

Cuidadoras y Proveedoras

Caracterización de la incidencia del trabajo de cuidado no remunerado en las personas emprendedoras en Santiago de Cali.

Equipo de trabajo

Daniel Girón Castellanos.

Gestor de Investigación.
Fundación WWB Colombia.

Diana Pinilla Alarcón.

Especialista cuantitativa.
Proyecto Digna, Trabajo y Género.
de.pinilla@uniandes.edu.co

Natalia Ramírez Bustamante.

Profesora Asociada de la Facultad de Derecho.
Universidad de los Andes.
Codirectora de Digna, Trabajo y Género.
ramirez@uniandes.edu.co

Soraya Husain Talero.

Directora de Investigación.
Fundación WWB Colombia.
shusain@fundacionwwbcol.org

Forma de citar:

Fundación WWB Colombia y Digna -Trabajo y género (2024). Cuidadoras y Proveedoras. Caracterización de la incidencia del trabajo de cuidado no remunerado en las personas emprendedoras en Santiago de Cali. <https://www.fundacionwwbcolombia.org/sala-de-publicaciones/publicaciones-con-aliados/>



Introducción

En el mundo, las mujeres dedican más tiempo que los hombres al trabajo de cuidado no remunerado. Según la Organización Internacional del Trabajo (2019), las mujeres suelen dedicar diariamente entre 2 y 8 horas a estas labores, mientras que los hombres dedican máximo 4 horas. En América Latina, el 19,6% del tiempo de las mujeres se ocupa en trabajo reproductivo no remunerado, en contraste con el 7,3% de los hombres (CEPAL, 2022). En Colombia se mantiene esta brecha, donde las mujeres dedican al día 7 horas y 44 minutos a cuidados, mientras los hombres ocupan 3 horas y 6 minutos (DANE, 2022).

En Colombia, la medición de la economía del cuidado se ha incluido en las cuentas nacionales del país, definiéndose como “el conjunto de actividades que se realizan y las relaciones que se entablan para satisfacer las necesidades materiales y emocionales de niños, niñas y adultos” (Daly y Lewis, 2000, citado por DANE, 2010, p. 5). A diferencia del trabajo de cuidado remunerado, el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado, es aquel que se realiza “en el hogar, relacionado con el mantenimiento de la vivienda, los cuidados a otras personas del hogar o la comunidad y el mantenimiento de la fuerza de trabajo remunerado” (Ley 1413, 2010; Artículo 2°).

En la literatura especializada, el trabajo de cuidado no remunerado es consecuencia de la división sexual del trabajo, que históricamente ha separado las labores productivas y reproductivas en relación con el sexo y el género. Mientras el trabajo reproductivo es desempeñado principalmente en el ámbito doméstico, asumido como labor femenina para el mantenimiento de la vida, el trabajo económicamente productivo se desarrolla en la esfera pública, con reconocimiento social, adjudicado a los hombres para producir bienes y servicios de consumo y acumulación (Gammage, 2008; Molyneux et al., 2005).

Tradicionalmente, la división sexual del trabajo y la consecuente sobrecarga de trabajo de cuidado no remunerado en las mujeres, ha configurado dobles y triples jornadas de trabajo. Por un lado, jornadas laborales, desarrolladas en tiempos y espacios fuera del hogar (extra domésticos); y por otro, jornadas de cuidado -no remuneradas-, desempeñadas en espacios domésticos, adicionales al tiempo laboral; y en ocasiones incluso una jornada adicional, del trabajo barrial o voluntario.

Sin embargo, en economías emergentes o en desarrollo, donde el empleo es la excepción, las relaciones entre el trabajo de cuidado y el trabajo económicamente remunerado se tensionan y complejizan. En estos contextos, la necesidad de generar ingresos y las reducidas oportunidades laborales, configuran un creciente segmento económico de personas ocupadas en actividades “de mercado que operan a partir de los recursos de los hogares, pero sin constituirse como empresas con una personalidad jurídica independiente de esos hogares” (DANE, 2009, p. 6).

Diversos estudios han identificado que entre los principales motivos de las mujeres para iniciar un micronegocio o emprendimiento -además de la búsqueda de autorrealización y generación de ingresos-, está la búsqueda por conciliar sus responsabilidades familiares con generación de ingresos (Muharan et al., 2018; Kaur et al., 2012 y Franck, 2012). Incluso, estas responsabilidades domésticas de cuidado inciden en la elección de las horas de trabajo y la ubicación de los negocios (Franck, 2012, p. 73), buscando coincidir con las jornadas escolares de hijos/as y reduciendo las distancias con el hogar o directamente funcionando en sus viviendas. Como consecuencia, las posibilidades de crecimiento económico de sus negocios se ven afectadas. Las mujeres emprendedoras con responsabilidades de cuidado tienen una disponibilidad inferior de horas para trabajar en sus negocios, pero al mismo tiempo, de manera simultánea espacial y temporalmente (Carrasquer, 2009; Torns, 2005), tienen una doble

presencia, pues están ofreciendo cuidados a sus dependientes. Esto último impide que ubiquen sus negocios en centros de comercio con un mayor rendimiento económico (Franck, 2012, p. 75).

En Colombia existen aproximadamente 5 millones de estos emprendimientos, caracterizados por operar en la informalidad, tener ingresos reducidos y variables, tamaños pequeños (menos de 10 empleados) y estructuras productivas y financieras combinadas con las relaciones familiares y del hogar (DANE, 2023). Partiendo de lo anterior, este documento busca analizar la incidencia del trabajo de cuidado no remunerado en la creación y desempeño de los emprendimientos en Santiago de Cali, usando los resultados de la investigación “Caracterización de emprendimientos en contextos vulnerables” realizada por la Fundación WWB Colombia en alianza con el Observatorio para la Equidad de las Mujeres en el año 2022 (Fundación WWB Colombia, 2022a).

Como ejes centrales de discusión, se exploran dos hipótesis. En primer lugar, se explora la hipótesis de que el surgimiento de los emprendimientos está condicionado por el trabajo de cuidado y sus intensidades en el hogar. En segundo lugar, se evalúa la hipótesis de que, el desempeño de los negocios está condicionado por el trabajo de cuidado y sus intensidades en el hogar. Como consecuencia de lo anterior, en el largo plazo la población emprendedora -especialmente las mujeres- se encontrará en condiciones de vida precarizadas, debido a los menores ingresos percibidos y las sobrecargas extendidas de cuidado.

Como se verá, los resultados obtenidos permiten profundizar la comprensión de los efectos que tiene el trabajo de cuidado no remunerado en la creación y desempeño de estos negocios. Coincidiendo con otras investigaciones (Franck, 2012), las tensiones entre responsabilidades familiares y generación de ingresos presentan múltiples retos para las mujeres emprendedoras en Cali: desde su creación, las personas con altas cargas de cuidado se ven obligadas a emprender en edades tempranas, en el interior de sus viviendas, con jornadas de trabajo (productivo y de cuidado) más extensas y menores ventas mensuales.

En todos los casos, el emprender se acompaña de mayores brechas para las mujeres jóvenes con alguna pertenencia étnico-racial, lo que implica la incorporación de acciones diferenciadas público-privadas para el fortalecimiento de la autonomía económica de las mujeres emprendedoras, reconociendo las especificidades que tiene el cuidado en sus dinámicas económicas, familiares y personales.



Metodologías

Los datos fueron obtenidos de la encuesta "Emprendimientos en Contextos Vulnerables (EECV) en Cali, 2022", realizada por la Fundación WWB Colombia en alianza con el Observatorio para la Equidad de las Mujeres en 2022. En total, la muestra cuenta con 709 observaciones, un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 3,69. La encuesta fue realizada a personas mayores de 18 años con micronegocios (negocios con menos de 10 personas empleadas) en la zona urbana de Cali (Fundación WWB Colombia, 2022b).

Las preguntas realizadas a las personas emprendedoras cuentan con información sociodemográfica, del negocio y situación laboral. La encuesta incluyó un módulo dedicado al trabajo de cuidado no remunerado. En este módulo se recogió información sobre presencia de personas con necesidades de cuidado permanente como niños menores de 5 años y personas con necesidades de cuidado por alguna enfermedad, accidente o por su edad. Las preguntas también indican quién se encarga de cuidar a estas personas en el hogar y cuánto tiempo dedica a estas y otras actividades no remuneradas, tales como labores domésticas.

Debido a la característica de las preguntas y estructura de las respuestas, para construir una medida que mida la carga de cuidado no remunerado a partir de estas variables, se construyó un índice utilizando Item Response Theory (IRT). Esta metodología permite explicar la relación entre variables latentes (características o atributos no observables) y las variables observadas. IRT asume que los elementos de una medida están ubicados en un continuo no observable y busca aproximarse a ubicar a un individuo en este continuo (Columbia University, s.f.).

Las variables utilizadas para la construcción del índice se muestran en la Tabla 1. El número de responsabilidades de cuidado (preguntas 1, 2 y 3) fueron ponderadas de manera equitativa, mientras que para el número de horas dedicadas a trabajo no remunerado (pregunta 4), se les dio un mayor peso a las opciones con mayor carga en horas. Además, el índice fue ponderado para que tomara valores entre 0 y 100. Es decir, de acuerdo con la metodología utilizada, una persona a cargo de las tres responsabilidades de cuidado y una carga en horas de más de ocho horas tendrá un valor en el índice de 100. Por el contrario, una persona sin ninguna responsabilidad de cuidado y que no dedica tiempo a trabajo no remunerado, tendrá un valor de 0.

Tabla 1: Preguntas utilizadas para la construcción del índice

Pregunta	Opciones de respuesta
Responsabilidades de cuidado	
¿Quién es la persona responsable por alimentar y asear a ese niño o niños?	Usted
	Otra persona de la familia
	Una trabajadora doméstica
¿Quién es la persona responsable de ayudar a ese niño o niños en sus tareas escolares y acompañarlos en sus actividades recreativas?	Usted
	Otra persona de la familia
	Una trabajadora doméstica
¿Quién es la persona responsable del cuidado de esa persona, es decir, alimentación, aseo, suministro de medicamentos y demás?	Usted
	Otra persona de la familia
	Una trabajadora doméstica
Carga de cuidado en horas	
¿Usted generalmente cuántas horas al día dedica a hacer los oficios del hogar, como limpiar, cocinar, lavar, recoger y tratar agua, dar alimentos, dar medicamentos y demás, y/o cuidar personas de su hogar (niños, adultos mayores, personas enfermas)? (Única respuesta)	Nada
	Menos de una hora
	Entre una y cuatro horas
	Entre cuatro y 1 minuto y ocho horas
	Más de ocho horas

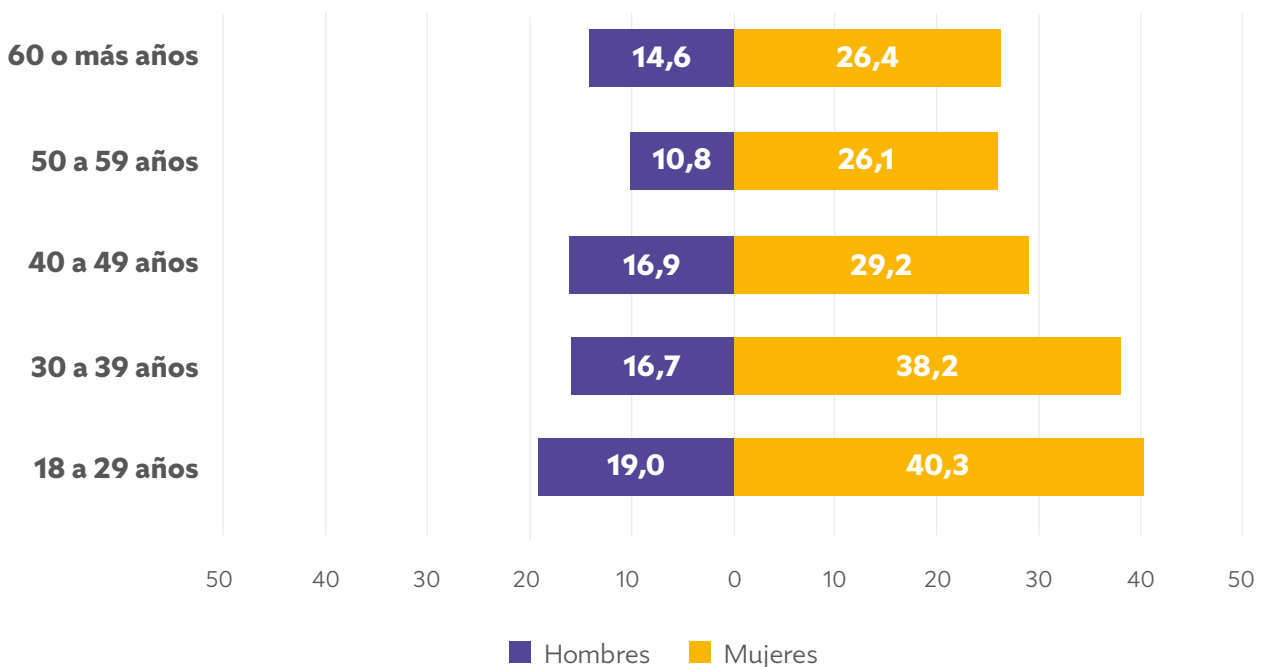


Resultados

1. Trabajo de cuidado no remunerado y características sociodemográficas de la población emprendedora

De acuerdo con el índice propuesto, la población emprendedora de Cali tiene un puntaje promedio de 25,5. Al desagregar los resultados por sexo, las mujeres presentan el doble de intensidad de trabajo de cuidado no remunerado que los hombres: mientras ellas alcanzan 31,9 puntos, los hombres tienen 15,2. Por grupos de edad, las personas de menor edad presentan las mayores cargas de trabajo de cuidado: mientras una persona entre 18 y 29 años tiene un puntaje de 34,9, una de 60 años o más tiene 15,9. Como muestra la gráfica 1, las mujeres entre los 18 y 39 años presentan las mayores cargas de cuidado del total de la población.

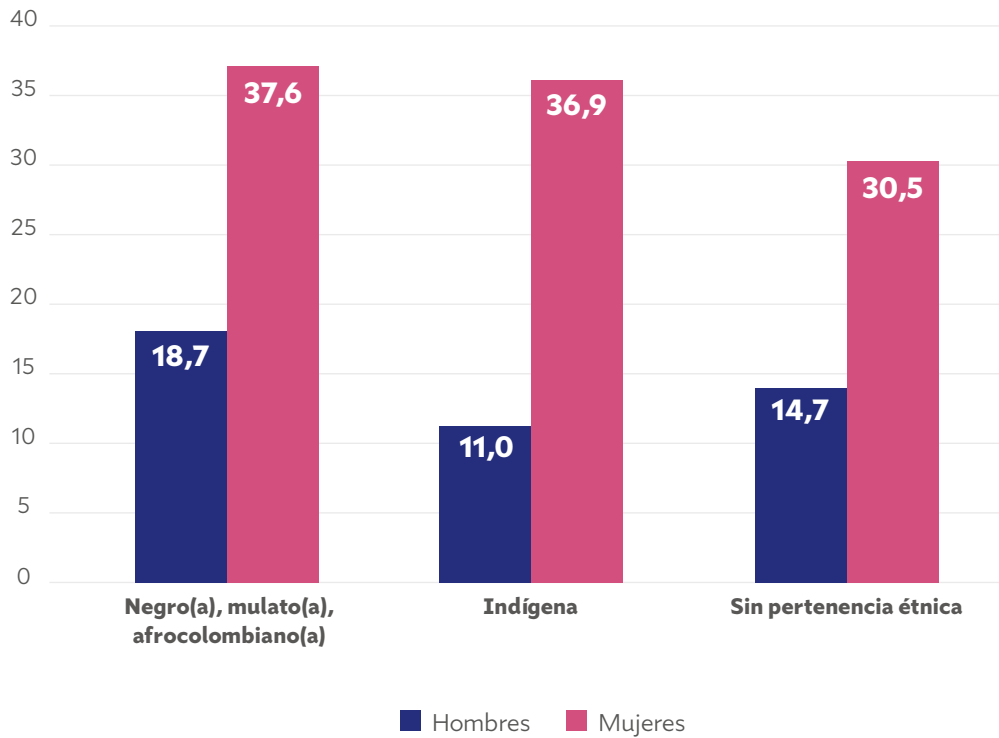
Gráfica 1. Índice de trabajo de cuidado no remunerado por edad y sexo, EECV, 2022.



Fuente: elaboración propia

Según la pertenencia étnica de la población, las personas que se reconocen como afrocolombianas o negras presentan la mayor carga de cuidado, con 30,3 puntos, sin diferencias significativas entre las personas indígenas y aquellas que no se reconocen como parte de un grupo étnico (24,5 y 24,6 respectivamente). Como muestra la gráfica 2, las mujeres pertenecientes a un grupo étnico tienen las mayores intensidades de trabajo de cuidado, en particular las mujeres afrocolombianas o negras (37,6) y las mujeres indígenas (36,9).

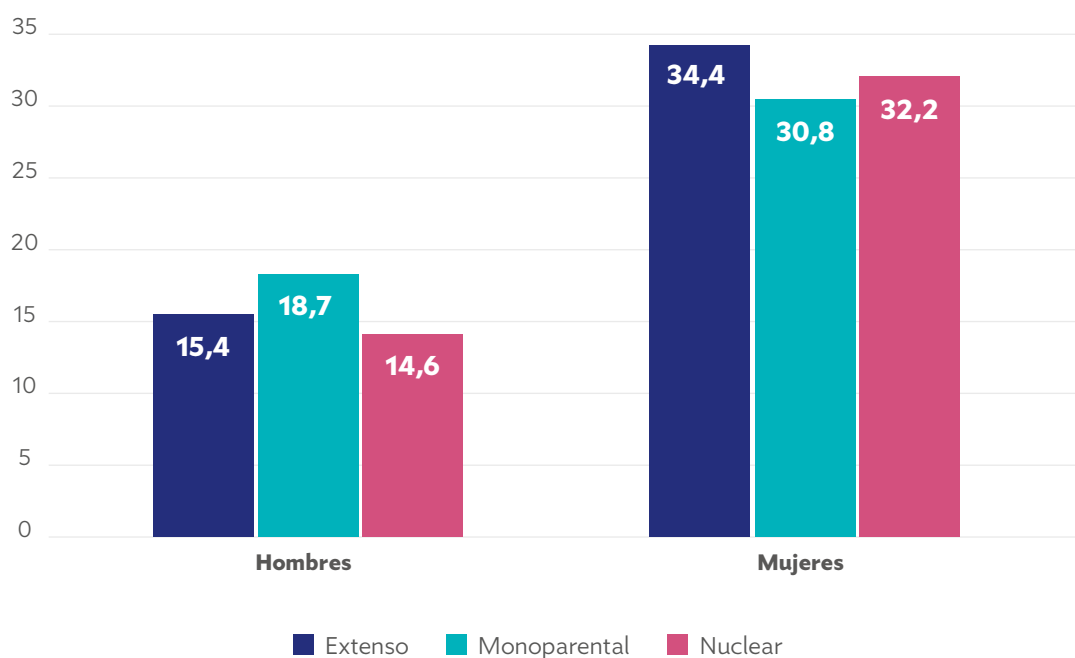
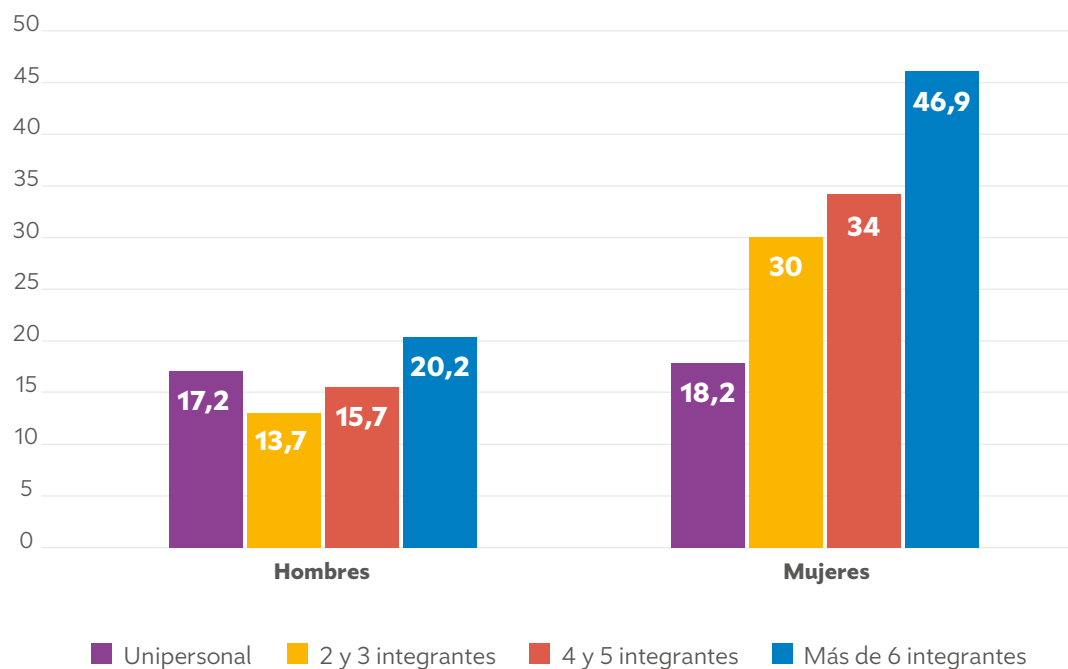
Gráfica 2. Índice de trabajo de cuidado no remunerado por sexo y grupo étnico, EECV, 2022.



Fuente: elaboración propia

Las intensidades del trabajo de cuidado de la población emprendedora varían según la cantidad de personas en sus hogares y el tipo de composición. Mientras los hogares con más de 6 integrantes tienen un puntaje de 37,1, aquellos unipersonales alcanzan 17,6. Los hogares monoparentales (padre o madre con sus hijos/as) presentan las mayores cargas de cuidado: mientras estos alcanzan 30 puntos en el índice, los hogares extensos obtienen 26,85 y los nucleares 25. Sin embargo, y como muestra la gráfica 3, las mujeres que viven en hogares con más de 4 integrantes o en hogares extensos, presentan los índices de trabajo de cuidado no remunerado más alto.

Gráfica 3. Índice de trabajo de cuidado no remunerado por sexo, número de personas en el hogar y composición del hogar, EECV, 2022.

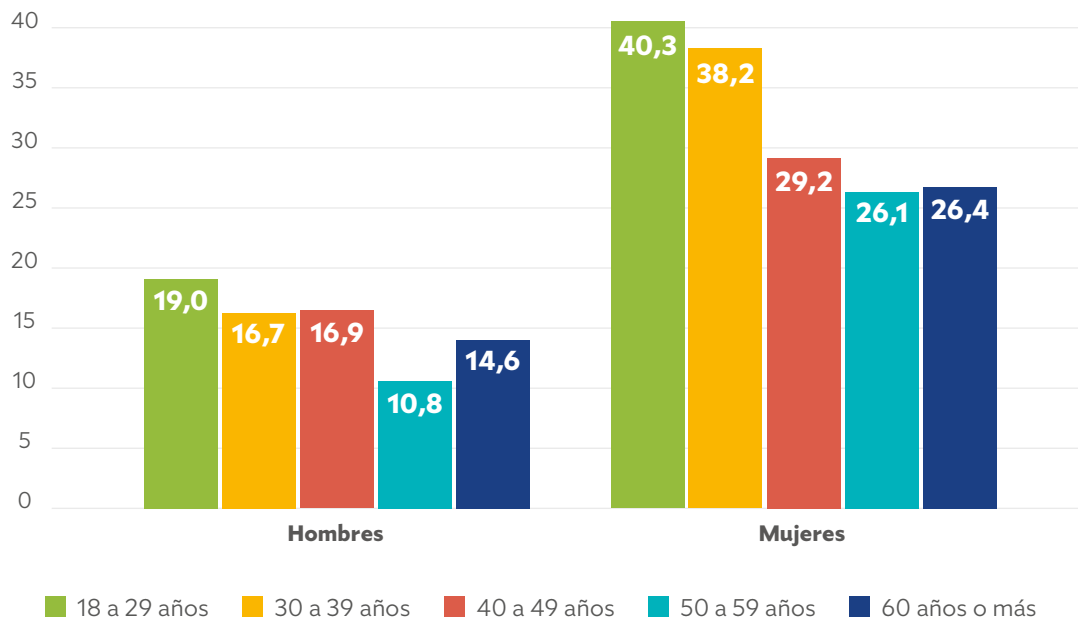


Fuente: elaboración propia

2. Incidencia del trabajo de cuidado no remunerado en las condiciones de creación de los emprendimientos

Como primer hallazgo del análisis realizado, las personas con mayor intensidad de trabajo de cuidado no remunerado emprenden a edades más tempranas y tienden a ubicar sus negocios en sus viviendas. En promedio, la población emprendedora de Cali creó sus negocios a los 38 años, sin diferencias entre hombres y mujeres. Sin embargo, la edad al emprender de la población se reduce cuando incrementa el índice de trabajo de cuidado: mientras una persona que emprendió entre los 18 y 29 años tiene un puntaje de 28,5, una de 60 años o más tiene 20,8. Como muestra la gráfica 4, esta concentración de trabajo de cuidado es aún mayor para las mujeres, en particular aquellas que emprendieron por debajo de los 29 años.

Gráfica 4. Índice de trabajo de cuidado no remunerado por sexo y rangos de edad al emprender, EECV, 2022.



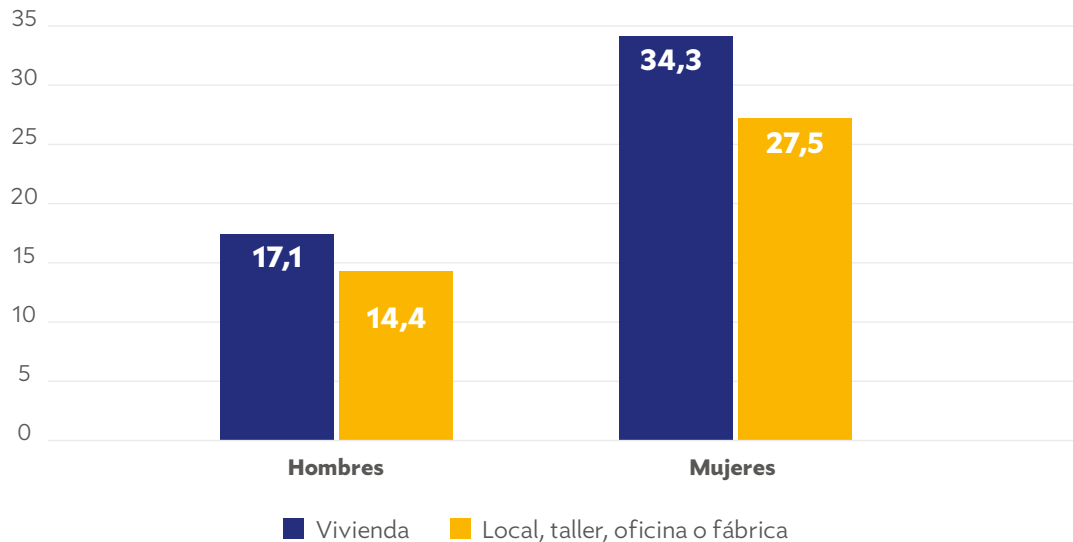
Fuente: elaboración propia

Por otro lado, la ubicación de los emprendimientos varía según el índice de trabajo de cuidado no remunerado, presentando diferencias entre hombres y mujeres. El 49% de los negocios funciona en la vivienda de la persona emprendedora y el 51% por fuera de la vivienda (26% en locales, talleres o fábricas). En el caso de las mujeres, dicha concentración en la vivienda alcanza el 57%, en comparación con el 35% de los hombres. Para ellos, el 65% de los negocios funciona fuera de la vivienda (36% en locales).

Las principales razones para funcionar en la vivienda son: para no pagar arriendo o gastos adicionales (69%) y para estar pendiente de las tareas del hogar y/o personas a cargo de cuidado (46%). El 73% de los hombres emprenden en sus viviendas para reducir gastos, en comparación con el 68% de las mujeres; por el contrario, el 52% de ellas emprende en sus hogares para estar pendiente de oficios del hogar y cuidado de personas, en

contraste con el 31% de los hombres. Los negocios ubicados en la vivienda presentan los mayores índices de trabajo de cuidado no remunerado, con un puntaje de 29,5, en contraste con 20,5 de aquellos en locales, talleres o fábricas. Como muestra la gráfica 5, las mujeres que tienen sus negocios en sus viviendas presentan los índices más altos de trabajo de cuidado.

Gráfica 5. Índice de trabajo de cuidado no remunerado por sexo y ubicación del negocio, EECV, 2022.



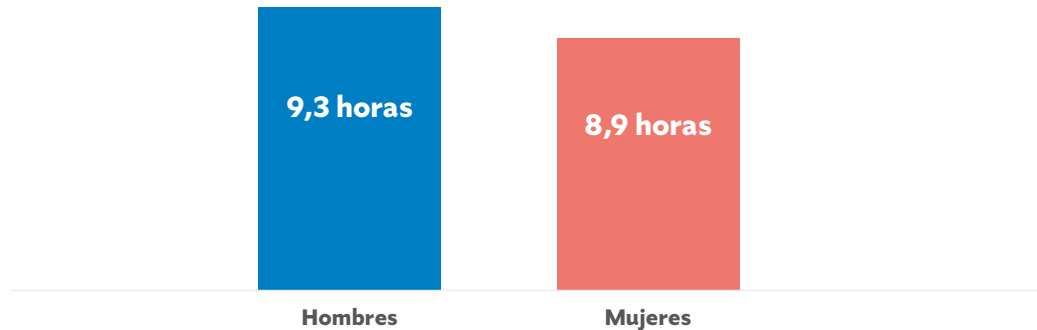
Fuente: elaboración propia

En su conjunto, estos hallazgos coinciden con lo encontrado por Franck (2012) y Kaur et al. (2016) en mujeres con micronegocios informales en Malasia, donde la decisión de emprender se encuentra directamente relacionada con la necesidad de conciliar la búsqueda de mayor autonomía económica con las múltiples responsabilidades familiares (principalmente cuidado de niños y niñas). En ambos estudios, el matrimonio y el nacimiento de sus hijos/as constituyen un hito en sus trayectorias económicas, pasando de empleos formales (usualmente de baja remuneración) a negocios informales que faciliten el cuidado de sus hijos/as cuando alcanzan la edad escolar.

3. Incidencia del trabajo de cuidado no remunerado en el desempeño de los emprendimientos

Como segundo hallazgo de este análisis, el trabajo de cuidado no remunerado incide en los promedios de venta y las jornadas de trabajo de los negocios de hombres y mujeres. Los negocios a cargo de mujeres obtienen en promedio 30,7% menos ingresos en ventas que los negocios a cargo de hombres. Sin embargo, la dedicación en horas entre negocios entre hombres y mujeres es similar (Gráfica 6). Los hombres dedican menos de una hora más al negocio, es decir, una dedicación en horas mayor en solo 4% que la dedicación de las mujeres. La dedicación a horas de trabajo remunerado y la alta carga de cuidado, muestra cómo las mujeres deben cumplir ambos roles: cuidadoras y proveedoras del hogar.

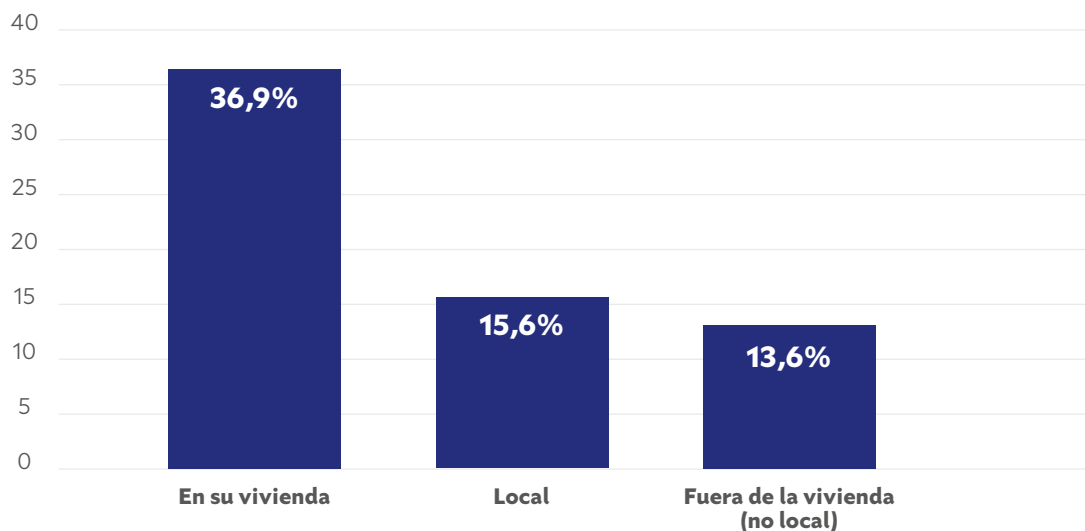
Gráfica 6: Promedio de horas de dedicación al negocio por sexo, EECV, 2022.



Fuente: elaboración propia

Según Hoyos et al. (2010), en Colombia, esta necesidad de cumplir ambos roles podría afectar la vinculación y el poder de negociación en el lugar de trabajo de las mujeres en el hogar y afectar la brecha salarial. Aunque en este contexto las mujeres manejan su propio negocio, las mujeres emprendedoras, que trabajan desde sus hogares, podrían sentir negativamente la carga de su propia comunidad debido a la intensa presión social de normas, pero también de tareas y responsabilidades domésticas (Normand & Vaillant, 2014). Asimismo, la partición de roles remunerados y no remunerados en una misma esfera podría afectar la productividad de las mujeres, al combinar las responsabilidades de cuidado y trabajar desde sus hogares (doble jornada). Por ejemplo, al analizar la brecha de ingresos en ventas entre hombres y mujeres por ubicación del negocio (ver gráfica 7), se observa que la brecha de género es significativamente más alta para negocios ubicados en la vivienda (36,9%) que para negocios ubicados fuera de la vivienda, en locales (13,6%) y no locales (15,6%).

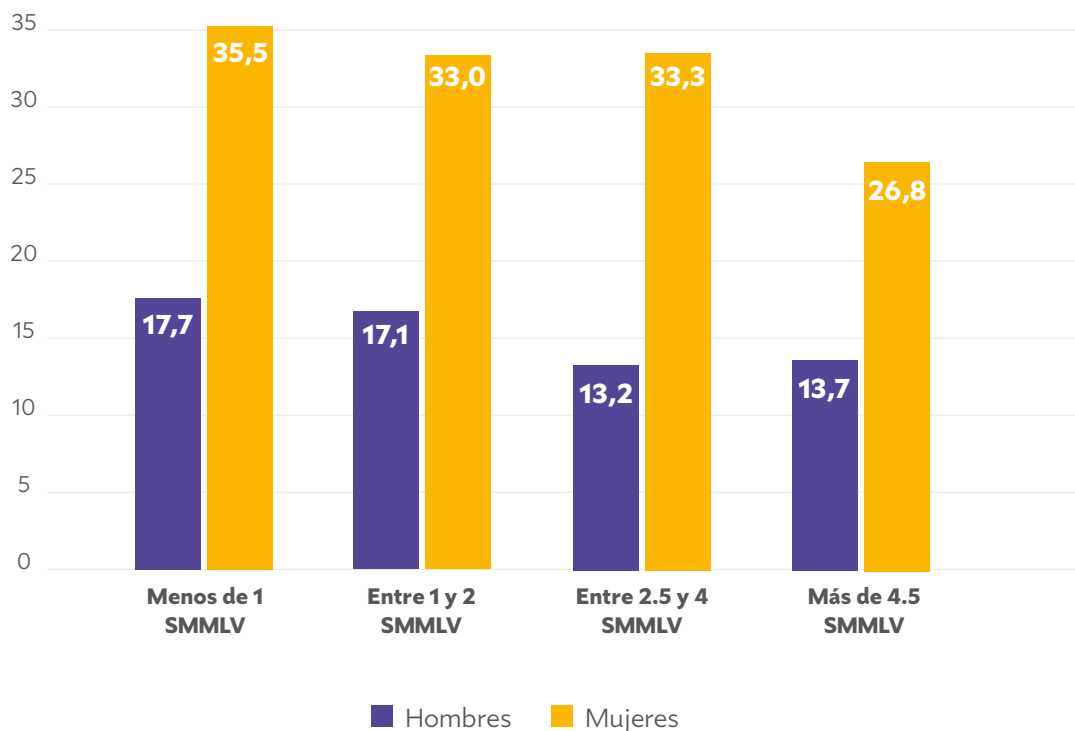
Gráfica 7: Brecha de género en ingresos por ubicación del negocio, EECV, 2022.



Fuente: elaboración propia

Lo anterior se observa también al comparar las cargas de cuidado y los ingresos percibidos entre hombres y mujeres. La carga de cuidado parece disminuir para los negocios que perciben más ingresos. A pesar de que la carga siempre es más alta para las mujeres, esta disminuye para los negocios con mayores niveles de ingreso. Como se muestra en la Gráfica 8, la carga de cuidado es casi 10 puntos más alta para las mujeres cuyos ingresos son menores a 1 SMMLV comparada con los negocios que reciben más de 4 SMMLV. Para los hombres sucede algo parecido, la diferencia es de 4 puntos entre quienes reciben menos de 1 SMMLV y más de 4 SMMLV. Esto podría evidenciar cómo las mujeres con mayores cargas de cuidado, tienden a tener menores ingresos en promedio.

Gráfica 8: Índice de cuidado no remunerado por sexo e ingreso, EECV, 2022.



Fuente: elaboración propia

La actividad del negocio también puede afectar la rentabilidad e ingresos de los emprendimientos. De acuerdo con Normand & Vaillant (2014), las mujeres tienden a seleccionar negocios que les permitan mayor flexibilidad con sus trabajos y las responsabilidades de cuidado. Por su parte, las mujeres también podrían concentrarse en sectores en los que sus negocios tienden a ser pequeños y menos eficientes (Bardasi et al., 2011). Como se observa en la Tabla 2, más del 60% de las mujeres se ubican principalmente en negocios relacionados con la preparación y distribución de alimentos, peluquería y tratamientos de belleza y comercio y prendas de vestir. Los hombres parecen distribuirse más entre diversas actividades, incluyendo la preparación y comercio de alimentos. Para el caso de las mujeres, estas parecen dedicarse principalmente en negocios remunerados relacionados con el cuidado y las tareas domésticas.

Tabla 2: Principales actividades del negocio y porcentaje de hombres y mujeres

Actividad	Porcentaje mujer	Porcentaje hombre
Preparación, comercio y distribución de productos alimenticios y bebidas	41,3%	30,6%
Otros comercios y fabricación (velas, esencias, flores, productos mascota etc.)	5,7%	8,1%
Comercio, mantenimiento y reparación de vehículos automotores y motocicletas, bicicletas, sus partes, piezas y accesorios	0,5%	7,4%
Comercio de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador en establecimientos especializados	0,5%	7,4%
Confección, fabricación y arreglo de prendas de vestir	6,4%	6,6%
Peluquería y otros tratamientos de belleza	10,5%	6,3%
Comercio de electrodomésticos, equipos de telecomunicaciones, sus accesorios, y servicios tecnológicos como mantenimiento y reparación	0,7%	5,9%
Comercio de prendas de vestir y sus accesorios	11,2%	5,5%

Para explorar la relación entre el tipo de negocio y los ingresos, se realizó un análisis de regresión simple controlando por sexo, observando si existe una correlación negativa entre los principales tipos de negocio en los que se ubica el 60% de las mujeres y los ingresos del negocio, comparando con el resto de posibles actividades de negocios. En promedio, se encontró que actividades como la distribución de alimentos están asociadas a una mayor rentabilidad en un 0,6%. Mientras que actividades de distribución de textiles y peluquería y tratamientos de belleza se asocian a menores ingresos en un 5% y 18%² respectivamente. Sin embargo, estos resultados no son estadísticamente significativos (Tabla 3).

Tabla 3: Resultados regresión ingresos y actividad del negocio, EECV, 2022.

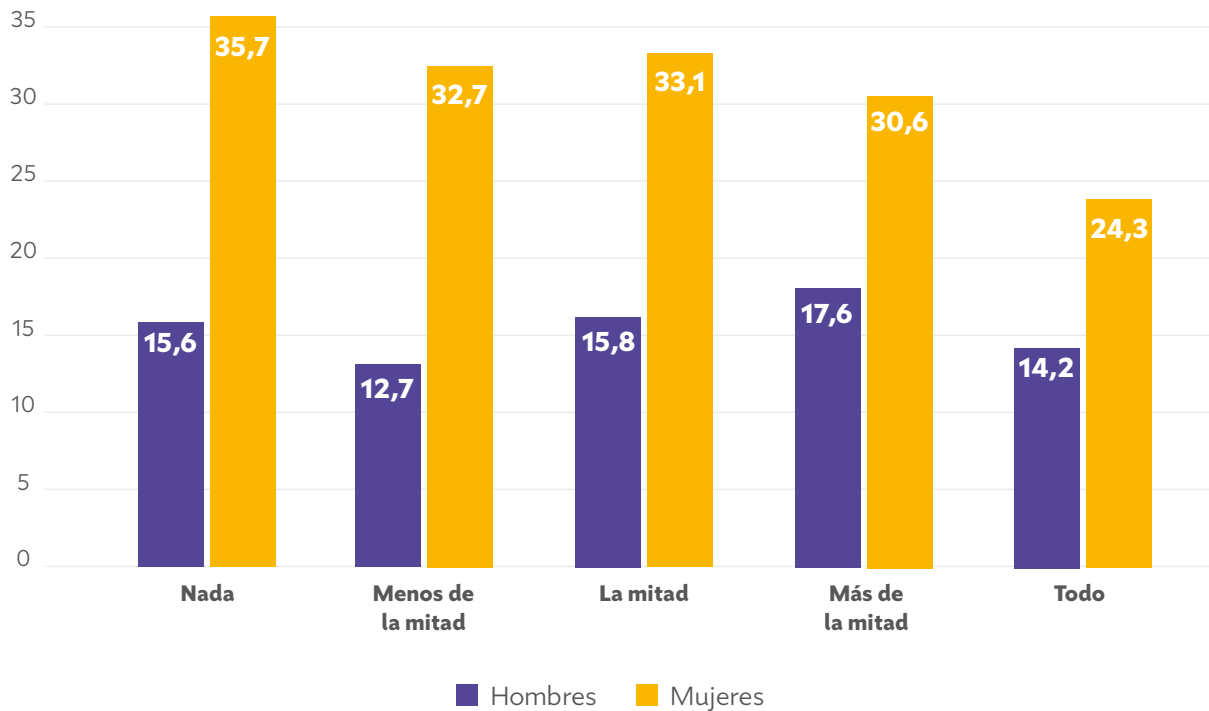
Variables	Ln(ingreso)
Sexo (Mujer=1)	-0.308*** (-0.0704)
Preparación, comercio y distribución de productos alimenticios y bebidas	0.00561 (-0.0752)
Comercio de prendas de vestir y sus accesorios	-0.0493 (-0.104)
Peluquería y otros tratamientos de belleza	-0.167 (-0.114)
Observaciones	619

Nota: La categoría base en las actividades corresponde al resto de actividades distintas a las que se acumula el 60% de las mujeres. Errores estándar robustos en paréntesis. Se utiliza la conversión a logaritmo del ingreso. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Otras razones por las cuales las mujeres podrían preferir mantener sus negocios pequeños, es porque sus negocios funcionan solo como de subsistencia o para poder complementar los ingresos de sus parejas, debido a que consideran que su principal responsabilidad continúa siendo dedicarse al cuidado del hogar (Normand & Vaillant, 2014; Nichter & Goldmark, 2009). La Gráfica 9 muestra que la carga de cuidado es mayor para las mujeres que no aportan nada de ingresos a los gastos del hogar (35,7), por el contrario, para mujeres que aportan todo a los gastos del hogar esta carga se reduce en casi diez puntos (24,3) aunque sigue siendo el doble que el aporte de los hombres.

² Este efecto se calcula como: $100[\exp(\text{coeficiente}) - 1]$.

Gráfica 9. Índice de trabajo de cuidado no remunerado por sexo y proporción de gastos cubiertos del hogar, EECV, 2022.



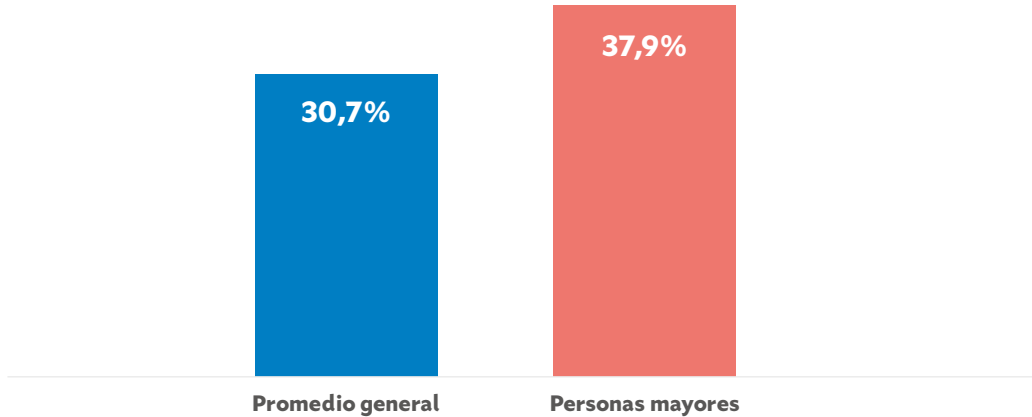
Fuente: elaboración propia

4. Las condiciones del emprendimiento (su desempeño y necesidades de cuidado asociadas) reducen la calidad de vida de las mujeres en su vejez

Como tercer hallazgo, y consecuencia de los anteriores, en el largo plazo las personas emprendedoras al alcanzar 60 años o más -más aún las mujeres- ven comprometida su calidad de vida al presentar menores promedios de ventas, continuar respondiendo por trabajo de cuidado no remunerado en sus hogares, convertirse en personas que necesitan cuidado de terceros por sus condiciones de salud y no contar con protección social dentro del sistema contributivo (salud y pensión). De la muestra analizada, el 20% tiene 60 años o más; el 26% de los hombres se ubican en este grupo de edad, en comparación con el 16% de las mujeres. La principal fuente de ingresos de esta población son sus emprendimientos: el 97% se dedica exclusivamente a su negocio y el 77% no tiene otras fuentes de ingresos (arriendos o rentas, remesas o pensiones). En sus hogares, el 63% de las personas mayores son quienes más ingresos aportan; el 80% de los hombres realiza estos aportes, en contraste con el 47% de las mujeres.

Sin embargo, las personas mayores tienen promedios de ventas un 22% menores que el promedio general de la población emprendedora. Como muestra la gráfica 10, la brecha de ingresos entre hombres y mujeres mayores de 60 años es más alta que la brecha para el total de la población.

Gráfica 10. Brecha de género en ingresos para el promedio general de la población y las personas mayores de 60 años, EECV, 2022.



Fuente: elaboración propia

Del total de la población emprendedora, el 19% presenta al menos una condición de discapacidad, proporción que se eleva al 39% para las personas de 60 años o más. Al desagregar por hombres y mujeres en este grupo de edad, el 42% de ellas presenta al menos una condición de discapacidad en contraste con el 35% de los hombres. Como se observó en las características sociodemográficas, a esto se suma que las mujeres de 60 años o más presentan un índice de trabajo de cuidado no remunerado de 26,4 puntos en comparación con el 25,5 del total de la población y el 14,6 de los hombres de esa misma edad.

Por último, el 11% de la población emprendedora de 60 años o más recibe ingresos por pensión o jubilación por vejez; el 13% de las mujeres recibe este ingreso en comparación con el 9% de los hombres³. Del total de la población, el 33% cotiza a salud, proporción que se reduce al 24% para las personas mayores. Las mujeres de este grupo de edad cotizan menos a salud que los hombres: el 18% de ellas paga esta prestación, en comparación con el 29% de ellos. Asimismo, para las personas emprendedoras en edad de cotizar a pensión (personas menores a la edad de pensión en Colombia) el porcentaje de cotización es muy bajo, solo el 27% de los hombres y el 22% de mujeres se encuentran cotizando a pensión. Este bajo nivel de cotización tendrá consecuencias a largo plazo para las personas emprendedoras, debido a la baja probabilidad de obtener seguridad y protección económica para la vejez, contribuyendo a sus niveles de vulnerabilidad.

³ Esta brecha en favor de las mujeres, contraria a las tendencias nacionales, puede relacionarse con la proporción de mujeres viudas (15% vs. 7% hombres) que tendrían pensiones por sobrevivencia (Becerra et al., 2023).

5. Conclusiones

La división sexual del trabajo, como condición histórica de distribución de las actividades y espacios productivos y reproductivos de la vida, condiciona la totalidad de las trayectorias productivas de las mujeres emprendedoras en Santiago de Cali. En cualquier momento de su curso de vida, la carga de trabajo de cuidado no remunerado de ellas dobla la de los hombres. En términos generales, estas brechas se incrementan para las mujeres afrocolombianas o negras y para aquellas entre los 18 y 39 años. Al igual que lo plantea Franck (2012), esta heterogeneidad demanda mayores ejercicios futuros de investigación, que puedan profundizar las características interseccionales del cuidado en la población emprendedora del país.

Coincidiendo con Franck (2012), Kaur et al. (2016) y Muharan et al. (2018), la decisión por emprender de las mujeres está condicionada por las múltiples responsabilidades familiares que, normativamente, deben asumir en sus hogares. En el caso de las mujeres emprendedoras en Cali, la edad al emprender y la ubicación de los negocios están directamente relacionadas con dichas cargas de cuidado. Retomando los resultados de Franck (2012, p. 71), la decisión de emprender se debe problematizar en relación con las trayectorias productivas y familiares de las mujeres: “la mayoría de las mujeres entrevistadas tenían, antes del nacimiento de sus hijos/as y el matrimonio, empleos de baja cualificación (...). Cuando sus hijos/as crecieron lo suficiente para asistir a la escuela, estas mujeres eligieron iniciar un micronegocio en lugar de regresar a sus trabajos formales”. Al respecto, Franck agrega que: “al preguntar por qué eligió iniciar un negocio en lugar de regresar al empleo formal, explicó que el negocio le daba la oportunidad de combinar sus obligaciones familiares con la generación de ingresos” (2012, p. 70).

Igualmente, la ubicación de los negocios es una decisión que para las mujeres está condicionada por el trabajo de cuidado en sus hogares: el 57% de los negocios de las mujeres en Cali funciona en sus viviendas, principalmente para estar pendiente de las tareas del hogar y del cuidado de personas (52%). Como lo identificó Franck (2012, p. 73): “porque está cerca de mi hogar fue por mucho la razón más común para elegir la ubicación de sus negocios”. Esto podría explicar por qué las mayores cargas de cuidado se traducen en edades más tempranas (menos de 29 años) al emprender y en la elección por iniciar sus negocios en sus viviendas, en el caso de las mujeres emprendedoras en Cali.

Sin embargo, en el desarrollo de sus emprendimientos estas condiciones limitan el crecimiento de los negocios de las mujeres. Como Franck plantea:

Las normas y prácticas de género impactan el desempeño de los negocios de las mujeres -en tanto tienen implicaciones en cómo, dónde y en qué horas las mujeres pueden dedicarse al trabajo en su negocio. Dedicar más horas al negocio para generar más ganancias se dificulta por las responsabilidades domésticas de las mujeres, y también lo es trasladar sus negocios a zonas más rentables (2012, p. 75).

Como consecuencia, las ventas de las mujeres pueden presentar niveles significativamente menores comparados con los hombres. La brecha en ingresos podría explicarse por la alta carga de cuidado y la doble jornada y presencia productiva que muchas experimentan debido a la ubicación de los negocios en sus viviendas ya que, como se mostró anteriormente, la brecha en las ventas es mayor para los negocios ubicados al interior de la vivienda. Similar a lo encontrado por Normand & Vaillant : “la carga de tareas domésticas interfiere con la actividad productiva de las mujeres cuando están en la casa, al no tener la posibilidad de desconectar sus múltiples actividades, domésticas y de mercado.” (2014, p.27).

Por su parte, los sectores en los que se especializan las mujeres, por flexibilidad para cumplir con las responsabilidades de cuidado, también podrían ser menos productivos. Los negocios de las mujeres también podrían terminar siendo más pequeños debido a que actúan principalmente para complementar los ingresos de sus parejas. Estos dos factores podrían afectar sus ingresos promedio y explicar en parte las brechas observadas en comparación con los negocios manejados por hombres.

Por último, al avanzar en su curso de vida, las condiciones de vulnerabilidad de las personas emprendedoras se incrementan. Además de las responsabilidades de cuidado no remunerado que persisten, la población de 60 años o más debe gestionar sus propias necesidades de cuidado por la presencia de condiciones de discapacidad. A lo que se suman los bajos ingresos percibidos y la consecuente precaria protección social (salud y pensión). Como plantea Becerra et al. (2023), en Colombia las brechas en la inserción y continuidad laboral de las mujeres, producto de su sobrecarga de trabajo de cuidado, afectan su protección económica en la vejez. Entre las causas se encuentran:

La importancia de las diferencias en los roles de género en el cuidado de miembros del hogar como determinante de las interrupciones de las carreras laborales de las mujeres, especialmente cuando el hogar toma la decisión de tener hijos o hijas (Bertrand, 2020; Fortin et al., 2010; Caro, 2023, citados por Becerra et al., 2023, p. 3).

6. Recomendaciones

Aunque entre los motivos principales para emprender está la conciliación entre responsabilidades domésticas y generación de ingresos, las condiciones en que efectivamente operan los negocios de las mujeres en Cali no permite reducir dicha sobrecarga, limitando el crecimiento económico de sus emprendimientos. Para contribuir con la reducción de estas brechas, se podría:

a) Generar estrategias que faciliten la re-negociación espacial del cuidado en los emprendimientos

Los negocios de las mujeres constituyen una oportunidad para insertarse en dinámicas económicas en espacios públicos de mayor rentabilidad y así contribuir a su autonomía económica que es fundamental para la toma de decisiones. En Malasia (Franck, 2012) las políticas nacionales y locales apoyaron la creación de mercados con locales que podían ser tomados por mujeres emprendedoras, mientras el Estado asumía los costos de mantenimiento físico de los espacios. Esta estrategia podría replicarse en el contexto colombiano,

con diversas alianzas público-privadas que subsidien valores de arriendos y servicios, impulsando dinámicas comerciales locales que promuevan el traslado de los negocios de las mujeres de sus viviendas a espacios barriales cercanos. Estas acciones pueden articularse a las Redes regionales de emprendimiento existentes en el país.

b) Promover acciones que reduzcan y redistribuyan el tiempo dedicado a trabajo de cuidado no remunerado en los hogares de las mujeres emprendedoras

Las dobles jornadas y doble presencia que configuran estos emprendimientos en la vida de las mujeres afecta sus posibilidades de crecimiento económico. Para esto, las ofertas de cuidado privadas, públicas y en general los sistemas de cuidado en el país pueden brindar servicios de atención y cuidado de niños y niñas focalizados a mujeres que tienen micronegocios. Estos servicios pueden articularse con las instituciones educativas y sus jornadas, de manera que las mujeres puedan extender las horas dedicadas a sus negocios o tener una mayor flexibilidad para realizar actividades específicas que necesita su negocio (ej. realizar entregas del producto después de las 5 de la tarde).

c) Articular estrategias de empleabilidad y de fomento del crecimiento empresarial con perspectiva de género, focalizadas para mujeres jóvenes

La decisión de emprender, en el caso de las mujeres, está relacionada con la segregación del mercado laboral como consecuencia de la maternidad y la sobrecarga de trabajo de cuidado no remunerado que esto conlleva. Por esto, focalizar estrategias que promuevan la continuidad y empleabilidad de mujeres durante y después del embarazo, constituye una estrategia que puede fortalecer su autonomía y protección económica presentes y futuras. Estas acciones pueden articularse de manera directa con el sector privado, con medidas que contemplen flexibilidad en los horarios de trabajo, modalidades remotas o híbridas o programas de capacitación para desarrollar otras habilidades que faciliten su ingreso al mercado laboral. Además, se pueden articular con programas que apoyen la creación y fortalecimiento de emprendimientos de mujeres jóvenes (por debajo de 39 años) en sinergia con las recomendaciones anteriores.

d) Promover estrategias de protección económica para la población mayor emprendedora

Como consecuencia de las trayectorias económicas informales de la población emprendedora, en particular de las mujeres, sus posibilidades de protección económica en la vejez se ven comprometidas. Por esto, es pertinente fortalecer las alternativas al esquema pensional contributivo que potencialmente reproduce las desigualdades de género ya evidenciadas en sus trayectorias económicas. Becerra et al. (2023) identifican algunas de estas posibilidades: las políticas compensatorias de cuidado, que otorguen tiempo de cotización -o ahorros individuales- a las personas cuidadoras en función del tiempo dedicado y la cantidad de personas a su cargo; políticas de contribuciones compartidas, que puedan incrementar los ahorros individuales pensionales o cotizaciones con aportes adicionales del Estado o las empresas (con beneficios tributarios) a las mujeres cuidadoras emprendedoras o empleadas (incentivando su cotización y continuidad productiva); incentivos tributarios a la cotización de población en vulnerabilidad, que otorgue beneficios a las empresas o particulares que apoyen la cotización pensional de población con bajos ingresos.

7. Bibliografía

- Al Dajani, H.; Carter, S.; Shaw, E. y Marlow, S. (2015), "Entrepreneurship among the Displaced and Dispossessed: Exploring the Limits of Emancipatory Entrepreneurship", *British Journal of Management*, 26 (4), Hoboken, John Wiley & Sons, pp. 713-730, doi: <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12119>
- Andalucía Emprende. (2020). Informe Emprendimiento y Conciliación 2020. Fundación Pública Andaluza. Disponible en: <https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2020/03/Informe-Emprendimiento-y-Conciliaci%C3%B3n.pdf>
- Bardasi, E., Sabarwal, S., & Terrell, K. (2011). How do female entrepreneurs perform? Evidence from three developing regions. *Small Business Economics*, 37, 417-441.
- Becerra, O., Bustamante N., Piñeros J., Tribín A. & Gonzalez D. (2023). Protección económica en la vejez de las mujeres en Colombia. Resultados de investigación. Digna. Trabajo y género. Informe n° 5. Disponible en: https://www.proyectodigna.com/_files/ugd/22c041_74a5954c1f6144908e05301ebc664c9e.pr, P.df
- Carrasquer, P. (2009). La doble presencia. El trabajo y el empleo femenino en las sociedades contemporáneas. Barcelona, España. Obtenido de: <https://ddd.uab.cat/pub/tesis/2009/tdx-0406110-152629/pco1de1.pdf>
- CEPAL. (2022). Es momento para cambios transformacionales como el que propone la sociedad del cuidado, 9 de noviembre del 2022. Disponible en: <https://www.cepal.org/es/comunicados/cepal-es-momento-cambios-transformacionales-como-que-propone-la-sociedad-cuidado>
- Columbia University -Mailman School of Public Health (s.f). Item Response Theory. Recuperado de : <https://www.publichealth.columbia.edu/research/population-health-methods/item-response-theory>
- Cortés Arcila, M.C. & Orejuela Gómez, J.J. (2021). La conciliación trabajo-familia en un grupo de emprendedoras del Eje Cafetero. *Psicoespacios*, 15(27).
- DANE. (2009). Metodología Informalidad, Gran Encuestada Integrada de Hogares-GEIH. Dirección de Metodología y Producción Estadística. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social>
- DANE. (2022). "Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (ENUT)". Boletín Técnico, ENUT, 2020-2021, 04 de noviembre del 2022. Disponible en: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ENUT/Bol_ENUT_2020_2021.pdf
- Elam, A., Brush, C., Greene, P., Baumer, B., Dean, M., Heavlow, R. (2019). Global Entrepreneurship Monitor. 2018/2019 Women's Entrepreneurship Report. Londres, Global Entrepreneurship Research Association.
- Franck, A. (2012). Factors motivating women's informal micro-entrepreneurship. Experiences from Penang, Malaysia. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, vol 4, no. 1, pp 65-78.

Fundación WWB Colombia (2022a) Informe ejecutivo, encuesta emprendimientos en contextos vulnerables en Cali, 2022. Disponible en:
<https://www.fundacionwwbcolombia.org/wp-content/uploads/2022/11/Emprendimientos-en-Contextos-Vulnerables.pdf>

Gammage, S., & Orozco, M. (2008). El trabajo productivo no remunerado dentro del hogar: Guatemala y México. México: Unidad de desarrollo social - CEPAL. Obtenido de:
https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4882/S0800810_es.pdf

Hoyos, A., Ñopo, H., & Peña, X. (2010). The persistent gender earnings gap in Colombia, 1994-2006. Documento CEDE, (2010-16).

Kaur, Sukhjeet, Ravi Changle & Arnav Chowdhury. (2016). A study of motivational factors of women entrepreneurs. IUP, 33-46.

Muharam, F., Marietta I., Thoo Ai C., Zuraidah S., Noraini Abu Talib, Umar Haiyat Abdul Kohar, Benita A. Menesses & Eliza O. Daval Santos. (2018). What drives women into entrepreneurial activities? view from Malasya and Philippines. International Journal of Engineering & Technology, 7 (3.35): 184-187.

Nordman, C. J., & Vaillant, J. (2014). Inputs, gender roles or sharing norms? Assessing the gender performance gap among informal entrepreneurs in Madagascar (IZA Discussion Paper No. 8046).

Organización Internacional del Trabajo-OIT. (2019). The Unpaid Care Work and the Labour Market. An analysis of time use data based on the latest World Compilation of Time-use Surveys. Switzerland: International Labour Organization.

Torns, T. (2005). De la imposible conciliación a los permanentes malos arreglos. Cuadernos de relaciones laborales, 23(1), 15-33. Obtenido de:
https://www.researchgate.net/publication/27588292_De_la_imposible_conciliacion_a_los_permanentes_malos_arreglos



La Fundación WWB Colombia es una organización autónoma, sólida e independiente, fundada en 1982, que trabaja para cerrar brechas de desigualdad para las mujeres y promover su participación activa en el desarrollo económico. Visítenos en: www.fundacionwwbcolombia.org

Digna- Trabajo y Género, es un proyecto de investigación-acción de la facultad de Derecho de la Universidad de los Andes que trabaja para promover la equidad de género en el trabajo en Colombia. Visítenos en: www.proyectodigna.com