

El Mito de la Autonomía: El "Emprendedurismo" Femenino como Estrategia de Supervivencia y Fusión del Cuidado en el Perú

En las últimas tres décadas, América Latina y el Perú han experimentado una narrativa entusiasta en torno al "emprendedurismo" femenino, presentándolo como la panacea del empoderamiento económico y la autonomía de las mujeres. Sin embargo, al desarmar la construcción estadística y discursiva de este fenómeno, emerge una realidad estructural drásticamente opuesta: la proliferación de microempresas lideradas por mujeres no refleja una inserción virtuosa en mercados de innovación, sino una estrategia de resiliencia forzada frente a un mercado laboral excluyente y un Estado profundamente deficitario en la provisión de cuidados.

El presente ensayo sostiene que el "espíritu empresarial" de las mujeres de sectores populares en el Perú es, en esencia, la respuesta a una triple opresión estructural: una persistente informalidad laboral, la histórica división sexual del trabajo, y la obligatoriedad de resolver de forma privada y precarizada la economía del cuidado.

Para el año 2019, la tasa de informalidad de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada alcanzaba el 72.7%, reflejando el carácter estructuralmente precario del mercado laboral peruano. Lejos de disminuir, esta problemática continuó afectando de manera desproporcionada a las mujeres, de modo que para el año 2025 el 78.4% de las trabajadoras se encontraba inserta en condiciones de informalidad (Pérez, 2025). Estas cifras evidencian que el mercado de trabajo no opera como un espacio neutral donde los individuos acceden a oportunidades laborales únicamente en función de sus capacidades o preferencias. Por el contrario, se configura como una estructura segmentada y jerarquizada que concentra a las mujeres en los sectores más vulnerables de la economía, caracterizados por menores niveles de protección social, estabilidad laboral e ingresos.

En este contexto, la inserción laboral femenina no ha respondido históricamente a un proceso de absorción de mano de obra de calidad ni a una expansión equitativa de oportunidades económicas. Según el Ministerio de la Producción (2020), las mujeres se concentran principalmente en actividades del sector terciario, particularmente en el comercio y los servicios comunales o personales, así como en determinadas ramas manufactureras de baja calificación, entre ellas la industria textil y de confecciones. Como ya advertían Guzmán y Portocarrero (1985), estas ocupaciones suelen caracterizarse por tareas rutinarias y repetitivas, extensas jornadas de trabajo, bajos niveles salariales y limitadas posibilidades de movilidad ocupacional. En consecuencia, la participación creciente de las mujeres en la actividad económica no necesariamente ha significado una mejora equivalente en la calidad del empleo, sino que con frecuencia

ha implicado su incorporación a segmentos laborales marcados por la precariedad, la informalidad y la persistente desigualdad de género.

La narrativa contemporánea del "espíritu emprendedor" o "emprendedurismo" femenino en el Perú ha sido instrumentalizada mediáticamente como un símbolo de empoderamiento, autonomía y resiliencia voluntaria. No obstante, la evidencia estadística destruye este imaginario romántico. En el Perú, las mujeres representan el 51% de los propietarios de las micro y pequeñas empresas (MYPE) creadas en el año 2023. Sin embargo, este volumen empresarial está motivado directamente por la exclusión: el 53,4% de estas MYPE nacieron estrictamente por necesidad económica ante la ausencia de empleo formal y de redes de apoyo social, una cifra que se incrementó desde el 48,8% registrado en el 2019 (Comex, 2023). Datos adicionales corroboran que el 62.2% al 2017 de las conductoras de una MYPE inició su negocio por la urgencia de autogenerarse ingresos para subsistir, mientras que un 4,6% lo hizo para percibir ingresos adicionales. Por su parte, para los hombres fue de un 12% (Ministerio de la producción). El emprendimiento de las mujeres en el Perú no surge, por lo tanto, a partir del reconocimiento planificado de una oportunidad de negocio innovadora o de la acumulación de excedentes, sino como una estrategia drástica de supervivencia familiar frente a la discriminación y las barreras de acceso del mercado laboral formal.

El concepto de identificación de nichos de oportunidad proviene de la literatura clásica del emprendimiento, según la cual los individuos crean empresas para aprovechar oportunidades existentes en el mercado y generar valor económico (Nel et al., 2010; Lambing y Kuehl, 1998). Sin embargo, la evidencia sobre emprendimiento femenino en América Latina cuestiona la aplicabilidad de este enfoque para explicar la inserción económica de muchas mujeres en actividades de comercio y servicios. Aguilar-Rosado y Campos-Sánchez (2024) concluyen que el emprendimiento femenino surge predominantemente por necesidad antes que, por la identificación de oportunidades de negocio, siendo factores como el desempleo, la brecha salarial y la discriminación laboral los principales detonantes de la actividad emprendedora femenina. Asimismo, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2020) muestra que las mujeres reportan con mayor frecuencia que emprenden para generar ingresos ante la escasez de empleo, mientras que los hombres suelen estar más motivados por la acumulación de riqueza o la continuidad de negocios familiares. En este sentido, el ingreso de las mujeres al sector terciario no responde necesariamente a una búsqueda deliberada de ventajas competitivas, sino a estrategias de supervivencia frente a mercados laborales incapaces de absorberlas en empleos formales y de calidad.

Por otro lado, la noción de optimización de capitales, derivada de la teoría del capital humano, sostiene que las personas invierten en educación, experiencia y habilidades para posteriormente obtener mayores retornos en el mercado laboral. No obstante, la literatura de género demuestra que dichos retornos no se distribuyen de manera neutral. En ocupaciones altamente feminizadas, especialmente aquellas asociadas al trabajo doméstico, los cuidados y los servicios personales, persisten mecanismos de segregación ocupacional y desvalorización social que limitan la rentabilidad de las capacidades adquiridas por las mujeres. La OIT señala que el trabajo de cuidados es realizado mayoritariamente por mujeres y suele caracterizarse por bajas remuneraciones, escasa protección laboral y dificultades para acceder a condiciones de trabajo decente. Además, muchas mujeres abandonan o restringen su participación en el mercado formal debido a las responsabilidades de cuidado no remunerado, afectando negativamente sus trayectorias laborales y su autonomía económica. Por su parte, Pérez y Llanos (2015) muestran que el trabajo doméstico remunerado en el Perú continúa siendo una ocupación predominantemente femenina, informal y con importantes déficits de derechos laborales, mientras que incluso la educación superior genera retornos menores debido a la combinación de discriminaciones asociadas al género, origen migrante y condición étnica. En consecuencia, lejos de optimizar el capital humano acumulado, el mercado laboral reproduce mecanismos de subvaloración del trabajo femenino, especialmente cuando este es percibido como una extensión natural de las tareas reproductivas y domésticas tradicionalmente asignadas a las mujeres.

Si bien, como se mencionó, se documenta que las mujeres representan el 43% de los propietarios de micro y pequeñas empresas (MYPE) y que cerca del 39% de las peruanas se consideran "emprendedoras", el 77.3% de estas iniciativas operan en la informalidad. Para comprender la fisonomía de la microempresaria informal en el Perú, es imperativo cruzar las variables económicas con la economía del cuidado. La literatura de género clásica en el Perú (Guzmán y Portocarrero, 1985) ya advertía que la mujer popular se constituye como una sujeta "dos veces mujer" o doblemente trabajadora, al tener que asumir simultáneamente la carga productiva (remunerada) y reproductiva (doméstica e invisible).

Conforme a la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (2024), las mujeres peruanas dedican un promedio de 4 horas y 48 minutos diarias al trabajo doméstico no remunerado, mientras que los hombres apenas destinan 1 hora y 35 minutos. En días laborables, la sobrecarga de cuidados de la mujer asciende a 5 horas con 7 minutos.

Esta asimetría temporal condiciona de manera absoluta la movilidad física y laboral de las mujeres. Ante la ausencia de un Sistema Nacional de Cuidados y guarderías públicas accesibles, el entorno formal (con sus horarios rígidos y disciplinas inflexibles) se vuelve incompatible con la vida familiar, obligando a las mujeres a declinar opciones laborales estables.

El resultado es la materialización de lo que los estudios de género denominan la fusión entre trabajo productivo y trabajo de cuidados. Desde la economía feminista, se sostiene que las mujeres suelen desarrollar actividades económicas compatibles con las responsabilidades domésticas y de cuidado que les son socialmente asignadas. Debido a la persistencia de la división sexual del trabajo, muchas mujeres optan por ocupaciones que pueden realizar desde el hogar o en espacios cercanos a este, permitiéndoles combinar simultáneamente la generación de ingresos con el cuidado de hijos, adultos mayores y tareas domésticas (Carrasco, 2003; Rodríguez Enríquez, 2015). En consecuencia, actividades como la venta de alimentos, el comercio minorista o los pequeños negocios familiares no representan una especialización empresarial basada en ventajas competitivas, sino una estrategia que permite compatibilizar las exigencias del mercado con las responsabilidades reproductivas. De esta manera, el trabajo remunerado y el trabajo de cuidados dejan de ser esferas separadas y pasan a constituir actividades simultáneas e interdependientes, reproduciendo una inserción laboral marcada por la informalidad, la precariedad y las limitadas posibilidades de acumulación económica. Así, el hogar popular sufre una transformación: deja de ser únicamente la esfera privada de reproducción para convertirse simultáneamente en el centro físico de producción económica. La sala de la vivienda se transforma en una bodega; la puerta de la casa, en un puesto de comida; y la cocina, en un taller de costura para subsistir. El cliente y el hijo, la mercancía y la tarea escolar, conviven en un mismo espacio de manera simultánea y fragmentada.

Sin embargo, la transferencia de los costos sociales de las crisis hacia el trabajo invisible de las mujeres no constituye un fenómeno nuevo ni exclusivo del Perú. Caroline Moser (1993), a partir de su marco conceptual del triple rol femenino, demuestra que las mujeres desempeñan simultáneamente funciones productivas, reproductivas y comunitarias, lo que las convierte en las principales amortiguadoras de los períodos de crisis económica. Ella menciona que las mujeres desempeñan simultáneamente un rol productivo, un rol reproductivo y un rol comunitario, lo que las convierte en las principales amortiguadoras de las crisis económicas. Cuando el Estado reduce su capacidad de provisión o los hogares experimentan una caída de ingresos, las necesidades básicas no desaparecen, sino que son absorbidas mediante una

intensificación del trabajo femenino no remunerado. De esta manera, los costos de las crisis son transferidos desde la esfera pública hacia los hogares y, específicamente, hacia el tiempo de las mujeres. Cuando el Estado reduce la provisión de servicios públicos o los hogares experimentan una caída de ingresos, las necesidades de alimentación, cuidado, salud y reproducción cotidiana no desaparecen; por el contrario, son absorbidas mediante una intensificación del trabajo femenino no remunerado. En este sentido, las políticas económicas suelen asumir implícitamente una disponibilidad ilimitada del tiempo de las mujeres para compensar las deficiencias institucionales y sostener el bienestar familiar (Moser, 1993).

Este proceso se encuentra asociado a lo que Moser identifica como un sesgo en la división sexual del trabajo. Las políticas públicas suelen tratar a hombres y mujeres como agentes económicos homogéneos, ignorando que las mujeres enfrentan restricciones estructurales derivadas de su responsabilidad histórica en las tareas domésticas y de cuidado. Como señalan Kergoat (2003) y Federici (2013), la división sexual del trabajo asigna a las mujeres la responsabilidad principal de la reproducción social, limitando su capacidad de incorporarse plenamente al empleo remunerado sin asumir una carga adicional de trabajo. En consecuencia, cualquier estrategia de generación de ingresos supone para muchas mujeres una doble o incluso triple jornada laboral.

Asimismo, las políticas económicas reproducen un sesgo respecto al trabajo doméstico no remunerado al asumir que las actividades necesarias para sostener la vida continuarán realizándose independientemente de los recortes presupuestarios, el deterioro de los servicios públicos o el incremento del costo de vida. La economía feminista ha demostrado que el trabajo de cuidados constituye una condición indispensable para la reproducción de la fuerza laboral y para el funcionamiento del sistema económico en su conjunto, aunque permanezca invisibilizado en las estadísticas tradicionales y excluido de los mecanismos de remuneración (Folbre, 2006; Carrasco, 2003). De este modo, una parte significativa de los costos de ajuste económico es trasladada desde el Estado y el mercado hacia los hogares, donde son absorbidos principalmente por las mujeres.

Del mismo modo, la idea de que el hogar constituye una unidad homogénea de intereses ha sido ampliamente cuestionada por la literatura especializada. Sen (1990) sostiene que los hogares son espacios donde existen relaciones desiguales de poder, negociación y acceso a recursos, por lo que los costos de las crisis no se distribuyen equitativamente entre sus miembros. Las mujeres suelen contar con menor capacidad

de negociación debido a su dependencia económica y a las normas de género predominantes, lo que incrementa la probabilidad de que absorban una proporción desmedida de las responsabilidades domésticas y de cuidado durante períodos de crisis.

La magnitud económica de este trabajo invisible resulta considerable. Diversos estudios sobre cuentas satélite del trabajo doméstico han mostrado que las actividades domésticas y de cuidado no remuneradas representan una proporción significativa de la producción nacional, equivalente a aproximadamente una quinta parte del producto interno bruto peruano. Este hallazgo evidencia que una parte sustancial del bienestar social y de la reproducción de la fuerza laboral depende de actividades realizadas fuera del mercado y sostenidas principalmente por mujeres. En consecuencia, el sistema económico obtiene beneficios directos de este trabajo gratuito, mientras los costos asociados a su realización permanecen privatizados dentro de los hogares.

La pandemia de COVID-19 profundizó estas dinámicas estructurales. Según la CEPAL (2021), las mujeres experimentaron una caída más pronunciada en la participación laboral debido al incremento de las responsabilidades de cuidado generado por el cierre de escuelas, centros de atención infantil y otros servicios de apoyo. Paralelamente, la OIT (2021) identificó a las trabajadoras domésticas como uno de los grupos más afectados por la pérdida de empleo e ingresos durante la emergencia sanitaria. Como resultado, numerosas mujeres recurrieron al autoempleo informal y a pequeñas actividades económicas de subsistencia como mecanismo para compensar la pérdida de ingresos familiares.

Este escenario fortaleció un círculo vicioso de precarización. La ausencia de sistemas públicos robustos de cuidado obliga a muchas mujeres a combinar largas jornadas de trabajo remunerado con extensas responsabilidades domésticas y familiares. Desde la perspectiva de Moser (1993), las estrategias de supervivencia implementadas durante las crisis tienen límites materiales y temporales. Cuando la carga acumulada de trabajo excede la capacidad disponible de tiempo y energía, emergen situaciones de agotamiento físico, estrés psicológico y deterioro de las condiciones de vida. La literatura reciente denomina a este fenómeno “pobreza de tiempo”, una situación en la que las mujeres disponen de cada vez menos tiempo para el descanso, la educación, la participación social o el autocuidado (Antonopoulos y Hirway, 2010).

Desde esta perspectiva, el denominado emprendimiento femenino por necesidad no puede interpretarse únicamente como una expresión de autonomía económica o espíritu empresarial. Más bien, constituye una respuesta adaptativa frente a la insuficiencia de

empleos formales, la ausencia de servicios públicos de cuidado y la persistencia de estructuras históricas de desigualdad de género. La expansión de pequeños negocios liderados por mujeres refleja, en gran medida, la capacidad de estas para sostener la reproducción social en contextos de crisis y exclusión laboral. Sin embargo, presentar esta realidad como una historia de éxito emprendedor implica invisibilizar las condiciones estructurales que obligan a millones de mujeres a recurrir al autoempleo como mecanismo de subsistencia.

Desde una perspectiva crítica, el discurso del emprendimiento femenino cumple una función ideológica importante: desplaza la atención desde los problemas estructurales del mercado laboral hacia las capacidades individuales de las mujeres. De esta manera, la precariedad deja de interpretarse como el resultado de la insuficiente generación de empleo formal, de la debilidad de los sistemas de protección social o de la desigual distribución de las responsabilidades de cuidado, y pasa a ser concebida como un desafío que cada mujer debe resolver mediante esfuerzo, creatividad y resiliencia. Como advierte la economía feminista, esta narrativa corre el riesgo de responsabilizar individualmente a las mujeres por problemas que tienen causas colectivas e institucionales (Carrasco, 2003; Rodríguez Enríquez, 2015).

En este contexto, las microempresas cumplen frecuentemente una función de amortiguación social. Allí donde el Estado no provee servicios de cuidado suficientes y donde el mercado laboral no genera empleos dignos, el emprendimiento informal aparece como una estrategia de supervivencia que absorbe las tensiones económicas del sistema. El problema es que esta capacidad de adaptación suele ser interpretada erróneamente como evidencia de éxito económico. En realidad, muchas mujeres sostienen sus negocios mediante jornadas extensas de trabajo, bajos niveles de rentabilidad, ausencia de protección social y una constante combinación entre actividades productivas y reproductivas. La aparente autonomía que proporciona el autoempleo frecuentemente esconde una forma distinta de precariedad.

Por ello, el desafío para las políticas públicas no consiste únicamente en promover más emprendimientos femeninos ni en ampliar el acceso al microcrédito. Si las causas estructurales de la informalidad permanecen intactas, estas medidas terminan administrando la precariedad en lugar de transformarla. La evidencia internacional muestra que el empoderamiento económico sostenible de las mujeres requiere intervenciones mucho más profundas: la creación de empleo formal de calidad, la reducción de las brechas salariales, la ampliación de los sistemas de protección social y, especialmente, la construcción de sistemas nacionales de cuidados que redistribuyan

las responsabilidades actualmente concentradas en los hogares y, dentro de ellos, en las mujeres.

En el caso peruano, la implementación de un Sistema Nacional de Cuidados constituye una condición fundamental para ampliar la libertad económica femenina. La existencia de guarderías públicas accesibles, centros de atención para personas dependientes, servicios comunitarios de cuidado y licencias corresponsables permitiría liberar tiempo femenino y reducir uno de los principales obstáculos para la inserción laboral formal. De igual forma, resulta indispensable fortalecer la fiscalización laboral, promover la formalización empresarial, ampliar la cobertura de seguridad social y diseñar políticas de empleo con enfoque de género que reconozcan las barreras específicas que enfrentan las mujeres en el mercado de trabajo.

En última instancia, el verdadero indicador de autonomía económica no debería ser el número de mujeres que emprenden por necesidad, sino la capacidad efectiva que tienen para elegir entre distintas alternativas laborales en condiciones de igualdad. Mientras el cuidado continúe siendo tratado como una responsabilidad privada y predominantemente femenina, y mientras el empleo formal siga siendo inaccesible para amplios sectores de la población femenina, el emprendimiento por necesidad seguirá funcionando como un mecanismo de compensación frente a las fallas estructurales del mercado laboral y del Estado, antes que como una auténtica vía de emancipación económica y justicia social.

Bibliografía

- Aguilar-Rosado, N., & Campos-Sánchez, A. (2024). *"Necesidad y oportunidad" como motivaciones para el emprendimiento femenino en Latinoamérica*.
- Antonopoulos, R., & Hirway, I. (Eds.). (2010). *Unpaid Work and the Economy: Gender, Time Use and Poverty in Developing Countries*. Palgrave Macmillan.
- Becker, G. S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. University of Chicago Press.
- Carrasco, C. (2003). *La sostenibilidad de la vida humana: ¿un asunto de mujeres?* En M. T. León (Ed.), *Mujeres y trabajo: cambios impostergables*. Veraz Comunicación.
- Comex Perú. (2023). *Las mujeres y el emprendimiento en el Perú*. Recuperado de <https://comex-assets.s3.amazonaws.com/comex-assets/web/posts/9166/reporte-mypes-2023.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). *La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad*. Naciones Unidas.
- Federici, S. (2013). *Revolution at Point Zero: Housework, Reproduction and Feminist Struggle*. PM Press.

- Folbre, N. (2006). *Measuring Care: Gender, Empowerment and the Care Economy*. Journal of Human Development, 7(2), 183-199.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2020). *Women's Entrepreneurship Report 2019/2020*. Global Entrepreneurship Research Association.
- Guzmán, V., & Portocarrero, P. (1985). *El trabajo de las mujeres en el Perú*. Centro de la Mujer Peruana Flora Tristán.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2024). *Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (ENUT) 2024*. INEI.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2024). *Perú: Indicadores de empleo e informalidad laboral, 2019-2023*. INEI.
- Kergoat, D. (2003). *De la relación social de sexo a la división sexual del trabajo*. En H. Hirata & D. Kergoat (Eds.), *Diccionario crítico del feminismo*. Síntesis.
- Lambing, P., & Kuehl, C. (1998). *Entrepreneurship* (2nd ed.). Prentice Hall.
- Mincer, J. (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. Columbia University Press.
- Ministerio de la Producción. (2020). *Las mujeres y las micro y pequeñas empresas en el Perú*. Ministerio de la Producción.
- Ministerio de la Producción. (2023). *Anuario Estadístico de las MYPE 2023*. Ministerio de la Producción.
- Ministerio de la Producción. (2025). *Las Mipyme en cifras 2024* (1ª ed.). Oficina General de Evaluación de Impacto y Estudios Económicos; Oficina de Estudios Económicos. https://www.producempresarial.pe/wp-content/uploads/2025/11/La-Mipyme-en-Cifras-2024_.pdf
- Moser, C. O. N. (1993). *Gender Planning and Development: Theory, Practice and Training*. Routledge.
- Nel, P., Werner, A., Haasbroek, G., Poisat, P., Sono, T., & Schultz, H. (2010). *Entrepreneurship and Business Management*. Oxford University Press.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2018). *Care Work and Care Jobs for the Future of Decent Work*. International Labour Office.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2019). *A Quantum Leap for Gender Equality: For a Better Future of Work for All*. International Labour Office.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2021). *Making Decent Work a Reality for Domestic Workers During COVID-19 and Beyond*. International Labour Office.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2022). *Care at Work: Investing in Care Leave and Services for a More Gender Equal World of Work*. International Labour Office.
- Pérez, L., & Llanos, P. (2015). *Visibilizar lo invisible: mujeres y niños en el trabajo doméstico en el Perú de inicios del siglo XXI*. Organización Internacional del Trabajo.
- Pérez, L. M. (2025, 3 de marzo). *Brecha de género y empleo informal en Perú*. La República. Recuperado de <https://plataforma.ipnoticias.com/Landing?cac=FYt9FIN65WiTkJ1mJcS7aw%3d%3d&i=8rjVc38Q1fmQN9n3eazhjw%3d%3d&pm=4Jpq4%2bSL9MeYY%2fsQd>

[ZtKaQ%3d%3d&c=KYzGiPCIsIBU7h5LK7aC%2br2n5TNC10w3Hryv3QJDRfM%3d&idi=es](#)

- Rodríguez Enríquez, C. (2015). *Economía feminista y economía del cuidado: aportes conceptuales para el estudio de la desigualdad*. Nueva Sociedad, 256, 30-44.
- Sen, A. (1990). *Gender and Cooperative Conflicts*. En I. Tinker (Ed.), *Persistent Inequalities: Women and World Development* (pp. 123-149). Oxford University Press.