

## Mujeres refugiadas como emprendedoras en Australia

John van Kooy

**El programa “Stepping Stones to Small Business” (Peldaños para la pequeña empresa) en Australia es apreciado por los participantes, pero ha demostrado que el “espíritu emprendedor” es un concepto problemático en el contexto de las mujeres refugiadas.**

Iniciar una pequeña empresa en Australia a menudo se discute junto con los atributos de “toma de riesgos” de los empresarios. Esta caracterización representa a la iniciativa empresarial como algo positivo y osado, con la promesa de obtener recompensas. Sin embargo, algunos grupos en Australia no tienen más opción que la de trabajar por cuenta propia debido a sus limitadas oportunidades en el mercado laboral. Las mujeres refugiadas, en particular, se enfrentan a obstáculos para formar parte de la fuerza de trabajo relacionados con el idioma, la cultura, el género y la familia, y las actitudes y prácticas del empleador. Para muchas de estas mujeres, el espíritu emprendedor supone riesgos importantes y está motivado no por la oportunidad y la ambición, sino por la necesidad.

El programa “Stepping Stones to Small Business” ofrece capacitación empresarial, oportunidades de contacto y orientación para las mujeres refugiadas en Melbourne. Una evaluación del programa en el año 2015 sugiere que las participantes, aunque tienen una actitud positiva con respecto al conocimiento que adquirieron y las redes que desarrollaron, en su mayoría no convirtieron estos recursos recién adquiridos en ingresos provenientes de su pequeña empresa. Muchas de las mujeres refugiadas demostraron las características que por lo general se relacionan con el espíritu emprendedor (un deseo de independencia y de autonomía, por ejemplo), pero todavía se enfrentaban a obstáculos para desarrollar su pequeño negocio, tales como la falta de ahorros personales y la necesidad de retrasar el emprendimiento por motivos familiares. Nuestros resultados reflejan distinciones importantes entre las nociones de riesgo empresarial y de recompensa, las realidades del desarrollo de pequeñas empresas, y una superposición de limitaciones de oportunidad relacionadas con el género, la etnia y la condición de migración forzada.

### Los factores de empuje y de atracción

La necesidad económica y las dificultades para obtener un empleo remunerado por lo

general pueden impulsar a las personas que han obtenido protección como refugiados a trabajar de manera autónoma. Los refugiados tienen menores tasas de participación laboral, mayores tasas de desempleo e ingresos promedio menores que otros migrantes en Australia. También son más vulnerables al desempleo prolongado, tienen menos probabilidades de obtener puestos de trabajo “buenos” (según las definiciones de la Organización Internacional del Trabajo) y tienden a agruparse en ocupaciones poco consideradas y que no requieren habilidades especiales. Al igual que en muchos otros países de acogida, los refugiados en Australia se enfrentan a obstáculos para conseguir empleo relacionados con el idioma, las cualificaciones y la experiencia no reconocidas o subestimadas, “distancia cultural” dentro de los lugares de trabajo y discriminación por parte del empleador.

También hay factores que atraen a los refugiados hacia el espíritu emprendedor, como el atractivo de la seguridad financiera y la independencia, o la experiencia previa en pequeños negocios en su país de origen. El trabajo autónomo puede ofrecer la posibilidad de obtener mayor prestigio profesional y más ganancias que el empleo remunerado, dado que los migrantes trabajan mayoritariamente en trabajos mal pagados y precarios.

Los refugiados en Australia han demostrado muchas de las cualidades típicas asociadas al espíritu emprendedor. Un estudio de 2011 de refugiados de primera y segunda generación en Australia reveló que muchos de ellos tienden a tomar riesgos y a aprovechar las oportunidades que surgen.<sup>1</sup> Datos recientes de la Oficina Estadística de Australia también indican que los refugiados obtienen una proporción mayor de ingresos a través del trabajo autónomo que otros migrantes, y este ingreso aumenta de forma considerable después de cinco años de residencia.

Sin embargo, las mujeres migrantes emprendedoras tienen limitaciones particulares en el desarrollo de pequeñas empresas, tales como dificultades para obtener

capital inicial, una falta de conocimientos financieros, acceso limitado a un servicio asquible de cuidado de niños, y menos sistemas de apoyo relevantes para el mercado y redes que los hombres. A estas limitaciones también se les pueden sumar expectativas de responsabilidades familiares, dictadas por restricciones religiosas y normas culturales. Incluso si las mujeres superan las barreras de actitud de su familia y de la comunidad hacia las mujeres que llevan adelante un negocio, es posible que aún se las considere responsables del cuidado de los niños y del manejo del hogar, lo que puede conducir a conflictos entre el trabajo y las demandas familiares. Sin embargo, el incentivo para que muchas mujeres migrantes inicien pequeñas empresas también puede surgir de un deseo por liberarse de la inseguridad y para superar las barreras tradicionales relacionadas con las dificultades del idioma y las limitaciones financieras e institucionales, como la solidaridad étnica y comunitaria.

### El programa “Stepping Stones to Small Business”

Brotherhood of St Laurence (BSL) (Hermandad de St Laurence) es una organización no gubernamental de investigación, prestación de servicios y de apoyo que trabaja para aliviar y prevenir la pobreza. Las consultas con las comunidades de refugiadas identificaron un interés en un servicio para ayudar a las mujeres con esta condición a aprender acerca de pequeños negocios en Australia. En respuesta a este interés, BSL desarrolló el programa “Stepping Stones for Small Business”, con el apoyo de financiación filantrópica y del gobierno. Desde 2011, 128 mujeres migrantes de diferentes edades y de diferentes orígenes culturales y lingüísticos han participado en talleres y seminarios.

Stepping Stones ofrece capacitación y asesoramiento, y les enseña a las futuras empresarias los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para mejorar el rendimiento de la microempresa. La formación se imparte de manera flexible, para que pueda cumplir con los requisitos de idioma y con las responsabilidades familiares y de cuidado de las mujeres migrantes. Los instructores y coordinadores pretenden crear un ambiente de aprendizaje que sea comprensivo y consciente del género, que sea adecuado para las mujeres que hablan inglés como idioma adicional, y que tenga en

cuenta las características de las participantes. Los coordinadores del programa, los instructores y los mentores tratan de identificar y aprovechar las fortalezas y las habilidades de las participantes para ayudarlas a afinar sus ideas empresariales.

A las aspirantes del programa se les pide que articulen sus ideas sobre la pequeña empresa y sus motivaciones para optar por el trabajo autónomo. Las mujeres que tienen una idea son aceptadas en el programa, el cual luego les ofrece capacitación sobre pequeños negocios de manera gratuita e intensiva durante ocho días. La formación cubre conceptos clave como comercialización, clientes, obligaciones legales, capital inicial y operaciones de gestión. Las participantes evalúan su progreso mediante una estructura de “hito empresarial” de 12 pasos que incluye temas como la manera de proyectar presupuestos anuales estimados y cómo realizar las prácticas básicas de contabilidad.

Los talleres adicionales proporcionan información acerca de las formas disponibles de apoyo de comisiones locales, opciones de banca comunitaria, servicios gubernamentales y acceso a los consejos de especialistas independientes en comercialización y comunicación. Al finalizar la capacitación, cada graduada se vincula con un mentor de negocios de una agrupación de voluntarios de la comunidad empresarial local.

En una evaluación del año 2015 se determinó que las participantes coincidieron de forma unánime en el valor de las sesiones intensivas de capacitación para establecer sus negocios. Adquirir nuevos conocimientos e información ha llevado a las participantes a manifestar sentimientos de mayor confianza y empoderamiento.

*Antes del programa experimenté la pérdida del trabajo y padecí inseguridad y negatividad. El programa me sacó de la mente los problemas que tenía en mi vida personal y desarrolló mi autoestima... [Las mujeres] se enfrentan a obstáculos, dificultades y tabúes. Necesitaban que las apoyaran y que las ayudaran a desarrollar su confianza. (Mujer de 59 años de la India)*

El 96 % de las participantes encuestadas informó que sus redes sociales eran “mejores” o “mucho mejores” luego de participar en Stepping Stones. El 76 % informó de que sus redes de negocios también eran “mejores” o “mucho mejores” desde su participación.

Las participantes también relataron cómo han transferido algunos de los conocimientos e información a otras mujeres en sus comunidades, ya sea en Australia o en sus países de origen. Por ejemplo:

*Ahora continuaré con el desarrollo de mi negocio... después de eso voy a ahorrar más dinero para ayudar a las mujeres de mi país. En Irak, las mujeres discapacitadas no tienen nada de poder, ni apoyo del gobierno, ni alimentos... yo puedo ayudar a las mujeres en Irak. (Mujer de 60 años de Irak)*

Esto pone de relieve los motivos complejos detrás del desarrollo empresarial, ya que algunas mujeres desean utilizar el incremento de su capacidad financiera para ayudar no solo a sus familias, sino también a otros (en especial mujeres) en sus países de origen.

### Los resultados de los pequeños negocios aún son imprecisos

Pese a que las participantes apreciaron el valor de la formación, la mayoría de ellas aún no ha iniciado sus negocios tras “graduarse”. Cuando el programa del año 2015 finalizó, el 71 % de las participantes encuestadas todavía dependía de su fuente de ingresos primaria anterior. Menos del 20 % tenía ingresos de su empresa o estaba contratando personal. Los datos del programa de 2011-2014 indican que el 57 % no comenzó un negocio ni continuó con uno existente después de graduarse. Entre las que sí habían iniciado un negocio, el volumen de facturación anual promedio fue de solo AU\$14 160. En comparación, el salario mínimo a tiempo completo en Australia es un poco más de AU\$34 000.

Las razones principales que no permitieron que se iniciaran pequeños negocios fueron la falta de capital inicial, la necesidad de experiencia laboral y motivos familiares. Los resultados de la encuesta del cohorte de 2015 muestran que el 72 % de las encuestadas prefirió utilizar ahorros acumulados para obtener capital inicial en lugar de créditos o préstamos, lo que indica la necesidad de las mujeres de tener un empleo e ingresos constantes.

¿Cómo conciliamos las respuestas sumamente positivas del programa con los escasos resultados de las pequeñas empresas? Se puede encontrar una explicación en el arriesgado ambiente empresarial: las cifras del gobierno indican que menos de un tercio de todas las pequeñas empresas emergentes en Australia alcanzan un

estado de funcionamiento durante los tres primeros años. Podríamos esperar una tasa de éxito menor de microemprendimientos principiantes dirigidos por mujeres migrantes, dados los obstáculos adicionales a los que se enfrentan.

Otra explicación es que probablemente las medidas convencionales de éxito empresarial, tales como la facturación y las ventas anuales, el crecimiento, la rentabilidad, el registro de la empresa y la innovación, necesiten redefinirse a fin de reflejar las necesidades y aspiraciones de las mujeres refugiadas. Aquellas que tienen dificultades para acceder al mercado de trabajo convencional pueden beneficiarse de una facturación modesta de microempresa que complementa otra fuente de ingreso familiar. Otras que deciden buscar trabajo remunerado y ahorrar dinero también podrían considerarse empresarias “fracasadas”, pero un empleo estable evita los riesgos financieros del microemprendimiento.

Las políticas y los programas deben reconsiderar la iniciativa empresarial y qué implica el comportamiento empresarial para las mujeres teniendo en cuenta las influencias de la condición de género, etnia y migración. Es necesario considerar formas más amplias de posibilitar apoyo, lo que implicaría ocuparse de las limitaciones de empleo, y al mismo tiempo empoderar a las mujeres a tomar decisiones que mejoren su seguridad económica.

John van Kooy [jvankooy@bsl.org.au](mailto:jvankooy@bsl.org.au)  
Investigador adjunto, Brotherhood of St Laurence  
[www.bsl.org.au/knowledge](http://www.bsl.org.au/knowledge)

1. Hugo, G (2011) *Economic, social and civic contributions of first and second generation humanitarian entrants* [Contribuciones económicas, sociales y civiles de participantes humanitarios de primera y segunda generación], National Centre for Social Applications of GIS (Centro Nacional para Aplicaciones Sociales de GIS): Universidad de Adelaide <http://bit.ly/Hugocontributions>

### ¿Puede RMF apoyar su solicitud de financiación?

En ocasiones RMF ha sido incluido en exitosas solicitudes de financiación programáticas y de investigación para el beneficio mutuo de todas las partes. Si usted está solicitando financiación externa, ¿consideraría incluir a RMF en su propuesta (y presupuesto) para mejorar la difusión y el impacto de los resultados? Por favor, póngase en contacto con los editores en [fmr@qeh.ox.ac.uk](mailto:fmr@qeh.ox.ac.uk)