

**ANÁLISIS DE BRECHA DE GÉNERO Y DESEMPEÑO ECONÓMICO DE  
MICRONEGOCIOS EN LA CIUDAD DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA PARA EL PERÍODO  
2019-2020**

ANNY BRILEXY VERGEL VERA

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
2022-1

**ANÁLISIS DE BRECHA DE GÉNERO Y DESEMPEÑO ECONÓMICO DE  
MICRONEGOCIOS EN LA CIUDAD DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA PARA EL PERÍODO  
2019-2020**

ANNY BRILEXY VERGEL VERA

Monografía presentada como requisito para optar al título de Economista

Tutor:

SADAN ALEXANDER DE LA CRUZ ALMANZA

UNIVERSIDAD DE PAMPLONA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

PROGRAMA DE ECONOMÍA

2022-1

## **Resumen**

A lo largo de las dos últimas décadas se ha incrementado significativamente el número de mujeres líderes de empresas alrededor del mundo, en donde sus contribuciones a las economías de múltiples países llegan a ser tan significativas que se han incorporado las perspectivas de género, de hecho, no es una novedad la existencia de una variedad de estudios donde incluyen como muestras a mujeres propietarias de negocios, pues, se le está dando gran importancia los retornos tanto sociales como financieros y económicos que resultan del enfoque de género. El presente trabajo de investigación se traza como objetivo analizar el desempeño económico de los micronegocios de la ciudad de San José de Cúcuta con un enfoque de género; para ello se hará uso de la metodología cuantitativa para el periodo comprendido entre el año 2019 hasta el año 2020 con datos de la Encuesta de Micronegocios proporcionada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

## **ABSTRACT**

Over the last two decades, the number of women business leaders around the world has increased significantly, where their contributions to the economies of multiple countries have become so significant that gender perspectives have been incorporated, in fact, it is not a novelty the existence of a variety of studies where women business owners are included as samples, since great importance is being given to the social, financial and economic returns resulting from the gender approach. The present research work aims to analyze the economic performance of microbusinesses in the city of San José de Cúcuta with a gender approach; for this purpose, the quantitative methodology will be used for the period from 2019 to 2020 with data from the Survey of Microbusinesses provided by the National Administrative Department of Statistics (DANE).

## TABLA DE CONTENIDO

<b>1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>5</b>
<b>2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y FORMULACIÓN DE LA PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>6</b>
<b>3. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>8</b>
3.1 REFERENTE TEÓRICO .....	8
3.2 ANTECEDENTES .....	10
<b>4. OBJETIVOS.....</b>	<b>12</b>
4.1 OBJETIVO GENERAL .....	12
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	12
<b>5. METODOLOGÍA .....</b>	<b>13</b>
5.1 ESPECIFICACIÓN DEL MODELO MATEMÁTICO .....	14
<b>6. DESARROLLO DE LA INVESTIGATION.....</b>	<b>14</b>
6.1 MODELO LOGIT .....	14
6.2 MODELO PROBIT .....	15
6.3 PRUEBA DEL MODELO ADECUADO .....	15
<b>7. CONCLUSIONES.....</b>	<b>21</b>
<b>8. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>22</b>

## 1. Introducción

El impacto existente del género en los resultados de las microempresas es un tema de gran interés en el mundo académico y organizacional, ya que, tanto los hombres como las mujeres han estado presentes en la actividad empresarial, permitiendo descubrir el impacto que tiene el enfoque de género en los diferentes resultados de las microempresas, Es en los años 90 donde empieza a consolidarse los estudios sobre género en el ámbito empresarial dada por la existencia de un mayor número de empresas que se encuentran dirigidas por mujeres, resaltando el papel que cumplen estas en cuestiones empresariales.

(Lanzamiento del Informe Global de Brecha de Género, 2020) indicó que el problema que más sufren las mujeres, hace referencia a los factores permanentes como, la falta de infraestructura asistencial o de acceso a capital haciendo limitadas las oportunidades laborales en cuanto al desarrollo de actividades de emprendimiento. A pesar de que en las últimas décadas se ha registrado un enorme avance en la influencia social y económica de las mujeres (Baron, Markman, & Hirska, 2001), se ha constatado de que las mujeres empresarias suelen trabajar en entornos sociales donde todavía están muy marcados los estereotipos de género, y es pertinente tener en cuenta dichos estereotipos, pues estos terminan teniendo un papel importante en cuanto a la continua existencia de diferentes resultados entre las microempresas dirigidas por hombres y mujeres, logrando que dicha caracterización de género, dificulte a las mujeres el desarrollo en total plenitud de su rol a nivel empresarial (Marlow, Patton, & Susan, 2005).

Por otro lado, si se evalúa a la mujer y al hombre sin tener en cuenta el tipo de negocio que cada uno posee, las mujeres por lo general tienden a estar en el lado perdedor puesto que sus negocios suelen ser más pequeños, con un crecimiento más lento y siendo menos rentables (Rietz & Henrekson, 2000); ya que por lo general precisan que las mujeres tienen menos deseos y motivaciones de iniciar un negocio, o poseen una educación y experiencia que resultan insuficientes para desenvolverse en el ámbito empresarial (Ahl, 2006), pero se debe tener en cuenta, que el empoderamiento de la mujer y el desarrollo económico se encuentran relacionados estrechamente, es por esto que se observa un potencial efecto directo, puesto que, se resalta la importancia que el enfoque de género logra tener en los resultados de las microempresas teniendo en cuenta otras variables, como los recursos que poseen las microempresas, poniendo

en relieve los mecanismos que nacen en estas diferencias y a través de los cuales el género puede incidir en el resultado.

## **2. Planteamiento del problema y formulación de la pregunta de investigación**

Estudios han evidenciado que las microempresas dirigidas por mujeres presentan ciertas desventajas debido principalmente a que estas siguen siendo más pequeñas, generando menor rentabilidad, ostentando menores tasas de crecimiento, además, de tener menor antigüedad y una concentración en sectores menos rentables que aquellas microempresas que son lideradas por hombres (Minniti, *Gender Issues in Entrepreneurship*, 2009), es por ello, que concluyen que las diferencias existentes en la actividad empresarial de las mujeres y los hombres llegan a ser muy pequeñas o incluso nulas cuando estos se encuentran en circunstancias parecidas, sin embargo, es ahí donde radica el problema, en obviar las diferencias de género causadas por factores situacionales, ya que hombres y mujeres no se encuentran normalmente en las mismas circunstancias.

Es claro que el número de hombres que poseen y administran una microempresa es mayor que el número de mujeres, para el año 2019 Colombia contaba con un total de 6.025.575 micronegocios, de los cuales el 61.9% de ellos equivalente a 3.641.584 micronegocios eran dirigidos por hombres, mientras que tan solo el 38,1% equivalente a 2.295.467 micronegocios eran dirigidos por mujeres, por otra parte, para el año 2020 el porcentaje de micronegocios dirigidos por hombres era del 63% y el porcentaje restante del 37% de micronegocios era liderado por mujeres (Dane, 2021), existe evidencia de que, después de corregir factores como el tamaño de la empresa y la distribución sectorial, las tasas de fracaso de las mujeres no son significativamente diferente a la de los hombres (Kalleberg, 1991), es por este motivo que una parte de la diferencia ya existente de género se deba a que es menor la cantidad de mujeres que inician un negocio, además se debe tener en cuenta que esto se da porque los hombres y las mujeres poseen características socioeconómicas totalmente diferentes, por lo tanto, si se corrigieran factores como la riqueza, la educación, la situación familiar y laboral esas diferencias disminuirían significativamente (Allen & Carter, 1997)

En el escenario de Cúcuta, para el periodo 2019 contaba con un total de 97.936 micronegocios, de tal manera que la distribución fue del 56% de micronegocios liderados por

hombres y el 44% restante de micronegocios liderados por mujeres, para el año 2020 la ciudad de Cúcuta contaba con 84.857 micronegocios, en donde el 56,35% eran dirigidos por el género masculino y el 43.65% dirigidos por el género femenino, en ambos años se puede evidenciar que es mayor el porcentaje de hombres que lideran micronegocios en esta ciudad, además, es visible que para el segundo año los micronegocios disminuyeron en 13079 en comparación con el 2019, para ese lapso de tiempo el 67% de los dueños de las microempresas se encontraban en un rango entre 18 y 50 años de edad, si bien, en cuanto a actividad económica el sector de servicios y comercio son las ramas de actividades donde más concentrado se encuentran los micronegocios.

Cabe resaltar que la educación es un atributo importante, puesto que, la capacidad de explotar oportunidades de ganancias está altamente influenciada por el capital humano, ya que en general se espera que una persona con mayores años de escolaridad y con una mayor experiencia sea mucho más productivo, para nadie es un secreto de que a lo largo de la historia las mujeres poseen menores años de escolaridad y experiencia a comparación de los hombres (Aronson, 1991), es así, que esta exigencia en muchos casos forma parte de la cultura empresarial, afectando desproporcionadamente a las mujeres ya que a diferencia de los hombres, estas son más propensas a asumir los roles relacionados con el hogar, encargadas de la crianza de los hijos y las labores domésticas, por esta razón, en muchos casos se afecta la inclinación de algunas mujeres a trabajar por cuenta propia, sin embargo, las mujeres líderes empresariales contribuyen al crecimiento, a la competitividad, a la creación de riqueza, a la innovación, al desarrollo económico y a la generación de nuevos empleos, que aunque las empresas resultan siendo más pequeñas ofrecen una oportunidad extraordinaria. Es por esto, que el presente trabajo se plantea como pregunta de investigación: ***¿Cuál es la probabilidad de incrementar el desempeño de los micronegocios de acuerdo al género del propietario en la ciudad de San José de Cúcuta para el periodo 2019-2020?***

### 3. Marco Teórico

#### 3.1 Referente Teórico

Según (Helene & Susan, 2012) dentro del discurso empresarial donde se afirma que cualquiera puede acceder a los emprendimientos solo con desearlo, se ha evidenciado un sesgo de género persistente dado por el hecho de que las mujeres y los hombres no poseen las mismas condiciones, en donde se considera a las mujeres como carentes e incompletas a diferencia de los hombres, además, se perpetua un ordenamiento jerárquico de género en donde un déficit es asociado con la feminidad y surge como norma indiscutible un discurso masculino de emprendimiento, Algunas teorías explican el emprendimiento desde una óptica de género, en donde demuestran que la disparidad existente lleva a que los emprendimientos liderados por mujeres sean menores tanto en cantidad como en resultados económicos, a continuación se abordarán algunas teorías desde un enfoque de género.

Primeramente, con la **Teoría Feminista y su relación con el emprendimiento**, es importante entender el papel de las mujeres en el discurso tradicional, no es hasta los años 60 que cobraron fuerza los movimientos feministas en donde su propósito radicaba en comprender la subordinación de las mujeres y como está no había sido abordada hasta el momento en las ciencias sociales, dado que no se documentaba la desigualdad de género existente (Lamas, 1986)

Dicha teoría feminista se encuentra dividido en tres diferentes grupos los cuales representan un momento histórico en su evolución, como en el pensamiento de teóricos y en temas abordados en estudios académicos (Harding, 1987)

En primer lugar, la **Teoría liberal feminista** abordaba al hombre y a la mujer como similares, dado que se consideraba que todos los seres humanos piensan racionalmente y que la dependencia de la mujer hacia el hombre se daba por discriminación, en cuanto al emprendimiento se entendía que las mujeres tienen más complicaciones para poder acceder a los recursos necesarios (activos, educación y experiencia) para empezar un emprendimiento (Harding, 1987), por lo cual se resalta que la mujer se encuentra en desventaja, y por ello, sus empresas obtienen menor crecimiento y menores índices de desempeño.

En segundo lugar, en la **Teoría social feminista** se explica como los académicos examinaron la contribución de la mujer en lo público, para lo cual los análisis parciales fueron distorsionadores del género, ya que solo se tenía en cuenta lo que los hombres consideraban importante, en cuanto al emprendimiento se logra destacar diferencias entre los hombres y las mujeres a la hora de iniciar y mantener un negocio, debido a que este siempre ha sido asumido por los hombres, y en cuanto a las mujeres se centran más en cuestiones de la crianza de los hijos y el hogar (Mirchandani, 1999), sin embargo, se han analizado 4 elementos en cuanto al emprendimiento femenino, desde los aspectos sociodemográficos de las líderes de negocios, como la diferencia existente entre el emprendimiento teniendo en cuenta el género, los factores asociados al inicio de un emprendimiento, hasta el emprendimiento como proceso social importante en la redefinición de género.

En último lugar, la **Teoría postestructuralista femenina** estudiada por (Harding, 1987) se centra en estudios relacionados con el maltrato físico, la violencia sexual, explotación económica y la discriminación a la que están sometidas las mujeres, sin embargo, menciona la excesiva victimización en diferentes campos lo que conlleva a la creencia de que por ser víctimas no podrán obtener beneficios al no luchar con éxito, en cuanto al emprendimiento propone un análisis del lenguaje para representar la realidad, en donde se busca dar significado a los individuos a la hora de emprender teniendo en cuentas las desventajas existentes.

Desde otra perspectiva, **la teoría institucional** favorece la comprensión de que el emprendimiento no tiene necesariamente una relación con el desarrollo económico como lo quiere mostrar la economía institucional (Warnecke, 2013), ya que deja de lado importantes variables como lo es el género y no considera una política acorde a la realidad, haciendo que el emprendimiento en las mujeres sea complejo debido a normas sociales institucionalizadas, ya que se ve la necesidad de entender el poder y como esa dinámica influye en los resultados de los emprendimientos femeninos y masculinos, además de evidenciar la marcada desigualdad de género, causa principal para que sea más difícil el emprendimiento en las mujeres, es por ello que (Warnecke, 2013) afirma que es necesaria la reducción de inequidades de género dentro de un contexto local para poder lograr un cambio.

### 3.2 Antecedentes

Según (Contreras, Huerta, Almodóvar, & Navas, 2015) en una investigación denominada “Impacto del género sobre los resultados organizacionales de las empresas chilenas”, basaba su contrastación sobre dos paneles de empresas industriales chilenas para el periodo comprendido entre 2001-2007, haciendo uso de un análisis descriptivo lograron descubrir que estas empresas obtienen resultados realmente similares, sin importar el género del propietario, a diferencia de la muestra de directivos donde se logró apreciar que las mujeres obtienen mejores resultados empresariales que los hombres; Asimismo aplicando diferentes técnicas de datos de panel, se logra descubrir que el género del propietario impacta sobre los resultados que se lograron obtener, siendo positivos para los hombres, pero negativos en el caso de las mujeres. Lo novedoso e interesante de dicho estudio radica esencialmente en que se aplicó en un país que se encuentra en vía de desarrollo, debido a que por lo general este tipo de análisis se aborda es a los países desarrollados.

Por otro lado, en España (Díaz & Jiménez, 2009) realizaron un estudio llamado “Recursos y resultados de las pequeñas empresas: nuevas perspectivas del efecto género” en donde se investigaron las posibles diferencias no solo teniendo presente las variables estructurales sino también, una concepción amplia de la dotación de recursos y de los diferentes efectos del enfoque de género. Para ello, hicieron uso de variables como el tamaño, la edad, el sector de la empresa, cuyos efectos se solapan con el sexo del empresariado, Los resultados muestran que el sexo del empresariado no es realmente una variable explicativa del resultado empresarial existente cuando se incluyen otras variables en el modelo, aunque se logró observar la existencia de un efecto moderador en los resultados empresariales, motivo por el cual, se llegó a afirmar que realmente es más complejo de lo que se logra observar en estudios previos el efecto de género sobre las actividades empresariales.

Asimismo, (Burke, FtizRoy, & Nolan, 2001) en su artículo “Self-employment Wealth and Job Creation: The Roles of Gender, Non-pecuniary Motivation and Entrepreneurial Ability” buscaban explorar la influencia de la educación, la herencia y otras características de antecedentes en la propensión a trabajar por cuenta propia; también el éxito posterior, medido por la creación de empleo y riqueza, estudiando así de esa manera los efectos de las variables regresoras en las medidas de éxito a través de la desagregación de la muestra por género, es así,

como se revelan diferencias sorprendentes entre los determinantes del desempeño empresarial masculino y femenino, se hizo uso del modelo econométrico probit en donde afirmaron que el impacto de la capacidad empresarial en el desempeño por cuenta propia hablando de los hombres muestra los efectos esperados, asociándolos positivamente a la educación postobligatoria y a la formación profesional con el valor del negocio y el número de empleados contratados, sin embargo, los mismos determinantes de la capacidad empresarial parecen tener unos efectos insignificantes en el desempeño de las mujeres empresarias, una posible explicación puede ser las diferencias sectoriales que existe entre estos, puesto que las mujeres pueden ingresar a sectores empresariales donde la educación postobligatoria y la formación profesional generan un bajo valor agregado, por otra parte las mujeres pueden verse limitadas por compromisos familiares, ya que en muchos casos estas requieren trabajar principalmente desde el hogar.

Ahora, de acuerdo a (Ahl, 2006) en un trabajo investigativo sobre mujeres empresarias y nuevas direcciones, discute qué prácticas de investigación provocan esos resultados por dichas mujeres, además sugiere nuevas direcciones de investigación que no reproducen la subordinación de las mujeres, si no que capturan más y más ricos aspectos del espíritu empresarial, en donde su objetivo radicaba en investigar las diferencias existentes entre hombres y mujeres empresarios, y se obtuvo como resultado que las diferencias eran pocas y contradictorias, asegurando que muchos investigadores no estaban dispuestos a aceptar tales resultados y se basaban en explicaciones metodológicas al respecto.

Otro estudio denominado “La influencia del sexo y la orientación del rol de género en la decisión de convertirse en un empresario” en el que (Perez, Hormiga, Martori, & Mandariaga, 2017) explica la relación entre el sexo, la orientación del rol de género y la decisión de convertirse en empresario, mediante un modelo de regresión múltiple, donde obtiene como resultados que la orientación del rol de género es un mejor predictor de la decisión de convertirse en empresario, además de ello, los resultados para la muestra completa confirman la relación entre la orientación del rol de género masculino y andrógino, mientras que también hay evidencia de orientación hacia el rol de género femenino cuando se considera solo a las mujeres.

Por último, el estudio llamado “¿Qué sabemos sobre los patrones y determinantes del espíritu empresarial femenino en los países” publicado por (Minniti & Naudé, 2010), por su parte enmarca los desafíos que plantea el espíritu empresarial femenino a la comunidad investigadora,

observa algunos hallazgos en la literatura relacionados con la comprensión transnacional del espíritu empresarial femenino y revisa la literatura existente sobre el papel y la experiencia de las mujeres empresarias en los países de desarrollo, y el objetivo principal es explicar la brecha de género en la actividad de creación de empresas en países con niveles económicos similares de desarrollo, teniendo en cuenta factores no económicos como la cultura y las instituciones, haciendo uso de un modelo de regresión logística de coeficiente aleatorio de dos niveles para identificar si estos factores influyen o no en el emprendimiento femenino, Sus resultados no muestran unos efectos directos para ninguna de las variables utilizadas, pero muestran efectos de interacción significativos e importantes.

## **4. Objetivos**

### **4.1 Objetivo General**

Analizar el desempeño económico de los micronegocios de la ciudad de San José de Cúcuta para el periodo 2019-2020 con un enfoque de género.

### **4.2 Objetivos Específicos**

1. Caracterizar los micronegocios de la ciudad de San José de Cúcuta para el periodo 2019-2020
2. Estimar el desempeño económico de los micronegocios en la ciudad de San José de Cúcuta con enfoque de género para el periodo 2019-2020
3. Explicar el efecto generado sobre el negocio, el hecho de que el dueño sea una mujer en contraste con un hombre.

## 5. Metodología

El presente trabajo se llevará a cabo mediante la metodología cuantitativa, está siendo entendida como aquella investigación “en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables” (Fernández & Diaz, 2002), El modelo propuesto será el modelo Probit y los datos utilizados en esta investigación fueron extraídos de los microdatos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) específicamente de la encuesta de Micronegocios la cual tiene como objetivo proporcionar información estadística sobre la estructura y evolución de las principales variables económicas de los micronegocios (Dane, 2021) para el periodo 2019-2020.

las variables empleadas para desarrollar cada uno de los objetivos planteados fueron:

VARIABLE	DESCRIPCION	MODULO	FUENTE
<b>P35</b>	Sexo del propietario del micronegocio	Identificación	DANE
<b>P241</b>	Edad del propietario	Identificación	DANE
<b>P3033</b>	En su negocio o actividad, usted es: 1. Patrón o empleador(a) 2. Trabajador(a) por cuenta propia	Identificación	DANE
<b>VENTAS</b>	Ventas mes anterior	Ventas o ingresos	DANE
<b>RAMA DE ACTIVIDADES</b>	1. Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca 2. Industria Manufacturera 3. Comercio 4. Servicios	Identificación	DANE

## 5.1 Especificación del modelo matemático

$$\Pr(Y = 1|X) = \phi(\beta_0 + \beta_1 + \beta_2 X)$$

Reemplazamos,

$$\Pr(Y = 1|X) = \phi(\text{Sexo} + \text{Edad} + \text{Tipo} * \text{Ventas})$$

Donde,

$\phi$  =Es la función de densidad normal acumulada

$Z = (\beta_0 + \beta_1 + \beta_2 X)$  = Z-Valor o Z-Index de un modelo Probit

$\beta_0$ =Sexo

$\beta_1$ =Edad

$\beta_2$ =Tipo

$X$  =Ventas

## 6. Desarrollo de la Investigation

### 6.1 Modelo Logit

Iteration 0:	log pseudolikelihood	=	-70.595.619
Iteration 1:	log pseudolikelihood	=	-69.746.227
Iteration 2:	log pseudolikelihood	=	-69.726.728
Iteration 3:	log pseudolikelihood	=	-69726.67
Iteration 4:	log pseudolikelihood	=	-69726.67

Logistic regression

Number of obs	=	5,399
Wald chi2(3)	=	48.50
Prob > chi2	=	0.0000
Pseudo R2	=	0.0123

Log pseudolikelihood = -69726.67

Ventas	Coef.	Robust Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]
Sexo	-.1001403	.0863258	-1.16	0.246	-.2693359 .0690552
Edad	-.0168178	.0029728	-5.66	0.000	-.0226445 -.0109912
Tipo	-.6802074	.1801937	-3.77	0.000	-.103.338 -.3270343
_cons	41.187	.3923509	10.50	0.000	3.349.706 4.887.694

De acuerdo con lo anterior, a partir del modelo Logit se analizó la variable ventas respecto a sexo, edad y tipo. De los resultados se puede concluir que al coeficiente ser negativo, no existe una relación positiva de las variables respecto a las ventas de los micronegocios de la

ciudad de Cúcuta para el periodo 2019-2020, además de ello; la variable sexo a diferencia del resto de variables no es estadísticamente significativa.

## 6.2 Modelo Probit

<b>Iteration 0:</b>	<b>log pseudolikelihood</b>	=	-70.595.619
<b>Iteration 1:</b>	<b>log pseudolikelihood</b>	=	-69.725.794
<b>Iteration 2:</b>	<b>log pseudolikelihood</b>	=	-69.719.897
<b>Iteration 3:</b>	<b>log pseudolikelihood</b>	=	-69.719.895

**Probit regression**

<b>Number of obs</b>	=	5,399
<b>Wald chi2(3)</b>	=	49.34
<b>Prob &gt; chi2</b>	=	0.0000
<b>Pseudo R2</b>	=	0.0124

**Log pseudolikelihood** = -69.719.895

Ventas	Coef.	Robust Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]
Sexo	-.0533342	.0463609	-1.15	0.250	-.1441999 .0375315
Edad	-.0091378	.0016191	-5.64	0.000	-.0123111 -.0059645
Tipo	-.3505961	.0887201	-3.95	0.000	-.5244843 -.1767078
_cons	2.290.213	.1960862	11.68	0.000	1.905.891 2.674.535

De acuerdo con lo anterior, a partir del modelo Probit se analizó al igual que el modelo anterior la variable ventas respecto a sexo, edad y tipo. De los resultados se puede concluir que existe gran similitud con el modelo Logit debido a que todas las variables excepto sexo son estadísticamente significativas, además, los coeficientes continúan teniendo una relación positiva nula, debido a que los coeficientes de todas las variables respecto a las ventas continúan siendo negativas, por lo tanto, el desempeño teniendo en cuenta las ventas de los micronegocios no depende del género, por lo que es indistinto para el caso de la ciudad de Cúcuta.

## 6.3 Prueba del Modelo Adecuado

A continuación se hará una comparación del criterio de información Akaike y el criterio de información Bayesiano tanto para el modelo Logit como para el modelo Probit, para definir de tal manera cuál de los dos modelos se ajusta mejor.

### Logit

(Efron's R2, Count R2, and Adj Count R2 not calculated if pweight used)				
Log-Lik Intercept Only:	-70.595.619		Log-Lik Full Model:	-69.726.670
D(5395):	139.453.340		LR(3):	1.737.897
			Prob > LR:	0.000
McFadden's R2:	0.012		McFadden's Adj R2:	0.012
Maximum Likelihood R2:	1.000		Cragg & Uhler's R2:	1.000
McKelvey and Zavoina's R2:	0.491		Efron's R2:	.
Variance of y*:	6.468		Variance of error:	3.290
Count R2:	.		Adj Count R2:	.
AIC:	25.831		AIC*n:	139.461.340
BIC:	93.088.877		BIC':	-1.712.115

### Probit

(Efron's R2, Count R2, and Adj Count R2 not calculated if pweight used)				
Log-Lik Intercept Only:	-70.595.619		Log-Lik Full Model:	-69.719.895
D(5395):	139.439.790		LR(3):	1.751.448
			Prob > LR:	0.000
McFadden's R2:	0.012		McFadden's Adj R2:	0.012
Maximum Likelihood R2:	1.000		Cragg & Uhler's R2:	1.000
McKelvey and Zavoina's R2:	0.473		Efron's R2:	.
Variance of y*:	1.897		Variance of error:	1.000
Count R2:	.		Adj Count R2:	.
AIC:	25.828		AIC*n:	139.447.790
BIC:	93.075.327		BIC':	-1.725.666

Dando continuidad, es importante el comando “Fitstat” debido a que calcula una variedad de medidas para muchos tipos de modelos de regresión, incluido los usados anteriormente, sin embargo, será utilizado para comparar medidas de ajustes para dos diferentes modelos Logit y Probit para verificar cual de ellos es el más apto, para analizar dicha información se hará uso del criterio de información de Akaike (AIC) el cual es de 25.831 y por otro lado el criterio de información Bayesiana (BIC) el cual es 93088.877 en el caso del modelo Logit, en cuanto al Probit, el (AIC) es de 25.828 y el (BIC) es de 93075.327.

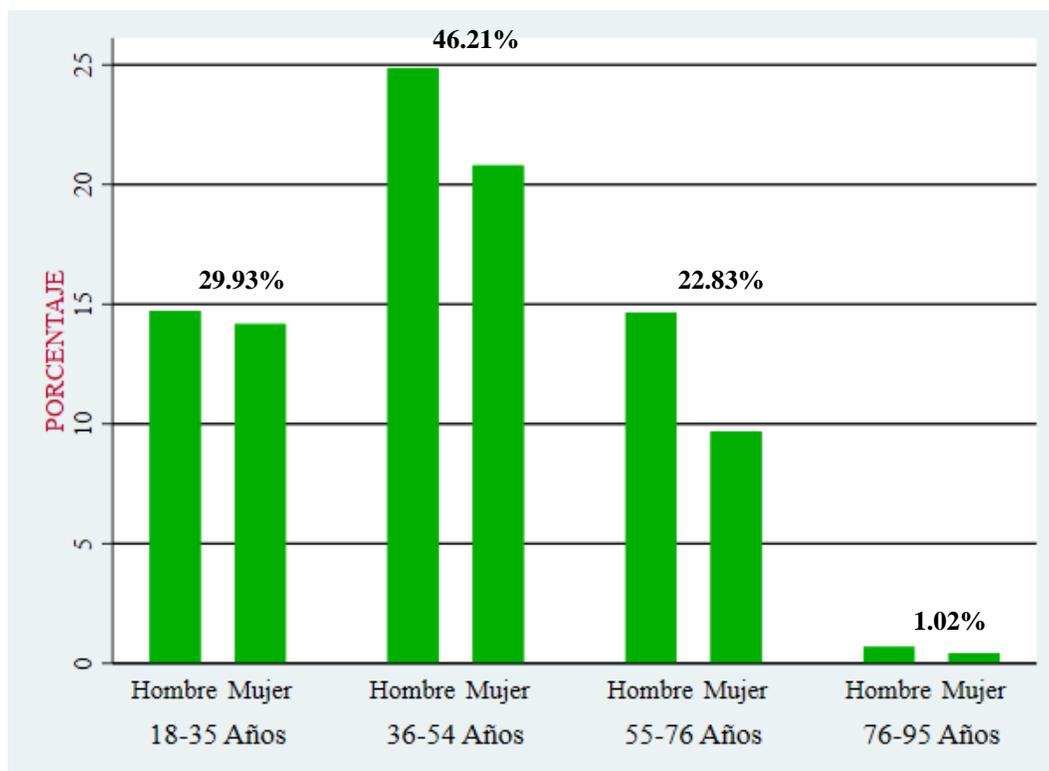
	(AIC)	BIC
<b>LOGIT</b>	25.831	93088.877
<b>PROBIT</b>	25.828	93075.327

Partiendo de lo anterior, se evidencia que el modelo Probit es el más apto puesto que el criterio de información de Akaike y el criterio de información de Bayesiana es menor en comparación con el modelo Logit.

Como se puede evidenciar en la Figura 1, para el periodo 2019-2020 es continua la tendencia de que el número de hombres que lideran los micronegocios es mayor en los diferentes rangos de edad, sin embargo, la diferencia total no es tan significativa (12.3%) respecto a las mujeres, aunque es importante resaltar que para el segundo año los micronegocios de la ciudad de Cúcuta disminuyeron en un 13.35%.

**Figura 1**

*Distribución de los Micronegocios Según el Género y la Edad de las Personas*

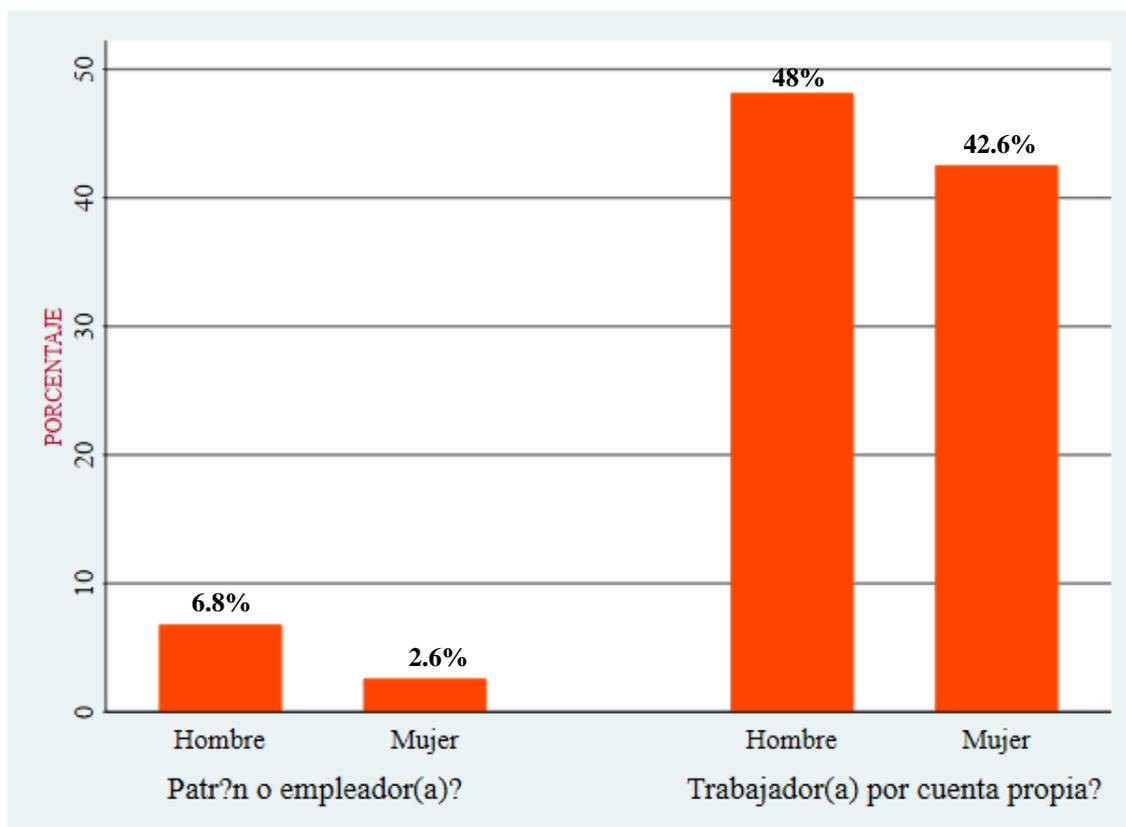


*Fuente: Encuesta de Micronegocio-DANE (2019-2020); Elaboración Propia*

De acuerdo con la Figura 2, tan solo el 9.4% de los micronegocios de la ciudad de Cúcuta tienen patron o empleador, de los cuales el 6.8% corresponde a los hombres y tan solo el 2.6% a las mujeres, lo que significa que esas personas dirigen su propia empresa utilizando uno o más trabajadores remunerados que pueden llegar hasta un total de 9 trabajadores, mientras que por otro lado, el 90.6% son trabajadores por cuenta propia, de los cuales el 42.6% corresponde a mujeres y el 48% a hombres, es decir, trabajan de forma independiente, por lo tanto tiene su propio negocio, oficio o arte y trabajan por su cuenta.

**Figura 2**

*Distribución de los Micronegocios Según el Genero y Tipo de Actividad de la Persona*

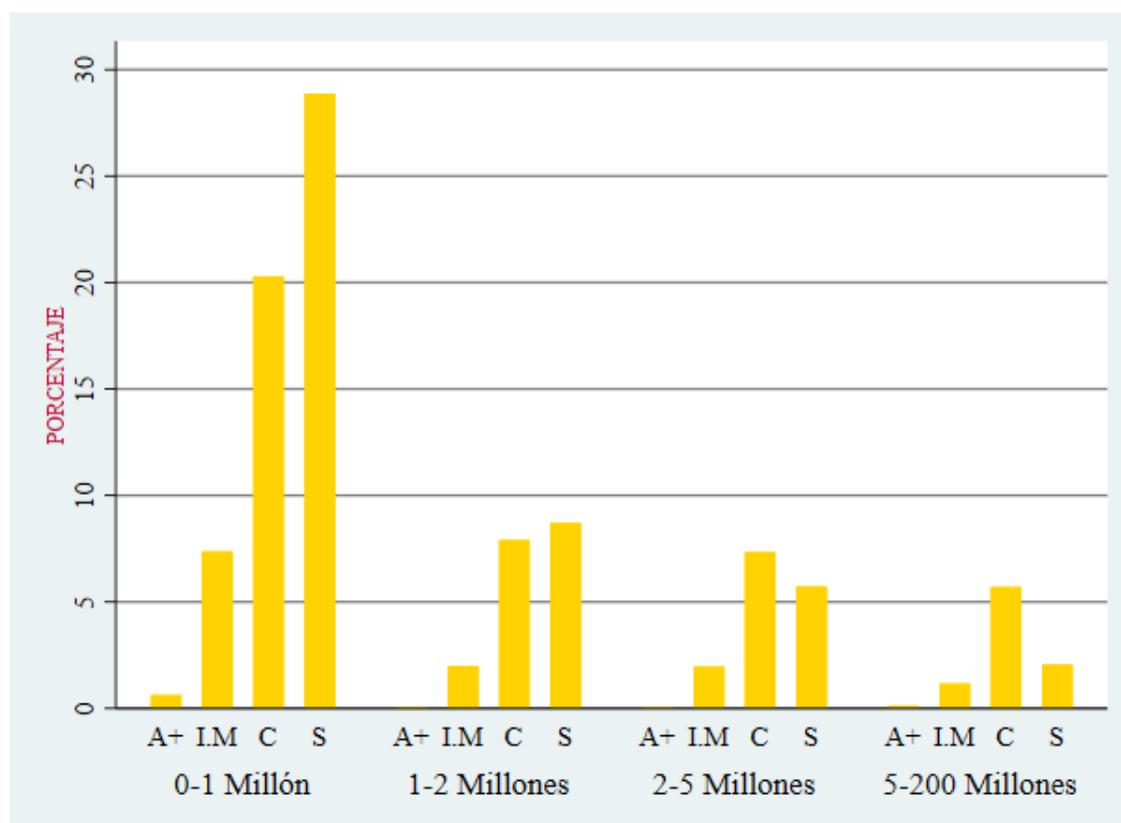


*Fuente: Encuesta de Micronegocio-DANE (2019-2020); Elaboración Propia*

Se puede apreciar en la Figura 3, que el sector del comercio y el de servicios con un 41,23% y un 45.49% respectivamente son las actividades económicas que lideran mayormente los micronegocios de la Ciudad de Cucuta para el periodo 2019-2020, mientras que por otro lado entre la industria manufacturera, la agricultura, ganadería, caza, pesca y sicultura no ocupa más de 14%, en cuanto a las ventas el 57.1% de los micronegocios tienen ventas hasta hasta 1 millón de pesos, el 18,7% de ellas oscilas entre los 2 millones, el 15% hasta 5 millones y el 9% restante es de ventas mayores de 5 millones hasta 200 millones, por lo tanto, el promedio de ventas es de 2.274.409 pesos.

**Figura 3**

*Distribución de los Micronegocios Según la Rama de Actividades Económicas y Ventas*

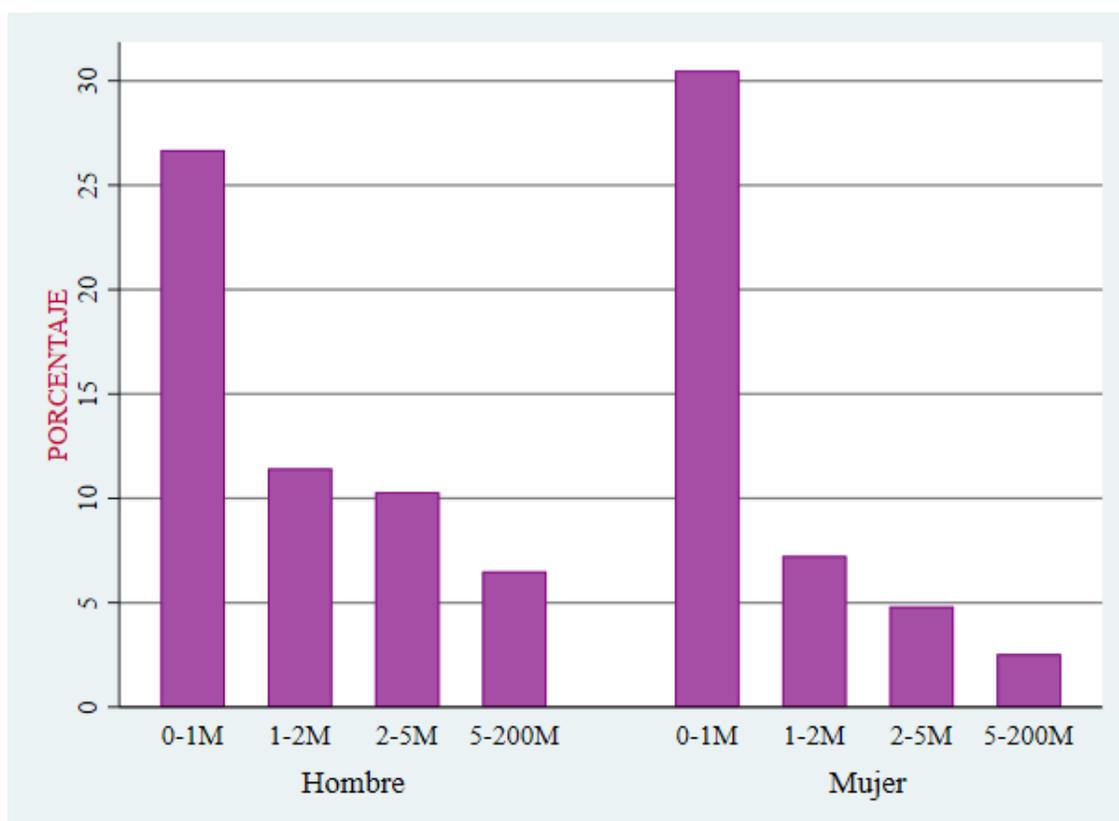


*Fuente: Encuesta de Micronegocio-DANE (2019-2020); Elaboración Propia*

De la Figura 4 se puede resaltar el hecho de que son las mujeres quienes menos ventas de altos valor tienen, puesto que, solo sobrepasan los micronegocios liderados por hombres en ventas de 0 hasta un millón de pesos, mientras que estos superan casi el doble de ventas desde 1 millón hasta 200 millones de pesos.

**Figura 4**

*Distribución de los Micronegocios Según el Género del Propietario y las Ventas*



*Fuente: Encuesta de Micronegocio-DANE (2019-2020); Elaboración Propia*

## 7. Conclusiones

De acuerdo con los resultados anteriores, se puede apreciar que no existe influencia del genero en el desempeño economico de los micronegocios de Cúcuta para el periodo 2019-2020 debido a que el modelo probit demuestra principalmente que el sexo no es una variable estadísticamente significativa respecto a las ventas, y por otra parte el coeficiente tiene un comportamiento negativo, afirmaba (Storey, 2004) que no hay diferencias estadísticamente significativas entre el desempeño económico de las empresas lideradas por hombres y mujeres, sin embargo, hay controversias con la temática, puesto que, autores como (Allen & Carter, 1997) manifestaban el caso de Estados Unidos donde el desempeño económico de los negocios liderados por mujeres eran más lentos que los liderados por hombres, en consecuencia, sus negocios resultaban ser más pequeños y menos rentables principalmente por la falta de acceso a financiación.

Por otra parte, la mayor cantidad de personas dueñas de micronegocios oscilan entre los 18 y los 54 años con un 76.14%, en donde se concentra los microempresarios entre 36 y 54 años con un 46.21%, cabe resaltar el hecho de que es continua la tendencia de mayor número de hombres que lideran las microempresas en comparación al número de mujeres para los dos años, sin embargo, la diferencia no es muy significativa (12.3%), teniendo en cuenta además, la disminución de micronegocios para el segundo año en comparación con el 2019, tan solo el 9.4% equivalente a 17.125 de 182.794 micronegocios tienen más de un empleado hasta máximo nueve, el restante corresponde a quienes trabajan por cuenta propia.

Consecuentemente, en cuanto a la actividad económica en la que nace las unidades productivas, se tiene que los sectores que jalonan estos micronegocios son el comercio y los servicios con un 41.23% y 45.49% respectivamente, por otro lado, teniendo en cuenta las ventas es notable que en el rango de 0 a 2 millones el sector que más porcentaje obtuvo fue el de servicios, mientras que de 2 millones en adelante, el sector con mayor porcentaje fue el de comercio, es importante resaltar que las mujeres son más propensas a tener ventas de 0 a 1 millón de pesos representado en un 31%, por encima de los hombres que obtuvieron alrededor del 26.5%, aunque en los otros rangos los hombre superan por el doble a las mujeres a partir de 2 millones en adelante.

Para concluir, los empresarios parecen construir una proporción significativa de los trabajadores por cuenta propia en la ciudad de Cúcuta, además se resalta el mayor el número de hombres que lideran un micronegocio, pero demuestra que la diferencia entre mujeres que deciden emprender y liderar un micronegocio no es tan marcado, sin embargo, estas obtienen menores ventas, y se mantienen en un rango de 0 a 1Millon de pesos con alrededor del 32%, se ha podido lograr mucho en el campo del emprendimiento de las mujeres, y es claro que, se presta para un variedad de investigaciones adicionales (Minniti & Naudé, 2010), si bien, no hay un consenso acerca del efecto de género en cuanto al desempeño de los micronegocios, como resultado se suele concluir que las diferencias existentes en la actividad empresarial femenino como masculino son nulas o muy pequeñas.

## 8. Bibliografía

- Ahl, H. (2006). *Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions*. Retrieved from [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-26078-1\\_4](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-26078-1_4)
- Allen, & Carter. (1997). *Determinantes del tamaño de las empresas propiedad de mujeres: Elección o barreras a los recursos*.
- Aronson. (1991). *Trabajo por cuenta propia: Una perspectiva del mercado laboral*.
- Baron, R. A., Markman, G. D., & Hirska, A. (2001). *Perceptions of Women and Men as Entrepreneurs: Evidence for Differential Effects of Attributional Augmenting*. Retrieved from <https://sci-hub.se/10.1037/0021-9010.86.5.923>
- Burke, A., FtizRoy, F., & Nolan, M. A. (2001). *Self-employment Wealth and Job Creation: The Roles of Gender, Non-pecuniary Motivation and Entrepreneurial Ability*. Kluwer Academic Publisher.
- Contreras, S., Huerta, P., Almodóvar, P., & Navas, J. (2015). *Impacto del género sobre los resultados organizacionales de las empresas chilenas*. Revista de Ciencias Sociales (RCS).
- Dane. (2021). *Encuesta de Micronegocios*.

- Díaz, C., & Jiménez, J. (2009). *Recursos y Resultados de las Pequeñas Empresas: Nuevas Perspectivas del Efecto Género*.
- Fernández, P., & Diaz, P. (2002). *fisterra.com*. Retrieved from [https://fisterra.com/mbe/investiga/cuanti\\_cuali/cuanti\\_cuali2.pdf](https://fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali2.pdf)
- Harding, S. (1987). *Is there a Feminist Method?* Retrieved from <https://es.scribd.com/document/362056389/Harding-Sandra-Existe-Un-Metodo-Feminista-1987>
- Helene, & Susan. (2012). *EXploring the dynamics of gender, feminism and entrepreneurship: advancing debate to scape a dead end?* Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1350508412448695>
- Kalleberg. (1991). *Gender and Organisational Performance Determinants of Small Business Survival and Success*. Retrieved from [https://www.scirp.org/\(S\(351jmbntvnsjt1aadkposzje\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1617763](https://www.scirp.org/(S(351jmbntvnsjt1aadkposzje))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1617763)
- Lamas, M. (1986). *La Antropología Feminista y La Categoría Género*. Retrieved from <https://es.scribd.com/document/523109728/Lamas-Marta-1986-La-Antropologia-Feminista-y-La-Categoria-Genero>
- Lanzamiento del Informe Global de Brecha de Género*. (2020). Retrieved from Foro Económico Mundial: <https://es.weforum.org/press/2019/12/gggr20-33b4437b58>
- Marlow, Patton, D., & Susan. (2005, 11). *All Credit to Men? Entrepreneurship, Finance, and Gender*. Retrieved from <https://journals.sagepub.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2005.00105.x>
- Minniti, M. (2009). *Gender Issues in Entrepreneurship*. Retrieved from [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1543464](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1543464)
- Minniti, M., & Naudé, W. (2010). Retrieved from <https://link.springer.com/article/10.1057/ejdr.2010.17>

- Mirchandani, K. (1999). *Feminist Insight on Gendered Work: New Directions in Research on Women and Entrepreneurship*. *Gender, Work & organization*.
- Mundial, F. E. (2020). *Lanzamiento del Informe Global de Brecha de Género 2020*. Retrieved from <https://es.weforum.org/press/2019/12/gggr20-33b4437b58>
- Perez, A., Hormiga, E., Martori, J., & Mandariaga, R. (2017). *The influence of sex and gender-role orientation in the decision to become an entrepreneur*. Retrieved from [https://www.researchgate.net/publication/312891001\\_The\\_influence\\_of\\_sex\\_and\\_gender-role\\_orientation\\_in\\_the\\_decision\\_to\\_become\\_an\\_entrepreneur](https://www.researchgate.net/publication/312891001_The_influence_of_sex_and_gender-role_orientation_in_the_decision_to_become_an_entrepreneur)
- Rietz, D., & Henrekson. (2000). *Testing the Female Underperformance Hypothesis*. *Small Business Economics*. Retrieved from <https://link.springer.com/article/10.1023/A:1008106215480>
- Salyer, K. (2019). *Más de una vida por delante: 100 años para alcanzar la paridad de género en el mundo*.
- Storey, D. (2004). *Racial and gender discrimination in the micro firms credit market? Evidence from Trinidad and Tobago*. *Small Business Economics*.
- Warnecke, T. (2013). *Entrepreneurship and Gender: An Institutional Perspective*. Retrieved from <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.2753/JEI0021-3624470219>