: El perfil de las mujeres propietarias de mipymes formales es igual a las de las informales.

H₁: El perfil de las mujeres propietarias de mipymes formales distinto a las empresas informales establecidas por mujeres.

VI. Metodología de la investigación

Esta investigación tiene un diseño no experimental de cohorte transversal debido que no se realizó ninguna intervención en la población estudiada y ésta sólo fue observada una vez; además es de carácter retrospectivo ya que se analizaron datos y situaciones del pasado.

La investigación tiene un enfoque cuantitativo¹ y utiliza como principal fuente de información la base de datos de la “Encuesta de Empresas Sostenibles Nicaragua” realizada por el Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP) en el año 2015. También se realizó un meta análisis que ayudó a complementar la información necesaria para contestar las preguntas de investigación.

A. Descripción de los datos

Nicaragua no consta con un marco muestral de empresas actualizado; por lo tanto, el estudio “Encuesta de empresas sostenibles en Nicaragua 2015”, realizado por el COSEP, utilizó información del IV Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO) realizado en el 2011 y una base de datos parcial elaborada por FUNIDES que contiene un directorio de Establecimientos Industriales, Comerciales y de Servicios del año 2010.

Debido a que ambas bases de datos se complementan, se determinó un marco muestral de 338, 587 empresas productivas en los años 2010-2011.

¹ Originalmente se había propuesto un enfoque mixto que además del análisis cuantitativo contemplaba un análisis cualitativo basado en entrevistas a profundidad que se realizarían tanto a mujeres como hombres propietarios de mipymes turísticas (restaurantes y hoteles), pertenecientes a ambos sectores de formalidad en el departamento de Granada. La selección de la locación y el sector a estudiar tenía su justificación en que el turismo es una rama en la que se ve una alta participación de las mujeres y, a su vez, Granada es uno de los destinos turísticos más reconocidos en Nicaragua. Sin embargo, debido a la situación de inseguridad que atraviesa el país producto de la crisis sociopolítica actual, el análisis cualitativo no se pudo llevar a cabo.

El tamaño de la muestra es de 2401 observaciones se obtuvo mediante dos etapas: 1) muestreo aleatorio simple con un error máximo de 2%, y 2) Muestra estratificada en la cual cada sub muestra no podría tener más de un error de 5%. Ambas muestras presentan un 95% de confianza. En la segunda etapa, la muestra se estratificó en cuatro dominios: tamaño, sector económico, nivel de formalidad y región geográfica.

Ante la falta de un listado de empresas completo, para las entrevistas se utilizaron distintas fuentes. Para las empresas medianas y grandes se utilizó un listado de cámara y asociaciones, mientras que las micro y pequeñas se obtuvieron de una forma aleatoria siendo ubicadas en las zonas comerciales; además, debido a una falta de empresas para completar la cuota establecida, se utilizó el método de referencia.

La encuesta fue aplicada de manera electrónica entre el 23 de enero y el 18 de junio del año 2015; los datos recolectados por la empresa M&R consultores fueron almacenados de manera inmediata en un centro de cómputo.

El instrumento se diseñó en base a 6 categorías definidas por las “Conclusiones relativas a la promoción de empresas sostenibles” (OIT, 2007), este estudio resume el papel que el gobierno debe tener para promover la creación de empresas sostenibles, además de los factores que inciden en la creación de un ambiente propicio para el surgimiento de nuevas empresas. Las seis prácticas responsables a nivel de la empresa son: diálogo social y buenas relaciones laborales, desarrollo de recursos humanos, condiciones de trabajo, productividad, salarios y beneficios compartidos, responsabilidad social de la empresa, y gobernanza empresarial.

La encuesta está formada por 63 preguntas comprendidas en 10 apartados (información general, estado de derecho/ garantía de derecho de propiedad, acceso al financiamiento, entorno jurídico y reglamentario, infraestructura material y servicios públicos, buena gobernanza, paz y estabilidad política, gremialidad empresarial,

educación, información y aprendizaje, competencia y situación actual y futura de la empresa).

B. Definición de Variables

Las variables de este estudio fueron obtenidas a partir del marco teórico presentado. Se identificó una relación causa-efecto entre las variables independientes y dependiente.

I. Variable dependiente

Situación de formalidad de la empresa:

Toda empresa que esté inscrita a la Dirección General de Ingresos (DGI) y/o al Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS) es considerada como una empresa formal, de no ser así es catalogada como una empresa que se desarrolla en la informalidad.

II. Variables independientes

1. Características personales:

Esta variable independiente incluye aspectos demográficos tales como la edad del encuestado y los grados alcanzados de educación.

2. Características del hogar:

Dentro de las características del hogar es importante conocer la cantidad de dependientes que tiene la dueña de la empresa, el estado civil y la zona de residencia (urbana/ rural).

3. Características de la empresa

a. Tamaño de la empresa

Para este estudio se consideran cuatro tamaños, micro, pequeñas medianas y grandes en dependencia del número de colaboradores.

Las microempresas tienen entre 1 y 5 trabajadores, las pequeñas entre 6 y 20 trabajadores, las medianas entre 21 y 100 trabajadores, y las grandes cuentan con más de 100 colaboradores.

b. Sector en el que laboran

Existen tres sectores a los que se dirigen económicamente las empresas, primario, secundario y terciario. El sector primario agrupa las actividades agropecuarias, de pesca y forestales; el sector secundario abarca la explotación de minas, la industria manufacturera, la construcción, la electricidad, el agua y el gas; y el sector terciario cubre hotelería, restaurantes, comercios, comunicaciones, el transporte, la intermediación financiera, actividades inmobiliarias etc.

c. Región situada

Para fines de este estudio, el marco muestral presenta a Nicaragua dividido en 6 regiones. Caribe (Rio San Juan, RACN y RACS), Central (Boaco, Chontales), Occidente (León y Chinandega), Norte (Nueva Segovia, Estelí, Madriz, Matagalpa, Jinotega), Sur- Oriente (Masaya, Carazo, Granada y Rivas) y Managua la capital.

d. Acceso a Financiamiento

Esta variable abarca principalmente los préstamos obtenidos a través de bancos, micro financieras o personas cercanas a la propietaria de la empresa.

e. Acceso a la información

Esta variable se define como la cantidad de información expuesta a los propietarios de empresas en cuanto a los procedimientos a seguir y aquellos beneficios que traen consigo la formalización, además incluye la cantidad y complejidad de los trámites a realizarse.

C. Procesamiento de la información

La base de los datos recolectados por el COSEP se reorganizó de modo que se ajustara a las necesidades de esta investigación. Una vez realizada esta actividad, se aplicaron técnicas de estadística inferencial mediante el software estadístico STATA. En un primer momento se realizó un análisis univariado que consiste en la construcción de intervalos de confianza que se presentan en tablas cruzadas, esto permite analizar la relación entre la situación de formalidad y cada variable independiente. Luego se realizó un análisis multivariado que consiste en estimar un modelo de regresión lineal múltiple utilizando la situación de formalidad como variable dependiente y un vector que incluye todas las variables independientes descritas en el apartado anterior.

Para poder contestar las hipótesis que se analizarían anteriormente de forma cualitativa, se realizó el procesamiento de la información mediante una revisión sistemática y meta análisis.

VII. Análisis de datos

Con el fin de lograr los objetivos planteados al comienzo de este trabajo investigativo, el análisis de la información se divide en dos partes. Primero, se hizo un análisis cuantitativo a partir de los datos recolectados por el COSEP y analizados mediante el programa estadístico STATA. Para lograr una mejor comprensión de los resultados, realicé tablas cruzadas y regresiones. Por otro lado, la segunda parte consta de un meta análisis enfocado en una revisión exhaustiva de la literatura para identificar las variables que pueden ser aplicadas al fenómeno ocurrido en Nicaragua.

I. Tablas cruzada

Para lograr comprender los análisis, es necesario conocer cuál es la muestra que se abarcará. En la Tabla 1 se puede apreciar el número de empresas que fueron encuestadas para la obtención de los datos. Según el sector de formalidad en el que se desarrolla la empresa, 690 son lideradas por hombres y 361 por mujeres dentro del sector formal, mientras que en la informalidad son 868 y 427 respectivamente. La muestra total de empresas que se estudia es de 2346 micro, pequeñas y medianas empresas nicaragüenses.

Tabla 1
Empresas encuestadas
Según sector de formalidad y sexo del encuestado
Nicaragua, 2015

| | Masculino | Femenino | Total |
|----------|-----------|----------|-------|
| Formal | 690 | 361 | 1051 |
| Informal | 868 | 427 | 1295 |
| Total | 1558 | 788 | 2346 |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

a. Financiamiento de la empresa

Tabla 2
Principal fuente de financiamiento de la empresa
 Según sector de formalidad y sexo del encuestado
 Nicaragua, 2015

| | Formales | | | Informales | | |
|--|----------|---------|-------|------------|---------|-------|
| | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres | Total |
| Recursos propios | | | | | | |
| Estimación | 77.7% | 71.5% | 75.5% | 87.1% | 75.6% | 83.3% |
| Límite inferior | 74.4% | 66.6% | 72.9% | 84.7% | 71.3% | 81.2% |
| Límite superior | 80.6% | 75.9% | 78.1% | 89.2% | 79.5% | 85.3% |
| Banco local | | | | | | |
| Estimación | 12.2% | 16.6% | 13.7% | 5.0% | 8.2% | 6.0% |
| Límite inferior | 9.9% | 13.1% | 11.7% | 3.7% | 5.9% | 4.8% |
| Límite superior | 14.8% | 20.8% | 15.9% | 6.6% | 11.2% | 7.5% |
| Banco internacional | | | | | | |
| Estimación | 0.9% | 1.1% | 1.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Límite inferior | 0.4% | 0.4% | 0.5% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Límite superior | 1.9% | 2.9% | 1.8% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Banca estatal | | | | | | |
| Estimación | 0.9% | 0.6% | 0.8% | 0.1% | 0.2% | 0.2% |
| Límite inferior | 0.4% | 0.1% | 0.4% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Límite superior | 1.9% | 2.2% | 1.5% | 0.8% | 1.6% | 0.6% |
| Casas comerciales | | | | | | |
| Estimación | 0.7% | 1.4% | 1.0% | 0.5% | 0.5% | 0.5% |
| Límite inferior | 0.3% | 0.6% | 0.5% | 0.2% | 0.1% | 0.2% |
| Límite superior | 1.7% | 3.3% | 1.8% | 1.2% | 1.9% | 1.0% |
| Institución de microcrédito | | | | | | |
| Estimación | 2.2% | 2.5% | 2.3% | 2.6% | 4.9% | 3.4% |
| Límite inferior | 1.3% | 1.3% | 1.5% | 1.8% | 3.2% | 2.5% |
| Límite superior | 3.6% | 4.7% | 3.4% | 4.0% | 7.4% | 4.5% |
| Cooperativas de ahorro y crédito | | | | | | |
| Estimación | 4.1% | 3.3% | 3.8% | 3.3% | 5.6% | 4.1% |
| Límite inferior | 2.8% | 1.9% | 2.8% | 2.3% | 3.8% | 3.1% |
| Límite superior | 5.8% | 5.8% | 5.1% | 4.8% | 8.3% | 5.3% |
| Prestamistas individuales | | | | | | |
| Estimación | 0.7% | 0.8% | 0.8% | 0.9% | 2.3% | 1.4% |
| Límite inferior | 0.3% | 0.3% | 0.4% | 0.5% | 1.3% | 0.9% |
| Límite superior | 1.7% | 2.6% | 1.5% | 1.8% | 4.3% | 2.2% |
| Proyectos/ programas del gobierno | | | | | | |
| Estimación | 0.1% | 0.3% | 0.2% | 0.2% | 1.9% | 0.8% |
| Límite inferior | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.1% | 0.9% | 0.4% |
| Límite superior | 1.0% | 1.9% | 0.8% | 0.9% | 3.7% | 1.4% |
| Organismos internacionales | | | | | | |
| Estimación | 0.0% | 0.6% | 0.2% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Límite inferior | 0.0% | 0.1% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Límite superior | 0.0% | 2.2% | 0.8% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| ONG | | | | | | |
| Estimación | 0.1% | 0.6% | 0.3% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Límite inferior | 0.0% | 0.1% | 0.1% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Límite superior | 1.0% | 2.2% | 0.9% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Otro | | | | | | |
| Estimación | 0.4% | 0.8% | 0.6% | 0.2% | 0.7% | 0.4% |
| Límite inferior | 0.1% | 0.3% | 0.3% | 0.1% | 0.2% | 0.2% |
| Límite superior | 1.3% | 2.6% | 1.3% | 0.9% | 2.2% | 0.9% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

El tema financiero es un aspecto muy importante para lograr desarrollar un emprendimiento sin importar el género del propietario. Tener acceso a financiamiento es el motor para poder generar una empresa.

En la Tabla 2 se observan las diferentes fuentes de financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en Nicaragua. Se aprecia que 3 de cada 4 empresas encuestadas se financian mediante recursos propios. En el sector formal, un 77.7% de hombres y 71.5% de mujeres recurren a este tipo de financiamiento. Estos porcentajes no representan una diferencia estadísticamente significativa. Sin embargo, en el sector informal sí se logra apreciar una diferencia significativa según el género, 87.1% de hombres recurren a sus propios recursos, mientras que 75.6% de mujeres lo hace. Al comparar el total de ambos sectores (formal e informal), también se puede identificar una diferencia significativa observando que un 83.3% de empresas informales obtienen su financiamiento mediante estos recursos mientras que un 75.6% de las empresas formales lo hace.

La segunda categoría con alta frecuencia es el financiamiento mediante bancos locales. En el sector formal, no hay una diferencia estadísticamente significativa según el género, se encuentra que 12.2% de hombres y 16.6% de mujeres recurren a esta entidad para soportar financieramente su empresa. Por otro lado, en el sector informal sí se aprecia una diferencia significativa entre el sexo del propietario. El 5.0% de hombres y 8.2% de mujeres utilizan esta fuente; por lo tanto, se observa una mayor proporción de mujeres informales adquiriendo préstamos bancarios locales. Al observar el total de ambos sectores de formalidad se aprecia que las empresas formales (13.7%) solicitan más financiamiento de un banco local que las informales (6.0%).

Las instituciones de microcrédito representan la tercera categoría con más proporción de encuestados. En el sector formal 2.3% utiliza este tipo de financiamiento, mientras que el 3.4% del total de las empresas informales lo adquiere. A pesar que la

proporción de empresas informales es mayor, no hay diferencia significativa entre ambos sectores.

En cuanto a la fuente de financiamiento a partir de banco estatal, casas comerciales, cooperativas de ahorro y crédito y prestamistas individuales, no se aprecian diferencias estadísticamente significativas en dependencia del sexo o sector de formalidad. Además, la proporción que utiliza este tipo de financiamiento es baja en comparación a las anteriores.

Es importante mencionar que ni los organismos internacionales ni las ONG y bancos internacionales dan financiamiento a la muestra de empresas informales sin importar el género del propietario.

En la Tabla 3 se habla específicamente acerca del financiamiento proveniente de entidades que emiten préstamos.

Tabla 3
Solicitud de crédito
Según sector de formalidad y sexo del entrevistado
Nicaragua, 2015

| | | Formal | | | Informal | | |
|-----------|---------|------------|-----------------|-----------------|------------|-----------------|-----------------|
| | | Estimación | Límite inferior | Límite superior | Estimación | Límite inferior | Límite superior |
| Si | Hombres | 63.6% | 60.0% | 67.1% | 46.2% | 42.9% | 49.5% |
| | Mujeres | 58.4% | 53.3% | 63.4% | 56.0% | 51.2% | 60.6% |
| | Total | 61.8% | 58.9% | 64.7% | 49.4% | 46.7% | 52.1% |
| No | Hombres | 36.4% | 32.9% | 40.0% | 53.8% | 50.5% | 57.1% |
| | Mujeres | 41.6% | 36.6% | 46.7% | 44.0% | 39.4% | 48.8% |
| | Total | 38.2% | 35.3% | 41.1% | 50.6% | 47.9% | 53.3% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

Se puede observar que dentro de los sectores de formalidad no hay diferencia significativa; es decir, los porcentajes de empresas que han solicitado y los que no son estadísticamente iguales. Sin embargo, podemos apreciar diferencias significativas al ver las proporciones de empresarios que han solicitado crédito según si es formal o no; es mayor la proporción de empresas formales que sí solicitan crédito.

De la misma manera, se identifica esta diferencia en el total de aquellas empresas que no han solicitado crédito; no obstante, las empresas informales tienen mayor tendencia a no realizar este trámite.

Tabla 4
Razones para no solicitar un préstamo
según sector de formalidad y género del empresario
Nicaragua, 2015

| | | Formal | | | Informal | | |
|--------------------------|-----------------|---------|---------|-------|----------|---------|-------|
| | | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres | Total |
| No necesidad | Estimación | 70.1% | 79.3% | 73.6% | 47.8% | 51.1% | 48.7% |
| | Límite inferior | 64.1% | 72.1% | 69.0% | 43.2% | 43.9% | 44.9% |
| | Límite superior | 75.5% | 85.1% | 77.7% | 52.3% | 58.2% | 52.5% |
| Trámites engorrosos | Estimación | 8.0% | 2.0% | 5.7% | 6.2% | 6.4% | 6.3% |
| | Límite inferior | 5.2% | 0.6% | 3.8% | 4.3% | 3.7% | 4.6% |
| | Límite superior | 12.1% | 6.1% | 8.5% | 8.8% | 10.9% | 8.4% |
| No se lo otorgarían | Estimación | 0.4% | 1.3% | 0.7% | 3.2% | 1.1% | 2.6% |
| | Límite inferior | 0.1% | 0.3% | 0.2% | 1.9% | 0.3% | 1.6% |
| | Límite superior | 2.8% | 5.2% | 2.3% | 5.3% | 4.2% | 4.1% |
| Intereses altos | Estimación | 14.3% | 15.3% | 14.7% | 30.4% | 26.1% | 29.2% |
| | Límite inferior | 10.5% | 10.4% | 11.6% | 26.4% | 20.3% | 25.8% |
| | Límite superior | 19.3% | 22.1% | 18.5% | 34.7% | 32.8% | 32.8% |
| Desconfianza en el banco | Estimación | 2.4% | 0.7% | 1.7% | 3.2% | 9.0% | 4.9% |
| | Límite inferior | 1.1% | 0.1% | 0.8% | 1.9% | 5.7% | 3.5% |
| | Límite superior | 5.2% | 4.6% | 3.6% | 5.3% | 14.1% | 6.8% |
| Desconoce procedimientos | Estimación | 1.2% | 0.7% | 1.0% | 2.1% | 3.2% | 2.4% |
| | Límite inferior | 0.4% | 0.1% | 0.4% | 1.2% | 1.4% | 1.5% |
| | Límite superior | 3.7% | 4.6% | 2.6% | 3.9% | 6.9% | 4.0% |
| otro | Estimación | 3.6% | 0.7% | 2.5% | 7.1% | 3.2% | 6.0% |
| | Límite inferior | 1.9% | 0.1% | 1.3% | 5.1% | 1.4% | 4.4% |
| | Límite superior | 6.8% | 4.6% | 4.6% | 9.8% | 6.9% | 8.1% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

Las razones por las que los empresarios de mipymes deciden no solicitar un crédito se pueden identificar en la Tabla 4.

El mayor porcentaje de encuestados respondieron que no han tenido necesidad de solicitar un crédito. Si bien no hay diferencia significativa según el género en cuanto a este aspecto, se logra observar diferencia estadísticamente significativa

al observar ambos sectores. Los propietarios de empresas formales tienen menor necesidad de adquirir un crédito que los informales.

Otra razón por la que los empresarios deciden no solicitar un crédito es la percepción de los intereses altos. Al igual que en el aspecto anterior, no existe una diferencia según el sexo; sin embargo, la formalidad es un factor determinante. Las empresas informales creen que los intereses son altos y por lo tanto deciden no tomar un crédito.

Un aspecto que cabe mencionar es que existe una diferencia significativa entre los hombres y mujeres en sectores informales con respecto a la desconfianza en el banco. Con un 3.2% de hombres vs un 9.0% de mujeres, ellas tienen un nivel de desconfianza significativamente mayor hacia esta entidad.

Tabla 5
Acceso al financiamiento
Según sector de formalidad y sexo del encuestado
Nicaragua, 2015

| | Formales | | | Informales | | |
|---------------------------|----------|---------|-------|------------|---------|-------|
| | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres | Total |
| Me lo brindaron | | | | | | |
| Estimación | 63.6% | 58.4% | 61.8% | 46.2% | 56.0% | 49.4% |
| Límite inferior | 60.0% | 53.3% | 58.9% | 42.9% | 51.2% | 46.7% |
| Límite superior | 67.1% | 63.4% | 64.7% | 49.5% | 60.6% | 52.1% |
| No me lo brindaron | | | | | | |
| Estimación | 36.4% | 41.6% | 38.2% | 53.8% | 44.0% | 50.6% |
| Límite inferior | 32.9% | 36.6% | 35.3% | 50.5% | 39.4% | 47.9% |
| Límite superior | 40.0% | 46.7% | 41.1% | 57.1% | 48.8% | 53.3% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

A pesar de todas las razones por las que las personas deciden no solicitar un crédito, la Tabla 5 presenta a aquellos que decidieron optar por gestionar un préstamo.

En la tabla se observan a las personas a las que les brindaron el crédito y a las que no según sector y género. En las empresas formales no hubo diferencia significativa según el género en ambos aspectos. Se puede decir que estadísticamente las proporciones son iguales. Con respecto a las empresas informales, a un 46.2% de hombres y un 56.0% de mujeres sí les brindaron el crédito. Debido a la diferencia observada en el aspecto anterior, hay una diferencia significativa según el género en las empresas informales a las que no le brindaron el crédito. También de manera general sí se podría decir que hay una diferencia significativa en dependencia del sector en el que se desarrolla la empresa al relacionarlo al acceso al crédito.

La percepción de los empresarios es algo importante; por lo tanto, se preguntó en la encuesta realizada si era fácil obtener un préstamo para financiar la empresa y si era fácil obtener uno para incorporar tecnología.

Tabla 6
Dificultades al acceso de financiamiento
Según sector de formalidad y sexo del encuestado
Nicaragua, 2015

| | Estimación | En desacuerdo | | Estimación | Indiferente | | Estimación | De acuerdo | | |
|--|------------|-----------------|-----------------|------------|-----------------|-----------------|------------|-----------------|-----------------|-------|
| | | Límite inferior | Límite superior | | Límite inferior | Límite superior | | Límite inferior | Límite superior | |
| Es fácil obtener préstamo para financiamiento de la empresa | | | | | | | | | | |
| Formales | Hombres | 44.3% | 39.4% | 49.9% | 2.8% | 1.8% | 4.3% | 50.7% | 46.0% | 56.0% |
| | Mujeres | 44.6% | 38.2% | 52.2% | 4.4% | 2.7% | 7.1% | 48.5% | 42.3% | 55.8% |
| | Total | 44.4% | 40.4% | 48.9% | 3.3% | 2.4% | 4.6% | 50.0% | 46.1% | 54.1% |
| Informales | Hombres | 55.6% | 51.1% | 60.6% | 1.8% | 1.1% | 3.0% | 39.1% | 35.4% | 43.3% |
| | Mujeres | 59.0% | 52.5% | 66.3% | 1.9% | 0.9% | 3.7% | 35.8% | 31.2% | 41.9% |
| | Total | 56.8% | 53.0% | 60.8% | 1.9% | 1.2% | 2.8% | 38.0% | 35.1% | 41.3% |
| Es fácil obtener préstamo para incorporación de tecnología | | | | | | | | | | |
| Formales | Hombres | 46.7% | 41.6% | 52.3% | 5.5% | 4.0% | 7.5% | 43.8% | 39.5% | 48.7% |
| | Mujeres | 43.8% | 36.9% | 51.8% | 6.6% | 4.5% | 9.7% | 45.2% | 39.2% | 52.3% |
| | Total | 45.7% | 41.5% | 50.2% | 5.9% | 4.6% | 7.5% | 44.2% | 40.7% | 48.2% |
| Informales | Hombres | 59.3% | 54.6% | 64.4% | 7.9% | 6.3% | 9.9% | 27.8% | 24.6% | 31.6% |
| | Mujeres | 57.6% | 50.9% | 65.1% | 11.5% | 8.8% | 14.9% | 23.9% | 19.9% | 29.6% |
| | Total | 58.8% | 54.9% | 62.9% | 9.1% | 7.7% | 10.8% | 26.5% | 23.9% | 29.5% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

En la Tabla 6 se obtuvieron las respuestas a estas incógnitas. En cuanto al primer aspecto, el préstamo para invertir en la empresa, las empresas formales con un 56.0% están de acuerdo con la afirmación (50.8% hombres y 48.5% mujeres). Sin embargo, las empresas informales se expresaron de una manera completamente

contraria estando un 56.8% en desacuerdo con la afirmación (55.7% hombres y 59.0% mujeres). Por lo tanto, la percepción entre ambos sectores representa una diferencia estadísticamente significativa.

Con respecto a la inversión en tecnología, ambos sectores (45.7% formales y 58.8% informales) expresaron que están en desacuerdo indicando que no es fácil obtener préstamos para este fin. Es importante destacar que la proporción de empresas informales con esta percepción es mayor a las formales.

En la Tabla 7 se presentan los principales problemas que tuvieron al solicitar un crédito. Podemos observar que más de la mitad de los encuestados no tuvieron ningún problema, independientemente del sexo del solicitante. Sin embargo, hay una diferencia estadísticamente significativa al comparar ambos sectores de formalidad (60.4% formales y 52.1% informales). Esto indica que las empresas formales tienen menor tendencia a tener problemas al solicitar préstamos.

La siguiente categoría con alta frecuencia es el alto número de requisitos; no obstante, no existe diferencia según el género o sector de formalidad.

Dentro de los aspectos que sí tienen diferencia estadísticamente significativa según el género está la lejanía de las instituciones y el desconocimiento de los procesos. Podemos observar que dentro del sector formal ninguna mujer encuestada estuvo de acuerdo con que esto fuera un problema.

Las garantías representan un problema al solicitar un préstamo en dependencia del sector de formalidad. Las empresas formales tienen menor frecuencia en este aspecto (5.7%), mientras que las empresas informales tienen un porcentaje más elevado en comparación (12.0%).

Tabla 7
Principales problemas que enfrentaron al momento de solicitar un préstamo
Según sector de formalidad y género del encuestado
Nicaragua, 2015

| | | Formales | | | Informales | | |
|---|-----------------|----------|---------|-------|------------|---------|-------|
| | | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres | Total |
| Negocio no tiene garantías suficientes | Estimación | 5.7% | 5.8% | 5.7% | 12.2% | 11.5% | 12.0% |
| | Límite inferior | 4.2% | 3.8% | 4.5% | 10.2% | 8.8% | 10.3% |
| | Límite superior | 7.6% | 8.8% | 7.3% | 14.6% | 14.9% | 13.9% |
| Falta de título de propiedad para acreditar negocio | Estimación | 2.3% | 1.9% | 2.2% | 4.0% | 4.0% | 4.0% |
| | Límite inferior | 1.4% | 0.9% | 1.5% | 2.9% | 2.5% | 3.1% |
| | Límite superior | 3.8% | 4.0% | 3.3% | 5.6% | 6.3% | 5.2% |
| Proyecto no fue adecuado | Estimación | 0.9% | 1.4% | 1.0% | 0.1% | 0.5% | 0.2% |
| | Límite inferior | 0.4% | 0.6% | 0.6% | 0.0% | 0.1% | 0.1% |
| | Límite superior | 1.9% | 3.3% | 1.9% | 0.8% | 1.9% | 0.7% |
| Expediente incompleto | Estimación | 1.2% | 1.7% | 1.3% | 1.0% | 1.4% | 1.2% |
| | Límite inferior | 0.6% | 0.7% | 0.8% | 0.5% | 0.6% | 0.7% |
| | Límite superior | 2.3% | 3.7% | 2.2% | 2.0% | 3.1% | 1.9% |
| Lentitud en procesos de trámite | Estimación | 4.6% | 3.6% | 4.3% | 3.0% | 3.3% | 3.1% |
| | Límite inferior | 3.3% | 2.1% | 3.2% | 2.0% | 1.9% | 2.3% |
| | Límite superior | 6.5% | 6.1% | 5.7% | 4.4% | 5.5% | 4.2% |
| Alto número de requisitos | Estimación | 19.4% | 20.8% | 19.9% | 23.3% | 20.8% | 22.5% |
| | Límite inferior | 16.6% | 16.9% | 17.6% | 20.6% | 17.2% | 20.3% |
| | Límite superior | 22.5% | 25.3% | 22.4% | 26.2% | 25.0% | 24.8% |
| Falta de préstamos dirigidos a la actividad del negocio | Estimación | 0.4% | 1.1% | 0.7% | 0.3% | 0.2% | 0.3% |
| | Límite inferior | 0.1% | 0.4% | 0.3% | 0.1% | 0.0% | 0.1% |
| | Límite superior | 1.3% | 2.9% | 1.4% | 1.1% | 1.6% | 0.8% |
| Condiciones de préstamos poco atractivas | Estimación | 1.0% | 1.4% | 1.1% | 0.6% | 0.9% | 0.7% |
| | Límite inferior | 0.5% | 0.6% | 0.6% | 0.2% | 0.4% | 0.4% |
| | Límite superior | 2.1% | 3.3% | 2.0% | 1.4% | 2.5% | 1.3% |
| Desconocimiento de procedimientos para solicitar crédito | Estimación | 0.3% | 0.0% | 0.2% | 0.3% | 0.5% | 0.4% |
| | Límite inferior | 0.1% | 0.0% | 0.0% | 0.1% | 0.1% | 0.2% |
| | Límite superior | 1.2% | 0.0% | 0.8% | 1.1% | 1.9% | 0.9% |
| Objeto de discriminación | Estimación | 1.0% | 0.6% | 0.9% | 0.6% | 0.7% | 0.6% |
| | Límite inferior | 0.5% | 0.1% | 0.4% | 0.2% | 0.2% | 0.3% |
| | Límite superior | 2.1% | 2.2% | 1.6% | 1.4% | 2.2% | 1.2% |
| Negocio informal, no puede acceder a crédito formal | Estimación | 0.4% | 0.3% | 0.4% | 0.9% | 1.4% | 1.1% |
| | Límite inferior | 0.1% | 0.0% | 0.1% | 0.5% | 0.6% | 0.6% |
| | Límite superior | 1.3% | 1.9% | 1.0% | 1.8% | 3.1% | 1.8% |
| Lejanía de instituciones que otorgan crédito | Estimación | 0.1% | 0.0% | 0.1% | 0.2% | 0.5% | 0.3% |
| | Límite inferior | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.1% | 0.1% | 0.1% |
| | Límite superior | 1.0% | 0.0% | 0.7% | 0.9% | 1.9% | 0.8% |
| Otro | Estimación | 1.7% | 1.9% | 1.8% | 1.4% | 1.9% | 1.5% |
| | Límite inferior | 1.0% | 0.9% | 1.2% | 0.8% | 0.9% | 1.0% |
| | Límite superior | 3.0% | 4.0% | 2.8% | 2.4% | 3.7% | 2.4% |
| Ninguno | Estimación | 60.9% | 59.6% | 60.4% | 52.0% | 52.5% | 52.1% |
| | Límite inferior | 57.2% | 54.4% | 57.4% | 48.6% | 47.7% | 49.4% |
| | Límite superior | 64.5% | 64.5% | 63.3% | 55.3% | 57.2% | 54.8% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

b. Percepciones sobre derechos de propiedad en Nicaragua

Tal como lo demuestra la Tabla 8, el derecho de propiedad es percibido como algo que se cumple tanto para el sector formal como el informal. No se observan diferencias significativas con respecto al género del propietario, pero al comparar ambos sectores de formalidad, sí se aprecia una diferencia estadísticamente significativa (65.5% formales vs 45.1% informales).

Al hablar de la protección de los derechos de propiedad, no existe diferencia entre el sexo del propietario formal cuando se habla de este aspecto. Sin embargo, en las empresas informales las mujeres están en desacuerdo con la afirmación que existe protección a la propiedad, mientras que los hombres propietarios de empresas informales consideran que sí hay apoyo de parte de las entidades para preservar los bienes.

Tabla 8
Percepciones generales sobre garantía de derecho de propiedad
Segun sector de formalidad y sexo del encuestado
Nicaragua, 2015

| | En desacuerdo | | | Indiferente | | | De acuerdo | | |
|--|---------------|-----------------|-----------------|-------------|-----------------|-----------------|------------|-----------------|-----------------|
| | Estimación | Límite inferior | Límite superior | Estimación | Límite inferior | Límite superior | Estimación | Límite inferior | Límite superior |
| Cumplimiento de derechos de propiedad | | | | | | | | | |
| Formales | | | | | | | | | |
| Hombres | 25.8% | 23.2% | 28.1% | 6.1% | 4.5% | 8.1% | 64.6% | 60.4% | 69.3% |
| Mujeres | 25.2% | 21.5% | 28.3% | 4.2% | 2.5% | 6.8% | 67.0% | 60.9% | 73.9% |
| Total | 25.6% | 23.5% | 27.5% | 5.4% | 4.2% | 7.0% | 65.5% | 62.0% | 69.2% |
| Informales | | | | | | | | | |
| Hombres | 33.1% | 30.2% | 35.6% | 12.7% | 10.6% | 15.1% | 48.0% | 44.6% | 52.1% |
| Mujeres | 31.4% | 27.9% | 34.3% | 15.5% | 12.3% | 19.2% | 39.1% | 34.4% | 45.2% |
| Total | 32.5% | 30.3% | 34.5% | 13.6% | 11.8% | 15.6% | 45.1% | 42.3% | 48.3% |
| Protección de derechos de propiedad | | | | | | | | | |
| Formales | | | | | | | | | |
| Hombres | 33.6% | 30.8% | 36.1% | 6.2% | 4.7% | 8.3% | 55.9% | 51.7% | 60.7% |
| Mujeres | 34.9% | 30.5% | 38.3% | 6.6% | 4.5% | 9.7% | 56.0% | 50.1% | 62.8% |
| Total | 34.1% | 31.7% | 36.2% | 6.4% | 5.0% | 8.0% | 55.9% | 52.5% | 59.7% |
| Informales | | | | | | | | | |
| Hombres | 36.9% | 34.3% | 39.1% | 13.7% | 11.6% | 16.2% | 40.6% | 37.0% | 44.7% |
| Mujeres | 41.5% | 37.3% | 44.7% | 15.7% | 12.5% | 19.5% | 31.1% | 26.7% | 37.1% |
| Total | 38.4% | 36.2% | 40.3% | 14.4% | 12.6% | 16.4% | 37.5% | 34.6% | 40.7% |
| Soluciones a litigios | | | | | | | | | |
| Formales | | | | | | | | | |
| Hombres | 36.7% | 33.7% | 39.2% | 9.0% | 7.1% | 11.4% | 43.8% | 39.6% | 48.6% |
| Mujeres | 35.5% | 31.6% | 38.5% | 10.2% | 7.5% | 13.8% | 39.1% | 33.3% | 46.2% |
| Total | 36.3% | 34.0% | 38.3% | 9.4% | 7.8% | 11.3% | 42.2% | 38.7% | 46.0% |
| Informales | | | | | | | | | |
| Hombres | 37.8% | 34.8% | 40.4% | 14.3% | 12.1% | 16.8% | 35.6% | 32.3% | 39.6% |
| Mujeres | 38.2% | 34.2% | 41.4% | 15.9% | 12.7% | 19.7% | 27.6% | 23.0% | 33.6% |
| Total | 37.9% | 35.6% | 40.0% | 14.8% | 13.0% | 16.9% | 33.0% | 30.2% | 36.2% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

El tercer aspecto abarca los litigios y las soluciones que las instituciones brindan al enfrentarse a estos casos. Si bien la percepción no cambia en dependencia del

género del empresario, se puede apreciar como los formales están de acuerdo con esta afirmación, mientras que los informales están en desacuerdo.

c. Dificultades para la creación y formalización de las empresas

Tabla 9
Dificultades para la creación de empresas y la formalización de negocios informales
Según sexo del encuestado
Nicaragua, 2015

| | | En desacuerdo | | | Indiferente | | | De acuerdo | | | Ns/ NR | | |
|--|---------|---------------|-----------------|-----------------|-------------|-----------------|-----------------|------------|-----------------|-----------------|------------|-----------------|-----------------|
| | | Estimación | Límite inferior | Límite superior | Estimación | Límite inferior | Límite superior | Estimación | Límite inferior | Límite superior | Estimación | Límite inferior | Límite superior |
| Requisitos rápidos y sencillos | Hombres | 63.9% | 59.6% | 68.6% | 4.7% | 3.5% | 6.4% | 27.3% | 24.3% | 31.1% | 4.0% | 2.9% | 5.6% |
| | Mujeres | 57.1% | 50.9% | 64.1% | 7.5% | 5.3% | 10.4% | 29.5% | 25.0% | 35.4% | 5.9% | 4.0% | 8.5% |
| | Total | 61.7% | 58.1% | 65.5% | 5.6% | 4.5% | 7.0% | 28.0% | 25.5% | 31.0% | 4.6% | 3.6% | 5.9% |
| Facilidad de formalización | Hombres | 57.4% | 52.9% | 62.2% | 11.0% | 9.1% | 13.3% | 26.9% | 23.4% | 31.2% | 4.6% | 3.4% | 6.3% |
| | Mujeres | 62.0% | 55.4% | 69.3% | 11.1% | 8.4% | 14.5% | 23.1% | 18.5% | 29.2% | 3.8% | 2.3% | 6.1% |
| | Total | 58.9% | 55.2% | 62.9% | 11.1% | 9.4% | 12.9% | 25.7% | 22.8% | 29.0% | 4.4% | 3.4% | 5.6% |
| Ser informal afecta el desarrollo | Hombres | 65.3% | 61.0% | 69.9% | 5.6% | 4.3% | 7.4% | 26.5% | 23.2% | 30.5% | 2.5% | 1.7% | 3.8% |
| | Mujeres | 63.9% | 57.6% | 70.9% | 8.2% | 5.9% | 11.2% | 24.4% | 19.7% | 30.4% | 3.5% | 2.1% | 5.8% |
| | Total | 64.9% | 61.3% | 68.7% | 6.5% | 5.3% | 8.0% | 25.8% | 23.0% | 29.0% | 2.9% | 2.1% | 3.9% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

En la Tabla 9 se pueden observar aspectos que usualmente afectan a las empresas para su formalización. Se decidió encuestar solamente a las empresas informales para apreciar su perspectiva. La mayor proporción de encuestados se demostraron en desacuerdo con las afirmaciones: requisitos rápidos y sencillos (65.2%); facilidad para formalizarse (63.4%), y que el ser informal afecta el desarrollo de la empresa (68.7%). Podemos concluir que la diferencia no es estadísticamente significativa en dependencia del género del propietario; por lo tanto, los posibles problemas que enfrentan son iguales tanto para empresas generadas por hombres como por mujeres.

Tal como se presenta en la Tabla 10, las empresas informales enfrentan impedimentos para poder formalizarse. Estadísticamente ninguno de estos aspectos representa una diferencia significativa en dependencia del género del encuestado. Sin embargo, la principal razón por la que estas empresas deciden no formalizarse es el desinterés, con un 36.6% de la muestra total de empresas informales. Considerando la proporción de los encuestados, la dificultad de los trámites ocupa el segundo impedimento más frecuente con 21.9%. El alto costo de los trámites (16.0%) y la

equivalencia de costos vs gastos (14.9%) son otros problemas que enfrentan las mipymes informales

Tabla 10
Impedimentos para convertirse en una empresa formal
Según sexo del encuestado
Nicaragua, 2015

| | Hombres | Mujeres | Total |
|---|---------|---------|-------|
| Tramites difíciles | | | |
| Estimación | 23.2% | 19.1% | 21.9% |
| Límite inferior | 20.5% | 15.6% | 19.7% |
| Límite superior | 26.2% | 23.1% | 24.2% |
| Costos de trámites altos | | | |
| Estimación | 14.8% | 18.6% | 16.0% |
| Límite inferior | 12.5% | 15.2% | 14.1% |
| Límite superior | 17.3% | 22.6% | 18.1% |
| No sabe como constituirse | | | |
| Estimación | 4.6% | 6.8% | 5.4% |
| Límite inferior | 3.4% | 4.8% | 4.3% |
| Límite superior | 6.3% | 9.7% | 6.7% |
| No ganaría mucho y paga impuesto | | | |
| Estimación | 13.8% | 17.0% | 14.9% |
| Límite inferior | 11.7% | 13.7% | 13.0% |
| Límite superior | 16.3% | 20.9% | 16.9% |
| No interés | | | |
| Estimación | 37.9% | 34.0% | 36.6% |
| Límite inferior | 34.7% | 29.6% | 34.0% |
| Límite superior | 41.2% | 38.6% | 39.3% |
| Otro | | | |
| Estimación | 5.7% | 4.5% | 5.3% |
| Límite inferior | 4.3% | 2.9% | 4.2% |
| Límite superior | 7.5% | 6.9% | 6.7% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

d. Servicios públicos

1. Infraestructura material

La Tabla 11 demuestra el nivel de satisfacción con respecto a la infraestructura material, refiriéndose a las mejoras que hacen las instituciones gubernamentales en los servicios básicos para la operación y el desarrollo de la empresa.

Los resultados indican que tanto los empresarios formales como informales, sin importar el género, se encuentran insatisfechos en aspectos básicos y cruciales para el funcionamiento de su negocio. Entre estos están “Estado de caminos y carreteras”, “Estado de puentes”, “Suministro de energía”, “Suministro de agua potable y alcantarillado”, “Servicios de telefonía”, y “Servicios de recolección de basura”.

Tanto los servicios portuarios y de logística y transporte de carga no son tan utilizados por los encuestados; sin embargo, aquellos que sí los utilizan en ambos sectores y género se encuentran insatisfechos por la calidad e infraestructura.

En el caso de “Servicios aduaneros” y “Servicios de internet”, se puede observar que las empresas formales se encuentran insatisfechos con estas instituciones, mientras que las empresas informales se muestran en una posición indiferente. Esto se puede deber a que no hacen tanto uso de estos servicios dentro de sus procesos.

Tabla 11
Nivel de satisfacción con la infraestructura material
Según sector de formalidad y sexo del encuestado
Nicaragua, 2015

| | | | Satisfecho | | | Indiferente | | | Insatisfecho | | |
|---|------------|---------|------------|-----------------|-----------------|-------------|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|-----------------|
| | | | Estimación | Límite superior | Límite inferior | Estimación | Límite superior | Límite inferior | Estimación | Límite superior | Límite inferior |
| Estado de caminos y carreteras | Formales | Hombres | 28.4% | 23.7% | 34.0% | 0.6% | 0.2% | 1.5% | 71.0% | 64.2% | 78.2% |
| | | Mujeres | 36.3% | 29.1% | 44.8% | 2.2% | 1.1% | 4.4% | 61.5% | 52.6% | 71.2% |
| | | Total | 31.1% | 27.0% | 35.7% | 1.1% | 0.6% | 2.0% | 67.7% | 62.3% | 73.5% |
| | Informales | Hombres | 30.2% | 25.7% | 35.3% | 2.0% | 1.2% | 3.1% | 67.6% | 61.6% | 73.9% |
| | | Mujeres | 30.7% | 24.5% | 38.1% | 1.6% | 0.8% | 3.4% | 67.4% | 59.0% | 76.5% |
| | | Total | 30.3% | 26.7% | 34.5% | 1.9% | 1.2% | 2.8% | 67.6% | 62.6% | 72.7% |
| Estado de puentes | Formales | Hombres | 23.3% | 19.1% | 28.5% | 2.5% | 1.5% | 3.9% | 71.4% | 64.7% | 78.6% |
| | | Mujeres | 30.7% | 24.1% | 38.9% | 3.6% | 2.1% | 6.1% | 60.1% | 51.3% | 69.8% |
| | | Total | 25.9% | 22.2% | 30.2% | 2.9% | 2.0% | 4.1% | 67.6% | 62.1% | 73.2% |
| | Informales | Hombres | 23.5% | 19.5% | 28.1% | 4.0% | 2.9% | 5.6% | 66.0% | 60.1% | 72.3% |
| | | Mujeres | 26.9% | 21.1% | 34.0% | 6.1% | 4.2% | 8.8% | 57.8% | 49.9% | 66.6% |
| | | Total | 24.6% | 21.3% | 28.4% | 4.7% | 3.7% | 6.0% | 63.3% | 58.5% | 68.4% |
| Servicios portuarios | Formales | Hombres | 8.6% | 6.1% | 12.1% | 9.1% | 7.2% | 11.5% | 16.8% | 13.2% | 21.4% |
| | | Mujeres | 8.9% | 5.5% | 14.2% | 11.6% | 8.7% | 15.4% | 15.0% | 10.6% | 21.2% |
| | | Total | 8.7% | 6.6% | 11.4% | 10.0% | 8.3% | 12.0% | 16.2% | 13.2% | 19.7% |
| | Informales | Hombres | 1.4% | 0.7% | 3.1% | 12.8% | 10.7% | 15.2% | 5.8% | 4.0% | 8.4% |
| | | Mujeres | 3.3% | 1.6% | 6.8% | 10.1% | 7.5% | 13.3% | 5.4% | 3.1% | 9.4% |
| | | Total | 2.0% | 1.2% | 3.4% | 11.9% | 10.2% | 13.8% | 5.6% | 4.1% | 7.7% |
| Servicios de logística y transporte de carga | Formales | Hombres | 10.3% | 7.6% | 14.0% | 7.5% | 5.8% | 9.8% | 24.6% | 20.2% | 29.9% |
| | | Mujeres | 9.7% | 6.2% | 15.1% | 11.1% | 8.2% | 14.8% | 19.7% | 14.5% | 26.5% |
| | | Total | 10.1% | 7.9% | 13.0% | 8.8% | 7.2% | 10.6% | 22.9% | 19.4% | 27.0% |
| | Informales | Hombres | 3.1% | 1.9% | 5.2% | 11.5% | 9.6% | 13.8% | 8.2% | 6.0% | 11.2% |
| | | Mujeres | 3.7% | 1.9% | 7.4% | 10.3% | 7.8% | 13.6% | 5.9% | 3.5% | 9.9% |
| | | Total | 3.3% | 2.2% | 5.0% | 11.1% | 9.5% | 13.0% | 7.4% | 5.7% | 9.7% |
| Servicios aduaneros | Formales | Hombres | 14.6% | 11.2% | 19.0% | 8.1% | 6.3% | 10.4% | 12.8% | 9.6% | 16.9% |
| | | Mujeres | 10.8% | 7.0% | 16.5% | 11.4% | 8.5% | 15.1% | 12.2% | 8.2% | 18.0% |
| | | Total | 13.3% | 10.6% | 16.7% | 9.2% | 7.6% | 11.1% | 12.6% | 10.0% | 15.8% |
| | Informales | Hombres | 2.2% | 1.3% | 4.0% | 11.9% | 9.9% | 14.2% | 3.1% | 1.8% | 5.3% |
| | | Mujeres | 2.6% | 1.2% | 5.9% | 10.1% | 7.5% | 13.3% | 2.8% | 1.3% | 6.2% |
| | | Total | 2.3% | 1.5% | 3.8% | 11.3% | 9.7% | 13.1% | 3.0% | 1.9% | 4.7% |
| Suministro de energía eléctrica | Formales | Hombres | 35.5% | 30.2% | 41.6% | 1.2% | 0.6% | 2.3% | 61.9% | 55.3% | 68.9% |
| | | Mujeres | 40.7% | 33.0% | 49.7% | 2.2% | 1.1% | 4.4% | 56.2% | 47.7% | 65.7% |
| | | Total | 37.3% | 32.8% | 42.2% | 1.5% | 0.9% | 2.5% | 59.9% | 54.7% | 65.5% |
| | Informales | Hombres | 31.2% | 26.7% | 36.3% | 1.5% | 0.9% | 2.6% | 64.4% | 58.5% | 70.6% |
| | | Mujeres | 34.4% | 27.8% | 42.2% | 1.9% | 0.9% | 3.7% | 61.8% | 53.6% | 70.8% |
| | | Total | 32.3% | 28.5% | 36.5% | 1.6% | 1.1% | 2.5% | 63.6% | 58.7% | 68.6% |
| Suministro de agua potable y alcantarillado | Formales | Hombres | 39.1% | 33.5% | 45.4% | 1.6% | 0.9% | 2.9% | 56.7% | 50.4% | 63.5% |
| | | Mujeres | 36.8% | 29.5% | 45.5% | 3.3% | 1.9% | 5.8% | 57.6% | 48.9% | 67.2% |
| | | Total | 38.3% | 33.8% | 43.3% | 2.2% | 1.5% | 3.3% | 57.0% | 51.8% | 62.5% |
| | Informales | Hombres | 40.2% | 35.1% | 45.8% | 3.2% | 2.2% | 4.6% | 50.7% | 45.2% | 56.6% |
| | | Mujeres | 38.2% | 31.3% | 46.2% | 3.5% | 2.1% | 5.8% | 53.2% | 45.4% | 61.8% |
| | | Total | 39.5% | 35.4% | 44.1% | 3.3% | 2.5% | 4.4% | 51.5% | 47.0% | 56.3% |
| Servicios de telefonía | Formales | Hombres | 12.9% | 9.7% | 17.0% | 9.3% | 7.3% | 11.7% | 74.9% | 68.0% | 82.1% |
| | | Mujeres | 15.0% | 10.5% | 21.3% | 10.5% | 7.7% | 14.1% | 71.5% | 62.0% | 81.6% |
| | | Total | 13.6% | 10.9% | 16.9% | 9.7% | 8.1% | 11.7% | 73.7% | 68.1% | 79.6% |
| | Informales | Hombres | 7.3% | 5.3% | 10.0% | 20.2% | 17.6% | 23.0% | 62.7% | 56.8% | 68.9% |
| | | Mujeres | 6.3% | 3.9% | 10.5% | 21.1% | 17.5% | 25.2% | 58.1% | 50.2% | 66.7% |
| | | Total | 6.9% | 5.3% | 9.1% | 20.5% | 18.4% | 22.8% | 61.2% | 56.4% | 66.1% |
| Servicios de internet | Formales | Hombres | 12.8% | 9.7% | 16.8% | 12.6% | 10.3% | 15.3% | 49.3% | 43.2% | 55.9% |
| | | Mujeres | 18.0% | 13.0% | 24.8% | 12.2% | 9.2% | 16.0% | 47.4% | 39.2% | 56.7% |
| | | Total | 14.6% | 11.8% | 18.0% | 12.5% | 10.6% | 14.6% | 48.6% | 43.7% | 53.9% |
| | Informales | Hombres | 3.0% | 1.8% | 5.1% | 22.1% | 19.5% | 25.0% | 19.7% | 16.1% | 24.0% |
| | | Mujeres | 1.2% | 0.4% | 4.1% | 23.2% | 19.4% | 27.4% | 17.8% | 13.1% | 24.0% |
| | | Total | 2.4% | 1.5% | 3.9% | 22.5% | 20.3% | 24.8% | 19.1% | 16.1% | 22.5% |
| Servicio de recolección de basura | Formales | Hombres | 17.4% | 13.6% | 22.1% | 6.1% | 4.5% | 8.1% | 66.2% | 59.4% | 73.4% |
| | | Mujeres | 16.3% | 11.5% | 23.0% | 3.9% | 2.3% | 6.4% | 75.6% | 65.9% | 85.9% |
| | | Total | 17.0% | 13.9% | 20.7% | 5.3% | 4.1% | 6.9% | 69.5% | 63.8% | 75.3% |
| | Informales | Hombres | 15.3% | 12.1% | 19.3% | 11.2% | 9.2% | 13.5% | 49.3% | 43.8% | 55.3% |
| | | Mujeres | 13.6% | 9.5% | 19.2% | 7.5% | 5.3% | 10.4% | 64.2% | 55.7% | 73.3% |
| | | Total | 14.7% | 12.1% | 17.9% | 10.0% | 8.4% | 11.7% | 54.2% | 49.5% | 59.2% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

2. Instituciones públicas

La corrupción es un factor que afecta a las empresas, ya que disminuye la credibilidad de las instituciones gubernamentales. En la Tabla 12 se presenta la percepción que tienen los empresarios sobre la corrupción dentro de las diferentes instituciones públicas.

Como se conoce a través de la revisión de la literatura presentada, las empresas formales nicaragüenses son aquellas que están inscritas a instituciones gubernamentales y trabajan conforme a la ley, mientras que las empresas informales cumplen parcialmente o no llegan a cumplir estos requisitos impuestos por las leyes.

Se puede observar que en todas las instituciones gubernamentales hay una alta percepción de los empresarios de ambos géneros con respecto a la corrupción, esto puede estar afectando gran parte del crecimiento y desarrollo de la empresa. En instituciones como la DGA, la DGI, el INSS, y los Ministerios se observa que muchas de las empresas informales no hacen uso de ellas. Sin embargo, aquellas que sí están inscritas comparten el sentimiento de inseguridad cuando se habla de corrupción.

Cabe destacar que los sindicatos no son muy frecuentes en Nicaragua, aproximadamente un 40% de empresas no los utilizan o no aplican para su negocio.

Tabla 12
Percepción de las afectaciones al negocio con respecto corrupción en las instituciones públicas
Según sexo y sector de formalidad

| | | | Nicaragua, 2015 | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|------------|--------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------|-----------------|-----------------|------------|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| | | | En desacuerdo | | | Indiferente | | | De acuerdo | | | No usa/ no aplica | | |
| | | | Estimación | Límite inferior | Límite superior | Estimación | Límite inferior | Límite superior | Estimación | Límite inferior | Límite superior | Estimación | Límite inferior | Límite superior |
| Alcaldía | Formales | Hombre | 74.1% | 68.9% | 79.5% | 4.2% | 2.9% | 6.0% | 19.0% | 15.8% | 23.1% | 2.8% | 1.8% | 4.3% |
| | | Mujer | 75.3% | 68.3% | 82.9% | 4.4% | 2.7% | 7.1% | 17.2% | 12.9% | 23.2% | 3.0% | 1.7% | 5.4% |
| | | Total | 74.5% | 70.3% | 78.9% | 4.3% | 3.2% | 5.7% | 18.4% | 15.7% | 21.6% | 2.9% | 2.0% | 4.1% |
| | Informales | Hombre | 67.1% | 62.6% | 71.8% | 7.4% | 5.8% | 9.3% | 13.4% | 10.8% | 16.7% | 12.2% | 10.2% | 14.6% |
| | | Mujer | 60.2% | 54.0% | 67.1% | 9.4% | 6.9% | 12.5% | 15.7% | 12.0% | 20.9% | 14.8% | 11.7% | 18.5% |
| | | Total | 64.8% | 61.1% | 68.7% | 8.0% | 6.7% | 9.6% | 14.1% | 12.0% | 16.8% | 13.1% | 11.3% | 15.0% |
| DGA | Formales | Hombre | 46.8% | 42.1% | 52.1% | 9.0% | 7.1% | 11.4% | 11.3% | 8.8% | 14.9% | 32.9% | 29.5% | 36.5% |
| | | Mujer | 46.0% | 39.1% | 54.0% | 9.1% | 6.6% | 12.6% | 8.0% | 5.2% | 12.9% | 36.8% | 32.0% | 42.0% |
| | | Total | 46.5% | 42.6% | 50.9% | 9.0% | 7.4% | 10.9% | 10.2% | 8.2% | 12.9% | 34.3% | 31.4% | 37.2% |
| | Informales | Hombre | 38.9% | 35.1% | 43.3% | 10.6% | 8.7% | 12.8% | 2.8% | 1.8% | 4.8% | 47.7% | 44.4% | 51.0% |
| | | Mujer | 34.0% | 28.5% | 40.6% | 8.9% | 6.5% | 12.0% | 3.0% | 1.6% | 6.5% | 54.1% | 49.3% | 58.8% |
| | | Total | 37.3% | 34.1% | 40.9% | 10.0% | 8.5% | 11.8% | 2.9% | 2.0% | 4.4% | 49.8% | 47.1% | 52.5% |
| DGI | Formales | Hombre | 72.6% | 67.4% | 78.1% | 5.1% | 3.7% | 7.0% | 17.1% | 13.9% | 21.2% | 5.2% | 3.8% | 7.2% |
| | | Mujer | 72.0% | 64.5% | 80.2% | 6.1% | 4.0% | 9.1% | 16.1% | 12.3% | 21.8% | 5.8% | 3.8% | 8.8% |
| | | Total | 72.4% | 68.1% | 76.9% | 5.4% | 4.2% | 7.0% | 16.7% | 14.2% | 19.9% | 5.4% | 4.2% | 7.0% |
| | Informales | Hombre | 39.4% | 35.5% | 43.9% | 8.8% | 7.0% | 10.8% | 3.2% | 2.1% | 5.3% | 48.6% | 45.3% | 51.9% |
| | | Mujer | 34.2% | 28.7% | 40.8% | 8.7% | 6.3% | 11.7% | 4.7% | 3.0% | 7.2% | 52.5% | 47.7% | 57.2% |
| | | Total | 37.7% | 34.4% | 41.3% | 8.7% | 7.3% | 10.4% | 3.7% | 2.7% | 5.3% | 49.9% | 47.2% | 52.6% |
| INSS | Formales | Hombre | 60.6% | 55.3% | 66.3% | 6.7% | 5.0% | 8.8% | 8.0% | 5.9% | 11.1% | 24.8% | 21.7% | 28.1% |
| | | Mujer | 64.5% | 56.9% | 73.0% | 6.9% | 4.7% | 10.1% | 7.2% | 4.5% | 12.0% | 21.3% | 17.4% | 25.9% |
| | | Total | 61.9% | 57.6% | 66.6% | 6.8% | 5.4% | 8.4% | 7.7% | 5.9% | 10.2% | 23.6% | 21.1% | 26.3% |
| | Informales | Hombre | 38.5% | 34.6% | 42.9% | 8.9% | 7.2% | 11.0% | 2.8% | 1.7% | 4.7% | 49.9% | 46.6% | 53.2% |
| | | Mujer | 34.0% | 28.6% | 40.5% | 8.4% | 6.1% | 11.5% | 2.6% | 1.3% | 6.0% | 55.0% | 50.3% | 59.7% |
| | | Total | 37.0% | 33.8% | 40.6% | 8.7% | 7.3% | 10.4% | 2.7% | 1.8% | 4.2% | 51.6% | 48.9% | 54.3% |
| Ministerios | Formales | Hombre | 67.8% | 62.7% | 73.3% | 9.0% | 7.1% | 11.4% | 7.7% | 5.7% | 10.8% | 15.5% | 13.0% | 18.4% |
| | | Mujer | 64.3% | 57.0% | 72.3% | 11.4% | 8.5% | 15.1% | 6.9% | 4.4% | 11.6% | 17.5% | 13.9% | 21.7% |
| | | Total | 66.6% | 2.2% | 71.1% | 9.8% | 0.9% | 11.8% | 7.4% | 1.0% | 9.8% | 16.2% | 1.1% | 18.5% |
| | Informales | Hombre | 50.8% | 46.4% | 55.6% | 11.5% | 9.6% | 13.8% | 4.1% | 2.9% | 6.4% | 33.5% | 30.5% | 36.7% |
| | | Mujer | 44.7% | 38.9% | 51.6% | 10.5% | 8.0% | 13.8% | 3.7% | 2.3% | 6.0% | 41.0% | 36.4% | 45.7% |
| | | Total | 48.8% | 45.2% | 52.7% | 11.2% | 9.6% | 13.0% | 4.0% | 3.0% | 5.7% | 36.0% | 33.4% | 38.6% |
| Policía | Formales | Hombre | 74.9% | 69.8% | 80.3% | 5.8% | 4.3% | 7.8% | 16.5% | 13.6% | 20.4% | 2.8% | 1.8% | 4.3% |
| | | Mujer | 76.2% | 69.1% | 83.8% | 7.2% | 4.9% | 10.4% | 12.5% | 8.7% | 18.1% | 4.2% | 2.5% | 6.8% |
| | | Total | 75.4% | 71.2% | 79.7% | 6.3% | 5.0% | 7.9% | 15.1% | 12.7% | 18.2% | 3.2% | 2.3% | 4.5% |
| | Informales | Hombre | 67.1% | 62.6% | 71.8% | 9.0% | 7.3% | 11.1% | 14.4% | 11.9% | 17.7% | 9.6% | 7.8% | 11.7% |
| | | Mujer | 64.6% | 59.0% | 70.9% | 11.2% | 8.6% | 14.6% | 12.9% | 9.5% | 17.9% | 11.2% | 8.6% | 14.6% |
| | | Total | 66.3% | 62.7% | 70.0% | 9.7% | 8.2% | 11.5% | 13.9% | 11.8% | 16.5% | 10.1% | 8.6% | 11.9% |
| Registro público | Formales | Hombre | 68.4% | 63.4% | 73.8% | 10.0% | 8.0% | 12.5% | 11.2% | 8.6% | 14.7% | 10.4% | 8.4% | 13.0% |
| | | Mujer | 67.9% | 60.6% | 75.8% | 11.4% | 8.5% | 15.1% | 10.0% | 6.6% | 15.3% | 10.8% | 8.0% | 14.5% |
| | | Total | 68.2% | 64.0% | 72.6% | 10.5% | 8.8% | 12.5% | 10.8% | 8.6% | 13.6% | 10.6% | 8.8% | 12.6% |
| | Informales | Hombre | 55.4% | 51.1% | 60.2% | 12.2% | 10.2% | 14.6% | 6.0% | 4.4% | 8.5% | 26.4% | 23.6% | 29.4% |
| | | Mujer | 47.3% | 41.3% | 54.3% | 13.6% | 10.6% | 17.2% | 5.2% | 3.3% | 9.1% | 34.0% | 29.6% | 38.6% |
| | | Total | 52.7% | 49.2% | 56.6% | 12.7% | 11.0% | 14.6% | 5.7% | 4.4% | 7.6% | 28.9% | 26.5% | 31.4% |
| Sistema judicial | Formales | Hombre | 66.1% | 61.0% | 71.5% | 11.9% | 9.7% | 14.5% | 8.6% | 6.3% | 11.8% | 13.5% | 11.1% | 16.2% |
| | | Mujer | 63.4% | 56.2% | 71.5% | 14.1% | 10.9% | 18.1% | 7.8% | 5.1% | 12.6% | 14.7% | 11.4% | 18.7% |
| | | Total | 65.2% | 61.0% | 69.6% | 12.7% | 10.8% | 14.8% | 8.3% | 6.5% | 10.8% | 13.9% | 11.9% | 16.1% |
| | Informales | Hombre | 52.6% | 48.3% | 57.4% | 12.9% | 10.8% | 15.3% | 4.6% | 3.2% | 6.9% | 29.8% | 26.9% | 33.0% |
| | | Mujer | 46.1% | 40.2% | 53.0% | 12.2% | 9.4% | 15.6% | 4.4% | 2.7% | 8.2% | 37.2% | 32.8% | 41.9% |
| | | Total | 50.5% | 47.0% | 54.3% | 12.7% | 11.0% | 14.6% | 4.6% | 3.4% | 6.3% | 32.3% | 29.8% | 34.9% |
| Sindicatos | Formales | Hombre | 46.7% | 41.8% | 52.1% | 8.6% | 6.7% | 10.9% | 3.6% | 2.2% | 6.1% | 41.2% | 37.5% | 44.9% |
| | | Mujer | 45.2% | 38.7% | 52.8% | 10.5% | 7.7% | 14.1% | 2.5% | 1.0% | 6.2% | 41.8% | 36.8% | 47.0% |
| | | Total | 46.1% | 42.2% | 50.5% | 9.2% | 7.6% | 11.1% | 3.2% | 2.1% | 5.1% | 41.4% | 38.4% | 44.4% |
| | Informales | Hombre | 41.5% | 37.5% | 46.0% | 10.6% | 8.7% | 12.8% | 1.2% | 0.6% | 2.1% | 46.8% | 43.5% | 50.1% |
| | | Mujer | 36.3% | 30.9% | 42.9% | 10.1% | 7.5% | 13.3% | 1.6% | 0.8% | 3.4% | 52.0% | 47.2% | 56.7% |
| | | Total | 39.8% | 36.5% | 43.4% | 10.4% | 8.9% | 12.2% | 1.3% | 0.8% | 2.1% | 48.5% | 45.8% | 51.2% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

e. Nivel educativo

Tabla 13
Nivel educativo predominante de quienes dirigen la empresa
Según sector de formalidad y sexo del encuestado
Nicaragua, 2015

| | Formales | | | Informales | | |
|-------------------------------|----------|---------|-------|------------|---------|-------|
| | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres | Total |
| Sin educación primaria | | | | | | |
| Estimación | 3.9% | 2.8% | 3.5% | 11.9% | 11.7% | 11.8% |
| Límite inferior | 2.7% | 1.5% | 2.6% | 9.9% | 9.0% | 10.2% |
| Límite superior | 5.6% | 5.1% | 4.8% | 14.2% | 15.1% | 13.7% |
| Primaria incompleta | | | | | | |
| Estimación | 7.2% | 3.9% | 6.1% | 25.1% | 20.8% | 23.7% |
| Límite inferior | 5.5% | 2.3% | 4.8% | 22.3% | 17.2% | 21.5% |
| Límite superior | 9.4% | 6.4% | 7.7% | 28.1% | 25.0% | 26.1% |
| Primaria completa | | | | | | |
| Estimación | 9.9% | 7.8% | 9.1% | 19.5% | 14.8% | 17.9% |
| Límite inferior | 7.8% | 5.4% | 7.5% | 17.0% | 11.7% | 15.9% |
| Límite superior | 12.3% | 11.0% | 11.0% | 22.2% | 18.5% | 20.1% |
| Secundaria incompleta | | | | | | |
| Estimación | 12.6% | 8.6% | 11.2% | 18.1% | 17.8% | 18.0% |
| Límite inferior | 10.3% | 6.1% | 9.5% | 15.7% | 14.4% | 16.0% |
| Límite superior | 15.3% | 12.0% | 13.3% | 20.8% | 21.7% | 20.2% |
| Secundaria completa | | | | | | |
| Estimación | 11.0% | 14.7% | 12.3% | 10.9% | 13.1% | 11.7% |
| Límite inferior | 8.9% | 11.4% | 10.4% | 9.0% | 10.2% | 10.0% |
| Límite superior | 13.6% | 18.7% | 14.4% | 13.2% | 16.7% | 13.5% |
| Universitaria completa | | | | | | |
| Estimación | 32.6% | 42.1% | 35.9% | 7.1% | 10.1% | 8.1% |
| Límite inferior | 29.2% | 37.1% | 33.0% | 5.6% | 7.5% | 6.7% |
| Límite superior | 36.2% | 47.3% | 38.8% | 9.1% | 13.3% | 9.7% |
| Post grado- maestría | | | | | | |
| Estimación | 11.6% | 8.0% | 10.4% | 0.7% | 0.7% | 0.7% |
| Límite inferior | 9.4% | 5.6% | 8.7% | 0.3% | 0.2% | 0.4% |
| Límite superior | 14.2% | 11.3% | 12.4% | 1.5% | 2.2% | 1.3% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

Como se puede observar en la Tabla 13, los niveles de educación que más predominan en las empresas formales son: universidad, secundaria (completa e incompleta) y posgrado o maestría.

La tabla indica que 32.6% de hombres y 42.1% de mujeres se graduaron de la universidad, esto representa una diferencia estadísticamente significativa que quiere

decir que existe mayor proporción de mujeres egresadas de la universidad que hombres. Por otro lado, la educación secundaria (terminada o no) no representa una diferencia significativa, indicando que la proporción de hombres y mujeres es igual. Por último, 11.6% de hombres y 8% de mujeres propietarios de empresas formales alcanzaron posgrado o maestría, tampoco representando una diferencia estadística significativa.

Al observar el nivel educativo de los empresarios informales, podemos notar que hay mayor concentración en los niveles más bajos: educación primaria y secundaria.

La mayor proporción de empresarios se encuentra en el nivel educativo primario incompleto (23.7%), seguido por secundaria incompleta (18%) y primaria completa (17.9%). Ninguno de los niveles representa una diferencia estadísticamente significativa y, por lo tanto, no varía la proporción según el género.

Por otro lado, la Tabla 14 presenta el nivel educativo predominante de los trabajadores según el sector y el género de la persona encargada de la empresa.

Podemos observar que, dentro del sector formal, los niveles predominantes en empresas creadas por hombres son desde la primaria a la universidad, mientras que aquellas que son emprendidas por mujeres tiene mayor concentración de empleados en los niveles educativos secundario y universitario.

Existe una diferencia estadísticamente significativa en los porcentajes de trabajadores con niveles educativos primarios (completo e incompleto) y universitarios según sector de formalidad. Los hombres formales tienen mayor proporción de empleados que alcanzaron la primaria, y las mujeres formales tienen mayor proporción de empleados que lograron terminar la universidad, mientras que en el sector informal

hay mayor proporción de trabajadores que logran alcanzar entre la primaria y secundaria incompleta.

En cuanto al sector informal, ambos tipos de empresas sin importar el género respondieron en su mayoría que no tenían empleados (27%); sin embargo, aquellas que sí tienen presentan su personal con el mismo nivel educativo (desde primaria incompleta a secundaria incompleta). Existe diferencia estadísticamente significativa en la primaria incompleta, lo que quiere decir que las empresas de hombres cuentan con mayor personal que no alcanzó a terminar la primaria que aquellas empresas de mujeres

Tabla 14
Nivel educativo predominante de los trabajadores
Según sector de formalidad y sexo del encuestado
Nicaragua, 2015

| | Formales | | | Informales | | |
|--------------------------------------|----------|---------|-------|------------|---------|-------|
| | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres | Total |
| Sin educación primaria | | | | | | |
| Estimación | 1.0% | 1.4% | 1.1% | 5.1% | 4.2% | 4.8% |
| Límite inferior | 0.5% | 0.6% | 0.6% | 3.8% | 2.7% | 3.7% |
| Límite superior | 2.1% | 3.3% | 2.0% | 6.7% | 6.6% | 6.1% |
| Primaria incompleta | | | | | | |
| Estimación | 12.0% | 5.5% | 9.8% | 22.2% | 14.3% | 19.6% |
| Límite inferior | 9.8% | 3.6% | 8.1% | 19.6% | 11.3% | 17.5% |
| Límite superior | 14.7% | 8.4% | 11.8% | 25.1% | 17.9% | 21.9% |
| Primaria completa | | | | | | |
| Estimación | 17.5% | 10.2% | 15.0% | 17.9% | 12.6% | 16.1% |
| Límite inferior | 14.9% | 7.5% | 13.0% | 15.4% | 9.8% | 14.2% |
| Límite superior | 20.6% | 13.8% | 17.3% | 20.6% | 16.2% | 18.2% |
| Secundaria incompleta | | | | | | |
| Estimación | 17.5% | 14.1% | 16.4% | 16.7% | 14.5% | 16.0% |
| Límite inferior | 14.9% | 10.9% | 14.2% | 14.4% | 11.5% | 14.1% |
| Límite superior | 20.6% | 18.1% | 18.7% | 19.3% | 18.2% | 18.1% |
| Secundaria completa | | | | | | |
| Estimación | 17.1% | 21.1% | 18.5% | 7.9% | 9.8% | 8.6% |
| Límite inferior | 14.5% | 17.1% | 16.2% | 6.3% | 7.3% | 7.2% |
| Límite superior | 20.1% | 25.6% | 20.9% | 9.9% | 13.1% | 10.2% |
| Universitaria completa | | | | | | |
| Estimación | 18.4% | 26.3% | 21.1% | 2.6% | 4.9% | 3.4% |
| Límite inferior | 15.7% | 22.0% | 18.8% | 1.8% | 3.2% | 2.5% |
| Límite superior | 21.5% | 31.1% | 23.7% | 4.0% | 7.4% | 4.5% |
| Post grado- maestría | | | | | | |
| Estimación | 0.9% | 1.1% | 1.0% | 0.1% | 0.2% | 0.2% |
| Límite inferior | 0.4% | 0.4% | 0.5% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |
| Límite superior | 1.9% | 2.9% | 1.8% | 0.8% | 1.6% | 0.6% |
| La empresa no tiene empleados | | | | | | |
| Estimación | 3.9% | 6.6% | 4.9% | 24.1% | 33.3% | 27.1% |
| Límite inferior | 2.7% | 4.5% | 3.7% | 21.3% | 28.9% | 24.7% |
| Límite superior | 5.6% | 9.7% | 6.3% | 27.0% | 37.9% | 29.6% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

f. Mano de obra

La Tabla 15 presenta la dificultad que han tenido los propietarios de mipymes para encontrar mano de obra calificada. Se puede apreciar que, en el sector formal, sin importar el género, no se percibe como algo difícil. Al observar el sector informal, existe una diferencia estadísticamente significativa en este aspecto, con 50.7% de empresas lideradas por hombres y 37.2% de empresas lideradas por mujeres.

Un aspecto importante a mencionar es que una gran proporción de las empresas informales lideradas por mujeres no han tenido que buscar personal calificado (54.3%) a diferencia de los hombres con 37.7%. Esto indica que los procesos que se dan en las empresas lideradas por mujeres son más sencillos o existe menor cantidad de personal dentro de ellas.

| | | Formal | | | Informal | | |
|--|-----------------|---------------|---------|-------|-----------------|---------|-------|
| | | Hombres | Mujeres | Total | Hombres | Mujeres | Total |
| Si | Estimación | 28.6% | 24.4% | 27.1% | 11.6% | 8.4% | 10.6% |
| | Límite inferior | 25.3% | 20.2% | 24.5% | 9.7% | 6.1% | 9.0% |
| | Límite superior | 32.0% | 29.1% | 29.9% | 13.9% | 11.5% | 12.4% |
| No | Estimación | 50.0% | 51.0% | 50.3% | 50.7% | 37.2% | 46.3% |
| | Límite inferior | 46.3% | 45.8% | 47.3% | 47.4% | 32.8% | 43.5% |
| | Límite superior | 53.7% | 56.1% | 53.4% | 54.0% | 41.9% | 49.0% |
| No ha necesitado buscar | Estimación | 21.4% | 24.7% | 22.5% | 37.7% | 54.3% | 43.2% |
| | Límite inferior | 18.5% | 20.5% | 20.1% | 34.5% | 49.6% | 40.5% |
| | Límite superior | 24.7% | 29.4% | 25.2% | 41.0% | 59.0% | 45.9% |

Fuente: Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015

II. Regresiones

La Tabla 16 muestra una relación multivariada entre sector de formalidad y los diferentes factores que determinan la formalización, con el fin de identificar si los factores determinantes son diferentes según el género del propietario de la empresa. Se estimó un modelo de regresión lineal cuya variable dependiente tomaba el valor de 1 si la observación correspondía a una empresa formal y 0 para cualquier otro caso. El vector de variables independientes incluía una variable continua para captar la edad del propietario, una variable dicotómica para captar el sexo del propietario, una variable que tomaba el valor de 1 si la observación correspondía a Managua y 0 para cualquier otro caso, un conjunto de variables el sector empresarial y un conjunto de variables para captar el nivel educativo del propietario. La estimación del modelo se hizo mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios, primero para la muestra completa y luego de manera separada para la muestra de propietarios hombres y para la muestra de propietarias mujeres.

Tabla 16
Determinantes de la Probabilidad de que la empresa sea formal

| | Total | | Hombres | | Mujeres | |
|-------------------------|--------|----------|---------|----------|---------|----------|
| Observaciones | 2,346 | | 1558 | | 788 | |
| Estadístico F | 47.28 | | 74.97 | | 47.28 | |
| Sig F | 0.0000 | | 0.0000 | | 0.0000 | |
| R2 Ajustado | 0.3347 | | 0.3221 | | 0.3703 | |
| | Beta | Sig | Beta | Sig | Beta | Sig |
| Edad | -0.032 | 0.02 ** | 0.003 | 0.00 *** | 0.003 | 0.00 *** |
| Mujer | 0.003 | 0.00 *** | n.a | n.a | n.a | n.a |
| Managua | -0.043 | 0.02 ** | -0.026 | 0.43 | -0.066 | 0.08 * |
| Pequeñas empresas | 0.312 | 0.02 ** | 0.260 | 0.00 *** | 0.432 | 0.00 *** |
| Medianas empresas | 0.443 | 0.03 ** | 0.429 | 0.00 *** | 0.465 | 0.00 *** |
| Sector secundario | 0.147 | 0.02 ** | 0.155 | 0.00 *** | 0.151 | 0.00 *** |
| Sector terciario | 0.233 | 0.02 ** | 0.221 | 0.00 *** | 0.267 | 0.00 *** |
| Educación primaria | 0.000 | 0.03 ** | -0.007 | 0.86 | 0.009 | 0.87 |
| Educación secundaria | 0.111 | 0.04 ** | 0.097 | 0.03 ** | 0.132 | 0.03 ** |
| Educación técnica | 0.196 | 0.05 ** | 0.230 | 0.00 *** | 0.112 | 0.19 |
| Educación universitaria | 0.316 | 0.04 ** | 0.295 | 0.00 *** | 0.340 | 0.00 *** |
| Constante | -0.074 | 0.05 ** | -0.053 | 0.34 | -0.168 | 0.05 ** |

n.a/ No aplica

***Significativo al 1%

**Significativo al 5%

*Significativo al 10%

Los resultados sugieren que, al hablar de la edad, a medida que la del emprendedor sea mayor, hay más probabilidades que pertenezca al sector formal, esto se observa tanto para hombres como para mujeres. Con respecto a la zona donde está ubicada la empresa, para ambos casos se observa que el estar fuera de la Managua influye a que sean del sector informal; sin embargo, se considera estadísticamente significativa para el caso de las mujeres.

En cuanto al tamaño de la empresa, los resultados indican que a medida que las empresas van aumentando de tamaño, tienen más probabilidades de pertenecer al sector formal. Se puede observar que en el caso de las mujeres no hay mucha diferencia en este aspecto. Es decir, las mujeres tienen tendencia a que las empresas de pequeño o mediano tamaño sean formales, ya que son más constantes a ir acorde a las reglas establecidas.

Al igual que el tamaño, el sector en el que se desempeña el emprendimiento es un aspecto directamente proporcional que indica que a medida que la empresa se moviliza a un sector más complejo, tiene mayor tendencia a laborar dentro del sector formal.

La educación primaria no representa un aspecto estadísticamente significativo en ambos géneros; sin embargo, un aspecto importante a resaltar es que los hombres tienen una relación inversamente proporcional. En otras palabras, el hecho que el dueño de la empresa haya llegado hasta la educación primaria es un factor que puede determinar si la empresa es informal. En cuanto a la educación secundaria y universitaria, en ambos casos se observa que el haber llegado a este nivel educativo influye en que la empresa se desarrolle en la formalidad. La educación técnica representa un aspecto significativo para los hombres, ya que a medida que la persona haya alcanzado estudiar una carrera técnica aumentan las probabilidades de que pertenezca al sector formal.

Los resultados del modelo econométrico para el total de la muestra indican que el 33.47% de los cambios en la formalidad son explicados por las variables independientes. Al dividir la muestra según género del encuestado, 32.21% de la varianza en la formalidad de empresas de hombres es explicada por las variables independientes, mientras que, en el caso de las mujeres, el 37.03% de la varianza es explicada por la regresión.

III. Meta análisis

Mediante la revisión de la literatura exhaustiva, se lograron apreciar características que predominan dentro de las empresas, tanto formales como informales. Se obtuvieron seis aspectos que conforman el perfil de los encuestados.

| | Formales | Informales |
|--------------------------|--|--|
| Edad del empresario | Weeks, J. et al. (2001) Robles, E. (2015) Rodríguez- Jimenez, M. et al (2017) Daeren, Lieve (2000) Pizarro, O. et al. (2009) Zabludovsky, G. (1993) | S.S.M Sadrul Huda. Et al (2009) Gobierno de Chile (2013) Colin C, W. (2011) Castiblanco-Moreno, S. E. (2017) |
| Nivel educativo | Robles, E. (2015) Rodríguez- Jimenez, M. et al (2017) Anita, Sprin (2009) Pizarro, O. et al. (2009) Zabludovsky, G. (1993) | S.S.M Sadrul Huda. Et al (2009) Anita, Sprin (2009) Gobierno de Chile (2013) Colin C, W. (2011) Castiblanco-Moreno, S. E. (2017) |
| Estado civil | Robles, E. (2015) Daeren, Lieve (2000) Anita, Sprin (2009) Pizarro, O. et al. (2009) Zabludovsky, G. (1993) | S.S.M Sadrul Huda. Et al (2009) Anita, Sprin (2009) Gobierno de Chile (2013) Castiblanco-Moreno, S. E. (2017) |
| Sector empresarial | Weeks, J. et al. (2001) Robles, E. (2015) Rodríguez- Jimenez, M. et al (2017) Anita, Sprin (2009) Pizarro, O. et al. (2009) Zabludovsky, G. (1993) | Anita, Sprin (2009) Torres Galarraga, A. (2010) Barron, L. et al. (2017) Gobierno de Chile (2013) Castiblanco-Moreno, S. E. (2017) |
| Motivación | Robles, E. (2015) Rodríguez- Jimenez, M. et al (2017) Pizarro, O. et al. (2009) | Barron, L. et al. (2017) Gobierno de Chile (2013) Colin C, W. (2011) |
| Fuente de financiamiento | Anita, Sprin (2009) Pizarro, O. et al. (2009) | S.S.M Sadrul Huda. Et al (2009) Anita, Sprin (2009) Torres Galarraga, A. (2010) Barron, L. et al. (2017) Colin C, W. (2011) |

a. Edad de la empresaria

| Edad de la empresaria | |
|----------------------------------|--|
| Empresas formales | |
| Weeks, J. et al. (2001) | Argentina en promedio 47 años, alta frecuencia en 40 y menor; México 40 y mayor, promedio 44 años; Brasil menores de 40 años |
| Robles, E. (2015) | Edad promedio 45.5, la mayoría esta entre 31 y 55 seguido por 56 a 67. |
| Rodríguez- Jiménez. et al (2017) | 37.25% se encuentra en el rango de mas de 50 años, 35.71% entre 35 a 49 años. |
| Daeren, Lieve (2000) | Se encuentran en el rango mayores de 35 |
| Pizarro, O. et al. (2009) | En promedio las empresarias tienen 40 Años |
| Zabludovsky, G. (1993) | Mayoría de mujeres entre 25 y 60 años de edad |
| Empresas informales | |
| S.S.M Sadrul Huda. Et al (2009) | Las emprendedoras se encuentran en un rango entre 25 y 40 años |
| Gobierno de Chile (2013) | Las dueñas tienen edad entre 35 a 64 años |
| Colin C, W. (2011) | En promedio tienen 33.6 años, una mayor concentración entre 26 y 40 años (65.21%), siguiendo con 41 a 65 años (18.26%) |
| Castiblanco-Moreno, S. E. (2017) | 19 - 24 años 2.09%, 25 - 34 años 7.12%, 35 - 44 años 21.69%, 45 - 54 años 27.12%, 55 - 64 años 24.07%, mayor de 64 años 15.59% |

La literatura indica que la edad del empresario es una característica básica a analizar. En el sector formal, se puede observar que el rango de edad en él que las empresarias deciden emprender es entre los 30-60, representando una edad madura en la que ya ha transcurrido una etapa de su vida en la cual adquirió experiencia de diferentes fuentes (estudios, trabajos, etc.)

Por otra parte, en el sector informal se identifica como rango de edad entre los 25 a 55 años. Además de abarcar un rango más amplio, los hallazgos indican que las empresarias informales tienen mayor tendencia a comenzar desde edades un poco más tempranas con el motivo de cumplir con las necesidades o visualizar oportunidades en el mercado

b. Nivel educativo

Los autores presentados en la tabla “Nivel educativo alcanzado” coinciden en que las mujeres líderes de empresas formales llegan a obtener niveles de educación altos (universidad). Anita (2009) indica que en el continente africano las empresarias encuestadas presentan un nivel educativo que va desde primaria, secundaria, hasta college. Además, demuestra que existe una relación directamente proporcional entre el nivel educativo del propietario y el tamaño de la empresa; es decir, a medida que la

empresa aumenta de tamaño, la empresaria líder alcanza grados más altos de educación. Pizarro et al. (2009) presentó que en Chile también existe presenta una alta participación de mujeres que llegan a estos niveles de educación; sin embargo, su estudio agrega que un 67% ha logrado obtener estudios superiores, los cuales incluyen posgrados, maestrías o doctorados.

Por otro lado, al hablar de empresarias que laboran en el sector informal, los estudios revisados indican que los niveles educativos que logran alcanzar son más bajos que las formales. Estos se ven comprendidos entre primaria y secundaria, ya sea incompleta o completa. Colin C (2011) expresa en su estudio realizado en la India que 53.9% de las mujeres encuestadas no habían logrado llegar a la educación formal, esto representa una alta preocupación porque ya se ha demostrado que la educación es un factor importante para el crecimiento, desarrollo y formalización de las empresas.

| Nivel educativo alcanzado | |
|-------------------------------------|---|
| Empresas formales | |
| Robles, E. (2015) | 95% estudios universitarios |
| Rodríguez- Jimenez, M. et al (2017) | 58.61% nivel universitario, 15.93% nivel secundaria. 3.57% posgrado |
| Anita, Sprin (2009) | Primaria, secundaria y college |
| Pizarro, O. et al. (2009) | 67% poseen estudios superiores, 50% universitarios y 17% no universitarios |
| Zabludovsky, G. (1993) | 54.3% estudios universitarios, 17% carreras técnicas, 15% preparatoria, 3.7% primaria |
| Empresas informales | |
| S.S.M Sadrul Huda. Et al (2009) | Master (16 años) |
| Anita, Sprin (2009) | Nada o poco, a medida que incrementa el tamaño llega a primaria o secundaria, algunos llegan a college |
| Gobierno de Chile (2013) | 44% educación secundaria, 29% educación básica |
| Colin C, W. (2011) | 53.9% sin educación formal |
| Castiblanco-Moreno, S. E. (2017) | ninguno 8.81%, básica primaria 37.63%, secundaria media 37.63%, secundaria completa académica 9.15%, escuela técnica 4.75%, universitario 2.03% |

c. Estado civil

| Estado civil de la encuestada | |
|----------------------------------|---|
| Empresas formales | |
| Robles, E. (2015) | 45% son casadas o viven en pareja, 29% solteras, 21% separadas o divorciadas, 2% viudas |
| Daeren, Lieve (2000) | Son casadas, con hijos. Hay un considerable número de mujeres separadas |
| Anita, Sprin (2009) | Casada, Cabeza de familia |
| Pizarro, O. et al. (2009) | 50% casadas, 30.1% solteras, tienen entre 2 a 3 hijos |
| Zabludovsky, G. (1993) | 48.1% casadas, 20% solteras, 11.8% viudas |
| Empresas informales | |
| S.S.M Sadrul Huda. Et al (2009) | La mayoría de las encuestadas son casadas |
| Anita, Sprin (2009) | Casada, cabeza de familia |
| Gobierno de Chile (2013) | 42% casadas, 13% convivientes, 21% solteras |
| Castiblanco-Moreno, S. E. (2017) | En unión libre 35.59%, Casada 25.08%, Viuda 3.39%, Separada 12.88%, Divorciada 1.36%, Sc 21.69% |

Con respecto al estado civil de las emprendedoras en ambos sectores de formalidad, se obtuvieron los siguientes resultados:

Las empresarias que logran tener un negocio dentro del sector formal son, en su mayoría, casadas. Anita (2009) hace un énfasis que en su estudio las propietarias son cabeza de familia; es decir, a diferencia de la mayoría de la cultura latinoamericana, las mujeres del continente africano son, en gran proporción, la principal responsable de la familia. Además, podemos observar que tanto en Daeren (2000) como en Pizarro et al. (2009), una gran parte de estas emprendedoras tienen dependientes a su cargo.

Las propietarias de empresas informales también son en gran proporción casadas. Se puede observar que en Colombia (Castiblanco- Moreno 2017) como en Chile (Gobierno de Chile 2013), las mujeres indican que viven en unión libre o como convivientes; en otras palabras, viven bajo el mismo techo y comparten responsabilidades. Esto es un aspecto que no es tan frecuente en los estudios de emprendedoras formales.

d. Sector empresarial

| Sector empresarial | |
|----------------------------------|--|
| Formal | |
| Weeks, J. et al. (2001) | Argentina, México, Brasil mas del 50% de las empresas se dedican al comercio mayoreo o detall |
| Robles, E. (2015) | 57% servicio, 29% industria, 11% comercio |
| Rodríguez- Jiménez. et al (2017) | 53.04% servicio, 30.39% comercio. |
| Anita, Sprin (2009) | Pequeñas: Manufactura de ropa, mobiliario, panadería, tiendas al por menor Mediana: Manufactura de textiles, ropa o agro procesos; tiendas al por menor, transporte Grandes: Manufactura de textiles, ropa, agro procesos, productos industriales; supermercados, compañías de transporte, caden tiendas al por menor |
| Pizarro, O. et al. (2009) | Servicio y manufactura, hoteles y restaurantes. |
| Zabludovsky, G. (1993) | 27% sector comercial, 27% sector servicio |
| Informal | |
| Anita, Sprin (2009) | Micro- Pequeña: agricultura, comida preparada, manualidades, hierbas, artículos de uso doméstico, vestimenta o cabello Mediana- grande: Textiles, productos de comida, transporte, mobiliario, artículos de uso doméstico |
| Torres Galarraga, A. (2010) | En torno a esfera doméstica (Comida, manualidades, estética) |
| Barron, L. et al. (2017) | 78% sector comercial, 18% servicios, 4% industrial |
| Gobierno de Chile (2013) | Comercio y manufactura |
| Castiblanco-Moreno, S. E. (2017) | Productos agrícolas no procesados 11.86%, Alimentos sin proceso industrial 20.68%, Alimentos procesados 35.93%, Hilados, te calzado 17.29%, Artículos de hogar 4.75%, Libros folletos 5.76% |

En relación con el sector al que se dirigen las empresas lideradas por mujeres, los autores coinciden que las empresas formales se desarrollan principalmente en el comercio, ya sea al por mayor o al detalle. Además, se observa evidencia de autores que indican que en el sector manufacturera y de servicios (hoteles y restaurantes), las mujeres tienen alta participación empresarial. Robles (2015) agrega dentro de su estudio realizado en Puerto Rico que la participación de las mujeres dentro del sector industrial ocupa el segundo puesto en cuanto a participación empresarial. Según la literatura revisada, se observa que el sector informal también se dedica al sector manufacturera, de comercio y de servicio, esto se debe a que los costos de entrada son relativamente bajos en comparación a otras industrias.

Anita (2009) realizó un estudio en países del continente africano, estableciendo una comparación según el tamaño y los sectores que predominan las empresas de mujeres en relación al sector de formalidad al que pertenece. Indica dentro de sus hallazgos que en el sector formal las pequeñas empresas se dedican a manufactura de ropa, mobiliario, panadería y tiendas al por menor. Las medianas empresas coinciden con manufactura de textiles y ropa, agregando agro procesos y transporte.

Sin embargo, en el sector informal presenta que las micro y pequeñas empresas se dedican más a la agricultura, las comidas preparadas, las manualidades, las hierbas y los artículos de uso doméstico. En cuanto a las empresas medianas y grandes, se observan una alta frecuencia de empresas destinadas a la elaboración de textiles, productos de comida, mobiliario y artículos de uso dentro del hogar.

e. Motivación para empezar el negocio

| Motivación para emprender el negocio | |
|--------------------------------------|--|
| Empresas formales | |
| Robles, E. (2015) | Factores personales que llevan a formar la empresa: autoestima, satisfacción laboral, relación con la Familia Factores externos: ingresos insuficientes, insatisfacción del trabajo actual, dificultades para encontrar trabajo, necesidad de flexibilidad conjunción de motivos 47%, oportunidad 37%, necesidad 11% |
| Rodríguez- Jiménez. et al (2017) | 65.5% independizarse, conocimiento del negocio, auto empleo Factores personales: Sentirse útil, cumplir sus sueños, salir adelante, velar por su futuro |
| Pizarro, O. et al. (2009) | 56.4% satisfacción personal, flexibilidad 49.1%, 1/3 encontró un proyecto innovador, 10% necesidad |
| Empresas informales | |
| Barron, L. et al. (2017) | 34% trabajan por necesidad, 35% por obtener utilidades, 23% por oportunidad, 8% para mantenerse ocupado |
| Gobierno de Chile (2013) | 58% necesidad, 32% oportunidad, 10% tradición Razones por las que tiene el negocio: Renuncio, Termino del contrato Razón por la que empezó el negocio: Obtener mayores ingresos, flexibilidad, oportunidad en el mercado. |
| Colin C, W. (2011) | Flexibilidad en el trabajo, una comunidad conformada por personas de la misma profesión, costo bajo para emprender |

Las empresarias formales tienen alta tendencia de crear empresas debido a que encontraron una oportunidad de vender un producto o servicio con el que tienen conocimientos, es decir, lograron identificar una necesidad y deciden probar con una solución que la satisfaga. Se puede observar que también hay aspectos personales involucrados. Robles (2015) indica que el autoestima, la satisfacción laboral y la relación con la familia son algunos de ellos. Rodríguez- Jiménez, et al. (2017) también menciona la necesidad que tienen de sentirse útil, cumplir sus sueños, salir adelante y velar por un futuro más prometedor del que ya tienen. Cabe destacar que a pesar que exista esta tendencia por la creación de empresas a raíz de una oportunidad,

también hay muchos casos en los que se crea por necesidad de tener más ingreso y flexibilidad para dedicar más tiempo a sus familiares.

Por otro lado, dentro del sector informal se observa mayor frecuencia de empresas creadas por necesidad. Según el Gobierno de Chile (2013), las emprendedoras tienden a crear negocios en este sector debido a términos de contratos con las empresas en las que antes laboraban, porque renunciaron a dicho trabajo o porque no hay oportunidades de empleo. Además, indica otras razones como la búsqueda de ingresos más altos para subsistir y obtener mayor flexibilidad para dedicar más tiempo a su familia. Colin C (2011) también coincide que la flexibilidad es un factor importante que hace que las mujeres decidan emprender dentro del sector informal agregando que la comunidad en la que se desarrolla es agradable y que los costos para ingresar al mercado son bajos. También se observan casos de empresarias que deciden comenzar su negocio debido a la percepción de oportunidades del mercado. Otros casos menos frecuentes son por tradición y por la necesidad de mantenerse ocupadas, por diferentes situaciones familiares o por salud.

f. Fuente de financiamiento

En general, las empresas establecidas por mujeres obtienen el financiamiento principalmente de recursos propios, esto se debe a la percepción de que los procesos bancarios son complicados o que no tienen las suficientes garantías para lograr adquirirlo.

Acceso a capital para financiar la empresa

| | |
|---------------------------------|--|
| Empresas formales | |
| Anita, Sprin (2009) | Pequeñas: Dinero propio, dinero familiar, negocios heredados, préstamos donados, ahorros para retiro, inversiones diversificadas, crédito bancario, sobregiro bancario Mediana: Dinero propio, dinero familiar, negocios heredados, ahorros para retiro, salarios previos, inversiones diversificadas, crédito bancario, sobregiro bancario |
| Pizarro, O. et al. (2009) | Fuente de financiamiento propio o de amigos y familia |
| Empresas informales | |
| S.S.M Sadrul Huda. Et al (2009) | Ahorros propios |
| Anita, Sprin (2009) | Micro- pequeñas dinero propio, familiar, crédito, negocios heredados, préstamos donados. Mediana- Grande: Dinero propio, dinero familiar, negocios heredados, salarios previos, inversiones diversificadas, crédito bancario, sobregiro bancario |
| Torres Galarraga, A. (2010) | Los hombres son los dueños de los activos (padres o esposos) |
| Barron, L. et al. (2017) | 82% de mujeres ignora el financiamiento externo |
| Colin C, W. (2011) | Acceso a financiamiento: 43.6% de familia y amigos, 38.15 contratistas, personas que se dirigen a hacer préstamos. |

Los autores demuestran que las empresas formales no sólo buscan financiamiento a partir de sus propios ahorros y allegados. Anita (2009) en su estudio indica las fuentes de financiamiento según tamaño de la empresa. En las empresas pequeñas, además lo anteriormente mencionado, se financian a través de negocios heredados, préstamos donados, ahorros que anteriormente estaban destinados para cuando se retiraran, inversiones en diversos sectores, créditos o sobregiros bancarios. Las medianas empresas utilizan estos recursos agregando a su vez salarios obtenidos en trabajos previos.

Con respecto a las empresarias informales, es importante destacar un hallazgo presentado en el estudio de Torres Galarraga (2010) que indica que los hombres (padres o esposos) tienen el poder de los activos. Esto quiere decir que, para poder obtener el préstamo de alguna institución financiera, tienen que acudir con la persona propietaria de activos de valor para que representen una garantía de pago. Podemos observar que al igual que en las empresas formales, las propietarias informales también recurren como principal sustento a ahorros o familias y personas cercanas. Anita (2009) encontró que las fuentes de financiamiento en el continente africano eran similares a las de las empresas formales. Estas empresarias prefieren no tener relación con el banco y en caso que exista una necesidad, buscan adquirir recursos a partir de contratistas.

VIII. Pruebas de Hipótesis

De acuerdo con los resultados se obtuvo que:

1. Se rechazó la hipótesis nula que establecía que no existe diferencia en los factores que determinan la formalización de las mipymes tanto para hombres como para mujeres debido a la significancia obtenida en la regresión. Esto se debe a que factores como locación de la empresa determinan la formalización de las empresas emprendidas por mujeres, mientras que educación técnica es un factor que influye en dicho aspecto en empresas establecidas por hombres.
2. Se rechaza la hipótesis nula que indicaba que las barreras que enfrentan las mujeres propietarias de mipymes no se diferencian de las barreras que enfrentan los hombres, mediante el análisis de tablas cruzadas elaborado con los intervalos de confianza. Esto demuestra que si bien hay barreras como la percepción de corrupción en las instituciones y la infraestructura material que afectan a ambos géneros, la educación y el acceso al financiamiento afectan en mayor proporción a las mujeres, haciendo más difícil que logren emprender de negocios.
3. Se rechaza la hipótesis nula que establecía que el perfil de las mujeres propietarias de mipymes formales es igual al de las informales mediante los resultados obtenidos a partir del meta análisis. Se observa que existen diferencias en aspectos como la edad, el nivel de educación alcanzado y el motivo por el cual deciden emprender el negocio.

IX. Conclusiones

Mediante los resultados obtenidos en el análisis realizado, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- La mayoría de las empresas nicaragüenses son financiadas por recursos propios y personas cercanas que apoyan el emprendimiento, en segundo puesto buscan bancos locales para obtener el dinero. Sin embargo, también se observa que las mujeres buscan apoyo financiero a partir de cooperativas de ahorro y crédito e instituciones micro financieras.
- Aquellas mujeres que experimentaron problemas al momento de solicitar crédito a instituciones micro financieras coincidieron en el alto número de requisitos y la falta de garantías
- De manera general las empresarias indicaron que las razones por las que no buscan crédito son la falta de necesidad y los intereses altos. En el caso específico de las empresas formales expresaron que los trámites son engorrosos, mientras que en el caso específico de empresas las informales la desconfianza a estas instituciones también fue una razón para no solicitar crédito.
- La percepción que tienen las empresarias con respecto al cumplimiento y la protección de los derechos de propiedad es satisfactoria y las instituciones correspondientes presentan soluciones ante litigios.
- Las razones por las que las empresarias informales prefieren quedarse dentro de este sector se deben a la falta de interés, la dificultad y los costos elevados; también indicaron la relación costos- beneficios no es llamativa.

- Los dueños de mipymes nicaragüenses no están satisfechos con la infraestructura proporcionada para el desarrollo del negocio (servicios básicos y transporte); además, perciben altos niveles de corrupción en las instituciones gubernamentales, que implican afectaciones a sus operaciones.
- Las empresarias nicaragüenses logran alcanzar niveles de educación más altos que los hombres. Además, en caso de necesitar trabajadores dentro de sus empresas, estos también tienen niveles primarios- secundarios.
- Una gran parte de las empresas lideradas por mujeres no requiere mano de obra calificada debido al tamaño de la empresa o al sector al que se dirigen (procesos más sencillos); sin embargo, aquellas que sí requieren no tienen problema para encontrar personal calificado
- Las mujeres empresarias dentro del sector formal se caracterizan por tener entre 30 y 60 años, se observa una participación de mujeres tanto casadas como solteras. Alcanzan un nivel educativo superior (universidad, posgrado y maestrías). Su emprendimiento se desarrolla en sectores de manufactura, comercio y servicios. Consideran como motivo para emprender su negocio la oportunidad en el mercado, satisfacción personal y flexibilidad en el tiempo. Obtienen los recursos financieros a partir de fuentes propias, familiares, amigos y bancos.
- Las mujeres empresarias que se desarrollan dentro de la informalidad están en un rango de edad entre 25 y 55 años, lograron alcanzar niveles educativos primarios o secundarios. Se caracterizan por ser personas casadas, solteras o convivientes con su pareja en el mismo hogar. Además, laboran en los sectores de comercio, servicio y manufactura. Comienzan su negocio principalmente por necesidad, buscando alternativas como fuentes de ingreso y adquirir mayor flexibilidad. El financiamiento proviene de recursos propios, familias, amigos y contratistas (micro financieras o personas que se dedican a otorgar préstamos).

X. Recomendaciones

- Es recomendable que se implementen campañas que promuevan la educación financiera en las mujeres, para que los procesos e implicaciones puedan ser más fáciles de entender.
- Se recomienda que se creen instituciones destinadas a mujeres que fomenten el crédito, con menores intereses, la creación, el crecimiento y las mejoras de procesos de las empresas.
- Se deben crear campañas cuyo fin sea las mujeres que busquen promover o incrementar los beneficios que trae el trabajar dentro del sector formal.
- Se debe promover la participación de las mujeres en otros sectores económicos. Existe mucha aglomeración femenina en el sector terciario; el exceso de demanda provoca que la remuneración disminuya.
- Para fomentar el crecimiento y formalización de las empresas lideradas por mujeres, es crucial ofrecer educación accesible y de calidad, de esta manera también se puede recurrir a mano de obra calificada que incremente el nivel de competitividad nacional e internacional.

Referencias Bibliográficas

1. Alaniz, E., Espino, A. and Ginding, T. (2015). *Ingresando y avanzando: Dinámica de las mujeres centroamericanas en el mercado laboral*. Managua: Fundación internacional para el desafío económico global (FIDEG).
2. Banco Mundial. (2010). *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe*. Washington, DC, USA: LEDEL SAC.
3. Barrón, L. (Abril de 2017). El rol de las mujeres empresarias y su participación en las MIPYMES en Ixtlan del Rio, Nayarit. *Educación técnica*, 14(15).
4. Bharath, Sreedhar T. and Narayanan, M. P. and Seyhun, H. Nejat, Are Women Executives Disadvantaged? (March 14, 2009). Ross School of Business Paper No. 1128. Disponible en <https://ssrn.com/abstract=1276064>
5. Camarena Adame, M. E., & Saavedra García, M. L. (2016). Un estudio de las PYME lideradas por mujeres en Latinoamérica. *Revista Universitaria Ruta*, 18(1), 1-27. <https://doi.org/10.15433/ruta.v18i1.789>
6. Daeren, L. (2000). *MUJERES EMPRESARIAS EN AMÉRICA LATINA: EL DIFÍCIL EQUILIBRIO ENTRE DOS MUNDOS DE TRABAJO. DESAFÍOS PARA EL FUTURO*. Santiago , Chile: CEPAL/ Organización de Naciones Unidas.
7. Elborgh-Woytek, K., & et al. (2013). *Las mujeres, el trabajo y la economía: Beneficios macroeconómicos de la equidad de género*. Fondo Monetario Internacional, Departamento de Estrategia, Políticas y Evaluación y Departamento de Finanzas Públicas.
8. Encuesta de empresas sostenibles Nicaragua 2015; identificación de obstáculos para el desarrollo empresarial/ Consejo Superior de la empresa privada (COSEP); Organización Internacional del Trabajo. Ginebra: OIT, 2015
9. Fondo multilateral de inversiones BID. (2013). *Índice del entorno empresarial para emprendedoras*. Washington: The Economist Intelligence Unit.

10. Gibson, Tom and H. J. van der Vaart. 2008. Defining SMEs: A Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries. Brookings Global Economy and Development.
11. Gonzalez, D. (09 de 08 de 2016). 88% de las empresas en Nicaragua son informales. *La Prensa*.
12. Heller, L. (2010). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos*. Santiago, Chile: Naciones Unidas
13. Khalife, D., & Chalouhi, A. (2013). Gender and Business Performance. *Science Direct*, págs. 1-10.
14. Organización internacional de trabajo. (2007). *Conclusiones relativas a la promoción de empresas sostenibles*. Ginebra: Primera edición 2008.
15. OIT. (2017) Formalización de las empresas. Recuperado desde http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_549523.pdf
16. Páges, C., Piras, C., Duryea, S., & Schady, N. (2010). *El dividendo de género Cómo capitalizar el trabajo de las mujeres*. Washington, DC, USA: Nancy Morrison.
17. Pizarro, O. (2009). *Perfil de la emprendedora en Chile*. Chile emprendedoras. Centro de estudios empresariales de la mujer.
18. PNUD. Baltodano y Pacheco (2014). El mercado laboral de Nicaragua desde un enfoque de género. www.ni.undp.org
19. Ramos, L. G., & et al. (2014). Mujeres emprendedoras: Similitudes y diferencias entre las ciudades de Torreón y Saltillo Coahuila. *Revista internacional Administración & Finanzas*, 7, 77-88
20. Robles, Elizabeth, Perfil De La Empresaria De Micro Empresas En Puerto Rico (Profile of the Micro Businesswoman in Puerto Rico) (2015). *Revista Internacional Administración & Finanzas*, v. 8 (6) p. 95-106, 2015. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2662658>

21. Rodríguez-Jimenez, M., Leiva, J. y Castrejón-Mata, Carmen. (2017). ¿Cómo son las mujeres que lideran PYMES? Un estudio aplicado en Costa Rica. *Revista CEA*, 3(5), 29-40
22. Sadrul Huda, et al. (2009). *A Comparative Study of Women Entrepreneurs in Formal and Informal Economy: A Study of Dhaka City*. Asian Journal of Business Management. Maxwell Scientific Organization. recuperado desde: <http://maxwellsci.com/print/ajbm/19-23.pdf>
23. Secretaría permanente del SELA. (2010). *Desarrollando Mujeres Empresarias: La Necesidad de Replantear Políticas y Programas de Género en el Desarrollo de PYMES*. SELA, Caracas, Venezuela.
24. Unidad de Estudios, ministerio de economía. (2013) *Emprendimiento y Género. Tercera encuesta de micro emprendimiento 2013*. Chile. <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/03/Boletin-Emprendimiento-y-Genero-EME-3.pdf>
25. Urcuyo, R. (2012). *Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua*. Banco Central de Nicaragua, Managua
26. Weeks, J., & Seiler, D. (2018). *Actividad empresarial de la mujer en América Latina: Una exploración del conocimiento actual*. Recuperado desde <https://publications.iadb.org/handle/11319/5127>
27. Zabuldovsky, G. (1994). *Presencia de la mujer empresaria en México*. <https://ginazabludovsky.files.wordpress.com/2011/06/presencia-de-la-mujer-empresaria-en-mc3a9xico.pdf>

Anexos

1. Instrumento de recolección de datos

Número de entrevista _____

Entrevista Propietarios de hoteles y restaurantes formales en Granada.

Nombre del establecimiento: _____

Ubicación: _____ Sector económico _____

Fecha _____ Hora de inicio _____ Hora de finalización _____

El propósito de esta entrevista es indagar acerca del perfil que tienen los propietarios de micro, pequeñas y medianas empresas turísticas (hoteles y restaurantes) ubicadas en el sector servicio, identificando a su vez las barreras que enfrentan y las ventajas y desventajas que perciben al trabajar dentro del sector formal.

Datos generales del informante

I. Edad

II. Género

III. Estado civil

IV. ¿Cuántos dependientes tiene en su familia? (Incluyendo personas mayores, niños y personas con discapacidades)

V. Grado de educación alcanzada

Datos de la empresa

I. ¿Cuántos años lleva operando la empresa?

II. Cantidad de empleados que laboran

III. ¿Está registrado en la DGI?

IV. ¿Está registrado en el INSS?

V. ¿Cómo decidió empezar su negocio?

a. ¿Decidió empezar su empresa por necesidad o por oportunidad de innovar?

b. ¿Considera que su negocio tiene oportunidades de crecer?

VI. ¿Considera que los procesos de inscripción fueron sencillos?

VII. ¿Una vez inscrito, considera que los tramites de la DGI y el INSS son claros?

Ej.: Procedimiento de pagos, multas, corrupción, transparencia de dónde van los fondos

VIII. ¿Qué obstáculos tuvo que superar para formalizarse?

IX. ¿Qué ventajas tienen la formalización?

X. ¿Está asociado a una cámara?

XI. ¿Ha realizado capacitaciones a sus colaboradores?

Acceso a financiamiento

I. ¿Alguna vez ha solicitado un crédito?

1. ¿Se lo dieron?

2. ¿Le desembolsaron el monto solicitado?

3. ¿A quién lo solicitó?

4. ¿Qué requisitos le pidieron? ¿Qué garantía le pidieron?

5. ¿Alguna vez dudó de pedirlo por temor a que se lo negaran?

6. ¿La tasa de interés le parece aceptable?

II. Si la respuesta es no ¿Por qué razón no ha solicitado crédito?

Número de entrevista _____

Entrevista

Propietarios de hoteles y restaurantes informales en Granada.

Nombre del establecimiento: _____

Ubicación: _____ Sector económico _____

Fecha _____ Hora de inicio _____ Hora de finalización _____

El propósito de esta entrevista es indagar acerca del perfil que tienen los propietarios de micro, pequeñas y medianas empresas turísticas (hoteles y restaurantes) ubicadas en el sector servicio, identificando a su vez las barreras que enfrentan y las ventajas y desventajas que perciben al trabajar dentro del sector informal.

Datos generales del informante

I. Edad

II. Género

III. Estado civil

IV. ¿Cuántos dependientes tiene en su familia? (Incluyendo personas mayores, niños y personas con discapacidades)

V. Grado de educación alcanzada

Datos de la empresa

I. ¿Cuántos años lleva operando la empresa?

II. Cantidad de empleados que laboran

III. ¿Está registrado en la DGI?

IV. ¿Está registrado en el INSS?

V. ¿Cómo decidió empezar su negocio?

c. ¿Decidió empezar su empresa por necesidad o por oportunidad de innovar?

d. ¿Considera que su negocio tiene oportunidades de crecer?

VI. ¿Qué le impide formalizarse?

VII. ¿Qué ventajas y desventajas tienen la trabajar en la informalidad?

VIII. ¿Alguna vez ha realizado capacitaciones a sus colaboradores?

Acceso a financiamiento

I. ¿Alguna vez ha solicitado un crédito?

1. ¿Se lo dieron?

2. ¿Le desembolsaron el monto solicitado?

3. ¿A quién lo solicitó?

4. ¿Qué requisitos le pidieron? ¿Qué garantía le pidieron?

5. ¿Alguna vez dudó de pedirlo por temor a que se lo negaran?

6. ¿La tasa de interés le parece aceptable?

II. Si la respuesta es no ¿Por qué razón no ha solicitado crédito?

2. Criterios de inclusión y exclusión

Criterios de Inclusión

- Región:

Los estudios deben ser basados en países de Latinoamérica y países en desarrollo, siendo comparables con el modo de vida y desempeño laboral de Nicaragua. Para poder identificar si los países estudiados pueden ser relacionados con Nicaragua, se

utiliza una página web que compara algunos índices determinantes del estilo de vida de la población.

- **Metodología:**

Deben tener un diseño probabilístico; pueden ser cuantitativos, cualitativos o mixtos; se tendrá una preferencia a estudios no experimentales, sin embargo, se pueden tomar en cuenta estudios experimentales que presenten las características antes de la intervención.

- **Población:**

Las publicaciones deben hablar de emprendedores de micro, pequeñas y medianas empresas, el sector de formalidad en él que se desempeñan y género del empresario.

- **Publicación:**

Los estudios incluidos para este análisis serán provenientes de páginas oficiales de gobiernos, estudios universitarios y de organizaciones reconocidas.

- **Idioma:**

Se tomarán en cuenta publicaciones en español, inglés o traducciones a estos idiomas.

Criterios de exclusión

- **Desarrollo del país:**

El análisis de países desarrollados no será utilizado ya que no son representativos de las características que tienen los emprendedores nicaragüenses, razón por la que no se puede generalizar.

- **Población:**

Los estudios que sólo hablen de las empresas y no sobre los líderes serán excluidos de esta investigación ya que es importante que se pueda determinar un perfil de los emprendedores de estos negocios.

- **Publicación:**

No se tomarán en cuenta publicaciones que provengan de blogs, páginas editables o documentos que se puedan ingresar a la web sin control académico.

3. Estrategia de búsqueda

Con el fin de encontrar estudios que se relacionen al tópico a estudiar, se utilizó la plataforma google scholar obteniendo informes y datos más confiables de literatura académica. Una vez ingresado en el buscador, se procedió a buscar palabras relacionadas con el tema tales como: “Emprendedurismo”, “Género”, “Latinoamérica”, “Formalidad”, “Propietarios”, “Perfil”, “Características”, etc. Como se especificó anteriormente, para este estudio se iba a buscar literatura en inglés para tener mayor amplitud de visiones, estos se lograron encontrar con palabras como: “Entrepreneurship”, “Gender”, “Firms”, “Enterprises”, “formal and informal sector”, etc.

4. Codificación de los estudios

1. Idioma del estudio
 - español
 - Inglés

2. País en el que se realizó el estudio
 - Latinoamérica _____
 - Fuera de Latinoamérica _____

3. Área
 - Urbano
 - Rural
 - No específica

4. Tamaño de las empresas (marcar más de una opción si es necesario)
 - Microempresas
 - Pequeñas empresas
 - Medianas empresas
 - Grandes empresas
 - No específica

5. Género que se abarca en el estudio
 - Hombres
 - Mujeres
 - Ambos

6. Sector de formalidad que se habla
 - Formal
 - Informal
 - Ambos

7. Enfoque del estudio
- Cuantitativo
 - Cualitativo
 - Mixto
8. Tipo de investigación
- Descriptiva
 - Correlacional
 - Exploratoria
 - Explicativas
9. Diseño de la investigación
- Longitudinal
 - Cohorte transversal
 - Antes y después
 - No se especifica
10. Es un estudio experimental
- Si
 - No
11. Obtención de datos
- Primarios
 - Encuestas
 - Focus group
 - Entrevistas
 - Otro _____
 - Secundarios
 - No especifica
12. Tipo de muestreo
- Aleatorio
 - Estratificado
 - Por conveniencia
 - Otro
 - No se especifica

5. Matrices de meta análisis

a. Empresas Formales

| Estudio | Calidad | L idioma | País | Área | Tamaño de la empresa | Género | Sector | Diseño | Principales Hallazgos |
|---|---------|----------|--|---------------|----------------------|---------|----------|--|--|
| Weeks, Julie., Schler, Danielle. (2001) | Medio | Español | Argentina México Brasil | No específica | Microempresas | Mujeres | Formal | Cuantitativo Descriptiva No experimental Datos secundarios | En Argentina y Brasil las empresas tienden a ser más pequeñas en términos de ingresos en comparación a las empresas de hombres. En México se observa una tendencia más pequeña en términos de empleados. Años de vida de la empresa: Argentina y México: 10 años promedio vs 14 de hombres. En Brasil no hay diferencia según el género. Argentina, México, Brasil la mitad de las empresas se dedican al comercio mayorista o detallista. Edad promedio: Argentina 47 años, alta frecuencia en 40 y menor; México 40 y mayor; promedio 44 años; Brasil menores de 40 años. Menor tendencia a dedicarse a la producción de bienes. Edad promedio: 45.5, la mayoría está entre 31 y 55 seguido por 56 a 67. Educativo: 95% estudios universitarios Motivación: conjunto de motivos 47%; oportunidad 37%; necesidad 11% Sector: 25% servicio; 29% industria; 11% comercio Beneficios económicos: 61% de las mujeres Edad de la empresa: 54.5, 3 años o menos; 45.3% más de 3 años, de este hay un 93 que tienen más de 20 años Factores personales que llevan a formar la empresa: autonomía, satisfacción laboral, relación con la familia Factores externos: ingresos insuficientes, insatisfacción del trabajo actual, dificultades para encontrar trabajo, necesidad de flexibilidad Motivo de emprendimiento: 65.5% independiente; conocimiento del negocio, auto empleo Factores personales: Sentirse útil, cumplir sus sueños, salir adelante, valor por su futuro Edad: 37.22% más de 30 años; 35.71% entre 35 a 49 años. Educativo: 58.61% nivel universitario, 15.93% nivel secundario, 3.57% postgrado Sector: 53.04% servicio; 30.39% comercio 92% no exporta Empresas en las zonas (Heredita 13.66%, Alajuela 19.79% y San José 47.40%); 16.98% de mujeres vs 83.02% hombres. Indicador de emprendimiento no difiere entre hombres y mujeres. |
| Robles, E. (2015) | Alto | Español | Puerto Rico | Urbano | No específica | Mujeres | Formal | Cuantitativo Descriptivo y Exploratorio Datos primarios (encuestas) | Edad: Media, mayores de 35 Son casadas, con hijos. Hay un considerable número de mujeres separadas Niveles educativos con altos grados universitarios 50% (menor en Bolivia) Más de 48 horas semanales al trabajo Menos de 30 horas en áreas del hogar Alta satisfacción (90% por bienestar familiar Antigüedad: Menos de 10 años, promedio 5 años |
| Rodríguez, Jiménez., Leiva, J. y Castrejón, Maía, Carrman. (2017) | Alto | Español | Costa Rica | Urbano | PYMES | Mujeres | Formal | Mixto Descriptiva No experimental Datos primarios (entrevistas) y secundarios Muestreo estandarizado | Edad media: 40 años 50% casada, 30.1% soltera Entre 2 y 3 hijos 67% poseen estudios superiores, 50% universitarios y 17% no universitarios 48% de las mujeres con hijos entre 2 y 4 años 53% no posee experiencia emprendedora previa Familiares emprendedores Motivación: 56.4% satisfacción personal, flexibilidad, 49.1%, 1/3 encontró un proyecto innovador, 10% necesidad Sector servicio y manufactura, hoteles y restaurantes. Fuente de financiamiento propio o de amigos y familia 82% sector comercial, 18% servicios, 4% industrial 82% de mujeres ignora el financiamiento externo 34% trabajan por necesidad 35% por obtener utilidades 23% por oportunidad 8% para mantenerse ocupado Mayoría de mujeres entre 25 y 60 años de edad 51.3% estudios universitarios, 17% carrera técnica, 15% preparatoria, 3.7% primaria 80% ante la decisión de iniciar a los estudios, generalmente tienden a decir que tienen un nivel mayor 48% de 20 a 30 años, 11% entre 31 a 40 años 49.6% hasta 3 hijos, 23% más de 3 hijos, 26.7% no tiene hijos 10% con un hijo mayor entre 1- 10 años, 18.2% entre 11 y 18 años y 43.6% mayores de 18 27% sector comercial, 27% sector servicio Están más dedicadas a pequeñas empresas 9.7 menor a un año de antigüedad, 22.4% entre 1 y 5 años, 20.9% 6 y 10 años, 24.6% entre 10 y 15 años, 11.2% entre 15 y 20 años, 11% más de 20 años 58.4% de las mujeres contestan haber formado su empresa, 10.7% la heredaron, 4.6% esta vinculada con otro familiar (mandado), 3.1% la compró y 2.9% indica que es familiar |
| Dereza, Lieve. (2000) | Debil | Español | Argentina Barbados Brasil Bolivia Chile Colombia Costa Rica Ecuador Honduras Jamaica México Paraguay Panamá República D. Trinidad y Tobago Uruguay Venezuela | No específica | MIPYMES | Mujeres | Formal | Cuantitativo Descriptiva Comparativo No experimental Encuestas Encuestas | Edad: Media, mayores de 35 Son casadas, con hijos. Hay un considerable número de mujeres separadas Niveles educativos con altos grados universitarios 50% (menor en Bolivia) Más de 48 horas semanales al trabajo Menos de 30 horas en áreas del hogar Alta satisfacción (90% por bienestar familiar Antigüedad: Menos de 10 años, promedio 5 años |
| Pizarro, O. et al. (2009) | Alto | Español | Chile | No específica | No específica | Mujeres | Formal | Cuantitativo y cualitativo Descriptiva Comparativo No experimental Encuestas | Edad media: 40 años 50% casada, 30.1% soltera Entre 2 y 3 hijos 67% poseen estudios superiores, 50% universitarios y 17% no universitarios 48% de las mujeres con hijos entre 2 y 4 años 53% no posee experiencia emprendedora previa Familiares emprendedores Motivación: 56.4% satisfacción personal, flexibilidad, 49.1%, 1/3 encontró un proyecto innovador, 10% necesidad Sector servicio y manufactura, hoteles y restaurantes. Fuente de financiamiento propio o de amigos y familia 82% sector comercial, 18% servicios, 4% industrial 82% de mujeres ignora el financiamiento externo 34% trabajan por necesidad 35% por obtener utilidades 23% por oportunidad 8% para mantenerse ocupado Mayoría de mujeres entre 25 y 60 años de edad 51.3% estudios universitarios, 17% carrera técnica, 15% preparatoria, 3.7% primaria 80% ante la decisión de iniciar a los estudios, generalmente tienden a decir que tienen un nivel mayor 48% de 20 a 30 años, 11% entre 31 a 40 años 49.6% hasta 3 hijos, 23% más de 3 hijos, 26.7% no tiene hijos 10% con un hijo mayor entre 1- 10 años, 18.2% entre 11 y 18 años y 43.6% mayores de 18 27% sector comercial, 27% sector servicio Están más dedicadas a pequeñas empresas 9.7 menor a un año de antigüedad, 22.4% entre 1 y 5 años, 20.9% 6 y 10 años, 24.6% entre 10 y 15 años, 11.2% entre 15 y 20 años, 11% más de 20 años 58.4% de las mujeres contestan haber formado su empresa, 10.7% la heredaron, 4.6% esta vinculada con otro familiar (mandado), 3.1% la compró y 2.9% indica que es familiar |
| Burns, L. et al. (2017) | Debil | Español | México | No específica | MIPYMES | Mujeres | Informal | Cuantitativo Descriptiva Exploratoria Explicativa No experimental | Edad media: 40 años 50% casada, 30.1% soltera Entre 2 y 3 hijos 67% poseen estudios superiores, 50% universitarios y 17% no universitarios 48% de las mujeres con hijos entre 2 y 4 años 53% no posee experiencia emprendedora previa Familiares emprendedores Motivación: 56.4% satisfacción personal, flexibilidad, 49.1%, 1/3 encontró un proyecto innovador, 10% necesidad Sector servicio y manufactura, hoteles y restaurantes. Fuente de financiamiento propio o de amigos y familia 82% sector comercial, 18% servicios, 4% industrial 82% de mujeres ignora el financiamiento externo 34% trabajan por necesidad 35% por obtener utilidades 23% por oportunidad 8% para mantenerse ocupado Mayoría de mujeres entre 25 y 60 años de edad 51.3% estudios universitarios, 17% carrera técnica, 15% preparatoria, 3.7% primaria 80% ante la decisión de iniciar a los estudios, generalmente tienden a decir que tienen un nivel mayor 48% de 20 a 30 años, 11% entre 31 a 40 años 49.6% hasta 3 hijos, 23% más de 3 hijos, 26.7% no tiene hijos 10% con un hijo mayor entre 1- 10 años, 18.2% entre 11 y 18 años y 43.6% mayores de 18 27% sector comercial, 27% sector servicio Están más dedicadas a pequeñas empresas 9.7 menor a un año de antigüedad, 22.4% entre 1 y 5 años, 20.9% 6 y 10 años, 24.6% entre 10 y 15 años, 11.2% entre 15 y 20 años, 11% más de 20 años 58.4% de las mujeres contestan haber formado su empresa, 10.7% la heredaron, 4.6% esta vinculada con otro familiar (mandado), 3.1% la compró y 2.9% indica que es familiar |
| Zabudovsky, G. (1993) | Alto | Español | México | Urbano | No específica | Mujeres | Formal | Cuantitativo Exploratorio No experimental Encuestas | Edad media: 40 años 50% casada, 30.1% soltera Entre 2 y 3 hijos 67% poseen estudios superiores, 50% universitarios y 17% no universitarios 48% de las mujeres con hijos entre 2 y 4 años 53% no posee experiencia emprendedora previa Familiares emprendedores Motivación: 56.4% satisfacción personal, flexibilidad, 49.1%, 1/3 encontró un proyecto innovador, 10% necesidad Sector servicio y manufactura, hoteles y restaurantes. Fuente de financiamiento propio o de amigos y familia 82% sector comercial, 18% servicios, 4% industrial 82% de mujeres ignora el financiamiento externo 34% trabajan por necesidad 35% por obtener utilidades 23% por oportunidad 8% para mantenerse ocupado Mayoría de mujeres entre 25 y 60 años de edad 51.3% estudios universitarios, 17% carrera técnica, 15% preparatoria, 3.7% primaria 80% ante la decisión de iniciar a los estudios, generalmente tienden a decir que tienen un nivel mayor 48% de 20 a 30 años, 11% entre 31 a 40 años 49.6% hasta 3 hijos, 23% más de 3 hijos, 26.7% no tiene hijos 10% con un hijo mayor entre 1- 10 años, 18.2% entre 11 y 18 años y 43.6% mayores de 18 27% sector comercial, 27% sector servicio Están más dedicadas a pequeñas empresas 9.7 menor a un año de antigüedad, 22.4% entre 1 y 5 años, 20.9% 6 y 10 años, 24.6% entre 10 y 15 años, 11.2% entre 15 y 20 años, 11% más de 20 años 58.4% de las mujeres contestan haber formado su empresa, 10.7% la heredaron, 4.6% esta vinculada con otro familiar (mandado), 3.1% la compró y 2.9% indica que es familiar |

b. Empresas informales

| Estado | Ciudad | Idioma | País | Área | Tamaño de la empresa | Género | Sector | Datos | Principales Hallazgos |
|----------------------------------|--------|---------|--------------------------------|---------------|-------------------------------------|---------|----------|--|--|
| S.S.M.Safiri Huda, Et al (2009) | Dohi | Inglés | Bangladesh | Urbano | Popularias empresas | Mujeres | Informal | Cuantitativo No experimental Datos primarios Datos primarios (encuestas) Capital Ahorros propios Gastos: Mes de \$38 Ganancias: menos de \$145 Educación: Maestr (16 años) Estado civil: Casado Etnia: 25 = 40 años | Razón para empezar: profesión independiente Razón para crecer: demanda de servicios Mayor proporción de empleados mujeres Capital Ahorros propios Gastos: Mes de \$38 Ganancias: menos de \$145 Educación: Maestr (16 años) Estado civil: Casado Etnia: 25 = 40 años |
| Torres Galaranga, A. (2010) | Dohi | Español | Latinoamérica | No específica | PYMES | Mujeres | Informal | Cuantitativo y cualitativo Descriptiva No experimental A partir de fuentes secundarias | Se realiza la producción en el hogar Dependencia en total de trabajadores familiares Falta negocio, baja productividad Los hombres son los dueños de los activos (maquineros o equipos) Se responsabilizan por el cuidado de niños y adultos mayores a enfermos |
| Gobierno de Chile (2013) | Melino | Español | Chile | No específica | Microempresas | Mujeres | Informal | Cuantitativo Descriptiva No experimental Encuestas Estratificado | 52% casadas, 13% convivientes, 21% solteras 44% educación secundaria, 29% educación básica Razones por las que tiene el negocio: Reminiscio, Término del contrato Razón por la que empezó el negocio: Obtener mayores ingresos, flexibilidad, oportunidad en el mercado. 58% accidental, 32% oportunidad, 10% tradición Género de y manufactura |
| Coltr, C. W. (2011) | Melino | Inglés | India | Urbano | No específica | Mujeres | Informal | Cuantitativo No experimental Encuestas Alcance Estratificado | Emprendedoras 53,9% sin educación formal 34 años en promedio Razón para empezar: tradición, 2,6 años: 1. Disponibilidad de empleo (28%) 2. Matrimonio (25,66%) 3. Discriminación social y religiosa (19,68%) Beneficios de trabajar en la informalidad 1. Flexibilidad en el trabajo 2. Una comunidad conformada por personas de la misma profesión 3. Costo bajo para empuskar 4. Ingresos bajos o regulares 5. Horarios extensos 6. Gran competencia de parte de los comerciantes locales |
| Castiblanco-Moreno, S. E. (2017) | Melino | Español | Colombia | Urbano | Microempresas | Mujeres | Informal | Cuantitativo y cualitativo Descriptiva Encuestas Cobertura transversal No experimental Encuestas Muestreo aleatorio simple | Etnia: 19 = 24 años 239%; 35 = 44 años 21,69%; 55 = 64 años 24,07%; mayor de 64 años 15,39% Lugar de nacimiento Bogotá 42,3%; Ciudad del Guano 21,69%; Ciudad informal 11,99%; Doble o zona rural 24,07% Estado civil: En unión libre 8,59%; Casada 25,08%; Viuda, 3,39%; Separada 12,88%; Divorciada 1,36%; Soltera 21,69% Principal contribuyente económico: Invertida 83,46%; Paga 35,56% Actividad productiva: Productos agrícolas no procesados 11,89%; Alimentos sin proceso industrial 20,68%; Alimentos procesados, 35,93%; Hielos, tejidos ropa calzado 17,29%; Artículos de hogar 4,73%; Libros folletos 5,76% Razón por la que inició: Dificultad para encontrar trabajo 47,46%; Generación de ingresos adicionales 18,90%; Más ingresos que como empleado 14,56%; Motivo de salud 5,76%; Motivos familiares 13,56%; Elección de productos que vende: experiencia previa 17,63%; herencia familiar 12,88%; oportunidad de mayores ganancias 28,41%; parecido con los labores domésticos 4,07%; oportunidad 29,49%. |
| Baron, L., et al. (2017) | Dohi | Español | México | No específica | MIPYMES | Mujeres | Informal | Cuantitativo Descriptiva Encuestas Estratificado No experimental | 78% sector comercial, 18% servicios, 4% industrial 82% de ingresos ignoran el financiamiento externo 35% por obtener utilidades 23% por oportunidad 8% por mantenerse ocupado |
| Añub, Spín (2009) | Melino | Inglés | Países del continente Africano | No específica | Micro, pequeñas, medianas y grandes | Mujeres | Ambos | Cualitativo Descriptiva No experimental Datos secundarios | Informales. Las microempresas suelen ser poco a medida que incrementa el tamaño (haga a primera o secundaria). Algunos llegan a college Experiencia laboral formal: Nula Estado civil: Casado, cabeza de familia Contribución de su pareja: Nula a un poco. Las grandes empresas informales el ingreso reduce la contribución del esposo Sector: Micro: Pequeno, agricultura, comida preparada, manualidades, hielos, artículos de uso doméstico, vestimenta o caballo Fuente de capital: micro: pequeños dinero propio, familiar, crédito, negocios heredados, préstamos donados. Mediana: Grande: dinero propio, dinero familiar, negocios heredados, salarios previos, inversiones diversificadas, crédito bancario, sobregiro bancario |

6. Regresiones

a. Hombres

| Source | SS | df | MS | Number of obs = | 1,558 |
|----------|------------|-------|------------|-----------------|--------|
| Model | 125.484569 | 10 | 12.5484569 | F(10, 1547) = | 74.97 |
| Residual | 258.931348 | 1,547 | .167376437 | Prob > F = | 0.0000 |
| | | | | R-squared = | 0.3264 |
| | | | | Adj R-squared = | 0.3221 |
| Total | 384.415918 | 1,557 | .246895259 | Root MSE = | .40912 |

| formal | Coef. | Std. Err. | t | P> t | [95% Conf. Interval] | |
|---------------|-----------|-----------|-------|-------|----------------------|----------|
| p06 | .0032605 | .0007657 | 4.26 | 0.000 | .0017586 | .0047624 |
| mga | -.0256666 | .0326729 | -0.79 | 0.432 | -.0897545 | .0384213 |
| pempresas | .2595762 | .0247569 | 10.49 | 0.000 | .2110156 | .3081368 |
| meempresas | .4291473 | .0366123 | 11.72 | 0.000 | .3573325 | .5009622 |
| secundario | .1548733 | .0284768 | 5.44 | 0.000 | .0990161 | .2107306 |
| terciario | .2214663 | .0286604 | 7.73 | 0.000 | .165249 | .2776837 |
| primaria | -.0069396 | .0405899 | -0.17 | 0.864 | -.0865567 | .0726775 |
| secundaria | .0974214 | .0436906 | 2.23 | 0.026 | .0117222 | .1831205 |
| tecnico | .2298304 | .0639549 | 3.59 | 0.000 | .1043829 | .3552778 |
| universitaria | .2949582 | .0468588 | 6.29 | 0.000 | .2030448 | .3868717 |
| _cons | -.0526866 | .0551059 | -0.96 | 0.339 | -.1607768 | .0554036 |

b. Mujeres

| Source | SS | df | MS | Number of obs = | 788 |
|----------|------------|-----|------------|-----------------|--------|
| Model | 74.0012139 | 10 | 7.40012139 | F(10, 777) = | 47.28 |
| Residual | 121.616806 | 777 | .156520986 | Prob > F = | 0.0000 |
| | | | | R-squared = | 0.3783 |
| | | | | Adj R-squared = | 0.3703 |
| Total | 195.61802 | 787 | .248561652 | Root MSE = | .39563 |

| formal | Coef. | Std. Err. | t | P> t | [95% Conf. Interval] | |
|---------------|-----------|-----------|-------|-------|----------------------|-----------|
| p06 | .0032808 | .0011363 | 2.89 | 0.004 | .0010502 | .0055114 |
| mga | -.0661022 | .0379117 | -1.74 | 0.082 | -.1405236 | .0083192 |
| pempresas | .431551 | .0356652 | 12.10 | 0.000 | .3615394 | .5015626 |
| meempresas | .4647639 | .0540073 | 8.61 | 0.000 | .3587465 | .5707814 |
| secundario | .1505896 | .0427932 | 3.52 | 0.000 | .0665856 | .2345937 |
| terciario | .2674807 | .0423948 | 6.31 | 0.000 | .1842588 | .3507025 |
| primaria | .0092889 | .0587508 | 0.16 | 0.874 | -.1060402 | .1246179 |
| secundaria | .1321752 | .0600816 | 2.20 | 0.028 | .0142337 | .2501167 |
| tecnico | .1119148 | .0856062 | 1.31 | 0.191 | -.056132 | .2799616 |
| universitaria | .3398386 | .0625861 | 5.43 | 0.000 | .2169806 | .4626965 |
| _cons | -.1677422 | .0843401 | -1.99 | 0.047 | -.3333037 | -.0021807 |

c. Total

| Source | SS | df | MS | Number of obs | = | 2,346 |
|----------|------------|-------|------------|---------------|---|--------|
| Model | 196.005929 | 11 | 17.8187208 | F(11, 2334) | = | 108.26 |
| Residual | 384.149655 | 2,334 | .164588541 | Prob > F | = | 0.0000 |
| | | | | R-squared | = | 0.3379 |
| | | | | Adj R-squared | = | 0.3347 |
| Total | 580.155584 | 2,345 | .247401102 | Root MSE | = | .4057 |

| formal | Coef. | Std. Err. | t | P> t | [95% Conf. Interval] | |
|---------------|-----------|-----------|-------|-------|----------------------|----------|
| mujer | -.0318232 | .018763 | -1.70 | 0.090 | -.068617 | .0049707 |
| p06 | .0031692 | .0006332 | 5.00 | 0.000 | .0019274 | .0044109 |
| mga | -.0432709 | .0247762 | -1.75 | 0.081 | -.0918565 | .0053148 |
| pempresas | .3118627 | .0203627 | 15.32 | 0.000 | .2719318 | .3517937 |
| meempresas | .443112 | .0301718 | 14.69 | 0.000 | .3839457 | .5022783 |
| secundario | .1465017 | .023226 | 6.31 | 0.000 | .100956 | .1920475 |
| terciario | .2331752 | .0233342 | 9.99 | 0.000 | .1874174 | .2789331 |
| primaria | -.000248 | .0334172 | -0.01 | 0.994 | -.0657785 | .0652826 |
| secundaria | .1114051 | .0353742 | 3.15 | 0.002 | .0420371 | .1807732 |
| tecnico | .1957374 | .0512967 | 3.82 | 0.000 | .0951455 | .2963292 |
| universitaria | .3163652 | .0373884 | 8.46 | 0.000 | .2430473 | .389683 |
| _cons | -.0740438 | .0460457 | -1.61 | 0.108 | -.1643386 | .016251 |