

ECONOMÍA Y GÉNERO. Aunque participan de manera decisiva en iniciativas por necesidad y autoempleo, es baja su presencia en desarrollos de mayor calidad. ¿Qué falta para dar el salto? / 2y3

Mujeres Impacto emprendedor



ILUSTRACIÓN DE OSCAR ROLDAN

Tabla Stormy



Medida
20 x 120

Uso
Piso - Revestimiento

Terminación
Mate - Rectificado



Con la mejor
financiación

ahora **12**
ahora **18**

COMPRÁ HOY Y
PAGÁ DENTRO DE
3 MESES

Ferrocons
www.ferrocons.com.ar

pressreader

PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER
PressReader.com +1 604 278 4604
COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

En profundidad

ECONOMÍA Y GÉNERO. La participación femenina es alta en iniciativas por necesidad, autoempleo o subsistencia, pero es muy limitada en los desarrollos de más calidad e impacto. ¿Qué hace falta para dar el salto?

Mujeres que emprenden. El desafío de pensar en grande

Paula Martínez
pmartinez@lavozdelinterior.com.ar

Las mujeres, en general, tienen un espíritu emprendedor fuerte y eso se ve en la cantidad de nuevas iniciativas que surgen todos los días (la pandemia fue un buen ejemplo).

En la base de la pirámide de los emprendimientos, la participación femenina es grande, pero, en la mayoría de los casos, ese impulso queda en proyectos de baja escala, muy ligados al autoempleo: artesanías, comidas, pequeños negocios y servicios profesionales, entre otros.

Cuando se analiza los proyectos de impacto con potencial de crecer, de escalar, de generar empleo o de ser globales, las mujeres escasean.

“Prácticamente la mitad (42 por ciento) de los emprendimientos que nacen en el país son liderados por mujeres. Sin embargo, apenas el seis por ciento logra sobrevivir después

de los primeros tres años. Y, de los que lo hacen, es muy bajo el porcentaje que logra altas tasas de crecimiento”, dice un estudio de Emprendedoras Stem en América Latina (IAE, Universidad Austral), que cita a Endeavor.

En Córdoba, el dato también queda en evidencia en encuestas con distintos públicos objetivos. El Observatorio Emprendedor de la Facultad de Ciencias Económicas (FCE) de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC) relevó un 64 por ciento de mujeres en su muestra de emprendedores de 2019. La mayoría de ellas eran monotributistas o no estaban formalizadas.

Por su parte, el Registro de Emprendimientos Incubados 2020 en distintas instituciones de la provincia, relevado por la Agencia Córdoba Innovar y por Empezar, arrojó que, entre los fundadores, el 27 por ciento eran mujeres y la mitad de los proyectos tenía, al menos, una mujer en el equipo.

Sin embargo, cuando la Agencia realizó el Registro de Emprendedores Dinámicos e Innovadores, encontró sólo 10,3 por ciento de socias femeninas. Y cuando analizó el destino del capital emprendedor, surgió que, desde 2010 hasta 2020, en 18,3 por ciento de las startups que captaron capital había, al menos, una mujer, en el equipo fundador y obtuvieron 14 por ciento del monto total.

Obstáculos

Silvia Torres Carbonell, directora del Centro de Entrepreneurship IAE, señala que “hay un enorme potencial en las mujeres para desarrollar proyectos, sobre todo en las áreas Stem (ciencia, tecnología, ingeniería y matemática)”, aunque sólo 33 por ciento se dedique a estas carreras.

Carolina Costa, quien participa de diversas instituciones del ecosistema emprendedor cordobés, coincide en que “los emprendimientos escalables tienen alguna solución tecnológica; que haya menos mujeres en tecnología tiene impacto”.

“Hay obstáculos de todo tipo, internos y externos”, explica Torres Carbonell, quien también dirige el programa Wise, para emprendedoras Stem. Entre los temas internos, enumera “el miedo al fracaso, la mayor aversión al riesgo, el excesivo perfeccionismo o que muchas no se sienten capacitadas”.

También considera que hay muchos obstáculos externos que tie-

nen que ver con el mundo laboral en general. “Eso se soluciona con formación, con acompañamiento, con redes, fomentando proyectos mixtos, integrados entre hombres y mujeres. La complementariedad es fundamental”, recomienda. Acota que no es menor conciliar la vida familiar y laboral.

“Las mujeres somos emprendedoras por naturaleza, pero nos encontramos con las dificultades generales del género. A las mujeres les cuesta llevar a las organizaciones a niveles más avanzados”, remarca Julia Bearzi, directora ejecutiva de Endeavor.

Las barreras son diversas: “El obstáculo más grande es acceder a financiamiento, que haya fondos de capital de riesgo que inviertan en empresas lideradas por mujeres; también el hecho de que la carga del cuidado familiar siga recayendo más en ellas, y la falta de redes de contacto relevantes dentro del ecosistema emprendedor”.

Gisela Veritier, inversora ángel y directora del Founder Institute y del Icdá (la escuela de negocios de la UCC), coincide en que el espíritu emprendedor es intrínseco a la condición femenina, pero hay dificultades en cómo se manifiesta a la hora de consolidar empresas.

“En emprendimientos de oportunidad, las exigencias son mayores y las barreras son más rígidas. A las mujeres les cuesta más dejar un proyecto laboral y asumen menos riesgos si no están cubiertas económicamente, porque tienen que cuidar de su familia. Es importante que el Estado y las organizaciones apoyen a que se animen, a reducir la incertidumbre para que no sea un salto al vacío”, subraya.

Natalia Bartolomé, directora de Adventure Club, acota que “en los casos de éxitos de mujeres emprendedoras, tienen por atrás lo mismo que el hombre: una familia que apoya en lo doméstico”.

El rol del ejemplo. Un tema que todos los estudios resaltan es el papel del rol *model* (modelo de rol). Los ejemplos de mujeres que ya realizaron este camino son fundamentales.

Silvia Aisa, responsable del Observatorio Emprendedor de la FCE, señala que “era muy relevante en las mujeres emprendedoras que muchas de ellas venían de familias emprendedoras”. De todos modos, señala que “en los equipos hay alta participación de mujeres, pero muy pocas son las líderes del proyecto”.



RAMIRO PEREYRA/ARCHIVO

LIDERAZGO. Sólo el seis por ciento de proyectos liderados por mujeres logra sobrevivir tres años después de su inicio.

“Las barreras deben ser tratadas. Hay que apoyar para que el camino de emprender no sea todo de incertidumbre.”

Gisela Veritier
Icdá de la UCC-Founder Institute



“En los equipos hay mujeres, pero con menos exposición. Se necesitan más modelos para que las mujeres puedan seguir y se animen.”

Silvia Aisa
Observatorio Emprendedor-FCE de la UNC



“Hay que ver la mirada femenina distinta como una ventaja, un aporte diferente. Promuevo los equipos mixtos y la diversidad.”

Silvia Torres Carbonell
Centro Entrepreneurship-IAE



“Cuando una mujer emprende, logra que el proyecto trascienda y crezca. Genera impacto social y ejemplo para la comunidad.”

Julia Bearzi
Endeavor Argentina



“Es positivo que haya una apertura y que los fondos internacionales se comprometan y pongan el tema de género en agenda.”

Carolina Costa
Alaya Capital Partners



El acceso al capital emprendedor, una de las grandes barreras

FINANCIAMIENTO. Para las mujeres suele ser más difícil obtener recursos para desarrollar sus proyectos.

El financiamiento es uno de los grandes limitantes para que cualquier emprendimiento pueda escalar y transformarse en una empresa que genere empleo y dinamice la actividad. En el caso de los proyectos liderados por mujeres, el panorama es más difícil aún.

En el trabajo WeGrow, que realizaron el Fomín y la consultora EY sobre emprendedoras en Latinoamérica, se enumera, entre otras cuestiones, que las mujeres, en general, comienzan sus empresas con menor capital y eso limita su desempeño en términos de ingresos, de rentabilidad y de supervivencia; tienen además más aversión a solicitar y tomar préstamos.

En el caso del financiamiento específico para capital emprendedor, Arcap relevó en los últimos años que

menos del 25 por ciento de las iniciativas que recibieron inversiones en Argentina tienen alguna mujer entre sus fundadores y sólo 10 por ciento tiene una CEO mujer.

Entre las razones sobre ese bajo acceso al capital, está, por un lado, la menor cantidad de mujeres que encaran proyectos escalables, pero también hay una barrera del otro lado, desde la escasa cantidad de inversoras.

El año pasado, en Córdoba se formó el club de inversores ángeles Adventure y, de los más de 30 socios fundadores, hubo una sola mujer. "El tema se puso en agenda y este año nos vamos a ocupar para hacer un plan con especialistas en género. Queremos incluir más inversoras, pero es algo que no se puede hacer de la noche a la mañana, lleva tiempo", explica Natalia Bartolomei, directora ejecutiva de la organización.

En general, todos los fondos de capital emprendedor tienen escasa



MODELOS. Consideran clave aumentar la visibilidad de mujeres que lideran empresas.

participación femenina. Según Arcap, en el país, el 20,9 por ciento de ellos tiene alguna mujer en su directorio, pero casi ocho de cada 10 no tienen ninguna, mientras que la totalidad cuenta con algún varón. Entre los inversores ángeles argentinos, sólo cinco por ciento son mujeres.

Bartolomei señala dos limitaciones: por un lado, la menor aversión al riesgo femenina, cuando la inversión ángel es de altísimo riesgo. Pero,

sobre todo, el capital disponible: "Para esto hay que tener un excedente económico. En general, el hombre es el que tiene y maneja mayor excedente, porque sus salarios son más altos. En muchos casos, los excedentes son por herencia y ahí también predomina la decisión de los hermanos varones".

Arcap también menciona que "las principales barreras que encuentran las mujeres para iniciarse en la activi-

dad ángel es su aversión al riesgo y menor cultura inversora o educación financiera, además de patrimonios más pequeños porque ocupan menos cargos directivos y reciben menores sueldos".

Carolina Costa, coordinadora institucional de Alaya Capital Partners, señala varios temas. Uno es la mayor aversión de los inversionistas a dar fondos a mujeres, porque puede haber dudas sobre su compromiso y sobre la posibilidad de escalar un negocio cuando tienen una familia, por ejemplo. "Además, hay cuestiones relacionadas con las redes de contacto; las mujeres van menos a estudiar al exterior, realizan menos posgrados presenciales y, en general, emprenden más con familiares".

Pero destaca como un punto clave la generación de redes, como Mujeres Inversoras, Mujeres en Venture Capital. "Una de las formas de superar las brechas en el acceso al financiamiento es incorporar más mujeres inversoras ángeles", remarca.

Una de ellas es Marta Cruz, cofundadora de NXTP, que creó un grupo de inversoras de Latinoamérica. Ella dice que "la única manera de que haya más mujeres en fondos de inversión es mostrar a las mujeres que ya lo hacen, que vean que son de carne y hueso, que lo pueden hacer, que hay diferentes modelos y caminos, que cuenten sus experiencias y que compartan con otras".



UNA SUSCRIPCIÓN, MUCHOS BENEFICIOS Y TODA LA INFORMACIÓN

avoz@uncor.edu

\$82 semanales los primeros 3 meses


+

+


Suscribite ya
0810 555 2869

suscripcion.lavoz.com.ar

Promoción exclusiva para nuevos suscriptores.

