DEBATE PÚBLICO
N° 74 · OCTUBRE 2026

Centro de Investigación de Empresa y Sociedad (CIES)
Universidad del Desarrollo

EMPRENDIMIENTO FEMENINO

Por qué las mujeres emprenden más y consolidan menos

Daniela Leitch Barra
Centro de Investigación Empresa y Sociedad (CIES), Universidad del Desarrollo
Vesna Mandakovic
Centro de Investigación Empresa y Sociedad (CIES), Universidad del Desarrollo

RESUMEN EJECUTIVO

El emprendimiento femenino en Chile enfrenta una paradoja. Por primera vez desde que el país participa en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), la tasa de actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) de las mujeres superó a la de los hombres (29,6% y 29,1% en 2025). Aunque la diferencia no es estadísticamente significativa, el cierre de una brecha histórica ubica a Chile entre sólo siete economías del GEM en las que la TEA femenina supera a la masculina. Este avance, sin embargo, no se traslada a la consolidación: la tasa de empresarias establecidas lleva seis años estancada en torno al 5% y, por cada empresaria establecida, hay 5,6 mujeres en etapas iniciales, frente a 3,3 entre los hombres.

Con datos del GEM y de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) del INE, este documento analiza por qué las mujeres emprenden tanto o incluso levemente más que los hombres, pero consolidan menos sus negocios. Su argumento central es que ambos hechos tienen una raíz común: las condiciones que facilitan el ingreso de las mujeres a la actividad emprendedora son, en buena medida, las mismas que dificultan su consolidación. Los principales hallazgos son:

- Las mujeres emprenden más por necesidad. Mencionan con mayor frecuencia que los hombres la escasez de empleo (79,7% frente a 73,4%) y con menor frecuencia la búsqueda de altos ingresos o riqueza (56,7% frente a 65,5%). La literatura asocia el emprendimiento por necesidad a negocios menos orientados al crecimiento y con mayor probabilidad de cierre temprano.
- Emprenden en rubros que facilitan la entrada, pero no el crecimiento. Un 59,3% de las emprendedoras se concentra en el comercio (frente a un 43,3% de los hombres), un sector de bajas barreras de entrada, alta competencia y márgenes estrechos, mientras que su presencia es mínima en sectores de mayor potencial de escalamiento, como información y telecomunicaciones.
- Disponen de menos tiempo para sus negocios. Dos de cada tres trabajadoras por cuenta propia trabajan media jornada o menos, frente a cuatro de cada diez hombres, y la brecha persiste entre las empleadoras. El cuidado de dependientes es la principal diferencia entre hombres y mujeres en las

razones para no trabajar más horas, y las razones personales o familiares explican el doble de descontinuaciones entre las mujeres (24,1% frente a 11,3%).

- Parten con menos capital y con un financiamiento que no acompaña el crecimiento. La mediana del capital que declaran necesitar es de $3 millones, frente a $5 millones entre los hombres; además, financian una mayor proporción con recursos propios y se apoyan menos en la banca y más en familiares y programas públicos, fuentes que no construyen historial crediticio.

A partir de estos hallazgos se proponen cinco recomendaciones de política orientadas a facilitar la consolidación de estos emprendimientos: Aprobar el proyecto de Sala Cuna Universal, como un primer paso hacia un sistema de cuidados más amplio; facilitar la incorporación de emprendedoras a las cadenas de proveedores de grandes empresas; usar los programas públicos como puente hacia el financiamiento privado; poner el foco en la consolidación más que en el número de emprendedoras, y facilitar la formalización a medida que los negocios crecen.

I. CONTEXTO

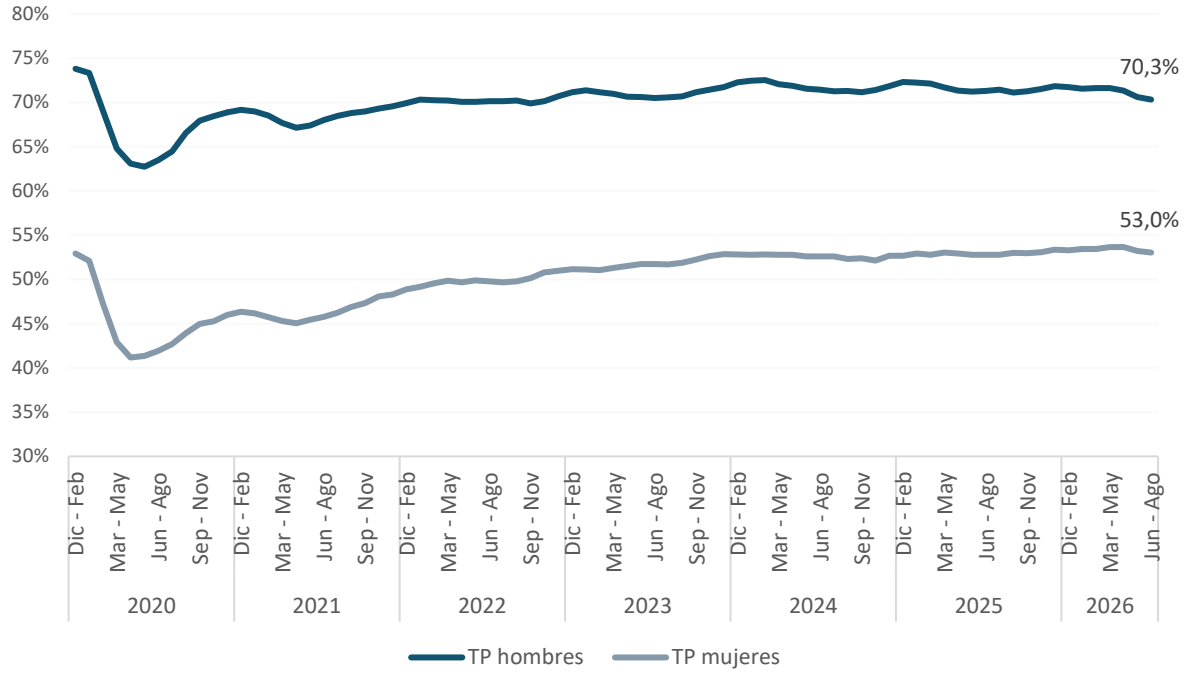
Chile se ha caracterizado por exhibir altos niveles de actividad emprendedora. De acuerdo con datos del Reporte GEM Chile 2025, Chile es el tercer país con la tasa de actividad emprendedora en etapa inicial en personas de 18 a 64 años más alta entre todos los países participantes (Leitch Barra y Martínez Camara, 2026) y ha estado en posiciones similares en los últimos años (GEM, 2025; GEM, 2023). Sin embargo, detrás de estas cifras agregadas se están produciendo cambios importantes en quiénes emprenden y en las trayectorias que siguen esos emprendimientos.

Uno de los cambios más llamativos se observa entre las mujeres. La literatura muestra que las decisiones de emprendimiento de las mujeres están estrechamente vinculadas a las oportunidades que enfrentan en el mercado laboral, por lo que el trabajo independiente no puede analizarse de manera aislada de este contexto (Carranza, Dhakal y Love, 2018). Al respecto, los datos del GEM documentan una creciente presencia en la actividad emprendedora, la cual ocurre en un contexto en que persisten importantes diferencias entre hombres y mujeres en el mercado laboral. Como muestra la Figura 1, pese al aumento de la participación laboral femenina observado en los últimos años, la brecha respecto de los hombres continúa siendo significativa.

La brecha de participación no es la única diferencia relevante. Como muestra la Figura 2, y con la excepción del periodo más álgido de la pandemia, las mujeres que sí se incorporan al mercado laboral enfrentan además tasas de desocupación sistemáticamente más altas que los hombres. Esa diferencia se ha ampliado en los últimos años: mientras que en 2023 el promedio de la brecha mujeres-hombres en tasas de desempleo fue de 0,7 puntos porcentuales, esta cifra alcanzó los 1,3 puntos en 2025 y, en lo que va de 2026, se registra una brecha promedio de 1,7 puntos. Como se discutirá más adelante en este documento, participar menos y, al hacerlo, enfrentar mayores dificultades para encontrar empleo configura un contexto en que el trabajo independiente se vuelve una alternativa de necesidad para las mujeres.

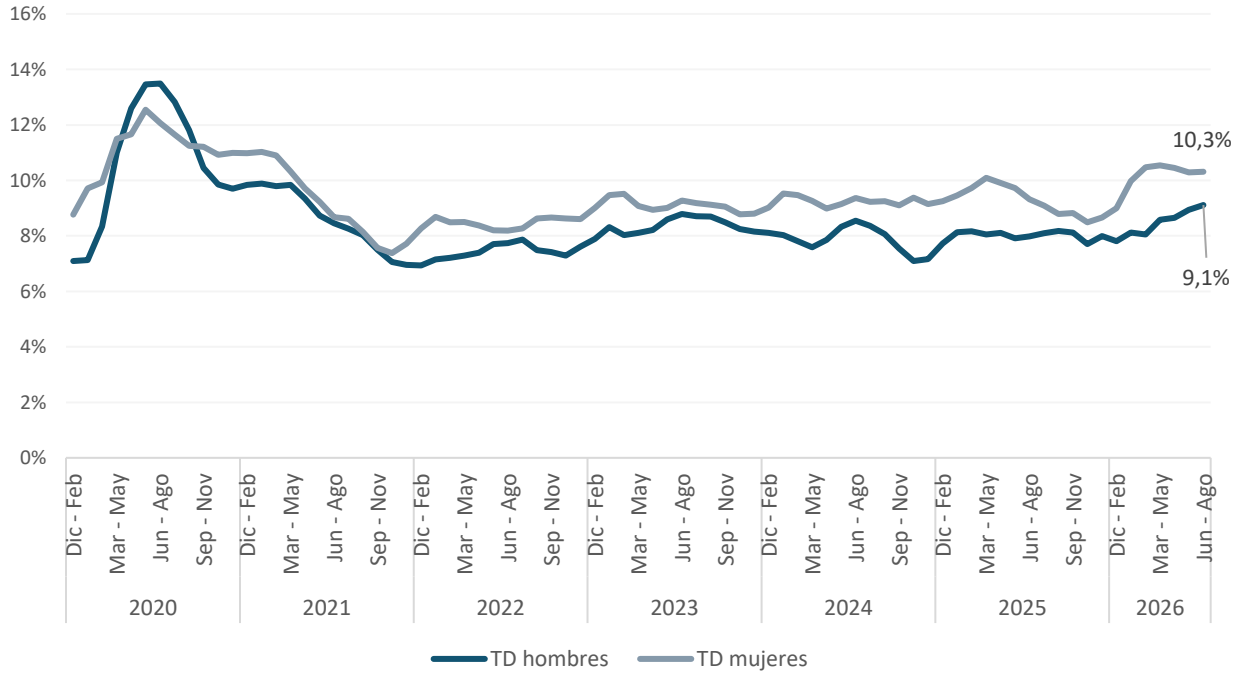
Este contexto hace especialmente interesante la evolución reciente del emprendimiento femenino. Mientras persisten importantes diferencias entre hombres y mujeres en su participación e inserción en el mercado laboral, en los últimos años se observa una dinámica distinta en la actividad emprendedora en donde las brechas de género han tendido a desaparecer.

Figura 1. Tasas de participación laboral por sexo en Chile, 2020-2026



Fuente: elaboración propia en base a datos INE.

Figura 2. Tasa de desocupación por sexo en Chile, 2020-2026



Fuente: elaboración propia en base a datos INE.

Comprender qué hay detrás de esta evolución, qué motiva a las mujeres a emprender y qué caracteriza a sus emprendimientos es relevante no sólo para caracterizar este fenómeno y entender las trayectorias que siguen los

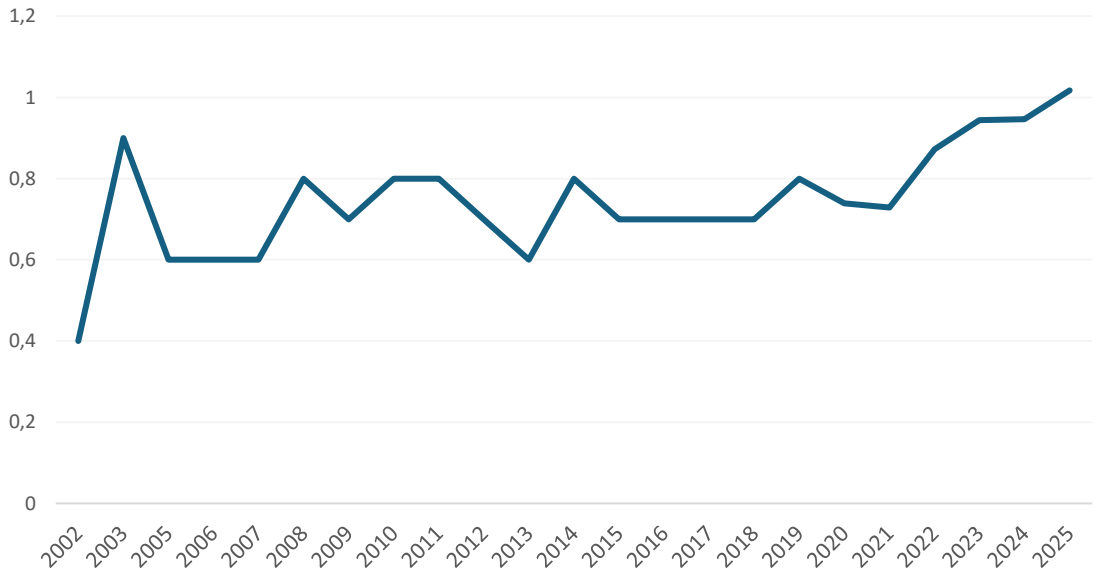
emprendimientos liderados por mujeres, sino también para evaluar si las políticas públicas están respondiendo adecuadamente a una realidad emprendedora que está cambiando. Este documento intenta realizar este análisis a partir de los datos del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 2025 y anteriores junto con los datos de la Encuesta Nacional de Empleo del INE.

II. LA PARADOJA DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN CHILE

El emprendimiento en Chile ha presentado históricamente una mayor participación de hombres que de mujeres. Para analizar esta evolución, el *Global Entrepreneurship Monitor* distingue distintas etapas del proceso emprendedor. La tasa de actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA) comprende a quienes están iniciando un negocio o poseen uno que ha pagado remuneraciones por 42 meses o menos. Los empresarios establecidos corresponden, en cambio, a propietarios de negocios que han superado ese período. El GEM identifica además a quienes han descontinuado un negocio durante los últimos 12 meses. Estos indicadores se expresan como porcentaje de la población adulta entre 18 y 64 años.

En 2025 se produjo un cambio inédito: por primera vez desde que existen registros comparables del GEM para Chile, la tasa de actividad emprendedora en etapas iniciales de las mujeres superó a la de los hombres. Mientras que los hombres registraron una TEA de 29,1%, las mujeres se ubicaron en un 29,6%. Aunque la diferencia no es estadísticamente significativa[1], este resultado marca un quiebre respecto de la tendencia histórica. Desde el inicio de las mediciones en 2002, la razón entre la TEA de mujeres y hombres se había mantenido por debajo de uno, reflejando una mayor presencia masculina en las etapas iniciales del proceso emprendedor. Como muestra la Figura 3, esta diferencia se fue reduciendo progresivamente hasta revertirse en 2025. De esta forma, Chile se convirtió en una de sólo siete economías participantes en el GEM en las que la actividad emprendedora inicial femenina supera a la masculina (GEM, 2026).

Figura 3. Razón TEA mujeres-TEA hombres para Chile años 2002-2025

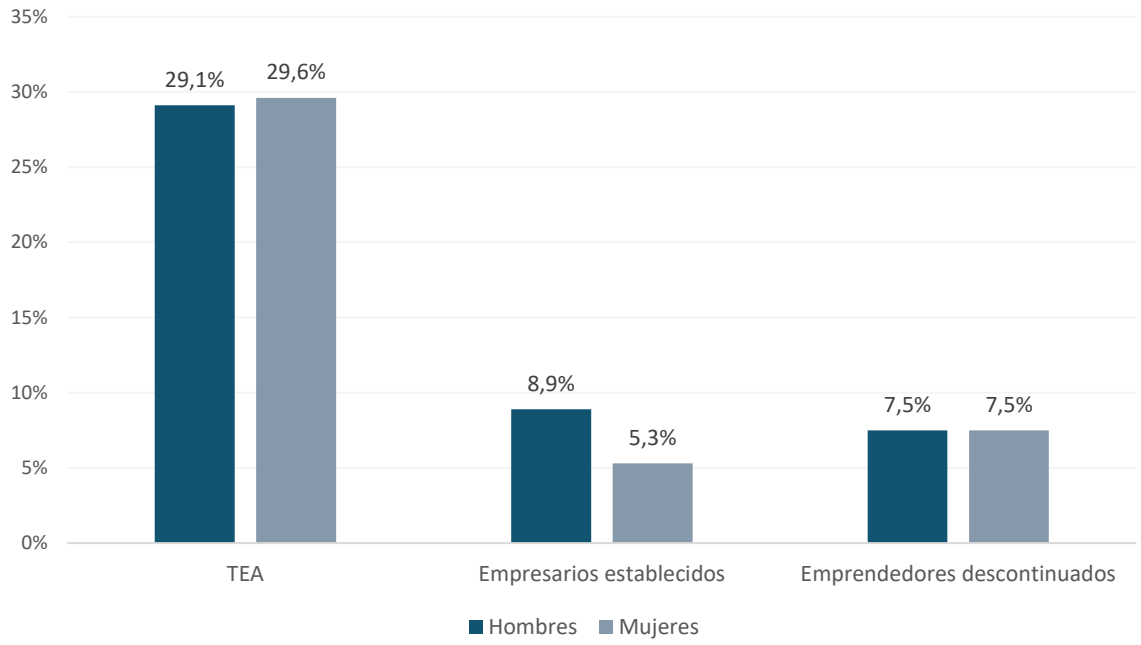


Fuente: elaboración propia a partir de datos de GEM Consortium.

[1] Diferencia no significativa al 95% de confianza. Valor p=0,815.

La mayor presencia de mujeres en las etapas iniciales, sin embargo, no se observa de la misma forma en etapas posteriores del proceso emprendedor. La Figura 4 muestra una fotografía particularmente ilustrativa para 2025. Mientras un 29,6% de las mujeres se encuentra en etapas iniciales del proceso emprendedor, sólo un 5,3% corresponde a empresarias establecidas. Entre los hombres, estas cifras alcanzan un 29,1% y un 8,9%, respectivamente.

Figura 4. Tasa de emprendimiento en etapas iniciales (TEA) y de empresarios establecidos, por sexo, Chile, 2025



Fuente: elaboración propia en base a datos GEM 2025, APS Chile.

Esta diferencia también puede observarse al comparar la relación entre emprendimientos en etapas iniciales y establecidos. Por cada empresaria establecida se observan 5,6 mujeres en etapas iniciales, mientras que entre los hombres esta relación es de 3,3. En contraste, la tasa de descontinuación en 2025 es prácticamente idéntica entre ambos grupos: 7,5%. Este dato, sin embargo, no descarta que las descontinuaciones expliquen parte de la brecha. La tasa agregada de descontinuación puede ser similar si las mujeres abandonan sus negocios con mayor frecuencia en etapas tempranas y los hombres en etapas más avanzadas, algo plausible dada la distinta composición de ambos grupos. Lo que sí permite afirmar es que el problema se ubica en la transición hacia la consolidación, ya sea porque una mayor proporción de negocios liderados por mujeres se descontinúa antes de alcanzarla o porque continúa operando sin la regularidad que esa condición requiere. Conviene recordar que la condición de establecido en el GEM no exige un tamaño determinado, sino haber pagado remuneraciones durante más de 42 meses.

El contraste entre la TEA y la tasa de empresarios establecidos resulta aún más nítido al observar la evolución de ambas. Entre 2020 y 2025 la TEA femenina aumentó de 22,1% a 29,6%, más de siete puntos porcentuales, mientras que la tasa de empresarias establecidas se mantuvo prácticamente constante, oscilando entre 4,5% y 5,8% sin una tendencia definida. El aumento sostenido de la entrada no se ha traducido, al menos hasta ahora, en un incremento del número de mujeres que logra consolidar un negocio.

La diferencia observada en 2025 tampoco parece constituir un fenómeno aislado. Al observar la evolución de la relación entre emprendimientos en etapas iniciales y establecidos durante los últimos años, se aprecia que esta

razón ha sido sistemáticamente mayor entre las mujeres que entre los hombres. Como muestra la Figura 5, la mayor concentración relativa de mujeres en las etapas iniciales del proceso emprendedor antecede al reciente aumento de la TEA femenina.

Figura 5. Relación entre emprendimientos en etapas iniciales y establecidos, por sexo, Chile, 2020-2025



Fuente: elaboración propia en base a GEM 2020-2025, APS Chile.

Esta evolución permite poner en perspectiva el cambio observado en 2025. Lo novedoso es que la diferencia entre hombres y mujeres en la entrada al emprendimiento se cerró y, por primera vez, se revirtió. En cambio, la menor presencia relativa de mujeres entre los negocios establecidos parece responder a un fenómeno más persistente.

Esta aparente paradoja no tiene una única interpretación. La menor presencia de mujeres entre los negocios establecidos no implica necesariamente que sus emprendimientos fracasen más o que enfrenten, por definición, mayores dificultades para crecer. La literatura ha documentado diferencias entre empresas lideradas por hombres y mujeres en dimensiones como tamaño y desempeño (Fairlie y Robb, 2009), pero también advierte que estas diferencias pueden responder a una combinación de factores, incluyendo las características de los negocios, las dotaciones de sus propietarias, las restricciones que enfrentan y los objetivos perseguidos al emprender (Carranza, Dhakal y Love, 2018).

Distinguir entre estos mecanismos es relevante. Una menor presencia entre los negocios establecidos puede reflejar restricciones que dificultan su desarrollo, pero también diferencias en las características de las actividades emprendidas, en las motivaciones y aspiraciones empresariales o en las trayectorias que sus propietarias buscan seguir. Permanecer en una escala pequeña, por ejemplo, no necesariamente constituye un resultado no deseado si el negocio responde a objetivos distintos al crecimiento.

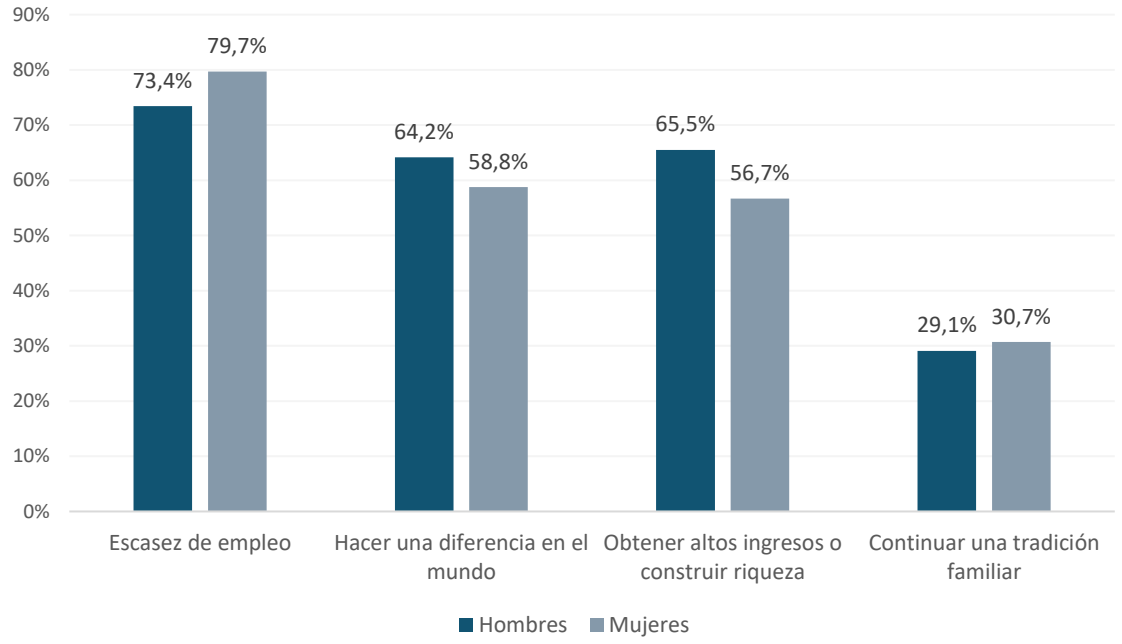
La pregunta relevante, por tanto, ya no es por qué menos mujeres emprenden, sino por qué la brecha se cerró en la entrada y persiste en la consolidación. Las secciones siguientes sostienen que ambos hechos tienen una raíz común: las condiciones que han facilitado el ingreso de las mujeres a la actividad emprendedora son, en buena medida, las mismas que dificultan que sus negocios logren consolidarse.

III. ¿POR QUÉ Y EN QUÉ EMPRENDEN LAS MUJERES?

Establecido que la entrada de mujeres a la actividad emprendedora ha dejado de ser el punto crítico, el análisis debe orientarse hacia las características de los emprendimientos que ellas inician. No se trata de volver sobre por qué emprenden más o menos mujeres que hombres, sino de examinar con qué objetivos lo hacen y en qué actividades se insertan. Ambas dimensiones quedan definidas al momento de emprender y condicionan la trayectoria posterior del negocio, por lo que constituyen un punto de partida razonable para comprender las diferencias observadas en la consolidación.

Un primer factor que puede incidir sobre la trayectoria de los emprendimientos son los objetivos que persiguen quienes los inician. El GEM consulta a las personas involucradas en actividad emprendedora en etapas iniciales si cada una de cuatro razones fue un factor al momento de decidir emprender: la escasez de empleo, hacer una diferencia en el mundo, obtener altos ingresos o construir riqueza, y continuar una tradición familiar. Las categorías no son excluyentes entre sí, ya que cada una se consulta por separado y una misma persona puede adherir a varias, de modo que los porcentajes no suman cien y deben leerse de manera independiente (Figura 6).

Figura 6. Motivaciones para emprender en etapas iniciales, por sexo, Chile, 2025 (porcentaje de emprendedores que adhiere a cada motivación)



Fuente: elaboración propia en base a GEM 2025, APS Chile.

Como muestra la Figura 6, las diferencias se concentran en dos de las cuatro motivaciones. Las mujeres declaran con menor frecuencia que los hombres la obtención de altos ingresos o la construcción de riqueza (56,7% frente a 65,5%), brecha de 8,8 puntos porcentuales que resulta estadísticamente significativa al 5%. En sentido inverso, declaran con mayor frecuencia la escasez de empleo (79,7% frente a 73,4%), diferencia de 6,3 puntos que alcanza significancia al 10%. Las dos motivaciones restantes, hacer una diferencia en el mundo y continuar una tradición familiar, no presentan diferencias estadísticamente significativas entre hombres y mujeres.

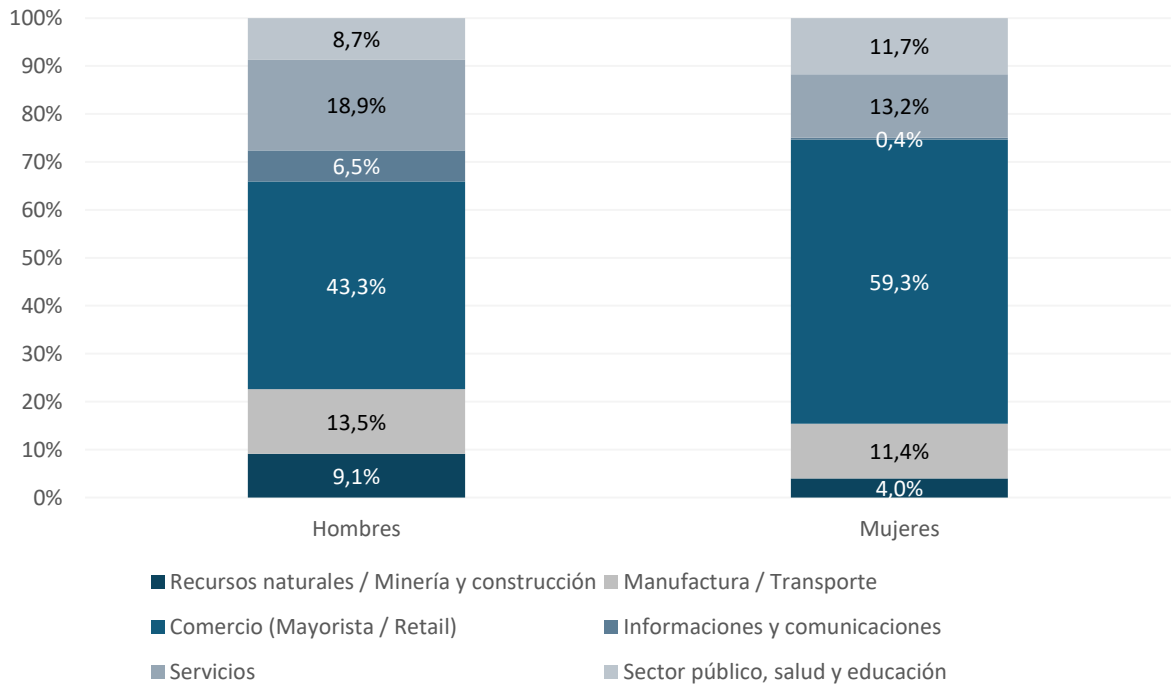
El patrón resulta internamente coherente y admite una lectura precisa. Las dos motivaciones que difieren son justamente aquellas vinculadas al eje entre necesidad y oportunidad, mientras que las dos que no difieren

corresponden a dimensiones ajenas al desempeño económico del negocio. El patrón observado se ajusta mejor a una situación de elección restringida que a una diferencia en los fines perseguidos.

Esta distinción entre necesidad y oportunidad importa para el análisis de trayectorias. La literatura ha asociado el emprendimiento por necesidad con negocios menos orientados al crecimiento: quienes inician una actividad ante la falta de alternativas laborales lo hacen con menor probabilidad de contratar trabajadores (Fairlie y Fossen, 2020). La evidencia basada en registros administrativos apunta en la misma dirección y sugiere, además, que los negocios que surgen a partir del desempleo tienen mayor probabilidad de cierre y en etapas más tempranas que los negocios creados por personas empleadas (da Fonseca, 2022). Una mayor orientación femenina hacia el polo de la necesidad resulta coherente entonces con una mayor probabilidad de descontinuación en etapas tempranas del emprendimiento y con negocios de menor escala, y en consecuencia con la menor proporción de emprendimientos que alcanza la condición de establecido. Por qué las mujeres se ubican más cerca de ese polo remite tanto a las condiciones del mercado laboral descritas en la primera sección como a las restricciones bajo las cuales emprenden, que se examinan en la siguiente sección.

Las diferencias resultan considerablemente más marcadas al observar el rubro en que se emprende. Como muestra la Figura 7, la actividad emprendedora femenina en etapas iniciales se concentra en el comercio, mayorista y minorista, que reúne a un 59,3% de las mujeres frente a un 43,3% de los hombres. Las mujeres presentan además una mayor participación relativa en el sector público, salud y educación (11,7% frente a 8,7%). En sentido inverso, su presencia es menor en manufactura y transporte y en servicios, y resulta marginal en información y telecomunicaciones (0,4% frente a 6,5%) y en recursos naturales y minería (4,0% frente a 9,1%).

Figura 7. Distribución sectorial de la actividad emprendedora en etapas iniciales, por sexo, Chile, 2025



Fuente: elaboración propia en base a datos GEM 2025, APS Chile.

Esta composición tiene consecuencias sobre las posibilidades de consolidación. El comercio minorista constituye una actividad de bajas barreras de entrada y reducidos requerimientos de capital inicial, condiciones que facilitan el ingreso pero que se traducen asimismo en mayor competencia, márgenes estrechos y una elevada rotación de

negocios. La misma característica que permite explicar la equiparación en las tasas de entrada contribuye, por tanto, a explicar la menor permanencia. En el extremo opuesto, la presencia marginal de mujeres en información y telecomunicaciones las mantiene al margen de las actividades con mayor potencial de escalamiento.

IV. LAS RESTRICCIONES DETRÁS DE LAS TRAYECTORIAS

Los emprendimientos femeninos se desarrollan bajo restricciones, y una de las más documentadas se relaciona con la distribución del trabajo doméstico y de cuidados. La literatura ha mostrado que la presencia de hijos pequeños aumenta la probabilidad de que las mujeres opten por el trabajo independiente como una estrategia para compatibilizar trabajo con responsabilidades familiares (Wellington, 2006), algo que se ha asociado a la flexibilidad que este tipo de empleo otorga (Boden, 1999), pero que esas mismas responsabilidades, junto con otras como el trabajo del hogar, limitan luego la intensidad del trabajo dedicado al negocio y el desempeño del mismo (Hundley, 2000). De esta forma, el mismo factor que favorece la entrada restringe el desarrollo posterior. De acuerdo con la segunda Encuesta Nacional de Uso del Tiempo (ENUT) (INE, 2025), en Chile, las mujeres continúan asumiendo la mayor parte de estas responsabilidades. Se trata, además, de una restricción recurrente y no de una barrera de entrada que se enfrente una sola vez, lo que explica que sus efectos se expresen menos en la decisión de emprender y más en la escala que el negocio alcanza, en su capacidad de crecer y en la continuidad con que opera.

El GEM no permite medir directamente la intensidad con que las personas se dedican a sus emprendimientos, pero los datos del Instituto Nacional de Estadísticas ofrecen una aproximación a través del tiempo dedicado al trabajo y las razones por las cuales no se trabajan más horas. Al trimestre junio-agosto de 2026 cerca de 851.900 mujeres se desempeñaban como trabajadoras por cuenta propia, y de ellas un 66,5% trabajaba 30 horas semanales o menos, límite que corresponde a la definición de media jornada del INE. Entre los hombres en la misma categoría, esa proporción alcanzaba un 43,3%. La diferencia se mantiene entre quienes han alcanzado la condición de empleadores: un 23,6% de las mujeres trabaja media jornada o menos, frente a un 13,5% de los hombres.

Este último dato resulta particularmente relevante. Podría argumentarse que la alta incidencia de jornada parcial entre las trabajadoras por cuenta propia refleja la heterogeneidad de esa categoría ocupacional, que incluye formas de trabajo precario e intermitente. Sin embargo, la brecha persiste, e incluso se amplía en términos relativos, entre las empleadoras, es decir, entre quienes ya cuentan con un negocio en funcionamiento y con capacidad de contratar. La restricción horaria no desaparece con la consolidación del emprendimiento.

La misma encuesta permite avanzar sobre las razones. A los trabajadores por cuenta propia y empleadores que declaran querer trabajar más horas y estar disponibles para ello se les consulta por el motivo que se lo impide, y sus respuestas se presentan en la Tabla 1.

El motivo dominante es el mismo para ambos sexos: la falta de demanda explica cerca de siete de cada diez respuestas, lo que resulta coherente con la concentración de la actividad emprendedora en rubros de alta competencia y márgenes estrechos. La diferencia entre hombres y mujeres no está allí, sino en el cuidado de personas dependientes, que ellas declaran en una proporción más de cuatro veces mayor y que es la única categoría con una brecha de esa magnitud. Los cuidados no explican, por tanto, la mayor parte de las horas no trabajadas, pero sí buena parte de la diferencia entre unos y otras, lo que confirma con datos nacionales la restricción que la literatura documenta.

Tabla 1. Razones declaradas para no trabajar más horas estando disponible, trimestre junio-agosto 2026

Razón por la que no trabaja más horas	% hombres	% mujeres	% ambos sexos
La empresa no dispone de más horas de trabajo / No hay más trabajo	9,0%	7,2%	8,2%
No hay más clientes, temporada baja	73,3%	71,6%	72,6%
No cancelan las horas extras	0,1%	0,0%	0,0%
Razones personales	9,1%	8,2%	8,7%
Cuidado de personas dependientes	1,7%	7,8%	4,2%
No hay capital, falta local, no hay mercadería	1,4%	3,5%	2,3%
Razones de estudio	1,8%	0,7%	1,3%
Factores climáticos	3,7%	1,0%	2,6%
Total	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a datos Encuesta Nacional de Empleo (ENE), INE. Excluye 'No sabe' y 'No responde'.

La menor dedicación horaria permite interpretar la brecha observada en las etapas más avanzadas del proceso emprendedor. La condición de empresaria establecida no exige, en la definición del GEM, un tamaño determinado, sino haber pagado remuneraciones durante más de 42 meses. Un negocio operado en media jornada no es necesariamente menos viable, pero sí se encuentra más expuesto a la interrupción, a la estacionalidad y a la discontinuidad en los pagos, de modo que puede sostenerse durante años sin llegar a cruzar el umbral que la definición requiere.

Una segunda restricción tiene que ver con el financiamiento. La evidencia internacional indica que los emprendimientos liderados por mujeres tienden a iniciarse con menor capital (Fairlie y Robb, 2009; Coleman y Robb, 2009), una restricción que suele examinarse como una barrera de entrada, pero que también tiene efectos negativos sobre el desempeño y el éxito de los negocios, contribuyendo a explicar parte de las diferencias observadas entre emprendimientos femeninos y masculinos (Fairlie y Robb, 2009).

La evidencia para Chile que proveen los datos del GEM 2025 respalda el primer punto. Mientras que la mediana del capital que los emprendedores hombres declaran que necesitarían para iniciar un negocio es de $5 millones, la mediana de lo que declaran las mujeres llega a $3 millones.[2] Además, ellas financian una proporción mayor de ese capital con recursos propios, ya que, al medir cuánto dinero propio las emprendedoras esperan invertir en este negocio, la mediana de los valores mencionados llega a los $2 millones, un 66,7% del total. En contraste, para los hombres, la mediana declarada de capital propio asciende a $3 millones, un 60% del total.

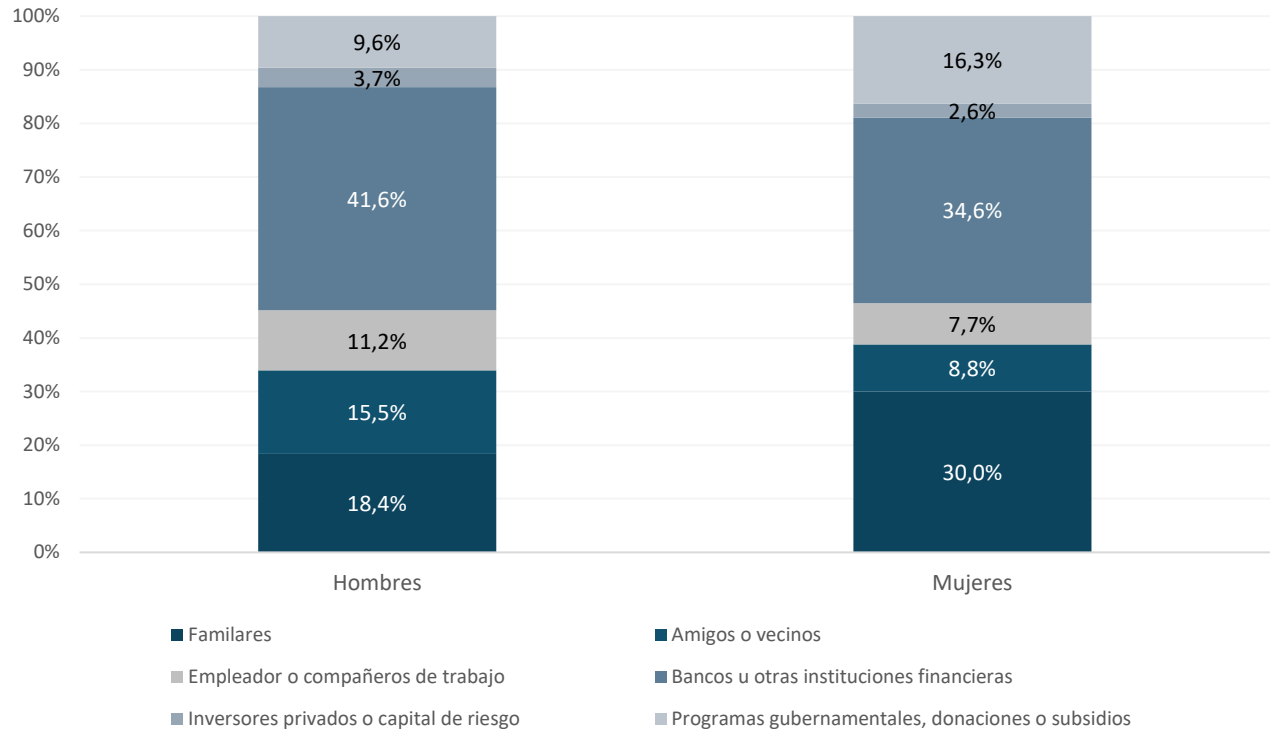
Al observar las fuentes restantes en la Figura 8, la diferencia no está sólo en el volumen sino en su composición: si bien para ambos sexos los bancos e instituciones financieras son la fuente más relevante, las mujeres tienden a apoyarse relativamente menos en estas fuentes y mucho más en familiares y en programas gubernamentales. Esto es relevante toda vez que la evidencia indica que el financiamiento bancario se asocia a un mayor crecimiento de las empresas mientras que el financiamiento informal no (Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic, 2010).

En paralelo, la mayor presencia de programas gubernamentales entre las fuentes de financiamiento femenino merece una lectura cuidadosa. Indica que la oferta pública de fomento efectivamente alcanza a las emprendedoras, de modo que el problema no parece ser de cobertura. Pero se trata de instrumentos de

[2] Se utilizan los montos medianos debido a la alta dispersión de los valores declarados.

asignación única y de monto acotado, que no necesariamente construyen un vínculo con el sistema financiero formal: cumplen una función de partida antes que de crecimiento.

Figura 8. Principales fuentes de financiamiento de la actividad emprendedora en etapas iniciales, por sexo, Chile, 2025



Fuente: elaboración propia en base a datos GEM 2025, APS Chile.

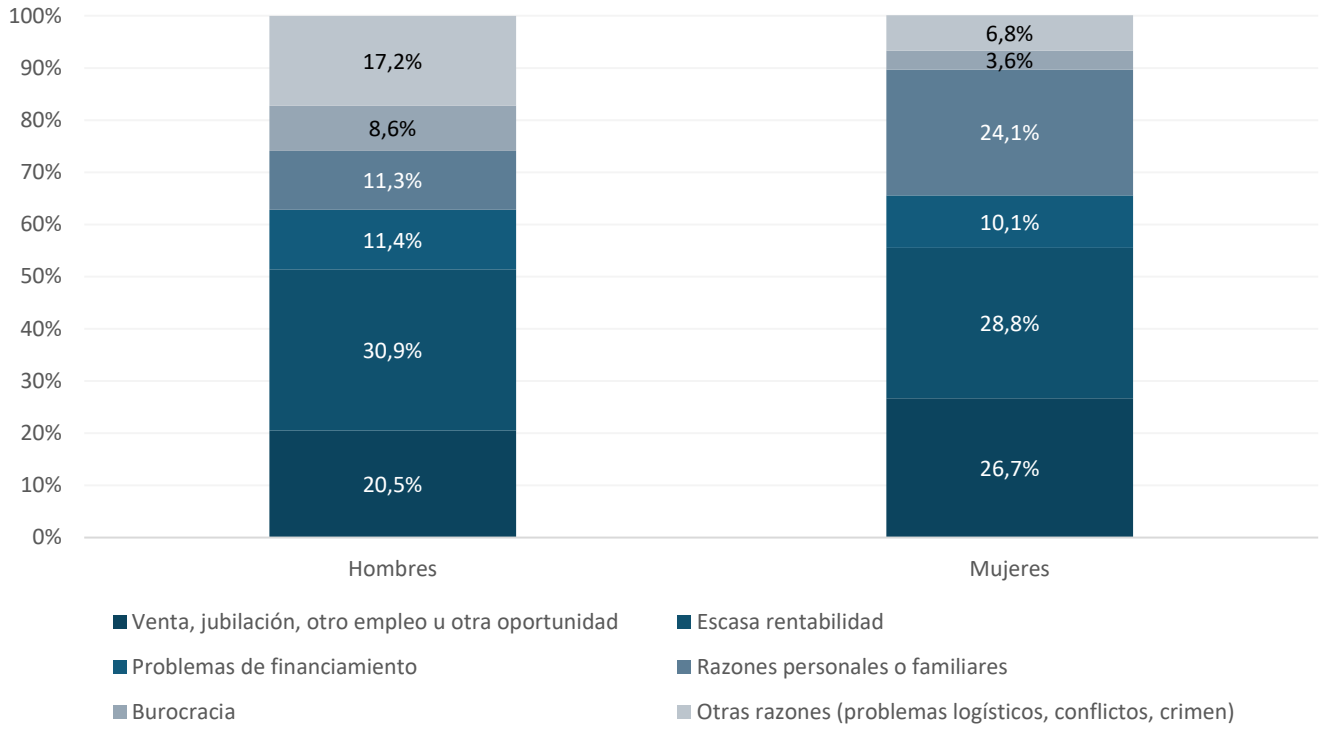
Finalmente, las dos restricciones examinadas comparten un mismo rasgo: no se agotan en la entrada. La carga de cuidados opera de manera continua sobre el tiempo disponible, y la estructura de financiamiento condiciona cuánto puede crecer el negocio una vez en marcha. Ello ayuda a entender por qué la brecha entre hombres y mujeres se cierra en la decisión de emprender y persiste, en cambio, en la consolidación.

V. SALIR O NO CONSOLIDARSE

Las restricciones examinadas hasta aquí se han inferido a partir de las condiciones en que operan los negocios. El GEM permite además observar directamente por qué las personas abandonan la actividad emprendedora, lo que ofrece una forma de contrastar esas inferencias.

Como muestra la Figura 9, la escasa rentabilidad es el motivo más frecuente en ambos grupos, con niveles similares entre hombres y mujeres (30,9% y 28,8%). Luego se encuentran las razones de venta, jubilación, otro empleo u otra oportunidad, la cual es más importante para las mujeres (20,5% en hombres versus 26,7% en mujeres). Pero el contraste resulta más nítido al observar las magnitudes y no sólo el orden. Las razones personales o familiares explican un 24,1% de las salidas femeninas y un 11,3% de las masculinas: más del doble, y la diferencia más amplia entre todas las categorías consideradas, la que, además, es estadísticamente significativa al 95% de confianza (p=0,024). Entre los hombres ese motivo ocupa el quinto lugar; entre las mujeres, el tercero.

Figura 9. Motivos de descontinuación del negocio, por sexo, Chile, 2025



Fuente: elaboración propia en base a datos GEM 2025, APS Chile.

Esta evidencia es consistente con el papel que las responsabilidades familiares tendrían en las trayectorias de los emprendimientos femeninos. La sección anterior mostró que esa carga se asocia a un menor tiempo dedicado al negocio; los motivos de salida sugieren que, además, puede llegar a interrumpirlo. De ser así, la restricción operaría sobre dos márgenes distintos: sobre la intensidad con que el negocio se conduce mientras está en marcha y sobre su continuidad. Dicho esto, es importante leer este resultado con cautela. La categoría agrupa razones personales y familiares, por lo que incluye situaciones que exceden el trabajo de cuidados, como problemas de salud o cambios en la situación del hogar, y la encuesta no permite distinguirlas. Lo que el dato permite afirmar es que las mujeres abandonan sus negocios por motivos ajenos al desempeño del negocio con una frecuencia significativamente mayor que los hombres, y que esa diferencia apunta en la misma dirección que la evidencia sobre horas trabajadas y razones para no trabajar más horas.

Igualmente informativo es lo que no aparece. Ni la escasa rentabilidad ni los problemas de financiamiento distinguen a hombres de mujeres al momento de explicar la salida. La brecha de capital documentada en la sección anterior incide, entonces, sobre la escala con que los negocios parten y sobre su capacidad de crecer, pero no constituye el factor que empuja diferencialmente a las mujeres a abandonarlos.

VI. CONCLUSIONES

El emprendimiento femenino en Chile atraviesa un cambio que las cifras agregadas no dejan ver. En 2025 la tasa de actividad emprendedora en etapas iniciales de las mujeres superó por primera vez a la de los hombres, pero la proporción que alcanza la condición de empresaria establecida lleva seis años sin moverse. La brecha se cerró en la entrada y permanece intacta en la consolidación.

La evidencia revisada sugiere que ambos hechos tienen una raíz común. Las mujeres ingresan a la actividad emprendedora en mayor medida ante la falta de alternativas laborales, en rubros de bajas barreras de entrada y reducidos requerimientos de capital, y lo hacen disponiendo de menos tiempo y apoyándose en fuentes de financiamiento que no acompañan el crecimiento del negocio. Cada una de esas condiciones facilita el ingreso y, al mismo tiempo, dificulta la permanencia. Lo que explica que las mujeres hayan alcanzado a los hombres en la entrada es, en buena medida, lo mismo que explica que no los alcancen en la consolidación.

Las dimensiones examinadas no tienen el mismo peso. La restricción de tiempo asociada al trabajo doméstico y de cuidados aparece de manera consistente en los tres tipos de evidencia utilizados: en las horas efectivamente trabajadas, en la persistencia de la brecha incluso entre las empleadoras y en los motivos declarados de salida del negocio. La restricción de financiamiento, en cambio, se manifiesta en la escala con que los negocios parten y en su capacidad de crecer, pero no aparece entre los factores que diferencian la salida.

Esta jerarquía tiene consecuencias sobre el tipo de política que corresponde impulsar. Si el obstáculo estuviera en la decisión de emprender, el foco natural sería estimular la entrada; si estuviera en las capacidades de quienes emprenden, la capacitación. La evidencia presentada sitúa el punto crítico en la transición desde el emprendimiento inicial hacia el negocio consolidado, y señala que las restricciones que operan en esa transición se relacionan, entre otras cosas, con el tiempo disponible, con el acceso a ciertos rubros y con el tipo de financiamiento al que se accede. Ello desplaza la discusión hacia terrenos que se relacionan con políticas de cuidados.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

El análisis efectuado documenta que las brechas de género en el ecosistema emprendedor chileno ya no se encuentran necesariamente en lo que respecta a la creación, sino que más bien en la consolidación. A partir de este escenario, este documento recoge distintas razones que podrían explicar la relativamente baja tasa de empresarias establecidas y realiza las siguientes recomendaciones de política:

1. **Aprobar el proyecto de Sala Cuna Universal, como un primer paso hacia un sistema de cuidados más amplio.** Los datos sugieren que las responsabilidades de cuidado limitan tanto el tiempo que las emprendedoras pueden dedicar a sus negocios como su continuidad. Ampliar el acceso a sala cuna permitiría eliminar el desincentivo que la legislación actual genera sobre la contratación de mujeres y, además, podría ayudar a las emprendedoras a dedicar más tiempo a sus negocios y asumir las exigencias que implica hacerlos crecer. Para ello, el beneficio debe alcanzar a todas las trabajadoras formales, cualquiera sea la forma en que desarrollan su actividad, y no solo a quienes tienen un contrato de trabajo dependiente. Con todo, esta medida no será suficiente por sí sola: el proyecto cubre a niños y niñas menores de dos años, mientras que las responsabilidades de cuidado que enfrentan las mujeres se extienden a hijos de mayor edad y a otras personas dependientes, por lo que, a futuro, será necesario evaluar mecanismos que permitan extender el apoyo a los cuidados hacia estos otros grupos.
2. **Facilitar la incorporación de emprendedoras a las cadenas de proveedores de grandes empresas**. La concentración de mujeres en sectores de bajas barreras de entrada puede limitar sus posibilidades de **crecimiento. Una alternativa** es fortalecer los programas de desarrollo de

proveedores, facilitando que empresas pequeñas puedan conocer y cumplir los requisitos necesarios para participar en procesos de compra de grandes empresas y sectores donde hoy existe baja participación femenina. La experiencia de Mercado Público a través del programa Sello Empresa Mujer muestra que es posible ampliar la participación de empresas lideradas por mujeres mediante mejor información, identificación de proveedores y revisión de requisitos de entrada, sin reducir los estándares exigidos (ONU Mujeres, 2026). Esto permitiría ampliar el acceso a nuevos clientes y mercados sin subsidiar la permanencia de los negocios ni orientar a las emprendedoras hacia un sector determinado.

3. **Usar los programas públicos como puente hacia el financiamiento privado.** La evidencia indica que las emprendedoras recurren en mayor medida a programas públicos de financiamiento, pero estos apoyos suelen ser puntuales y no necesariamente facilitan el acceso posterior al crédito. Chile ya cuenta con instrumentos de garantía para empresas lideradas por mujeres (FOGAIN Mujeres), por lo que, en lugar de crear nuevos programas, se podría avanzar en una mayor conexión entre los instrumentos existentes. Por ejemplo, una emprendedora que haya pasado por un programa público y demostrado ventas y continuidad podría acceder a una evaluación simplificada para instrumentos de garantía y financiamiento que dejen registro de historial crediticio que el sistema financiero formal pueda considerar posteriormente. El objetivo es que el apoyo público inicial facilite una trayectoria hacia el sistema financiero y no se transforme en una fuente permanente de financiamiento.

4. **Mirar más allá del número de mujeres que emprenden y poner mayor foco en la consolidación de los negocios. Chile** ya muestra niveles muy altos de emprendimiento femenino y, por primera vez, la participación de mujeres en emprendimientos en etapa inicial supera a la de los hombres. Sin embargo, los resultados de este estudio muestran que la principal brecha entre hombres y mujeres aparece una vez iniciado el emprendimiento, particularmente en la consolidación de los negocios. El desafío, entonces, está en las condiciones en que estos negocios se desarrollan y en sus posibilidades de consolidarse. Por eso, los programas dirigidos a mujeres debieran mirar también su trayectoria posterior, considerando variables como ventas, empleo, acceso a nuevos mercados y financiamiento. Esto sugiere revisar el balance de los instrumentos existentes y poner mayor énfasis en los negocios que ya han demostrado viabilidad y enfrentan restricciones para crecer.

5. **Facilitar la formalización a medida que los negocios crecen.** En 2025, el 59% de las mujeres microemprendedoras operaba informalmente, frente al 51% de los hombres (ONU Mujeres, 2026). La formalización permite acceder a financiamiento, nuevos clientes y mercados, por lo que varias de las medidas anteriores también generan incentivos para avanzar en esa dirección. La política pública debiera facilitar este proceso, simplificando trámites, guiando a las emprendedoras y evitando aumentos bruscos de costos para los negocios pequeños. En este contexto, se sugiere reforzar programas como el Capital Pioneras, destinado a la inserción formal de las mujeres en áreas en las que están subrepresentadas, o el Capital Abeja, condicionando la liberación de fondos a la formalización efectiva. Con ello, se busca evitar que la informalidad se transforme en un estado permanente de los emprendimientos y en una limitación para los negocios que comienzan a consolidarse.

VII. REFERENCIAS

Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A. y Maksimovic, V. (2010). Formal versus informal finance: Evidence from China. *The Review of Financial Studies*, *23*(8), 3048-3097.

Boden Jr, R. J. (1999). Flexible working hours, family responsibilities, and female self-employment: Gender differences in self-employment selection. *American Journal of Economics and Sociology*, *58*(1), 71-83.

Carranza, E., Dhakal, C. y Love, I. (2018). Female Entrepreneurs: How and Why Are They Different? Jobs Working Paper No. 20. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Coleman, S. y Robb, A. (2009). A comparison of new firm financing by gender: evidence from the Kauffman Firm Survey data. *Small Business Economics*, *33*(4), 397-411.

da Fonseca, J. G. (2022). Unemployment, entrepreneurship and firm outcomes. *Review of Economic Dynamics*, *45*, 322-338.

Fairlie, R.W. y Fossen, F.M. (2020). Defining Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation. En: Polachek, S.W. and Tatsiramos, K. (Eds.) *Change at Home, in the Labor Market, and On the Job.* Emerald Publishing Limited.

Fairlie, R. W. y Robb, A. M. (2009). Gender differences in business performance: evidence from the Characteristics of Business Owners survey. *Small Business Economics*, 33(4), 375-395.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2026). Global Entrepreneurship Monitor 2025/2026 Global Report: From Uncertainty To Opportunity. London: GEM.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2025). Global Entrepreneurship Monitor 2024/2025 Global Report: Entrepreneurship Reality Check. London: GEM.

GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2023). Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing. London: GEM.

Hundley, G. (2000). Male/female earnings differences in self-employment: The effects of marriage, children, and the household division of labor. *ILR Review*, 54(1), 95-114.

Instituto Nacional de Estadísticas (2005). II Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo.

Leitch Barra, D. y Martínez Camara, V. (2026) Global Entrepreneurship Monitor. Reporte Nacional de Chile 2025. Santiago, Universidad del Desarrollo.

ONU Mujeres (2026) Empresas lideradas por mujeres en Chile: Evidencia y recomendaciones de política para fortalecer capacidades, acceso a recursos y participación en mercados.

Wellington, A. J. (2006). Self-employment: the new solution for balancing family and career?. *Labour Economics*, 13(3), 357-386.