



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

**PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES Y
JURÍDICAS**

TESIS DOCTORAL

Factores determinantes de la viabilidad de los
microemprendimientos en Ecuador con una perspectiva de
género. Caso de Manabí.

Key factors viability of entrepreneurship with gender focus. Case
of Manabí in Ecuador.

Doctoranda:

Doña Nilba Priscila Feijó Cuenca

Directores:

Prof. Dr. Antón García Martínez

Prof. Dr. César Mora Márquez

Córdoba, Marzo 2024

TITULO: *Factores determinantes de la viabilidad de los microemprendimientos en Ecuador con una perspectiva de género. Caso de Manabi*

AUTOR: *Nilba Priscila Feijó Cuenca*

© Edita: UCOPress. 2024
Campus de Rabanales
Ctra. Nacional IV, Km. 396 A
14071 Córdoba

<https://www.uco.es/ucopress/index.php/es/>
ucopress@uco.es



POSTGRADO EN CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS

Factores determinantes de la viabilidad de los microemprendimientos en Ecuador con una perspectiva de género. Caso de Manabí.

Tesis presentada por Doña NILBA PRISCILA FEIJÓ CUENCA, para optar al grado de Doctora por la Universidad de Córdoba (España)

Director

GARCIA
MARTINEZ
ANTON
RAFAEL -

Firmado digitalmente por
GARCIA MARTINEZ
ANTON RAFAEL -
Fecha: 2024.03.09
19:47:30 +0100'

Prof. Dr. Antón García Martínez

Director

Firmado por MORA MARQUEZ CESAR MARIA - el
día 10/03/2024 con un certificado emitido por AC
FNMT Usuarios

Prof. Dr. César Mora Márquez



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA



DR. ANTÓN GARCÍA MARTÍNEZ, CATEDRÁTICO DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCION ANIMAL DE LA UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA.

INFORMA:

Qué la Tesis Doctoral titulada “FACTORES DETERMINANTES DE LA VIABILIDAD DE LOS MICROEMPRESARIOS EN ECUADOR CON UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO. CASO DE MANABÍ”, que se recoge en la siguiente memoria y de la que es autora Doña Nilba Priscila Feijó Cuenca, ha sido realizada bajo mi dirección, cumpliendo las condiciones exigidas para que la misma pueda optar al Grado de Doctora por la Universidad de Córdoba.

Lo que escribo como director de dicho trabajo y a efectos oportunos, en Córdoba los once días del mes de marzo de dos mil veinticuatro.

GARCIA
MARTINEZ
ANTON
RAFAEL -

Firmado digitalmente por GARCIA MARTINEZ ANTON RAFAEL -
Fecha: 2024.03.09 19:47:50 +01'00'

Fdo. Dr. Antón García Martínez



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA



DR. CÉSAR MORA MÁRQUEZ, PROFESOR DEL DEPARTAMENTO DE ESTADÍSTICA, ECONOMETRÍA E INVESTIGACIÓN OPERATIVA, ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS Y ECONOMÍA APLICADA DE LA UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA.

INFORMA:

Qué la Tesis Doctoral titulada “FACTORES DETERMINANTES DE LA VIABILIDAD DE LOS MICROEMPRESARIOS EN ECUADOR CON UNA PERSPECTIVA DE GÉNERO. CASO DE MANABÍ”, que se recoge en la siguiente memoria y de la que es autora Doña Nilba Priscila Feijó Cuenca, ha sido realizada bajo mi dirección, cumpliendo las condiciones exigidas para que la misma pueda optar al Grado de Doctora por la Universidad de Córdoba.

Lo que escribo como director de dicho trabajo y a efectos oportunos, en Córdoba los once días del mes de marzo de dos mil veinticuatro.

Firmado por MORA MARQUEZ CESAR MARIA - el
día 10/03/2024 con un certificado emitido por AC FNMT
Usuarios

Fdo. Dr. César Mora Márquez



INFORME RAZONADO DE LAS/LOS DIRECTORAS/ES DE LA TESIS

Este documento se presentará junto con el depósito de la tesis en <https://moodle.uco.es/ctn3/>



DOCTORANDA/O

Nilba Priscila Feijó Cuenca

TÍTULO DE LA TESIS:

Factores determinantes de la viabilidad de los microemprendimientos en Ecuador con una perspectiva de género. Caso de Manabí.

INFORME RAZONADO DE LAS/LOS DIRECTORAS/ES DE LA TESIS

(se hará mención a la evolución y desarrollo de la tesis, así como a trabajos y publicaciones derivados de la misma)

Durante el desarrollo de la Tesis, la doctoranda ha investigado las dinámicas del emprendimiento femenino en Manabí, Ecuador, identificando cómo las barreras de género específicas influyen en el acceso al financiamiento y el éxito empresarial. Se ha indagado en la interacción entre el género y las estrategias de financiamiento, así como el impacto de las políticas gubernamentales en el empoderamiento económico de las mujeres emprendedoras.

Este estudio aplicó una metodología mixta, que incluye tanto análisis cuantitativos como cualitativos, destacándose el uso del Análisis de Clases Latentes para identificar patrones de comportamiento en la elección de estas fuentes de financiamiento y el modelo Probit para examinar la probabilidad de que las emprendedoras se beneficien de las regulaciones gubernamentales vinculadas al ámbito laboral y de salud ocupacional, de formalización y funcionamiento, de incentivos económicos.

Esta metodología avanzada permitió una comprensión detallada de las experiencias y desafíos únicos que enfrentan las mujeres en el ecosistema empresarial de Manabí, para lograr una comprensión holística del tema y abordar la problemática desde una perspectiva integral que combina rigurosidad académica con aplicabilidad práctica. La doctoranda presenta un conjunto de trabajos que evidencian la calidad de su investigación, incluyendo publicaciones en revistas de reconocido prestigio, participaciones en congresos, y dos estancias de investigación en la Universidad de Córdoba, demostrando su compromiso con la excelencia académica y la relevancia de su estudio para el campo del emprendimiento femenino.

Indicios de calidad internacional:

1. Feijó-Cuenca, N., Ceular-Villamandos, N., & Navajas-Romero, V. (2023). Behavioral Patterns That Influence the Financing Choice Models of Small Enterprises in Ecuador through Latent Class Analysis. *Sustainability*, 15(8), 6790. Scopus (Q1), JCR (Q2). <https://doi.org/10.3390/su15086790>

2. Feijó-Cuenca, N., Navajas Romero, V. M., & Ceular Villamandos, N. (2019). Study of the incursion of women in the field of entrepreneurship. *Revista Espacios*, 40(38), 27 (2019). Scopus (Q3) <https://www.revistaespacios.com/a19v40n38/19403827.html>

Otros indicios de calidad:

1. Feijó-Cuenca, N., Ceular-Villamandos, N., & Navajas-Romero, V., Feijó-Cuenca T., Quiroz-Peñarrieta, I., (2023). El comportamiento emprendedor y la innovación: un análisis descriptivo en Ecuador. *Digital Publisher CEIT*, 8(3). Latindex <https://doi.org/10.33386/593dp.2023.3.1823>

2. Zambrano-Santos, L., Loor-Mendoza M., Feijó-Cuenca, N., Feijó-Cuenca, T., Navajas-Romero, V. (2019). Emprendimientos de harina de Plátano en Manabí: diagnóstico estratégico. *Revista San Gregorio*, 29 (2019). Scopus (Q3) <http://201.159.222.49/index.php/REVISTASANGREGORIO/article/view/867>

Publicaciones en Congresos:

1. Feijó Cuenca N., García Martínez A., Mora Márquez C., Feijó Cuenca T. (Noviembre, 2023). "Rompiendo barreras: Emprendimiento femenino frente a los obstáculos laborales en la provincia de Manabí, Ecuador". XIV Congreso Internacional para el Estudio de la Violencia contra las Mujeres

2. Feijó Cuenca N., García Martínez A., Mora Márquez C., Feijó Cuenca T. (Octubre, 2023). "Decisión de financiación de los emprendedores desde una perspectiva de género". Séptima Convención Científica Internacional de la Universidad Técnica de Manabí.
3. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V. (Mayo, 2023). "Desafíos y oportunidades para medianos y pequeños emprendedores post-covid en Ecuador". XI Congreso Científico de Investigadores en Formación, con el título "El arte de investigar". Escuelas de Doctorado Educo y eidA3 (sede Córdoba), Universidad de Córdoba. <https://sede.uco.es/verifirma/code/E5Sze0A73g5wHr/V4CDSIA==>
4. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V., Feijó Cuenca, T. (Diciembre, 2020). "Emprendimiento femenino: formación y competitividad empresarial". II Congreso Internacional y Multidisciplinar de Investigadores en formación. Universidad de Córdoba, España. ISBN: 978-84-940063-8-8.
5. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V. (Diciembre, 2020). "Emprender en el mundo agropecuario: desafíos y perspectivas". VIII Seminario Internacional de Producción Animal y Procesos Agroindustriales. Facultad de Ciencias Zootécnicas, Universidad Técnica de Manabí, Ecuador.
6. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V., Feijó Cuenca, T. (Febrero, 2019). "La mujer y su rol en el ámbito empresarial: análisis bibliométrico". I Congreso Internacional y Multidisciplinar de Investigadores en formación. Universidad de Córdoba, España. ISBN: 978-9942-802-07-1 <https://cidecuador.org/wp-content/uploads/congresos/2019/i-congreso-internacional-y-multidisciplinario-de-investigadores-en-formacion-en-ecuador/memorias.pdf>
7. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V., Feijó Cuenca, T. (Octubre 2018). "Producción Literaria a partir del Emprendimiento Femenino". I Congreso Internacional de Ciencias Administrativas y Económicas, dentro de la Segunda Convención Científica Internacional de la Universidad Técnica de Manabí, Ecuador. ISBN: 978-9942-948-24-3 https://www.utm.edu.ec/ediciones_utm/index.php/component/content/article?id=721:segunda-convencion-cientifica-internacional-de-la-utm-2018
8. Zambrano Santos, Z., Feijó Cuenca, N., Navajas Romero, V., Ceular Villamandos N. (Octubre, 2018). "Diagnóstico estratégico de los emprendimientos de harina de plátano en Ecuador". I Congreso Internacional de Ciencias Administrativas y Económicas, dentro de la Segunda Convención Científica Internacional de la Universidad Técnica de Manabí, Ecuador. ISBN: 978-9942-948-24-3 https://www.utm.edu.ec/ediciones_utm/index.php/component/content/article?id=721:segunda-convencion-cientifica-internacional-de-la-utm-2018
9. Feijó Cuenca, N., Navajas Romero, V., & Ceular Villamandos N., Feijó Cuenca, T. (Julio, 2018) Perspectivas de emprendimiento femenino en Ecuador. Congreso Internacional de Gerencia y Gestión Productiva: Generando Oportunidades de Desarrollo Global. ISBN: 978-9942-8725-0-0 <https://es.scribd.com/document/409805096/MEMORIAS-CONGRESO-JULIO-2018-pdf>
10. Zambrano Santos, Z., Navajas Romero, V., Ceular Villamandos, N., Feijó Cuenca, N. (Julio, 2018) Una mirada hacia la financiación de los emprendimientos: análisis bibliométrico. Congreso Internacional de Gerencia y Gestión Productiva: Generando Oportunidades de Desarrollo Global. ISBN: 978-9942-8725-0-0. <https://es.scribd.com/document/409805096/MEMORIAS-CONGRESO-JULIO-2018-pdf>
11. Feijó-Cuenca, N., Navajas-Romero, V., & Ceular-Villamandos N. (Diciembre, 2017). Mujer rural y emprendimiento. Memoria del Congreso Internacional de Innovación, Tecnología y Emprendimiento Social CITES II ULEAM. ISBN: 978-9942- 775-06-1. Págs. 321-338. https://issuu.com/marabiertouleam/docs/inovacion_tecnologia_tomo_dos
12. Feijó-Cuenca, N., Navajas-Romero, V., & Ceular-Villamandos N. (Agosto, 2017). Turismo rural y emprendimiento en Ecuador. Memorias del III Congreso Internacional de Ciencias Administrativas y Económicas. Manabí, Ecuador. ISBN: 978-9942-948-12-0. Págs. 534-543. https://www.utm.edu.ec/ediciones_utm/index.php/component/content/article?id=707:memorias-de-iii-congreso-internacional-de-ciencias-administrativas-y-economicas

2. Feijó Cuenca N., García Martínez A., Mora Márquez C., Feijó Cuenca T. (Octubre, 2023). "Decisión de financiación de los emprendedores desde una perspectiva de género". Séptima Convención Científica Internacional de la Universidad Técnica de Manabí.
3. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V. (Mayo, 2023). "Desafíos y oportunidades para medianos y pequeños emprendedores post-covid en Ecuador". XI Congreso Científico de Investigadores en Formación, con el título "El arte de investigar". Escuelas de Doctorado Educo y eidA3 (sede Córdoba), Universidad de Córdoba. <https://sede.uco.es/verifirma/code/E5Sze0A73g5wHr/V4CDSIA==>
4. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V., Feijó Cuenca, T. (Diciembre, 2020). "Emprendimiento femenino: formación y competitividad empresarial". II Congreso Internacional y Multidisciplinar de Investigadores en formación. Universidad de Córdoba, España. ISBN: 978-84-940063-8-8.
5. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V. (Diciembre, 2020). "Emprender en el mundo agropecuario: desafíos y perspectivas". VIII Seminario Internacional de Producción Animal y Procesos Agroindustriales. Facultad de Ciencias Zootécnicas, Universidad Técnica de Manabí, Ecuador.
6. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V., Feijó Cuenca, T. (Febrero, 2019). "La mujer y su rol en el ámbito empresarial: análisis bibliométrico". I Congreso Internacional y Multidisciplinar de Investigadores en formación. Universidad de Córdoba, España. ISBN: 978-9942-802-07-1 <https://cidecuador.org/wp-content/uploads/congresos/2019/i-congreso-internacional-y-multidisciplinario-de-investigadores-en-formacion-en-ecuador/memorias.pdf>
7. Feijó Cuenca, N., Ceular Villamandos N., Navajas Romero, V., Feijó Cuenca, T. (Octubre 2018). "Producción Literaria a partir del Emprendimiento Femenino". I Congreso Internacional de Ciencias Administrativas y Económicas, dentro de la Segunda Convención Científica Internacional de la Universidad Técnica de Manabí, Ecuador. ISBN: 978-9942-948-24-3 https://www.utm.edu.ec/ediciones_utm/index.php/component/content/article?id=721:segunda-convencion-cientifica-internacional-de-la-utm-2018
8. Zambrano Santos, Z., Feijó Cuenca, N., Navajas Romero, V., Ceular Villamandos N. (Octubre, 2018). "Diagnóstico estratégico de los emprendimientos de harina de plátano en Ecuador". I Congreso Internacional de Ciencias Administrativas y Económicas, dentro de la Segunda Convención Científica Internacional de la Universidad Técnica de Manabí, Ecuador. ISBN: 978-9942-948-24-3 https://www.utm.edu.ec/ediciones_utm/index.php/component/content/article?id=721:segunda-convencion-cientifica-internacional-de-la-utm-2018
9. Feijó Cuenca, N., Navajas Romero, V., & Ceular Villamandos N., Feijó Cuenca, T. (Julio, 2018) Perspectivas de emprendimiento femenino en Ecuador. Congreso Internacional de Gerencia y Gestión Productiva: Generando Oportunidades de Desarrollo Global. ISBN: 978-9942-8725-0-0 <https://es.scribd.com/document/409805096/MEMORIAS-CONGRESO-JULIO-2018-pdf>
10. Zambrano Santos, Z., Navajas Romero, V., Ceular Villamandos, N., Feijó Cuenca, N. (Julio, 2018) Una mirada hacia la financiación de los emprendimientos: análisis bibliométrico. Congreso Internacional de Gerencia y Gestión Productiva: Generando Oportunidades de Desarrollo Global. ISBN: 978-9942-8725-0-0. <https://es.scribd.com/document/409805096/MEMORIAS-CONGRESO-JULIO-2018-pdf>
11. Feijó-Cuenca, N., Navajas-Romero, V., & Ceular-Villamandos N. (Diciembre, 2017). Mujer rural y emprendimiento. Memoria del Congreso Internacional de Innovación, Tecnología y Emprendimiento Social CITES II ULEAM. ISBN: 978-9942-775-06-1. Págs. 321-338. https://issuu.com/marabiertouleam/docs/inovacion_tecnologia_tomo_dos
12. Feijó-Cuenca, N., Navajas-Romero, V., & Ceular-Villamandos N. (Agosto, 2017). Turismo rural y emprendimiento en Ecuador. Memorias del III Congreso Internacional de Ciencias Administrativas y Económicas. Manabí, Ecuador. ISBN: 978-9942-948-12-0. Págs. 534-543. https://www.utm.edu.ec/ediciones_utm/index.php/component/content/article?id=707:memorias-de-iii-congreso-internacional-de-ciencias-administrativas-y-economicas

Estancias de investigación:

1. Estancia de investigación como parte del proceso de formación doctoral en la Universidad de Córdoba desde el 1 de septiembre de 2017 al 30 de noviembre de 2017. La finalidad de dicha estancia de investigación tuvo como objetivo principal la incorporación en el grupo de investigación "Tendencias Actuales en Derecho y Economía" de la Universidad de Córdoba, el establecimiento de sinergias de colaboración y el desarrollo de la Tesis Doctoral.

2. Estancia de investigación como parte del proceso de formación doctoral en la Universidad de Córdoba desde el 2 al 31 de mayo de 2018. La finalidad de dicha estancia de investigación tuvo como objetivo principal la revisión de estructuras metodológicas para la revisión bibliográfica, elaboración y validación del instrumento de encuesta para el levantamiento de información primaria.

Por todo ello, se autoriza la presentación de la tesis doctoral.

Córdoba, a 11 de marzo de 2024

Las/los directoras/es

Firmado por MORA MARQUEZ CESAR MARIA -
el día 10/03/2024 con un certificado
emitido por AC FNMT Usuarios

Fdo. Dr. César María Mora Márquez

GARCIA
MARTINEZ
ANTON
RAFAEL -
Firmado digitalmente por
GARCIA MARTINEZ
ANTON RAFAEL -
Fecha: 2024.03.09
19:48:17 +01'00'

Fdo. Dr. Antón Rafael García Martínez

Agradecimientos

Mediante estas líneas, deseo expresar mi sincero agradecimiento a todos aquellos que desempeñaron un papel crucial y significativo a lo largo de esta intensa y gratificante trayectoria.

A Dios, mi roca y fortaleza permanente.

A mis tutores, los doctores Antón García Martínez y César Mora Márquez. Las palabras nunca serán suficientes para transmitirles mi profundo agradecimiento por el respaldo brindado durante este proceso de investigación doctoral. Su paciencia, dedicación, estímulo, discernimiento y motivación no solo han sido fundamentales, sino que también han sido un ejemplo inspirador de vocación y profesionalismo al servicio de la educación. Ha sido un auténtico honor contar con su guía y colaboración.

Expreso mi agradecimiento a la Universidad de Córdoba (España) cuyos docentes y funcionarios me brindaron atención y apoyo.

A la Universidad Técnica de Manabí (Ecuador), y a sus autoridades que respaldaron en todo momento este proceso académico.

Gracias infinitas a mis compañeros de fórmula, Tito Feijó Cuenca y Lucía Zambrano Santos, así como a los queridos estudiantes que formaron parte de este proceso y fueron pieza fundamental para el levantamiento de información: Jonathan Alan Mejía Anchundia, Carlos Eduardo Pacheco Moreno, Valeria Stefanía Briones Sosa, Isabel Mirian Gutiérrez García, Jéssica Mercedes Mecías Mendoza, Raiza María Mero Barcia, Bella Monserrate Reyes Macías, Julepsy Jamileth Zambrano Bravo, Cristhian Leonardo Moreira Mendoza, Marco Gehová Sornoza Zambrano; y, a cada uno de los emprendedores que colaboraron en esta investigación.

A mis hijas Priscila y Simone, mi impulso constante y fuente inagotable de inspiración, gracias por entender las ausencias que demandó este compromiso académico y por brindarme palabras de apoyo en los momentos más difíciles, “mi amor por ustedes es infinito como las estrellas del cielo”.

A mis familiares y amigos, mi agradecimiento por su motivación continua y, de manera especial, a mi hermano Tito, por ser mi ángel protector, guía y apoyo incondicional.

RESUMEN

El estudio "Factores determinantes de la viabilidad de los microemprendimientos en Ecuador con una perspectiva de género. Caso de Manabí" es una investigación que se adentra en las complejidades del emprendimiento femenino en la provincia de Manabí, Ecuador. La tesis examina detalladamente los desafíos y oportunidades que enfrentan las mujeres en el ámbito empresarial, destacando cómo factores como el acceso al financiamiento, las políticas gubernamentales y las barreras socioeconómicas impactan en la viabilidad y el crecimiento de estos negocios autónomos.

La investigación adopta un enfoque metodológico mixto, combinando análisis cuantitativos y cualitativos para ofrecer una perspectiva integral sobre el tema. Se centra en identificar y analizar los factores críticos que influyen en el éxito y la sostenibilidad de los microemprendimientos liderados por mujeres, proporcionando así una visión profunda de las dinámicas del emprendimiento femenino en un contexto específico.

El estudio aborda la importancia del género en el desarrollo empresarial, explorando cómo las diferencias de género pueden afectar la toma de decisiones empresariales, el acceso a recursos y el entorno regulatorio. Además, evalúa el rol de las políticas gubernamentales en la creación de un entorno propicio para el emprendimiento femenino, sugiriendo formas en que estas podrían ser ajustadas para apoyar mejor a las empresarias.

En su conclusión, la tesis ofrece recomendaciones basadas en los hallazgos, apuntando a la formulación de políticas públicas más efectivas y al desarrollo de estrategias de apoyo que faciliten el crecimiento y la sostenibilidad de los microemprendimientos dirigidos por mujeres. Este estudio no solo contribuye al conocimiento académico sobre el emprendimiento femenino en Ecuador, sino que también proporciona insights valiosos para los formuladores de políticas y otros actores clave en el ecosistema empresarial.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	2
1.1. Introducción.....	2
1.2. Objetivo general	6
1.3. Objetivos específicos	6
1.4. Estructura de la tesis	7
CAPÍTULO II. ASPECTOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO	10
2.1. La mujer en los países en vías de desarrollo	10
2.2. Género en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	13
2.3. Mujer y emprendimiento	35
2.3.1. <i>Empoderamiento y liderazgo en el contexto empresarial femenino</i>	37
2.3.2. <i>Dificultades para emprender</i>	41
2.3.3. <i>Emprendimiento femenino en América Latina</i>	42
2.4. Revisión de la literatura científica sobre emprendimiento femenino	45
2.4.1. <i>Análisis bibliométrico</i>	45
2.4.2. <i>Análisis H-Classics y H-Core</i>	55
CAPÍTULO III. ANÁLISIS CONTEXTUAL	66
3.1. Emprendimiento en Ecuador	66
3.1.1. <i>Estructura del emprendimiento en Ecuador</i>	77
3.1.2. <i>Perfil de la emprendedora ecuatoriana</i>	82
3.1.3. <i>Redes de apoyo y recursos para emprendedoras en Ecuador</i>	86
3.1.4. <i>Contexto empresarial en Manabí, Ecuador</i>	87
3.2. Condiciones Marco del Emprendimiento (EFC).....	90
3.2.1. <i>Financiamiento</i>	92
3.2.2. <i>Políticas gubernamentales</i>	92
3.2.3. <i>Programas gubernamentales</i>	93
3.2.4. <i>Educación empresarial</i>	93
3.2.5. <i>Investigación y desarrollo</i>	94
3.2.6. <i>Infraestructura comercial y legal</i>	95

3.2.7. <i>Dinámica de mercado</i>	95
3.2.8. <i>Infraestructura física</i>	95
3.2.9. <i>Normas sociales y culturales</i>	96
3.3. Panorama de la financiación para los emprendedores	99
3.3.1. <i>La decisión de financiación de los emprendedores</i>	101
3.3.2. <i>El dilema de la financiación</i>	102
3.3.3. <i>Aspectos de la financiación al emprendimiento en Ecuador</i>	103
3.4. Normativa pública sobre la sostenibilidad empresarial	105
3.4.1. <i>Regulaciones laborales y de salud ocupacional en Ecuador</i>	107
3.4.2. <i>Regulaciones de formalización y funcionamiento</i>	108
3.4.3. <i>Regulaciones financieras</i>	109
CAPÍTULO IV. MATERIALES Y MÉTODOS	112
4.1. Metodología de la investigación	112
4.2. Objetivo y planificación de la investigación.....	112
4.3. Población y muestra objeto de estudio	114
4.4. Instrumento y escala de medida de variables.....	115
4.5. El Análisis de Clases Latentes como procedimiento analítico	115
4.6. Precisiones metodológicas del Modelo Probit.....	117
CAPÍTULO V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	122
5.1. Características de la muestra	122
5.2. Análisis de los patrones de comportamiento que influyen en la decisión de financiación de los emprendedores, con perspectiva de género	126
5.2.1. <i>Resultados</i>	127
5.2.2. <i>Discusión</i>	138
5.3. Análisis de la influencia de las regulaciones gubernamentales en los ingresos de las emprendedoras	142
5.3.1. <i>Resultados</i>	145
5.3.2. <i>Discusión</i>	150
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES	156
6.1. Respecto a la revisión de la literatura	156
6.2. Respecto a los patrones de comportamiento que inciden la decisión de financiación.	

6.3. Respecto a las regulaciones gubernamentales que inciden en los ingresos de las emprendedoras	159
7. BIBLIOGRAFÍA	162
ANEXOS	188
Anexo 1. H- INDEX	188
Anexo 2. Formulario de encuesta aplicado	192
Anexo 3. Sesiones de trabajo con equipos de encuestadores	202
Anexo 4. Aplicación de encuestas en territorio	203
Anexo 5. Revisión de encuestas y registro de datos en sistema informático	205

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1</i> Desafíos de la mujer en Latinoamérica	44
<i>Figura 2</i> Análisis de información, metodología PRISMA	46
<i>Figura 3</i> Publicaciones y citas por año.....	50
<i>Figura 4</i> Publicaciones por área de investigación	51
<i>Figura 5</i> Ranking de los 10 países con mayor número de publicaciones.....	54
<i>Figura 6</i> Mapa político del Ecuador	66
<i>Figura 7</i> Negocios inscritos en el SRI de acuerdo con su actividad, 2020	70
<i>Figura 8</i> Catastro de inscripciones vs. Cierre de actividades económicas en Ecuador	71
<i>Figura 9</i> Áreas de influencia de la política pública para fomentar el emprendimiento en Ecuador.....	78
<i>Figura 10</i> Ubicación de la provincia de Manabí y 22 municipios	89
<i>Figura 11</i> Condiciones Marco Empresariales (EFC), según GEM.....	91
<i>Figura 12</i> Factores que fomentan o restringen el emprendimiento (GEM 2017).	97
<i>Figura 13</i> Ecosistema de emprendimiento femenino en Ecuador	99
<i>Figura 14</i> Modelo teórico de las regulaciones gubernamentales consideradas en la investigación	106
<i>Figura 15</i> Etapas de la investigación	113
<i>Figura 16</i> Modelo teórico.....	144

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1 Relación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible con el Género.....</i>	<i>13</i>
<i>Tabla 2 Producción científica sobre mujer y emprendimiento.....</i>	<i>48</i>
<i>Tabla 3 Ranking 10 de estudios más citados</i>	<i>49</i>
<i>Tabla 4 Categorías principales de WOS.....</i>	<i>52</i>
<i>Tabla 5 Ranking de 10 autores con mayores publicaciones.....</i>	<i>53</i>
<i>Tabla 6 Ranking de 10 autores por impacto</i>	<i>54</i>
<i>Tabla 7 Ranking de las 10 revistas con más publicaciones</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 8 Ranking de 10 artículos en H-Core</i>	<i>57</i>
<i>Tabla 9 Clasificación de empresas de acuerdo con su tamaño.....</i>	<i>68</i>
<i>Tabla 10 Razones para cerrar un negocio.....</i>	<i>74</i>
<i>Tabla 11 Actividad de los emprendedores.....</i>	<i>75</i>
<i>Tabla 12 Sector de los emprendedores en sus diferentes etapas.....</i>	<i>77</i>
<i>Tabla 13 Distribución de género de emprendedores en diferentes etapas.....</i>	<i>84</i>
<i>Tabla 14 Evaluación de los ecosistemas de emprendimiento en los países latinoamericanos seleccionados</i>	<i>98</i>
<i>Tabla 15 Programas gubernamentales de financiación.....</i>	<i>110</i>
<i>Tabla 16 Generalidades de la muestra</i>	<i>114</i>
<i>Tabla 17 Matriz de correlación.....</i>	<i>119</i>
<i>Tabla 18 Perfil sociodemográfico de los emprendedores.....</i>	<i>122</i>
<i>Tabla 19 Estadísticos descriptivos.....</i>	<i>123</i>
<i>Tabla 20 Frecuencias para edad.....</i>	<i>124</i>
<i>Tabla 21 Frecuencias para estudios</i>	<i>124</i>
<i>Tabla 22 Frecuencias para tiempo de funcionamiento</i>	<i>125</i>
<i>Tabla 23 Frecuencias para número de clientes</i>	<i>126</i>

<i>Tabla 24</i>	<i>Descripciones específicas de cada variable utilizada en la investigación</i>	<i>128</i>
<i>Tabla 25</i>	<i>Ajuste estadístico para los modelos de clases latentes explorados.....</i>	<i>129</i>
<i>Tabla 26</i>	<i>Parámetros estimados para el indicador variables de cinco clases y tamaño de grupos</i>	<i>130</i>
<i>Tabla 27</i>	<i>Parámetros estimados para las covarianzas del modelo de cinco clases.....</i>	<i>135</i>
<i>Tabla 28</i>	<i>Descripción específica de las variables utilizadas</i>	<i>145</i>
<i>Tabla 29</i>	<i>Principales estadísticas de la muestra.....</i>	<i>147</i>
<i>Tabla 30</i>	<i>Estimación del modelo Probit a toda la muestra.....</i>	<i>148</i>
<i>Tabla 31</i>	<i>Estimaciones que distinguen efectos para las mujeres</i>	<i>150</i>
<i>Tabla 32</i>	<i>Probabilidad de cada variable.....</i>	<i>152</i>

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

AIC:	Criterio de Información de Akaike
APS:	Encuesta a la Población Adulta (Adult Population Survey).
ARCSA:	Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.
BIC:	Criterio de Información Bayesiano (Bayesian Information Criterion)
CAN:	Comunidad Andina
CAIC:	Criterio de Información Corregido de Akaike.
CEPAL:	Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
CFN:	Corporación Financiera Nacional.
CIU rev4:	Clasificación Industrial Internacional Uniforme, revisión 4 (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Revision 4).
EFC:	Condiciones Marco del Emprendimiento (Entrepreneurship Framework Conditions).
ENEMDU:	Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo.
EWCS:	Encuesta Europea sobre las Condiciones de Trabajo (European Working Conditions Survey).
FACES:	Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador.
FOMIN:	Fondo Multilateral de Inversiones
GEM:	Global Entrepreneurship Monitor.
GNFC:	Condiciones Marco Nacionales (General National Framework Conditions).
IEEP:	Instituto Ecuatoriano de Economía Política.
IFC:	Corporación Financiera Internacional (International Financial Corporation).
INEC:	Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos.
LCA:	Análisis de Clases Latentes (Latent Class Analysis)
MCO:	Mínimos Cuadrados Ordinarios
MIPYMES:	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
NECI:	Índice Nacional del Contexto Emprendedor
OCDE/OECD:	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (The Organization for Economic Co-operation and Development).
ODS:	Objetivos de Desarrollo Sostenible.
OIT:	Organización Internacional del Trabajo.
ONU:	Organización de las Naciones Unidas.

PEA: Población Económicamente Activa.

PIB: Producto Interno Bruto.

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas.

PRISMA: Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses

SELA: Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe.

SENESCYT: Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación

SENPLADES: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.

SRI: Servicio de Rentas Internas.

STEM: Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas (Science, Technology, Engineering, and Mathematics).

TEA: Tasa de Actividad Emprendedora (Total Early-stage Entrepreneurial Activity).

UE: Unión Europea.

ONU/UN: Organización de las Naciones Unidas (United Nations)

ONU Mujeres/UN Women: Organización de las Naciones Unidas Mujeres (United Nations Women).

OIT: Organización Internacional de Trabajo.

WOS: Web of Science.

INTRODUCCIÓN

Capítulo I. Introducción

1.1. Introducción

El emprendimiento es un concepto adaptado en la historia de la economía, habiendo sido analizado por eminentes economistas como Richard Cantillon y Adam Smith en los albores de la economía clásica a finales del siglo XVI (Primo & Turizo, 2016). Desde entonces, el fenómeno del emprendimiento ha sido objeto de estudio desde diversas disciplinas, y en las últimas décadas, ha centrado su atención en la gestión y proyección económica de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Como lo señala Schumpeter, el emprendimiento es la acción de crear, desarrollar y gestionar un nuevo proyecto o negocio con el fin de generar valor económico y social (Carlin, 1956).

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) define el emprendimiento como “cualquier actividad destinada a la creación de un nuevo negocio o la expansión de uno existente, independientemente de si está liderada por un individuo, un equipo o una empresa establecida” (Reynolds et al., 2005). El emprendimiento, en este sentido, no se limita únicamente a la creación de nuevas empresas, sino que abarca un amplio espectro de actividades, incluyendo la mejora y expansión de negocios existente (Brunet, 2022). Es así como el intraemprendimiento como un aspecto de análisis interno de las organizaciones, está orientado a la búsqueda de soluciones innovadoras a problemas sociales y medioambientales (Briones & Hernández, 2019).

En el contexto de América Latina, el emprendimiento ha cobrado un protagonismo creciente en las últimas décadas (Corbett-Lagos, 2020). La región ha experimentado un auge en la actividad emprendedora, con una creciente generación de nuevas empresas y una comunidad emprendedora en rápido crecimiento (Correa, 2022). Este auge emprendedor ha sido impulsado por una serie de factores, incluyendo la disponibilidad de recursos financieros, el acceso a la tecnología, y un espíritu emprendedor cada vez más arraigado en la cultura (Travassos et al., 2021). Además, en la región se han implementado políticas gubernamentales y programas de apoyo destinados a fomentar el emprendimiento e impulsar la recuperación sostenible, lo que ha contribuido a fortalecer el ecosistema emprendedor (CEPAL, 2021a).

El emprendimiento en América Latina está estrechamente vinculado a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, los cuales representan un llamado global a la acción para abordar desafíos críticos como la pobreza, el hambre,

la igualdad de género, la educación, la salud y el cambio climático (UN, 2015). El emprendimiento desempeña un papel crucial en la consecución de estos objetivos, ya que puede contribuir directamente a la creación de empleo, la reducción de la desigualdad, la promoción de la inclusión económica y social, y la búsqueda de soluciones sostenibles a problemas ambientales (Segura-Bonilla et al., 2020). Además, el emprendimiento fomenta la innovación y la capacidad de adaptación, lo que es fundamental para enfrentar los retos cambiantes de la sociedad (Allonca Suárez, 2023).

La situación de las mujeres emprendedoras en América Latina es un tema de creciente interés debido a su impacto en el desarrollo económico y social de la región (Hablich et al., 2018). Aunque la situación puede variar de un país a otro, existen algunas tendencias y desafíos comunes que caracterizan a las mujeres emprendedoras en América Latina (UN, 2018).

En las zonas urbanas de América Latina, las mujeres emprendedoras se dedican principalmente a una variedad de actividades económicas que involucran el sector de servicios, tales como el turismo, la educación, la salud, la consultoría, el diseño, la gastronomía y más debido a la versatilidad y oportunidades existentes para iniciar pequeños negocios con inversión inicial relativamente baja (CEPAL, 2021b). La gastronomía y la producción de alimentos son áreas populares para emprender, ya que la región tiene una rica tradición culinaria. Muchas mujeres emprendedoras dirigen restaurantes, cafeterías, panaderías y empresas de catering. La creatividad y la artesanía son áreas en las que las mujeres emprendedoras también han tenido un impacto significativo. La moda, la joyería, la confección y la producción de artículos hechos a mano son también ejemplos de emprendimientos en este sector (Anna et al., 2000).

En muchas zonas rurales de América Latina, las mujeres participan en la agricultura y la producción de alimentos. Esto incluye la gestión de pequeñas fincas, la producción de alimentos orgánicos y la venta de productos agrícolas en los mercados locales (Rodríguez-León & Solís-Muñoz, 2022).

Pese a las oportunidades y al espíritu emprendedor destacado en muchas mujeres de América Latina, la región aún enfrenta obstáculos en forma de roles de género tradicionales y estereotipos que pueden limitar el acceso de las mujeres a recursos financieros y oportunidades empresariales (Díaz-García & Jiménez-Moreno, 2010). Muchas mujeres emprendedoras también enfrentan el desafío de equilibrar las responsabilidades

familiares con la gestión de sus negocios. Esto puede ser especialmente complicado en sociedades donde se espera que las mujeres desempeñen un papel principal en la crianza de los hijos y el cuidado del hogar (Bowman, 2009; Powell & Eddleston, 2013; Ronsen, 2014; Shelton, 2006)..

El 10,5% al 14,3% del empleo femenino en la región corresponde al sector de trabajo doméstico, con ingresos que se sitúan en el 50% o menos del promedio de los ingresos de todas las personas empleadas (UN Women, 2020). Las mujeres pertenecientes a los estratos más desfavorecidos destinan un considerable tiempo a las labores de trabajo doméstico y de cuidado no remunerado, a menudo enfrentando dificultades en el acceso a servicios de salud, en parte debido a la falta de afiliación a la seguridad social (UN Women, 2018).

Además de los desafíos típicos asociados a la actividad laboral de las mujeres, existen situaciones críticas de exposición a violencia sexual, explotación, abuso y discriminación, así como obstáculos en el acceso a vivienda y empleo (Monguí et al., 2022). Por ello, se enfatiza la importancia de llevar a cabo la implementación de los compromisos establecidos en la Agenda 2030, el plan de acción global más amplio a nivel mundial, por parte de todos los países suscriptores, con el propósito de asegurar el respeto de los derechos de las mujeres y niñas (UN Women, 2016).

En Ecuador, el emprendimiento femenino ha experimentado un crecimiento sin precedentes en las últimas décadas, lo que ha tenido un impacto significativo en la dinámica económica y social del país (Araque et al., 2022). A medida que la actividad económica crece a nivel mundial, Ecuador se encuentra en un punto de convergencia donde el emprendimiento no solo empodera a las mujeres, sino que también contribuye al desarrollo sostenible y a la igualdad de género (Ordoñez et al., 2022).

El emprendimiento se ha convertido en un componente fundamental del panorama económico y social, tanto en Ecuador como en otros países a nivel mundial, donde las pequeñas empresas desempeñan un papel crucial en el crecimiento económico, por ser esenciales para la generación de empleo, la promoción del desarrollo económico (CEPAL, 2021c), la prosperidad de las comunidades locales y la reducción de la desigualdad de ingresos, tal como lo destaca la CEPAL/OIT (CEPAL/OIT, 2020). No obstante, las fluctuaciones marcadas por la incertidumbre económica, las regulaciones gubernamentales y la imprevisibilidad de eventos como la pandemia y la guerra,

adicionan dificultades a las ya existentes como la saturación de los mercados y la intensa competencia; facilitando un ambiente cada vez más dinámico y competitivo en el que para muchos emprendedores es difícil crecer y expandirse (Herrero-Olarte et al., 2023).

Una parte significativa de la población ecuatoriana se dedica a actividades económicas relacionadas con la agricultura, manufactura y servicios, lo que ha impulsado un notable aumento del emprendimiento en estos sectores. En particular, se ha observado un crecimiento en la creación de pequeñas y medianas empresas, muchas de las cuales están lideradas por mujeres. El emprendimiento femenino no solo contribuye al crecimiento de la economía ecuatoriana, sino que también desempeña un papel fundamental en la generación de empleo y en la promoción de la igualdad de género (Delgado et al., 2020).

En este contexto, el emprendimiento femenino en Ecuador adquiere una importancia crítica, ya que no solo contribuye al desarrollo económico, sino que también desempeña un papel vital en la construcción de una sociedad más equitativa. Es esencial profundizar en la comprensión de este fenómeno, incluyendo sus causas, consecuencias y las medidas que se están tomando para promoverlo (Valle, 2018). El empoderamiento de las mujeres emprendedoras en Ecuador no solo tiene beneficios económicos, sino que también contribuye al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, en particular aquellos relacionados con la igualdad de género y el desarrollo sostenible.

Si bien el emprendimiento femenino reviste importancia económica y social, ha sido un tema poco explorado en el país. Los principales estudios disponibles se han presentado en forma de reportes o informes oficiales emitidos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), ONU Mujeres, CEPAL, OIT. Entre los diversos estudios enfocados directamente en la temática de emprendimiento femenino en Ecuador, se destacan investigaciones sobre turismo religioso (Sarango-Lalangui et al., 2016), actividad emprendedora en Latinoamérica (Hablich et al., 2018; Pantoja et al., 2017; Terjesen & Amorós, 2010), las razones del cierre de negocios (García et al., 2018), informalidad y empoderamiento (Hernandez et al., 2021; Vega & Bermúdez, 2019), el emprendimiento por necesidad (Delgado et al., 2020), el desarrollo post-COVID (Saiz-Alvarez et al., 2021), el emprendimiento universitario (Rodríguez-León & Solis-Muñoz, 2022), el comportamiento económico y la formación emprendedora (Lascano et al., 2023), y las diferencias de género (Welsh et al., 2023).

Las PYMES en Ecuador abarcan una amplia variedad de sectores, desde agricultura y manufactura hasta servicios y tecnología. Estas empresas exhiben las características distintivas de este tipo de entidad económica en función de su volumen de ventas, capital social, número de empleados y nivel de producción o activos (Herrero-Olarte et al., 2023). Este estudio se enfoca en las microempresas ubicadas en las principales zonas comerciales de las 22 municipalidades de la provincia de Manabí, Ecuador, mediante la aplicación de un cuestionario de la encuesta aplicado en áreas comercialmente activas, en donde las mujeres, en su mayoría, se dedican al comercio minorista, actividades de servicios tradicionales como peluquerías, venta de ropa, elaboración de artesanías, procesamiento de alimentos (Gudeta & Van Engen, 2018).

A tenor de lo expuesto los objetivos, general y específicos planteados, se detallan a continuación.

1.2. Objetivo general

El objetivo general de la investigación fue analizar los factores clave que influyen en el desarrollo económico y social de las pequeñas empresas comerciales lideradas por mujeres en Manabí, Ecuador.

1.3. Objetivos específicos

Para la consecución del objetivo general se plantearon los siguiente objetivos específicos o parciales que se corresponden con las diferentes publicaciones.

- Identificar las tendencias en investigaciones relacionadas con el emprendimiento femenino.
- Examinar las estrategias de financiamiento utilizadas por emprendedores en Manabí, enfocándose en los patrones de comportamiento que influyen en la elección de fuentes de financiamiento, considerando el factor de género en el ámbito económico.
- Evaluar el impacto de las regulaciones gubernamentales en los ingresos de las emprendedoras y su efecto multiplicador en el progreso económico y social del país.

La delimitación de los objetivos en este estudio se orienta a enriquecer el análisis prospectivo del emprendimiento femenino en Ecuador. Este enfoque busca facilitar el desarrollo de estrategias de apoyo y ofrecer recomendaciones prácticas tanto para las emprendedoras como para los organismos gubernamentales. Se reconoce que, a pesar de su importancia crítica, las pequeñas empresas enfrentan desafíos significativos que pueden afectar su viabilidad y sostenibilidad a largo plazo. Por lo tanto, este estudio busca comprender y abordar estos obstáculos para mejorar el panorama del emprendimiento femenino en el país.

1.4. Estructura de la tesis

Bajo estas premisas, se realizó un estudio con enfoque holístico a los principales sectores comerciales de Manabí, provincia costera del Ecuador; para abordar áreas que siguen presentando debilidades en los informes de emprendimiento a nivel nacional, específicamente el apoyo financiero y las regulaciones gubernamentales (OECD, 2022). Desde esta perspectiva resultó fundamental resaltar las investigaciones y contribuciones científicas realizadas en los últimos años en el ámbito del emprendimiento femenino las cuales han sido abordadas en el capítulo II.

En el capítulo III, se hace una descripción general del emprendimiento en Ecuador con el fin de contextualizar más al sector.

De esta manera en el capítulo IV, se destaca la importancia de comprender qué factores influyen en las decisiones de financiamiento de los emprendedores y cómo estas decisiones impactan en la competitividad y el crecimiento de sus empresas.

En el capítulo V, se analiza el efecto de las políticas gubernamentales en los ingresos y la estabilidad de los negocios, en concordancia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, en particular, el quinto ODS sobre igualdad de género y el octavo sobre trabajo decente y crecimiento económico, debido a su relevancia con los temas que se abordan en esta investigación.

Para la investigación se utilizó la base de datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, a partir de la consideración de 76.712 empresas registradas en la provincia de Manabí, de las cuales 25.479 microempresas estaban enfocadas a la actividad comercial (INEC, 2021). Se aplicó la técnica de muestreo no probabilístico para

seleccionar a grupos de actores relevantes a través de la aplicación de 1033 en las 22 municipalidades de la provincia de Manabí: Portoviejo, Manta, Chone, Montecristi, El Carmen, Jipijapa, Santa Ana, Sucre, Pedernales, Jama, Jaramijó, Pichincha, Olmedo, Flavio Alfaro, Rocafuerte, 24 de Mayo, Bolívar, Tosagua, Junín, San Vicente, Puerto López y Paján.

Los hallazgos de este estudio pueden proporcionar información sumamente valiosa que puede ser aprovechada en la formulación de políticas públicas efectivas destinadas a respaldar el desarrollo empresarial y promover la igualdad de género en Ecuador. El conocimiento generado puede ayudar a las autoridades a tomar decisiones fundamentadas y estratégicas.

ASPECTOS GENERALES DEL
EMPRENDIMIENTO FEMENINO

Capítulo II. Aspectos Generales del Emprendimiento Femenino

2.1. La mujer en los países en vías de desarrollo

Los países en vías de desarrollo, también conocidos como países en desarrollo o menos desarrollados, son naciones que se caracterizan por un nivel más bajo de indicadores socioeconómicos en comparación con los países desarrollados.

Los indicadores socioeconómicos son medidas que se utilizan para evaluar la salud económica y social de un país o región, entre los más comunes están: Producto Interno Bruto (PIB), Ingreso Per Cápita, Tasa de Desempleo, Índice de Desarrollo Humano (IDH), Tasa de Pobreza, Coeficiente de Gini, Tasa de Alfabetización, Esperanza de Vida al Nacer, Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), Inversión en Educación y Salud, los cuales son fundamentales para los formuladores de políticas, investigadores y organizaciones internacionales, ya que proporcionan una visión integral de la salud socioeconómica y el progreso de un país o región.

La clasificación de un país como "en vías de desarrollo" es una categorización que varía según el contexto y los criterios específicos utilizados, y no es una etiqueta absoluta. Generalmente, estos países se caracterizan por tener ingresos bajos, con un PIB per cápita que refleja un menor nivel de vida, como se destaca en el informe "World Development Indicators" del Banco Mundial (World Bank, 2022). En términos de educación y alfabetización, suelen presentar tasas más bajas, un hecho documentado por UNESCO en su "Global Education Monitoring Report" (Ramberg, 2021). En el ámbito de la salud y el bienestar, enfrentan desafíos significativos, incluyendo una menor esperanza de vida y una mayor prevalencia de enfermedades, según el "World Health Statistics" (2021) de la Organización Mundial de la Salud (World Health Organization, 2019). Además, estos países a menudo tienen infraestructuras menos desarrolladas en áreas como transporte, telecomunicaciones y servicios básicos, como se informa en el estudio de la ONU "Infrastructure Development in Developing Countries" (Windapo & Umeokafor, 2023). Una característica común es la dependencia económica de la exportación de un número limitado de productos, principalmente materias primas, lo que los hace especialmente vulnerables a las fluctuaciones del mercado global.

La lista de países en vías de desarrollo puede variar según la fuente y los criterios utilizados, pero generalmente incluye a naciones como en África (Nigeria, Etiopía, Kenia), América Latina (Guatemala, Bolivia, Nicaragua), Asia (Bangladesh, Vietnam,

Filipinas) y algunas partes de Europa del Este (Albania, Bosnia y Herzegovina, Macedonia del Norte).

Es importante señalar que la categorización de los países en "en desarrollo" puede ser vista como simplista o incluso peyorativa, ya que implica una comparación con los estándares occidentales de desarrollo. Además, dentro de estos países existe una gran diversidad en términos de avances y desafíos. La clasificación y los criterios están en constante evolución para reflejar de manera más precisa y respetuosa las realidades de estas naciones.

En los países en desarrollo, el acceso a la educación para las niñas a menudo es limitado en comparación con los niños debido a la pobreza, las normas culturales y las responsabilidades domésticas. Esta brecha en la educación afecta negativamente el desarrollo económico y social. La UNESCO ha destacado que aumentar el número de mujeres con educación secundaria en estos países conlleva beneficios significativos, como la mejora de la salud familiar, la reducción de la pobreza y el impulso al crecimiento económico general. En términos de salud, las mujeres en estas regiones enfrentan un acceso restringido a servicios de salud reproductiva, incluyendo atención prenatal y posnatal y educación sobre planificación familiar. Además, corren un riesgo mayor de enfermedades como el VIH/SIDA, la malaria y la tuberculosis.

En el aspecto económico, las mujeres en países en desarrollo suelen tener empleos de baja remuneración y sin protección laboral, con una brecha de género significativa. El microemprendimiento surge como una alternativa importante para su empoderamiento económico. Programas de microfinanzas y emprendimiento han demostrado ser eficaces para apoyar a las mujeres a iniciar y sostener sus negocios, contribuyendo así a su autonomía económica y al desarrollo de sus comunidades.

El empoderamiento económico de las mujeres en países en vías de desarrollo es crucial para el progreso de estas sociedades (Edralin et al., 2015). Un análisis detallado revela que las mujeres en estos países enfrentan una significativa brecha de género en el empleo, manifestada en tasas más bajas de participación en la fuerza laboral, acceso limitado a oportunidades de empleo calificado y diferencias salariales considerables en comparación con los hombres (UN Women, 2015). Además, muchas mujeres trabajan en el sector informal (Georgieva et al., 2022), donde las condiciones laborales suelen ser inseguras y carentes de protección laboral, con salarios bajos y escasas oportunidades de

desarrollo profesional y ausencia de beneficios sociales (Vega & Bermúdez, 2019). Estos desafíos subrayan la necesidad de políticas y programas enfocados en cerrar la brecha de género en el empleo y en mejorar las condiciones laborales y oportunidades económicas.

El microemprendimiento ofrece una ruta para el empoderamiento económico de las mujeres, permitiéndoles generar ingresos y mejorar su autonomía financiera, a la vez que ofrece la flexibilidad necesaria para equilibrar el trabajo y las responsabilidades familiares (Casinowsky, 2013; K. Eddleston & Powell, 2012; Forson, 2013; Kirkwood & Tootell, 2008). Superar barreras como el acceso limitado al empleo formal y la discriminación de género es crucial para su éxito. Los microemprendimientos liderados por mujeres no solo benefician a sus familias, sino que también tienen un impacto social positivo en sus comunidades (Gustafson, 2006). Es esencial reconocer y apoyar el papel del microemprendimiento femenino en el desarrollo económico y social, abordando los desafíos que enfrentan, como el acceso a financiamiento, la capacitación empresarial y el apoyo en la comercialización (Shelton, 2006).

Las microfinanzas emergen como una herramienta efectiva para su empoderamiento, proporcionando acceso a crédito y otros servicios financieros, vitales para iniciar y sostener negocios (Mengstie, 2022; Mogaji et al., 2020), especialmente en áreas como el comercio minorista y la artesanía. Sin embargo, enfrentan barreras en el acceso a recursos esenciales como la tierra y la educación, además de las restricciones impuestas por las normas culturales y sociales.

El impacto del empoderamiento económico de las mujeres se extiende a la familia y la comunidad. Tienden a invertir una mayor proporción de sus ingresos en la educación y el bienestar familiar, contribuyendo al desarrollo comunitario y al crecimiento económico sostenible. Según el Banco Mundial, reducir la brecha de género en el empleo puede aumentar significativamente el PIB en muchos países en desarrollo (Giné et al., 2011).

En el ámbito político, a menudo enfrentan obstáculos significativos para la participación política, incluyendo la discriminación de género y la falta de recursos. Su representación en la política es vital para abordar cuestiones de género y promover políticas inclusivas (Bullough et al., 2012). En términos de derechos y violencia de género, luchan por derechos básicos como la propiedad y la igualdad ante la ley, mientras enfrentan problemas graves como la violencia doméstica y la mutilación genital femenina

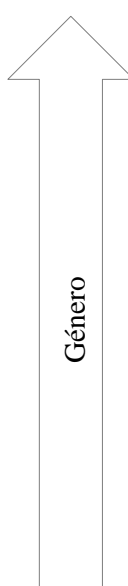
(Weny et al., 2023). Las normas culturales y las tradiciones pueden perpetuar la desigualdad, pero hay un reconocimiento creciente de la necesidad de cambio social y cultural.

2.2. Género en los Objetivos de Desarrollo Sostenible

El género está intrínsecamente relacionado con todos los Objetivos de Desarrollo Sostenible establecidos por las Naciones Unidas (UN Women, 2018). Aunque el ODS 5 se centra específicamente en la igualdad de género, la perspectiva de género es crucial para la consecución de todos los objetivos desde la erradicación de la pobreza hasta el combate al cambio climático (Lee et al., 2016). Abordar las desigualdades de género no solo es esencial para lograr el ODS 5, sino que también potencia el progreso en todos los demás objetivos.

En Tabla 1 se explica brevemente cómo el género se relaciona con cada uno de los ODS y posteriormente se amplía la descripción de cada uno.

Tabla 1 *Relación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible con el Género*

Objetivo	Breve descripción	Relación con
Fin de la Pobreza (ODS 1)	Las mujeres a menudo enfrentan mayores tasas de pobreza. Su empoderamiento económico es fundamental para reducir la pobreza en general.	
Hambre Cero (ODS 2)	Las mujeres desempeñan un papel vital en la seguridad alimentaria, especialmente en la agricultura de subsistencia.	
Salud y Bienestar (ODS 3)	Abordar las necesidades de salud específicas de las mujeres y las niñas es esencial para mejorar la salud global.	
Educación de Calidad (ODS 4)	La educación de las niñas es crucial para el desarrollo sostenible y tiene efectos multiplicadores en otras áreas.	
Igualdad de Género (ODS 5)	Este objetivo se centra directamente en la igualdad de género y el empoderamiento de todas las mujeres y niñas.	

Agua Limpia y Saneamiento (ODS 6)	Las mujeres a menudo son las principales recolectoras de agua, por lo que el acceso al agua afecta especialmente su bienestar.
Energía Asequible y No Contaminante (ODS 7)	La falta de energía afecta de manera desproporcionada a las mujeres, especialmente en tareas domésticas y en la generación de ingresos.
Trabajo Decente y Crecimiento Económico (ODS 8)	La igualdad de género en el trabajo contribuye al crecimiento económico inclusivo y sostenible.
Industria, Innovación e Infraestructura (ODS 9)	Integrar a las mujeres en estos sectores es vital para fomentar la innovación inclusiva.
Reducción de las Desigualdades (ODS 10)	Abordar la desigualdad de género es esencial para reducir todas las formas de desigualdad.
Ciudades y Comunidades Sostenibles (ODS 11)	Considerar las necesidades específicas de género en la planificación urbana mejora la calidad de vida de todos.
Producción y Consumo Responsables (ODS 12)	Las mujeres juegan un papel importante en los patrones de consumo y producción sostenibles.
Acción por el Clima (ODS 13)	Las mujeres a menudo lideran la adaptación y mitigación del cambio climático, especialmente en comunidades vulnerables.
Vida Submarina (ODS 14)	Las mujeres en comunidades costeras están implicadas en la gestión sostenible de los recursos marinos.
Vida de Ecosistemas Terrestres (ODS 15)	Las mujeres contribuyen de manera significativa a la conservación de la biodiversidad y al manejo sostenible de los recursos naturales.
Paz, Justicia e Instituciones Sólidas (ODS 16)	La participación de las mujeres en procesos de toma de decisiones y en la justicia es crucial para sociedades pacíficas y justas.
Alianzas para Lograr los Objetivos (ODS 17)	Las alianzas efectivas para el desarrollo sostenible deben incluir una perspectiva de género.



Nota: Elaborado a partir de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible (<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>).

2.2.1. Fin de la pobreza (ODS 1)

Busca erradicar la pobreza en todas sus manifestaciones, reconoce que las mujeres suelen ser desproporcionadamente afectadas por la pobreza debido a una serie de factores estructurales y socioeconómicos. La discriminación en la educación, el mercado laboral y el acceso a los recursos económicos son barreras críticas que contribuyen a la vulnerabilidad de las mujeres ante la pobreza (Bilan et al., 2020; UN, 2015).

El empoderamiento económico de las mujeres es una estrategia clave para abordar la pobreza. La igualdad de género no es solo un derecho humano fundamental, sino también un catalizador para el desarrollo económico. Según el informe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) "Gender Equality and Poverty Reduction" (2021), al empoderar a las mujeres en aspectos como la educación y los recursos económicos, se logra un impacto considerable en la disminución de las tasas de pobreza. Las mujeres empoderadas tienen una mayor capacidad de influir en las decisiones domésticas y comunitarias, y tienden a invertir en la salud, educación y nutrición de sus hijos e hijas, lo que establece un círculo virtuoso de desarrollo y bienestar para las generaciones futuras (Suminah & Anantanyu, 2020).

El informe subraya la importancia del fortalecimiento económico femenino para llevar a mejores resultados en la erradicación de la pobreza, ya que las mujeres suelen destinar una proporción más alta de sus ingresos, pensando siempre en la mejora del bienestar familiar y comunitario (Song & Li, 2023). Además, cuando las mujeres tienen control sobre sus ingresos y activos, hay una distribución más equitativa de los recursos, lo que contribuye a la disminución de la pobreza y al crecimiento económico inclusivo (Arora & Patro, 2021).

Es esencial implementar políticas públicas que propicien la igualdad y el fortalecimiento de las mujeres, incluyendo el acceso equitativo a la educación, la salud, el trabajo digno y la representación política. Eliminar las barreras legales y sociales que impiden que las mujeres accedan a estos recursos es fundamental para la consecución del ODS 1 y para garantizar un desarrollo sostenible y equitativo. Las iniciativas que apoyan el liderazgo femenino, su capacidad empresarial y su participación plena en la economía son cruciales para este esfuerzo global.

2.2.2. *Hambre cero (ODS 2)*

Las mujeres juegan un papel crucial en la consecución de este objetivo, especialmente en las áreas rurales y en la agricultura de subsistencia, donde su labor es fundamental para el bienestar de las familias y las comunidades.

En muchos países en desarrollo, las mujeres son un gran soporte para la economía agraria. Se estima que representan una gran parte de la fuerza laboral agrícola y a menudo son responsables de la producción, el procesamiento y la preparación de alimentos. Su conocimiento y trabajo en la siembra, cosecha, y comercialización de alimentos son vitales para la seguridad alimentaria de sus hogares y comunidades (Welsh et al., 2018).

Sin embargo, a pesar de su papel esencial, las mujeres frecuentemente enfrentan desventajas significativas en la obtención de recursos como la tierra, la financiación, las semillas de calidad, los fertilizantes y la tecnología, así como en la capacitación y los servicios agrícola (Sheridan & Newsome, 2021; Steen & Maijers, 2014). La discriminación de género y las normas sociales a menudo limitan su capacidad para poseer y heredar tierras, y para acceder a los mercados para vender sus productos.

El fortalecimiento femenino en la agricultura no solo es una cuestión de justicia y equidad de género, sino que es también una estrategia eficaz para combatir la escasez de alimentos y la carestía. Estudios han demostrado que cuando las mujeres tienen acceso a los mismos recursos que los hombres, pueden aumentar los rendimientos de sus siembras, asegurar el acceso a los alimentos y mejorar la nutrición de sus familias (L. Vélez, 2020; Yarmoliuk A. V. & Nadiia P. Reznik, 2021). Además, como se mencionaba en el objetivo anterior, las mujeres tienden a invertir más en la salud y la educación de sus hijos, lo que tiene un efecto multiplicador en el bienestar y el desarrollo comunitario (Agrawal et al., 2023).

Por lo tanto, para avanzar hacia el objetivo de Hambre Cero, es esencial abordar las desigualdades de género en la agricultura y garantizar que las políticas y programas agrícolas estén diseñados para apoyar la participación y el empoderamiento de las mujeres. Esto incluye proporcionarles acceso a tierras, financiamiento, capacitación y tecnología; y asegurar que sus necesidades y perspectivas sean consideradas en el desarrollo de estrategias agrícolas y alimentarias sostenibles.

2.2.3. Salud y bienestar (ODS 3)

Promueve la salud y el bienestar para todos y todas, enfatiza la importancia de abordar las necesidades de salud específicas como esenciales para el mejoramiento de la salud global. Este enfoque es crucial para las mujeres porque enfrentan desafíos únicos en salud debido a diferencias biológicas, desigualdades sociales y económicas, y desventajas sistemáticas en el acceso a la atención médica.

Las cuestiones de salud reproductiva, incluyendo el embarazo y el parto seguros, son de particular importancia. La mortalidad materna sigue siendo alta en muchas partes del mundo, especialmente en regiones de bajos ingresos, donde el acceso a servicios de salud de calidad y a personal capacitado es limitado. Además, las enfermedades relacionadas con el sistema reproductivo, como el cáncer de cuello uterino y de mama, requieren atención especializada y programas de detección y tratamiento accesibles (Le Voir, 2023).

La salud sexual y reproductiva implica también asegurar que tengan el conocimiento y los medios para tomar decisiones informadas sobre su sexualidad sin discriminación, coerción o violencia. Esto incluye el acceso a servicios de planificación familiar, información sobre salud sexual, y el respeto a los derechos reproductivos (Zandberg, 2021).

Por otro lado, las condiciones de salud mental y las enfermedades no transmisibles, a menudo se experimentan de manera diferente en las mujeres debido a factores socioeconómicos, culturales y de género. La depresión y la ansiedad tienen tasas más altas entre las mujeres, especialmente por la desigualdad de género, la violencia y las presiones socioeconómicas (Hessels et al., 2020).

Para potenciar el progreso en la salud y el bienestar femeninos, resulta esencial integrar perspectivas de género en la creación y ejecución de iniciativas sanitarias. Asimismo, es fundamental garantizar la igualdad de condiciones en la atención médica y mejorar los sistemas de salud para que respondan adecuadamente a las necesidades específicas de las mujeres (A. García, 2007). Esto implica destinar recursos a la infraestructura sanitaria, formar a los trabajadores de la salud en temas relacionados con el género y establecer políticas que fomenten la paridad y el fortalecimiento en todas las áreas de la salud y el bienestar (UN Women, 2015).

Es decisivo recolectar y analizar datos desglosados por sexo para entender mejor y abordar las desigualdades en salud y para asegurar que las intervenciones sean efectivas y equitativas. Al centrarse en las necesidades de este importante segmento, no solo se mejora su salud y bienestar, sino que se avanza hacia una sociedad más justa y saludable para todos.

2.2.4. Educación de calidad (ODS 4)

Centrado en garantizar una educación de calidad inclusiva y equitativa y promover oportunidades de aprendizaje a lo largo de la vida para todos, subraya la importancia crítica de la educación de las niñas como piedra angular del desarrollo sostenible. La educación es uno de los medios más eficaces y probados para promover el desarrollo económico y social, y su impacto se extiende más allá de la vida de las niñas y las mujeres individuales para beneficiar a las sociedades en su conjunto (Paris & Decker, 2012).

Este objetivo está directamente relacionado con mejoras significativas en una variedad de indicadores clave de desarrollo, así cada año adicional de escolaridad que recibe una niña está correlacionado con un aumento en su ingreso futuro y contribuye a la disminución de la pobreza. Como destacó Malala Yousafzai en su libro "I Am Malala" (2013), la educación de las niñas mejora no solo sus propias vidas, sino que también tiene efectos positivos en la salud y el bienestar de sus futuras familias. Las mujeres educadas estarán más preparadas para tener hijos más saludables y de asegurarse de que reciban educación a su vez, creando un ciclo virtuoso de desarrollo y crecimiento (Thompson, 2021).

Además, la preparación académica de las niñas está vinculada a tasas más bajas de matrimonio infantil y de fertilidad (Langowitz et al., 2013), mejor nutrición y salud en los hogares, y una mayor presencia en las decisiones políticas y económicas (Dumas & Stanko, 2017). La influencia expansiva que tiene la educación en las niñas fomenta la paridad de género y fortalece el papel de la mujer en sociedad, haciendo evidente su presencia en todas las áreas del desarrollo sostenible, así los países con mayor participación de las mujeres en la educación tienden a tener tasas más altas de crecimiento económico (Delecourt & Fitzpatrick, 2021).

La promoción de estos aspectos requiere abordar barreras sistémicas y culturales, como los estereotipos de género, la violencia de género en las escuelas, las responsabilidades de cuidado desiguales y la falta de acceso a servicios sanitarios durante la menstruación, que pueden impedir que las niñas asistan y completen su educación (Soria-Barreto et al., 2017; Tsyhura & Harkusha, 2023; Wilcox et al., 2021). Invertir en educación para las mujeres, no solo es una cuestión de derechos humanos básicos sino también una estrategia inteligente y efectiva para el anhelado desarrollo sostenible de las naciones.

Los países y las comunidades que organizan sus planes a partir de la consideración del género en la formación de las niñas pueden esperar cosechar amplias ventajas económicas y sociales, incluyendo una fuerza laboral más educada y productiva, reducción de la pobreza y avances en la salud y el bienestar, lo que contribuye a la configuración de sociedades más resilientes y equitativas (Ilie & Mondragón, 2023).

2.2.5. *Igualdad de género (ODS 5)*

Su principal objetivo es reconocer que la igualdad de género no solo constituye un derecho humano básico, sino que también actúa como un impulsor clave para el avance en todas las diferentes áreas del desarrollo sostenible (Ahl et al., 2010; De Vries, 2015). Este objetivo abarca varias dimensiones clave, cada una de las cuales cumple un rol esencial en lograr un cambio transformador para la sociedad.

Este objetivo apunta a erradicar cualquier tipo de discriminación, tanto en espacios públicos como privados. Involucra la lucha contra la violencia de género, el acoso sexual, y otras variedades de explotación y abuso. La violencia relacionada con el género no solo constituye una infracción de los derechos humanos, sino que también afecta de manera significativa la salud física y psicológica, la seguridad y la estabilidad económica, considerando una óptica de género (Valduga et al., 2023).

Potenciar a las mujeres significa asegurar su completa inclusión y proporcionarles oportunidades equitativas en los procesos decisorios en esferas políticas, económicas y sociales. Esto implica promover la presencia femenina en roles de liderazgo y toma de decisiones, tanto en entidades gubernamentales como corporativas, entendiendo que la

inclusión de una variedad de puntos de vista de género resulta en decisiones más justas y eficientes.

Un elemento esencial del Objetivo de Desarrollo Sostenible 5 es asegurar que todas las personas tengan acceso a servicios de salud reproductiva y sexual, así como a sus derechos asociados. Implica que mujeres y jóvenes puedan ejercer autonomía sobre sus cuerpos, teniendo acceso a educación, información y servicios de salud que les faculten para tomar decisiones conscientes y protegidas respecto a su vida sexual y reproductiva.

Alcanzar la igualdad entre géneros implica también superar las desigualdades económicas. Esto incluye asegurar correspondencia de oportunidades en el empleo, acceso equitativo a recursos económicos y propiedades, y eliminar la diferencia de ingresos basada en género. Es fundamental ofrecer a las mujeres las mismas oportunidades que a los hombres para participar y contribuir en el ámbito laboral y la economía mundial. (Cullen & Murphy, 2018).

Hablar de igualdad en la educación, implica no solo asegurar el acceso igualitario a la formación de calidad de las mujeres, sino abordar también los estereotipos de género a través de los procesos de enseñanza y el aprendizaje.

La inclusión de las mujeres en los campos de la Ciencia, la Tecnología, la Ingeniería y las Matemáticas (STEM por sus siglas en inglés) es vital. Hay que asegurar el acceso igualitario a la tecnología y a la innovación porque abre puertas a nuevas oportunidades y fomenta una mayor diversidad en la resolución de problemas globales (Armuña et al., 2020).

El ODS 5 no solo busca abordar las desigualdades existentes, sino también fomentar un entorno en el que mujeres y niñas puedan desarrollar plenamente su potencial en igualdad de condiciones. La realización de este objetivo es importante para el logro de todos los demás ODS, ya que impulsa el progreso económico, mejora la salud y el bienestar, y fomenta comunidades y sociedades más resilientes y sostenibles (Rieiro-García et al., 2023).

2.2.6. Agua limpia y saneamiento (ODS 6)

Tiene una relación directa e importante con las mujeres, quienes en muchas partes del mundo son las principales responsables de la recolección y gestión del agua en sus hogares y comunidades. Este papel central coloca a las mujeres en una posición única en relación con los impactos y desafíos vinculados al acceso al agua y el saneamiento (Mariano & Molari, 2022).

Las mujeres y las niñas a menudo pasan cantidades significativas de tiempo recolectando agua, especialmente en comunidades donde el acceso a fuentes de agua limpias y seguras es limitado. Este esfuerzo consume tiempo que podría dedicarse a estudiar, el trabajo remunerado, el cuidado de la familia, o el descanso. La falta de acceso a agua potable no solo afecta la salud, sino que también perpetúa ciclos de pobreza y limita las oportunidades de desarrollo personal y comunitario para las mujeres (Ahmed et al., 2023).

El viaje para recolectar agua puede exponer a las mujeres a riesgos de seguridad, incluyendo la violencia. Además, la falta de acceso a saneamiento adecuado, particularmente durante la menstruación, plantea desafíos significativos para la higiene, la dignidad y la salud.

Las responsabilidades relacionadas con el agua pueden tener un impacto directo en la educación, ya que el tiempo dedicado a recolectar agua puede reducir su tiempo de asistencia a la escuela. Además, la falta de instalaciones de saneamiento adecuadas en las escuelas es una barrera importante para la asistencia continua de las niñas, especialmente a medida que crecen y alcanzan la pubertad (Santos et al., 2023).

Las mujeres, debido a su papel en la recolección y uso del agua, tienen conocimientos valiosos y experiencias que son cruciales para la gestión eficaz y sostenible del agua. Sin embargo, a menudo están subrepresentadas en los procesos participativos relacionados con la gestión del agua y el saneamiento.

Mejorar el acceso al agua y al saneamiento tiene efectos multiplicadores en la vida de las mujeres y las niñas, incluyendo mejoras en la salud, un mayor tiempo disponible para la educación y actividades productivas. Además, el agua limpia y el saneamiento adecuado son fundamentales para prevenir enfermedades y promover la salud, impactando positivamente en toda la comunidad (Añaños et al., 2023).

Por tanto, es esencial abordar estas necesidades específicas en las políticas y programas relacionados con el agua y el saneamiento. Esto incluye asegurar su participación activa en la planificación y gestión de recursos hídricos, así como invertir en infraestructuras y servicios que reduzcan la carga del trabajo doméstico no remunerado y mejoren la salud y el bienestar femenino. Al hacerlo, se puede avanzar significativamente hacia la realización del ODS 6 y, en última instancia, avanzar hacia una sociedad más igualitaria y sostenible (Welch et al., 2016).

2.2.7. Energía asequible y no contaminante (ODS 7)

Centrado en garantizar el acceso a una energía asequible, confiable, sostenible y moderna para todos, tiene implicaciones significativas para el género, ya que la falta de acceso a fuentes de energía impacta excesivamente a las mujeres, especialmente en las comunidades en desarrollo (Mahajan & Bandyopadhyay, 2021).

En muchos hogares sin acceso a energía moderna y eficiente, las tareas domésticas, como cocinar y calentar el hogar, recaen en gran medida sobre las mujeres y las niñas, quienes a menudo utilizan métodos ineficientes y contaminantes. Esto no solo consume su tiempo, limitando su capacidad para participar en actividades educativas y remuneradas, sino que también las expone a riesgos para la salud debido a la inhalación de humo y otras emisiones nocivas (Biswal et al., 2023).

La falta de iluminación adecuada en el hogar y en las comunidades puede tener serias implicaciones en la seguridad de las mujeres y las niñas, aumentando su vulnerabilidad a la violencia y los accidentes después del anochecer. Además, la exposición prolongada a humos de combustibles ineficientes utilizados para cocinar puede causar una serie de problemas de salud respiratorios y cardíacos (Ingole, 2023).

La energía resulta vital para la operación de empresas y para llevar a cabo diversas actividades que generan ingresos. En su ausencia, las mujeres empresarias encuentran obstáculos considerables para el crecimiento y la expansión de sus negocios. (Mahajan & Bandyopadhyay, 2021).

La falta de energía eléctrica afecta la educación, ya que limita las horas disponibles para estudiar, especialmente después del anochecer. Esto afecta el

rendimiento académico de los niños, pero especialmente a las niñas, si además asumen tareas domésticas.

Es crucial que las mujeres participen activamente en las decisiones relacionadas con la energía y la transición hacia fuentes de energía más limpias y sostenibles. Su involucramiento asegura que las soluciones energéticas sean inclusivas y respondan a las necesidades de toda la población (Tadadjeu et al., 2023).

Por tanto, es vital integrar la perspectiva de género en la planificación y la implementación de políticas y proyectos de energía. Esto incluye facilitar el acceso de las mujeres a la tecnología energética y a la formación necesaria para su uso y mantenimiento, así como promover su participación en el sector energético.

2.2.8. Trabajo decente y crecimiento económico (ODS 8)

Centrado en promover el trabajo decente y el crecimiento económico, enfatiza la importancia de la participación de la mujer en el ámbito laboral como un motor para el desarrollo económico sostenible e inclusivo (UN, 2023). Esta meta reconoce que las mujeres tienen pleno derecho de desenvolverse en el ambiente de trabajo como autónoma u ocupando un cargo específico, ya que no es solo una cuestión de derechos humanos, sino también un factor determinante para la salud y la prosperidad económicas de las sociedades.

La igualdad de género en el trabajo tiene implicaciones directas en la productividad y el crecimiento económico. Según el informe "Women in Business and Management" de la Organización Internacional del Trabajo (2019), la diversidad de género, especialmente en posiciones de liderazgo, se asocia con una mayor innovación, creatividad y un mejor desempeño financiero de las empresas. Las organizaciones que valoran y fomentan la diversidad de género tienden a ser más competitivas, resistentes y capaces de capturar nuevos mercados.

A pesar de los avances, persiste una brecha significativa en la participación femenina en puestos directivos de alto rango y en sectores tradicionalmente dominados por hombres. Reducir esta brecha no solo es justo desde el punto de vista de la igualdad de género, sino que también amplía la base de talento y perspectivas para las empresas y la economía en general.

Las mujeres que cuentan con empleos decentes y están empoderadas económicamente tienen más capacidad para tomar decisiones dentro de sus hogares y comunidades, y tienden a invertir más en la salud, educación y bienestar de sus familias (Monteiro et al., 2019). Esto incide positivamente, multiplicando el desarrollo social y económico.

Para lograr la igualdad de género en el trabajo, es crucial implementar políticas y prácticas laborales inclusivas. Esto incluye garantizar la equidad en las remuneraciones laborales por trabajo de igual valor, proporcionar condiciones de trabajo flexibles, ofrecer protección contra el acoso y la discriminación, y promover el equilibrio trabajo-familia (Kemechian et al., 2023).

Impulsar la integración económica femenina en diversos niveles y ámbitos es clave para el avance económico. Esto no solo implica incrementar la presencia femenina en el mercado laboral, sino también garantizar su acceso a formación, desarrollo profesional y oportunidades empresariales.

Es vital promover la paridad de género en el entorno laboral para alcanzar un crecimiento económico que sea sostenible e inclusivo. Las estrategias y acciones que apoyan la igualdad no solo favorecen el fortalecimiento y la equidad social para las mujeres, sino que también generan beneficios económicos generales, fomentando la innovación, la eficiencia en la producción y el progreso económico. Por lo tanto, lograr el ODS 8 requiere un compromiso firme con la igualdad de género y la inclusión en todas las esferas del trabajo.

2.2.9. Industria, innovación e infraestructura (ODS 9)

Destaca la importancia de integrar a las mujeres en estos sectores para fomentar una innovación más inclusiva y sostenible. La participación femenina en la industria, la ciencia y la tecnología es vital no solo para alcanzar la igualdad de género, sino también para impulsar el progreso económico y el desarrollo sostenible.

La diversidad de género en los campos de la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas enriquece la innovación al incorporar una variedad más amplia de perspectivas y enfoques (Saxena et al., 2019). Las mujeres aportan experiencias y visiones

únicas que son cruciales para el diseño y desarrollo de soluciones tecnológicas y de infraestructura con atención en los requerimientos de la población.

Los sectores de la industria y la tecnología han estado históricamente dominados por hombres, lo que ha creado barreras estructurales y culturales para la participación de las mujeres. Es fundamental derribar estos obstáculos y asegurar la participación de las mujeres en estos ámbitos para fomentar un desarrollo económico que incluya a todos.

La inclusión femenina en sectores como la industria, la innovación y la infraestructura juega un papel crucial en el avance económico y social. Las organizaciones que promueven la equidad de género tienden a mostrar una mayor productividad, y las naciones que integran más ampliamente a las mujeres en su mercado laboral observan un crecimiento económico acelerado y sostenido.

Fomentar la educación y la capacitación de las mujeres y las niñas en campos STEM es fundamental para su inclusión en la industria y la innovación (Alfred et al., 2019; Kuschel et al., 2020; O'Bannon et al., 2010). Esto implica no solo proporcionar acceso a la escolaridad, sino también abordar los estereotipos de género y crear un entorno de aprendizaje inclusivo y empoderador (McDonald & Waite, 2019).

Desarrollar e implementar políticas y prácticas que promuevan la igualdad de género en los sectores de la industria y la tecnología es importante ya que incluye la promoción de la igualdad salarial, la creación de oportunidades de liderazgo para las mujeres, y el desarrollo de políticas de trabajo que apoyen la conciliación del trabajo y la familia.

Invertir en infraestructura que tenga en cuenta las necesidades específicas de las mujeres, como el transporte público seguro y accesible y la tecnología adecuada para temas orientados a la salud, puede mejorar significativamente la calidad de vida y el bienestar familiar.

Integrar a las mujeres en la industria, la innovación y la infraestructura es clave para impulsar la innovación inclusiva, el crecimiento económico y el desarrollo sostenible. Las políticas y estrategias que abordan las barreras específicas que enfrentan las mujeres en estos sectores y que promueven su intervención activa y equitativa son fundamentales para el éxito del ODS 9.

2.2.10. Reducción de las desigualdades (ODS 10)

Destaca la importancia de abordar la desigualdad de género como un aspecto esencial para combatir todas las formas de desigualdad. La desigualdad de género es tanto una forma de desigualdad en sí misma como un factor que exacerba otras desigualdades sociales, económicas y políticas (Kilgour, 2013).

La desigualdad de género se manifiesta en varias formas, incluyendo diferencias en el acceso a oportunidades educativas y laborales, disparidades salariales y menor representación en posiciones directivas y que impliquen aspectos decisivos (Balkin et al., 2022; Folbre et al., 2023; Schneider, 2013). Estas desigualdades limitan el potencial y el progreso femenino, restringiendo a la vez, el desarrollo económico y social de las sociedades.

Las desigualdades generalmente están asociadas a tasas más altas de pobreza entre las mujeres, perpetuando los ciclos de pobreza intergeneracional (Wilcox et al., 2021). Las mujeres empoderadas económicamente tienen una mayor capacidad para invertir y contribuir a la sostenibilidad de sus familias, lo que resulta en mejoras en la salud, educación y bienestar general.

Por otra parte, la igualdad de género implica garantizar que las mujeres tengan igual acceso a recursos como la atención médica y el saneamiento, adquirir propiedades y acceso a la financiación.

La participación política es esencial para reducir las desigualdades. Hay que asegurar que las mujeres estén representadas de manera equitativa en los gobiernos y en las instituciones para que las políticas y leyes reflejen y aborden las necesidades de toda la población.

La desigualdad de género a menudo se cruza con otras formas de discriminación, como la raza, la etnia, la orientación sexual y la discapacidad (Dashper, 2019; Davies et al., 2020). Abordar estas cuestiones interseccionales es esencial para combatir todas las formas de desigualdad.

Desafiar y cambiar las normas culturales y las estructuras sociales que perpetúan la desigualdad de género es un paso crucial para reducir las desigualdades en general. Esto incluye combatir estereotipos de género, promover la igualdad en el hogar y en la comunidad, y educar a todas las personas sobre los derechos y responsabilidades ciudadanas (Paul & Mukhopadhyay, 2010).

Abordar la desigualdad de género es fundamental para lograr el ODS 10 y para reducir todas las formas de desigualdad se pueden realizar avances significativos hacia sociedades más justas, equitativas y prósperas. Esto requiere un enfoque multifacético que incluya políticas públicas específicas, cambios en las normas sociales y culturales, y la promoción de la igualdad de género en todos los aspectos de la sociedad.

2.2.11. Ciudades y comunidades sostenibles (ODS 11)

Se centra en hacer que las ciudades y comunidades sean inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles, destaca la importancia de incorporar las necesidades específicas de género en la planificación urbana.

La planificación urbana que tiene en cuenta las necesidades de género puede mejorar significativamente la accesibilidad y la seguridad en las ciudades. Esto incluye el diseño de espacios públicos seguros y accesibles para las mujeres y las niñas, y sistemas de transporte público que atiendan a sus necesidades específicas (Hernandez et al., 2021).

La participación femenina en el proceso de planificación urbana es relevante para asegurar que las ciudades sean inclusivas y se enfoquen en los requerimientos de toda la sociedad, toda vez que las mujeres aportan perspectivas únicas que pueden ayudar a crear comunidades más habitables y sostenibles (Conroy & Weiler, 2015).

Las mujeres suelen ser las más afectadas en situaciones de emergencia y desastre. Una planificación urbana sensible al género puede fortalecer la resiliencia de las comunidades y mejorar la respuesta y recuperación ante desastres. La inclusión de consideraciones desde un enfoque de género en la organización estratégica y operativa de la infraestructura y los servicios públicos, como escuelas, centros de salud, y áreas de recreación, puede impulsar positivamente el estándar de vida en sociedad de forma equitativa (Kajimo-Shakantu & Evans, 2007).

2.2.12. Producción y consumo responsables (ODS 12)

Las mujeres desempeñan un papel importante en los patrones de consumo dentro de los hogares. Su elección de productos y prácticas de consumo puede influir significativamente en la sostenibilidad ambiental.

Empoderar a las mujeres a través de la educación y la conciencia sobre prácticas de consumo sostenible puede tener un impacto positivo en la adopción de estilos de vida más respetuosos con el medio ambiente (Bianchi & Gonzalez, 2021).

Las mujeres emprendedoras y líderes empresariales pueden influir en los patrones de producción al priorizar prácticas sostenibles y éticas en sus negocios (Gopalakrishnan & Matthews, 2018).

Las mujeres, como defensoras y formuladoras de políticas, pueden promover legislaciones y políticas que fomenten prácticas de consumo y producción sostenibles (Gooptu & Chakravarty, 2018).

Considerar las necesidades y perspectivas de género tanto en la planificación urbana como en los patrones de consumo y producción es fundamental. La inclusión de las mujeres en estos procesos no solo mejora la calidad de vida de todos, sino que también es crucial para el avance hacia un futuro más sostenible y equitativo. Las políticas, estrategias y prácticas que abordan estas cuestiones desde una perspectiva de género pueden conducir a comunidades más resilientes y a patrones de consumo y producción que respalden la salud del planeta y de sus habitantes.

2.2.13. Acción por el clima (ODS 13)

El papel de las mujeres en la adaptación y mitigación del cambio climático, especialmente en comunidades vulnerables y países en desarrollo, es fundamental para abordar eficazmente los desafíos ambientales y alcanzar el Objetivo de Desarrollo Sostenible 13 (Toukabri & Mohamed Youssef, 2023).

. Las mujeres, particularmente en comunidades rurales, son más susceptibles a los efectos del cambio climático debido a su posición socioeconómica y las desigualdades de género existentes (Tadadjeu et al., 2023). Estas desigualdades las hacen dependientes de recursos naturales para su subsistencia, convirtiéndolas en las primeras en experimentar

los impactos del cambio climático, como desastres naturales, escasez de agua y cambios en los patrones agrícolas (Uduji & Okolo-Obasi, 2023).

Las mujeres poseen conocimientos y habilidades generacionales esenciales que son cruciales para el desarrollo de prácticas resilientes al clima. Su comprensión profunda de los recursos locales y las prácticas de gestión sostenible las posiciona de manera única para liderar los esfuerzos de adaptación y mitigación. Esto incluye iniciativas como la conservación del agua, la reforestación y la promoción de energías renovables (McDade & Spring, 2005). Su participación activa en la toma de decisiones y en la implementación de estrategias climáticas es clave para el éxito de estas iniciativas.

Además, es esencial integrar una perspectiva de género en las políticas y programas de cambio climático para asegurar que las necesidades y contribuciones de las mujeres sean reconocidas y valoradas. Esto implica promover la paridad de género en el acceso a recursos vitales, como la tierra y el financiamiento, así como en la capacitación y educación en prácticas sostenibles.

Empoderar a las mujeres en la lucha contra el cambio climático no solo tiene efectos multiplicadores en sus comunidades, donde desempeñan roles cruciales como educadoras y cuidadoras, sino que también contribuye a la sensibilización y transmisión de conocimientos sobre prácticas sostenibles a futuras generaciones (Gray et al., 2014).

Es fundamental integrar una perspectiva de género en las políticas y programas de cambio climático para asegurar que las necesidades y contribuciones de las mujeres sean reconocidas y valoradas. Esto incluye la promoción de la paridad de género en el acceso a recursos como la tierra y el financiamiento, así como en la capacitación y la educación sobre prácticas sostenibles.

2.2.14. Vida submarina (ODS 14)

Dedicado a conservar y utilizar de manera sostenible los océanos, mares y recursos marinos, reconoce el papel fundamental de las mujeres en las comunidades costeras y su participación en la gestión sostenible de los recursos marinos.

En muchas comunidades costeras alrededor del mundo, las mujeres desempeñan roles cruciales en la economía marina, que incluyen pesca, recolección de mariscos, acuicultura y procesamiento de productos marinos. Estas actividades no solo proporcionan sustento a sus familias, sino que también son esenciales para la economía local (Uduji et al., 2020).

Las mujeres en comunidades costeras a menudo poseen un conocimiento tradicional profundo sobre los ecosistemas marinos y costeros. Este conocimiento es invaluable para la gestión sostenible de los recursos marinos, incluyendo la conservación de la biodiversidad y la práctica de técnicas de pesca sostenibles (Ahmed et al., 2023).

En estas circunstancias, las mujeres son particularmente vulnerables a los impactos del cambio climático, como el aumento del nivel del mar y la acidificación de los océanos. Además, la contaminación y la degradación de los ecosistemas marinos pueden tener un impacto directo en su bienestar y en su capacidad para proveer sustento (Thorpe et al., 2014).

A pesar de su importante papel, las mujeres a menudo están subrepresentadas en la toma de decisiones relacionadas con la gestión de los recursos marinos. Es esencial promover su participación en estos procesos para asegurar que las políticas y prácticas de gestión marina sean inclusivas y efectivas.

Integrar la perspectiva de género en la política y gestión marina puede conducir a estrategias más sostenibles y equitativas. Esto incluye garantizar que las mujeres tengan acceso igualitario a los recursos, la formación y el financiamiento, y que sus derechos y necesidades sean considerados en las políticas de conservación y uso sostenible de los recursos marinos.

Fomentar la educación y la concienciación sobre la importancia de los océanos y la vida marina, así como sobre el papel específico de las mujeres en la conservación y el uso sostenible de estos recursos, es crucial para el logro del ODS 14.

Las mujeres en comunidades costeras son actores clave en la gestión sostenible de los recursos marinos y en la conservación de los océanos. Su participación, conocimientos y habilidades son esenciales para la conservación de la vida submarina y para garantizar un uso sostenible de los recursos marinos (Uduji et al., 2020). Por lo tanto, es vital

reconocer y fortalecer el papel de las mujeres en estos sectores para lograr los objetivos de desarrollo sostenible y promover comunidades costeras resilientes y sostenibles.

2.2.15. Vida de ecosistemas terrestres (ODS 15)

Centrado en la protección, restauración y promoción del uso sostenible de los ecosistemas terrestres, subraya la importancia crítica de las mujeres en la preservación de lo biodiverso y el manejo sostenible de los sistemas naturales. La participación de las mujeres en estos esfuerzos es fundamental para lograr un equilibrio ecológico y para el mantenimiento de ecosistemas saludables y resilientes (Aidis & Weeks, 2016).

Las mujeres a menudo poseen un conocimiento tradicional extenso y detallado sobre la biodiversidad local y los ecosistemas terrestres. Este conocimiento, transmitido a través de generaciones, es vital para la conservación de la biodiversidad y para el uso sostenible de los recursos naturales, incluyendo plantas medicinales, agricultura y prácticas de silvicultura (Pfefferman et al., 2022).

En muchas comunidades, las mujeres desempeñan un papel central en la gestión de recursos naturales como el agua, el suelo y los bosques. Sus decisiones y acciones diarias pueden tener un impacto significativo en la conservación de estos recursos y en la salud de los ecosistemas.

Las mujeres, particularmente en áreas rurales y comunidades dependientes de la agricultura, son especialmente vulnerables a los impactos del cambio climático y la degradación ambiental. Sin embargo, también son agentes clave en la adaptación y mitigación de estos impactos, a través de prácticas de gestión sostenible y la conservación de la biodiversidad (Pichler et al., 2008).

A pesar de su conocimiento y contribuciones, las mujeres a menudo están subrepresentadas en la toma de decisiones a nivel local, nacional e internacional sobre la gestión de recursos y políticas de conservación. Su inclusión y participación plena es esencial para el desarrollo de estrategias efectivas y sostenibles de conservación y manejo de recursos.

La educación y el empoderamiento de las mujeres en áreas relacionadas con la biodiversidad y la gestión de recursos naturales son fundamentales para fortalecer su papel en la conservación. Esto incluye el acceso a la educación formal, así como la

capacitación en prácticas sostenibles y en el uso de tecnologías modernas para la gestión de recursos (Singh, 2013).

Es esencial reconocer y apoyar los esfuerzos de las mujeres en la conservación de la biodiversidad y en el manejo sostenible de los recursos naturales. Esto puede incluir el apoyo financiero, la creación de redes de mujeres conservacionistas y el reconocimiento legal de sus derechos sobre los recursos naturales (J. Zhang & Huang, 2021).

La contribución femenina es esencial en la gestión sostenible de los recursos naturales y la preservación de los ecosistemas terrestres, siendo clave para alcanzar el Objetivo de Desarrollo Sostenible 15. Su participación, conocimiento y habilidades no solo contribuyen a la biodiversidad y a la salud de los ecosistemas, sino que también son esenciales para el bienestar y la sostenibilidad de sus comunidades y del planeta en su conjunto. Abordar las desigualdades de género y empoderar a las mujeres en estos ámbitos es un paso decisivo hacia un futuro más sostenible y equitativo.

2.2.16. Paz, justicia e instituciones sólidas (ODS 16)

Promueve la paz, la justicia y la construcción de instituciones sólidas, reconoce la importancia fundamental de la participación de las mujeres en procesos de toma de decisiones y en el ámbito de la justicia para el establecimiento de sociedades pacíficas y justas.

La inclusión de las mujeres en posiciones de liderazgo y en procesos de toma de decisiones a todos los niveles garantiza que diversas perspectivas y experiencias sean tenidas en cuenta (Bierema, 2016). Las mujeres aportan enfoques únicos y valiosos que son esenciales para la formulación de políticas eficaces y equitativas, y para la prevención y resolución de conflictos (Kakabadse et al., 2018).

Las mujeres desempeñan un papel crucial en la prevención de conflictos y en la construcción de la paz. Las negociaciones de paz que incluyen a mujeres son más inclusivas y tienen mayores probabilidades de ser duraderas. Las mujeres a menudo promueven el diálogo, la reconciliación y la justicia social en sus comunidades (Kapasi et al., 2016).

La paridad de género en el sistema judicial es esencial para asegurar que las mujeres tengan acceso a la justicia y que sus derechos sean protegidos. Esto incluye la

representación equitativa de las mujeres en el sistema judicial, desde jueces hasta abogados, y la sensibilización sobre cuestiones de género dentro del sistema legal (González-Cruz & Devece, 2018).

La participación de las mujeres en el sistema judicial y en los cuerpos de seguridad es fundamental para combatir la violencia de género y para garantizar que las víctimas reciban un trato justo y sensible. Las mujeres en posiciones de autoridad pueden influir en la creación de leyes y políticas que protejan los derechos de las mujeres y niñas y promuevan la equidad de género.

Las mujeres en roles de liderazgo contribuyen al fortalecimiento de las instituciones democráticas al promover la transparencia, la rendición de cuentas y la participación ciudadana. Su presencia ayuda a asegurar que las instituciones sean más representativas y receptivas a las necesidades de toda la población.

La educación y la sensibilización sobre la importancia de la igualdad de género en la promoción de la paz y la justicia son esenciales para cambiar actitudes y prácticas discriminatorias. La educación puede empoderar a las mujeres y niñas para que se conviertan en agentes de cambio en sus comunidades y sociedades (Golesorkhi, 2006).

La participación plena y efectiva de las mujeres en los procesos de toma de decisiones y en el ámbito de la justicia es crucial para la construcción de sociedades pacíficas, justas y sostenibles. Al integrar la perspectiva de género en todos los niveles de gobernanza y justicia, se pueden abordar de manera efectiva las raíces de la desigualdad y del conflicto, y avanzar hacia el logro del ODS 16 y de una paz duradera.

2.2.17. Alianzas para lograr los objetivos (ODS 17)

Enfocado en revitalizar la alianza global para el desarrollo sostenible, subraya la importancia de integrar una perspectiva de género en todas las alianzas y colaboraciones. Las alianzas efectivas para el desarrollo sostenible, que incluyen la cooperación entre gobiernos, el sector privado, la sociedad civil y otros actores, deben reconocer y abordar las cuestiones de género para ser verdaderamente inclusivas y efectivas (Mariano & Molari, 2022).

Es fundamental que los programas y políticas de cooperación internacional incluyan objetivos específicos para promover la paridad de género y el empoderamiento

de las mujeres. Esto implica considerar las necesidades y experiencias de las mujeres y las niñas en todas las etapas de planificación, implementación y evaluación (Castellano-Sanz, 2023).

Las alianzas para el desarrollo sostenible deben comprometerse a invertir recursos financieros, humanos y técnicos en la promoción de los derechos de las mujeres. Esto incluye apoyar iniciativas que aborden las desigualdades estructurales y promuevan el acceso de las mujeres a la educación, la salud, el empleo y la participación política (Kyophilavong, 2008a).

Para que las alianzas sean efectivas, es crucial que las mujeres participen activamente en la toma de decisiones a todos los niveles. Las mujeres deben estar representadas en los procesos de negociación, en los mecanismos de toma de decisiones y en los roles de liderazgo dentro de las alianzas.

Las alianzas deben colaborar estrechamente con organizaciones de mujeres y grupos de derechos de las mujeres, que a menudo tienen una profunda comprensión de las cuestiones de género a nivel local y una amplia experiencia en abordar estas cuestiones.

Las alianzas deben desempeñar un papel activo en la abogacía y sensibilización sobre la importancia del género para el desarrollo sostenible. Esto incluye desafiar las normas de género perjudiciales, promover políticas y prácticas inclusivas y alentar a los hombres y niños a ser aliados activos en la lograr la paridad de género (Mahajan & Bandyopadhyay, 2021).

Las alianzas deben asegurarse de que sus estrategias y acciones no solo sean sostenibles a largo plazo, sino también inclusivas, teniendo en cuenta las diversas experiencias y necesidades de las personas de diferentes géneros, edades, etnias y antecedentes (Monteiro et al., 2019).

Para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de manera efectiva, es crucial integrar una dimensión de género en todas las colaboraciones. Abordar las disparidades entre géneros no solo es vital para cumplir con el Objetivo de Desarrollo Sostenible 5, que busca la igualdad de género, sino que también es esencial para el éxito de todos los otros objetivos establecidos por las Naciones Unidas en 2015. Las colaboraciones que

toman en cuenta y priorizan las necesidades y derechos de mujeres y niñas tienden a ser más exitosas, equitativas y sostenibles en impulsar el desarrollo a nivel mundial.

Para lograr un desarrollo sostenible, es imperativo que las políticas y programas en todos los niveles integren una perspectiva de género.

2.3. Mujer y emprendimiento

La evolución a lo largo del tiempo ha proporcionado una valiosa representación de la notable transformación de la mujer que va más allá de la imagen tradicionalmente asociada a la fragilidad e inseguridad, y se ha traducido en una mayor conciencia de sus capacidades, habilidades emprendedoras y participación en sociedad (Kirchler et al., 1996). Estos cambios han dejado una impronta en momentos fundamentales de la historia del movimiento laboral femenino (Anna et al., 2000), y son el resultado de las persistentes luchas motivadas por el deseo de mejorar en el ámbito laboral, alcanzar la estabilidad económica y garantizar la seguridad de sus familias (Agarwal & Lenka, 2016).

Las condiciones de desigualdad vienen despertando diversos intereses dado que, cuando una mujer emprende, es sinónimo de tenacidad y empeño en lograr alcanzar su propósito a pesar de los roles de género asignados por la cultura patriarcal, lo cual genera innovación, y se presenta a todo nivel por medio de la creatividad (Aguirre, 2019).

Al formular y aplicar políticas públicas destinadas a respaldar el emprendimiento femenino, es crucial tener en cuenta las circunstancias específicas en las que se encuentra el grupo de mujeres al que se busca motivar para emprender (Fleck et al., 2011). Además, en relación con las mujeres ya involucradas en negocios propios, es esencial analizar las razones que las llevaron a iniciar sus emprendimientos (Carter et al., 2015). Este enfoque permitirá que los programas diseñados para ellas tengan un impacto más significativo en el desarrollo y la sostenibilidad a largo plazo de sus negocios (Fallah & Soori, 2023). A menudo, los gobiernos prefieren ofrecer pequeños apoyos para la creación de microempresas, muchas de las cuales operan en la informalidad y tienen limitadas probabilidades de perdurar en el tiempo (Yusuf, 2015). No obstante, este enfoque solo genera efectos mínimos en el desarrollo a largo plazo (Griffiths et al., 2013).

La historia de la mujer es un relato de transformación constante, desafiando estereotipos arraigados y mostrando una fortaleza y determinación innegables. A lo largo

del tiempo, su participación en el mundo laboral y su incursión en el emprendimiento han sido resultado de una lucha continua por la estabilidad económica y la seguridad familiar (Neneh, 2017). El emprendimiento femenino, a pesar de los obstáculos culturales, muestra la fuerza y creatividad de las mujeres. Pero para apoyarlo eficazmente, las políticas deben considerar las circunstancias únicas de las emprendedoras y comprender sus motivaciones (Darmanto & Yuliari, 2016). Enfoques simplificados pueden tener poco impacto a largo plazo si no se adaptan a las necesidades específicas de este grupo en su búsqueda de un desarrollo sostenible en el mundo empresarial.

Al abordar el tema de emprendimiento femenino, se pone evidencia la creciente participación de la mujer en el entorno empresarial (Anggadwita et al., 2017; Klapper & Parker, 2011a; Ramadani, 2015), en cuyo rol también ha experimentado un cambio significativo en su percepción (Alonso-Almeida et al., 2017). Aunque las estadísticas oficiales aún no equiparan la actividad de las mujeres a la de los hombres, es evidente un aumento en su contribución tanto en el ámbito laboral como en el desarrollo de sus propios negocios (Patterson & Mavin, 2009). En este sentido, la literatura subraya la presencia de las mujeres en espacios tradicionalmente asignados a los hombres, resaltando su participación no solo en el contexto empresarial sino también en actividades productivas y sociales, en donde generalmente han sido invisibilizadas (Lewis, 2006a).

Hoy en día, es más común observar la contribución conjunta de hombres y mujeres en actividades que benefician a la economía familiar (Bowman, 2009). Este enfoque agrega valor a las tareas que tradicionalmente se han asociado a las mujeres, como la maternidad, la crianza de los hijos y la gestión del hogar, al reconocerse que forman parte de la responsabilidad compartida (Guo & Werner, 2016; Ronsen, 2014) y contribuyen a fortalecer la unidad familiar (Hundley, 2000). No obstante, es preciso destacar la existencia de numerosas familias monoparentales donde mujer desempeña un papel de liderazgo y favorece de manera invaluable a la estabilidad y bienestar del hogar (Alonso-Almeida et al., 2017; Ronsen, 2014).

Desde una perspectiva más amplia, el examen de la producción literaria sobre “mujer” y “emprendimiento”, con un enfoque multidisciplinario, valida la importancia social y económica del concepto de género en el mundo empresarial (Bruni et al., 2004), y hace posible descubrir nuevas oportunidades en la utilización de la información y la identificación de redes de investigación clave, con objetivos científicos comunes. Así, diecinueve años después que se analizara el enfoque del “emprendedor” en las

publicaciones de Carlin (1956) y Sluiter (1956), las primeras investigaciones sobre el emprendimiento femenino comenzaron a aparecer a través de Bujra (1975), quien estudió la relación entre el emprendimiento femenino y un fenómeno social específico que tuvo lugar en Nairobi a principios del siglo XX. Su investigación destacó cómo las mujeres en esa época y lugar se involucraban en actividades como la prostitución, no solo como una forma de emprendimiento, sino también como un medio para incrementar sus ingresos y contribuir significativamente a la economía local.

En las dos décadas siguientes, la producción literaria fue irrisoria; sin embargo, el foco de atención de los artículos estuvo en el análisis de las características de la mujer emprendedora y las percepciones que son inherentes al género. Es a partir de 1990 cuando comienza a multiplicarse la producción científica sobre el emprendimiento femenino, con una serie de estudios que hasta el momento se han mantenido vigentes por su nivel de impacto, con autores como Fischer, Reuber y Dyke (1993), Cliff (1998), Buttner y Moore (1997).

2.3.1. Empoderamiento y liderazgo en el contexto empresarial femenino

La baja representación de mujeres en puestos de liderazgo se debe a su escasa experiencia en esos roles, principalmente por la falta de oportunidades para acceder a ellos. Esto crea un ciclo pernicioso que restringe su capacidad de avanzar y obtener mayores ingresos y mejoras laborales (Chowdhury et al., 2019).

Las mujeres innovadoras han impulsado el desarrollo económico global, elevando las condiciones sociales y promoviendo el avance personal, familiar y organizacional. A pesar de haber enfrentado históricamente desigualdades y discriminación en múltiples niveles, incluyendo lo sexual, psicológico y salarial, estas mujeres continúan generando progreso en sus entornos (Hilbrecht, 2016).

La escasez de oportunidades para adquirir experiencia en ámbitos ejecutivos, gerenciales, directivos, etc. se debe en gran parte a las desigualdades y discriminación (Gupta et al., 2014), así como la falta de educación y capacitación, pese a esto las mujeres innovadoras continúan generando progreso económico y social, elevando condiciones y promoviendo avances en sus entornos (Petridou et al., 2009). Su determinación desafía barreras, impulsando cambios significativos a pesar de los obstáculos.

El empoderamiento femenino desafía las estructuras de poder establecidas, impulsando a las mujeres hacia la independencia personal (Yoopetch, 2021). Este impulso fomenta la resistencia, la unión colectiva y los cambios sociales, siendo un proceso clave para superar las disparidades de género. Se argumenta que el origen del empoderamiento femenino radica en la naturaleza humana, ya que, por instinto de supervivencia, las personas desarrollan este sentido a medida que buscan demostrar poder y liderazgo en el ámbito social (Arora & Patro, 2021).

Las mujeres están tomando el control y fortaleciendo su posición en la sociedad. Esto implica que ellas utilizan las oportunidades disponibles para capitalizar en una amplia gama de conocimientos y recursos, incluyendo su propia cultura, sabiduría y tradiciones. Esta amalgama de conocimientos, junto con su creatividad inherente, resulta en la creación de innovaciones e ideas únicas, que se fundamentan en la lucha por el poder y el reconocimiento en el ámbito social. (Blanco-Gonzalez-Tejero & Cano-Marin, 2023).

Un liderazgo masculino tiende a favorecer lo jerárquico y enfoques tradicionales, a veces adoptando estrategias coercitivas y autoritarias en el entorno laboral. Por otro lado, el liderazgo femenino se caracteriza por ser inclusivo, colaborativo y participativo, buscando modernizar y adaptarse a las necesidades de la organización. Sin embargo, no se debe asumir de manera incorrecta que las mujeres líderes siempre encarnen estos ideales universales ni que estos estilos sean automáticamente los más efectivos en las organizaciones contemporáneas (Foti et al., 2012a).

Empoderarse como mujer en el ámbito laboral y empresarial representa un desafío considerable, pero es un paso crucial hacia la consecución de una autonomía personal significativa (Kapasi et al., 2016). Este proceso no solo está ligado a la resistencia y a la lucha por cambios sociales, sino que también es fundamental en la batalla contra las desigualdades de género. A pesar de la importancia de este empoderamiento, la representación femenina en roles directivos dentro del entorno empresarial sigue siendo significativamente menor en comparación con la de sus homólogos masculinos.

El empoderamiento empresarial femenino se limita a las empresas, ya que, al comparar las actividades de mujeres en distintos ámbitos de sus vidas, se nota que aquellas casadas o con hijos ceden el poder a sus esposos, padres o hermanos. A pesar de tener capital simbólico, económico y social, están en una sociedad patriarcal donde estos

roles masculinos respaldan y a veces motivan sus actividades empresariales y familiares (Ng, 2008).

Se sugiere abandonar la polarización entre masculinidad y feminidad en favor de un enfoque de liderazgo más avanzado y completo que se alinee con los valores tanto de hombres como de mujeres. A pesar de la arraigada presencia de la masculinidad que dificulta el acceso de las mujeres a roles de liderazgo, es crucial resaltar los logros de las mujeres líderes para lograr una equidad en el estatus. Aun así, es esencial tener en cuenta que, al hablar de mujeres líderes, se tiende a generalizar y se pasan por alto las particularidades, circunstancias individuales, contextos históricos y culturales que hacen que la experiencia de cada mujer sea única (Parham et al., 2015)

Es esencial avanzar hacia un liderazgo más inclusivo, superando la dicotomía entre masculinidad y feminidad. Reconocer los logros de las mujeres líderes es crucial, pero debemos recordar que cada experiencia es única, y a menudo se pasa por alto esta diversidad. En el ámbito empresarial, a pesar del capital que poseen, muchas mujeres, especialmente las casadas o con hijos, aún ceden su poder a figuras masculinas en una sociedad patriarcal, lo que influye en sus roles empresariales y familiares (Barrett, 2014).

La colaboración y el intercambio de perspectivas en el mundo empresarial pueden ser clave para cerrar la brecha existente. La sororidad propone una dirección basada en la colaboración, la revisión conjunta y la confianza, acercando conocimientos y experiencias para construir una comunidad sólida y fundamentar la empatía. Las mujeres han reconocido cómo su contribución influye en transformar el entorno, destacando modelos a seguir que son fundamentales para expandir la presencia femenina en diversos ámbitos (Wijewardena et al., 2020).

Las mujeres emprendedoras que forman parte del proceso metodológico de anclaje exhiben un mayor grado de empoderamiento, especialmente en aspectos como valorar la importancia de establecer conexiones con otras mujeres, mantener la perseverancia para progresar y vencer dudas, ser más asertivas, aplicar controles y herramientas con mayor organización y método, encontrar el estímulo para no abandonar, y dedicarse con esfuerzo a la realización de sus sueños (UN Women, 2015).

Según Briano (2022), en lo que respecta al impacto de las compañías dirigidas por mujeres, se observa que la presencia de mujeres ha sido significativa en sectores como

finanzas, administración, educación y servicios de consumo, los cuales tienden a tener una mayor concentración de empleo femenino.

La presencia de mujeres en sectores clave empresariales es notable, pero el respaldo al emprendimiento femenino debe ser más que solo ofrecer pequeños apoyos (Mkhize & Msweli, 2011). Es crucial comprender sus motivaciones y circunstancias únicas para crear programas efectivos y sostenibles. Centrarse únicamente en microempresas sin considerar estas necesidades puede limitar el impacto a largo plazo. Es hora de estrategias más holísticas que impulsen un crecimiento duradero en los negocios liderados por mujeres.

Las mujeres poseen habilidades y conocimientos adquiridos a lo largo de su vida, tanto de manera formal como informal. Estas capacidades, junto con los recursos monetarios y materiales disponibles, forman una combinación que puede dar origen a emprendimientos, creando oportunidades de autoempleo y empleo. Este tipo de iniciativas puede tener un impacto positivo en el desarrollo de una región o comunidad. Es esencial brindar apoyo a las emprendedoras, considerando siempre el contexto en el que se encuentran para que estas iniciativas sean efectivas y sostenibles (Kuschel & Lepeley, 2016).

En un escenario donde más de la mitad de las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel mundial se vieron obligadas a cerrar debido a la crisis económica provocada por la pandemia, los negocios liderados por mujeres no solo sobrevivieron, sino que algunos incluso prosperaron. De hecho, un 86% de mujeres indicaron que el cultivo fue un factor determinante en el fortalecimiento de sus negocios, mientras que un 91% manifestó su motivación para implementar estrategias de crecimiento (UN Women, 2022).

La empresa Deloitte, en un análisis de 94 empresas locales y multinacionales en Ecuador, ofrece datos sobre la presencia de mujeres en roles directivos clave, a pesar de los avances y éxitos que las mujeres están obteniendo en el ámbito empresarial, se observa una baja representación de ejecutivas en puestos de alta dirección. Estos hallazgos indican que aún queda mucho por hacer para lograr una verdadera equidad en el entorno laboral (Avellán & Avellán, 2018).

2.3.2. Dificultades para emprender

En la sociedad actual, las mujeres enfrentan una variedad de desafíos significativos que reflejan que, a pesar de los progresos realizados, continúan experimentando desigualdades en educación, empleo, remuneración y participación política. En el ámbito laboral, las dificultades para acceder a empleos de calidad y asumir puestos de mando y responsabilidad son comunes. Persiste una división tradicional de roles de género, con una tendencia a asignar a los hombres el trabajo remunerado y a las mujeres la responsabilidad del hogar (Abd El Basset et al., 2022). Aunque hay un aumento en la participación de las mujeres en la toma de decisiones políticas, aún enfrentan barreras significativas para ocupar roles de liderazgo político (Akehurst et al., 2012). Además, la violencia de género sigue siendo un grave problema en muchas sociedades, con efectos devastadores en la vida de las mujeres (Shahriar & Shepherd, 2019).

Las diferencias en los desafíos que enfrentan hombres y mujeres en el emprendimiento están influenciadas por factores de género y normas sociales. Así, las mujeres emprendedoras a menudo encuentran dificultades para acceder a financiamiento y capital inicial, en parte debido a prejuicios de género en el sector financiero. Además, mientras que los hombres suelen tener acceso a redes de apoyo y mentoría más robustas, las mujeres pueden carecer de estos recursos, lo que limita su orientación y oportunidades de colaboración. Un desafío adicional para las mujeres es la conciliación del trabajo con las responsabilidades familiares, lo que puede impactar su disponibilidad y energía para sus negocios. También enfrentan percepciones sesgadas sobre su competencia y habilidades empresariales, lo que puede afectar su credibilidad y acceso a oportunidades de negocio (CEPAL/OIT, 2020).

Estos desafíos generan impactos negativos como la desigualdad de oportunidades, un estrés adicional por la necesidad de balancear múltiples responsabilidades, limitaciones en el crecimiento empresarial y percepciones sesgadas que afectan la credibilidad y las relaciones comerciales. Por lo tanto, es fundamental eliminar barreras y crear entornos empresariales inclusivos para apoyar el desarrollo y éxito de las mujeres emprendedoras.

Sin embargo, a pesar de estos desafíos, las mujeres han mostrado una notable capacidad para innovar y generar impactos positivos en el emprendimiento. Han liderado la creación de productos y servicios innovadores, logrando el empoderamiento

económico y contribuyendo al crecimiento económico. Además, su éxito está ayudando a reducir la brecha de género en el ámbito empresarial, contribuyendo a la diversidad y la inclusión, e inspirando y liderando a otras mujeres, desafiando así las normas de género tradicionales (Maziriri et al., 2022)

2.3.3. Emprendimiento femenino en América Latina

El emprendimiento en América Latina está estrechamente vinculado a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, los cuales representan un llamado global a la acción para abordar desafíos críticos como la pobreza, el hambre, la igualdad de género, la educación, la salud y el cambio climático (UN, 2015).

El emprendimiento desempeña un papel crucial en la consecución de estos objetivos, ya que puede contribuir directamente a la creación de empleo, la reducción de la desigualdad, la promoción de la inclusión económica y social, y la búsqueda de soluciones sostenibles a problemas ambientales (Segura-Bonilla et al., 2020). Además, el emprendimiento fomenta la innovación y la capacidad de adaptación, lo que es fundamental para enfrentar los retos cambiantes de la sociedad (Allonca Suárez, 2023).

La situación de las mujeres emprendedoras en América Latina es un tema de creciente interés debido a su impacto en el desarrollo económico y social de la región (Hablich et al., 2018). Aunque la situación puede variar de un país a otro, existen algunas tendencias y desafíos comunes que caracterizan a las mujeres emprendedoras en América Latina (UN, 2018).

En algunos países los niveles de ingresos relativamente altos, como Chile y Uruguay, las tasas de participación laboral femenina difieren, con un 47% y 56% respectivamente en el grupo de más de 15 años para 2021, marcando una brecha de 9 puntos porcentuales entre ellos. Por otro lado, hay naciones con ingresos per cápita bajos y similares, como Honduras y Nicaragua, pero con tasas de participación laboral femenina muy distintas: en 2021, registraron un 43% y un 55% respectivamente entre mujeres de 15 años o más, con una brecha de 12 puntos porcentuales (Gontero & Vezza, 2023).

El emprendimiento en América Latina se conecta directamente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, siendo una fuerza clave para abordar desafíos críticos como la pobreza, la igualdad de género, la educación y el cambio

climático. Su impacto va más allá de la economía, influenciando la creación de empleo, la reducción de desigualdades y la búsqueda de soluciones sostenibles para los problemas ambientales. Sin embargo, el panorama de las mujeres emprendedoras en la región revela brechas significativas en la participación laboral según los niveles de ingresos de cada país. La necesidad de cerrar estas brechas es crucial para impulsar el desarrollo económico y social equitativo en América Latina.

En las zonas urbanas de América Latina, las mujeres emprendedoras se dedican principalmente a una variedad de actividades económicas que involucran el sector de servicios, tales como el turismo, la educación, la salud, la consultoría, el diseño, la gastronomía y más debido a la versatilidad y oportunidades existentes para iniciar pequeños negocios con inversión inicial relativamente baja (CEPAL, 2021c). La gastronomía y la producción de alimentos son áreas populares para emprender, ya que la región tiene una rica tradición culinaria. Muchas mujeres emprendedoras dirigen restaurantes, cafeterías, panaderías y empresas de catering. La creatividad y la artesanía son áreas en las que las mujeres emprendedoras también han tenido un impacto significativo. La moda, la joyería, la confección y la producción de artículos hechos a mano son también ejemplos de emprendimientos en este sector (Anna et al., 2000).

En muchas zonas rurales de América Latina, las mujeres participan en la agricultura y la producción de alimentos. Esto incluye la gestión de pequeñas fincas, la producción de alimentos orgánicos y la venta de productos agrícolas en los mercados locales (Rodríguez-León & Solís-Muñoz, 2022).

El 10,5% al 14,3% del empleo femenino en la región corresponde al sector de trabajo doméstico, con ingresos que se sitúan en el 50% o menos del promedio de los ingresos de todas las personas empleadas (UN Women, 2020). Las mujeres pertenecientes a los estratos más desfavorecidos destinan un considerable tiempo a las labores de trabajo doméstico y de cuidado no remunerado, a menudo enfrentando dificultades en el acceso a servicios de salud, en parte debido a la falta de afiliación a la seguridad social (UN Women, 2018).

En Centroamérica, especialmente para mujeres indígenas y residentes rurales, las oportunidades en educación, empleo remunerado, salarios y reparto equitativos de responsabilidades en el hogar, cuidado y participación en las decisiones que competen a la familia, comunidad y ámbitos laborales, es escasa o nula (UN Women, 2022).

Las mujeres emprendedoras en América Latina desempeñan un rol significativo en una amplia gama de sectores, desde servicios como turismo, educación y salud hasta actividades creativas como moda y artesanía. En entornos urbanos, su versatilidad les permite iniciar negocios con inversión inicial relativamente baja, destacándose en áreas como la gastronomía, la moda y la producción artesanal. En las zonas rurales, la participación de las mujeres se centra en la agricultura y la producción de alimentos, contribuyendo a través de la gestión de fincas y la venta de productos agrícolas locales.

A medida que se reconoce la importancia de las distintas perspectivas basadas en género, edad o etnia, se busca impulsar medidas más efectivas para abordar las brechas y obstáculos estructurales y momentáneos que afectan el desarrollo sostenible. Para comenzar, es crucial indagar sobre la realidad que enfrentan las mujeres en situación de vulnerabilidad en la región. Comprender la magnitud de los desafíos ayuda a formar una visión que permita diseñar acciones más pertinentes acorde a su complejidad y alcance. (RedEAmérica, 2022).

Figura 1 Desafíos de la mujer en Latinoamérica



Nota: Tomado de Reporte Fortalecimiento Empresarial de las mujeres para su posicionamiento en la economía centroamericana. RedEAmérica, 2022.

Según datos recientes, Ecuador se posiciona como líder en América Latina en términos de actividades emprendedoras realizadas por mujeres en los últimos cuatro años. Las estadísticas revelan que el emprendimiento femenino representa el 51.1% de la población; el 50.4% de estas emprendedoras generan ingresos inferiores a \$450. El 69% de estos emprendimientos surgen por oportunidad, mientras que el 30% lo hace por necesidad, con una edad promedio de 36 años. Se identifican siete aspectos clave en el emprendimiento femenino, que abarcan desde educación y capacitación, apertura en el mercado, influencia de normas sociales y culturales, capacidad emprendedora, programas gubernamentales, políticas estatales hasta el respaldo financiero (Palma et al., 2017)

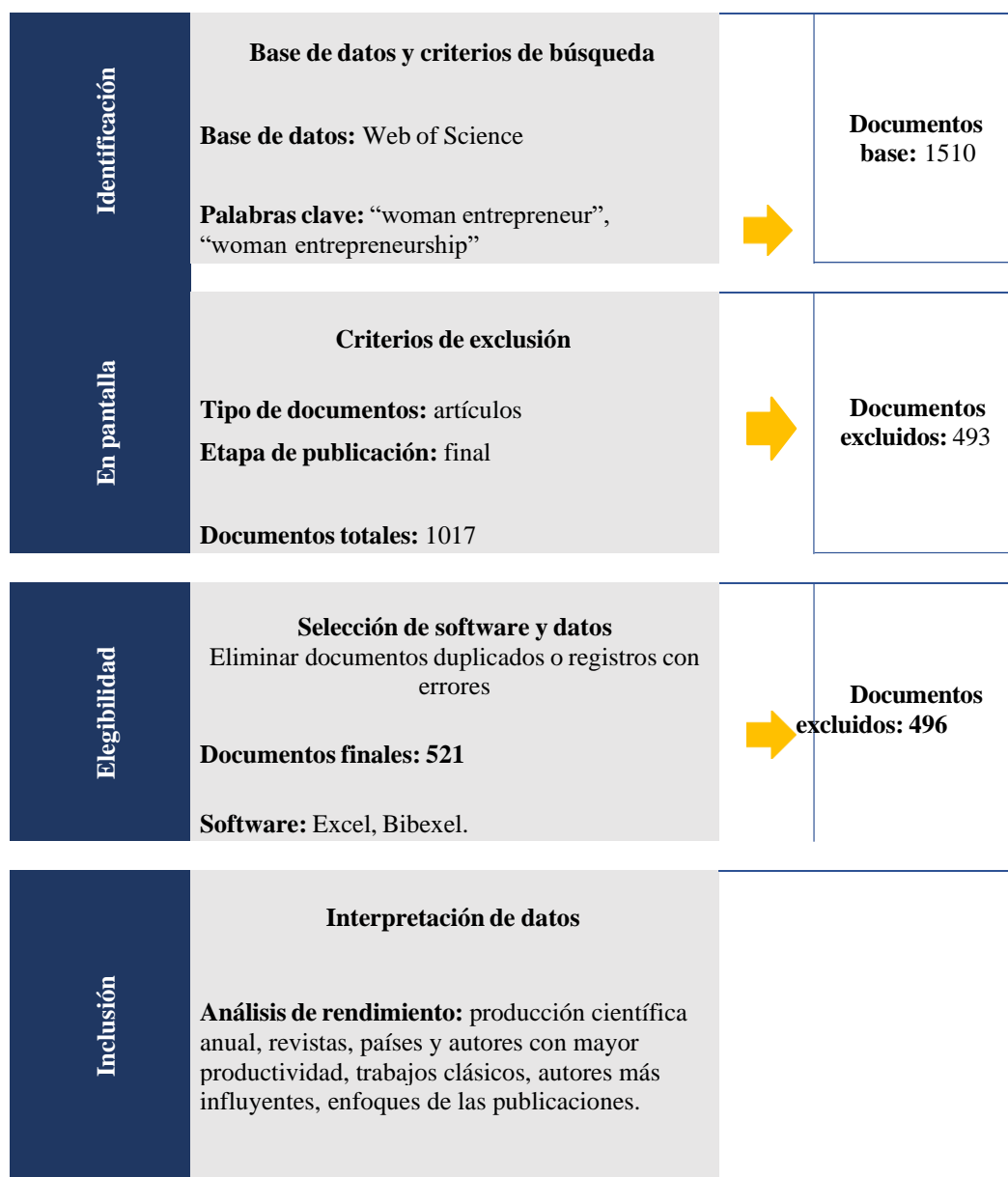
2.4. Revisión de la literatura científica sobre emprendimiento femenino

2.4.1. Análisis bibliométrico

Si bien existen numerosas publicaciones sobre el emprendimiento femenino, los estudios bibliométricos registrados son escasos. Las publicaciones tienen un papel fundamental en el proceso de investigación porque permite medir la evolución y el progreso en un área específica. La aplicación de un estudio bibliométrico brinda a los investigadores acceso a información clave para ampliar el espectro de conocimiento hacia la elaboración de indicadores, utilizados para medir la influencia de un investigador (Albort-Morant et al., 2018), tales como el número total de publicaciones, número de citas, la relación cita-artículos.

La metodología “*Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses*” (PRISMA) utilizada para el análisis bibliométrico, permitió realizar un examen rápido, eficiente y transparente de los documentos científicos recopilados (Welch et al., 2016), a partir de 4 fases para el estudio de la producción científica: 1) selección de bases de datos y criterios de búsqueda; 2) criterios de exclusión; 3) selección de software y datos; y 4) interpretación de datos (Figura 2).

Figura 2 Análisis de información, metodología PRISMA



Nota: Diagrama basado en la metodología PRISMA (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses), que representa las cuatro fases de la metodología de investigación bibliométrica.

1) Selección de Bases de datos y de criterios de búsqueda

En la primera fase del análisis bibliométrico, se identifica la base de datos apropiada para el estudio entre varias bases de datos científicas disponibles. En el ámbito académico, tanto Web of Sciences (WOS) como Scopus son herramientas útiles para recopilar información bibliográfica (Pranckutė, 2021). Ambas bases de datos son

reconocidas por su amplia cobertura y la indexación en las bases de datos gestionadas, que brindan acceso a investigaciones científicas de alta calidad.

Para este estudio en particular, se seleccionó la base de datos Web of Science de Thomson Reuters como fuente de evidencia. WOS es una plataforma de información científica multidisciplinaria que proporciona acceso a diversas bases de datos y ofrece la mayor cobertura temporal para la información indexada. Esta base de datos se consideró idónea para comprender la evolución histórica de la investigación científica centrada en el análisis del emprendimiento femenino.

La búsqueda y recopilación de documentos en WOS se realizó en mayo de 2018, analizando estudios relacionados con las áreas económicas, gerenciales y empresariales, en el período comprendido entre 1900-2018. La secuencia de búsqueda combinó los términos “*woman entrepreneur*”, “*woman entrepreneurship*”, lo que permitió recopilar un total de 1.510 documentos.

2) Criterios de exclusión

Inicialmente se aplicaron criterios para dirigir la selección hacia la publicación de documentos relacionados con los campos de negocios, estudios, la mujer, emprendimiento y economía. Con estos resultados preliminares, procedimientos, libros, capítulos, material editorial, conferencias y otros trabajos observados, se excluyeron de la búsqueda. Se optó por retener únicamente artículos científicos, debido a su capacidad para proporcionar información actualizada y en profundidad sobre el tema analizado, además de ser documentos sometidos a un riguroso proceso de revisión ciega por pares, lo que aumenta la confiabilidad de la información presentada (Froese & Bader, 2019). Siguiendo estos criterios, se excluyeron un total de 493 documentos, lo que resultó en 1017 documentos.

Finalmente, para asegurar la pertinencia y la adecuación de la muestra, se llevó a cabo un análisis adicional. Se verificó si cada documento contenía alguna de las siguientes combinaciones de términos “*woman entrepreneur*”, “*woman entrepreneurship*”, “*female entrepreneur*”, “*female entrepreneurship*”, “*gender entrepreneur*” “*gender entrepreneurship*”. También se evaluó la idoneidad de la información en relación con el tipo de estudio que se llevaría a cabo. Durante esta fase se eliminaron archivos duplicados y registros incompletos o inexactos. Como resultado se eliminaron 496 documentos y se mantuvieron 521 para el análisis final.

3) Selección de software y datos

En esta revisión bibliográfica se emplearon varios tipos de software para analizar la información científica recopilada:

Microsoft Excel: este software se utilizó para editar hojas de cálculo y llevar a cabo un análisis preliminar de la información descargada desde Web of Sciences. En el contexto del análisis bibliométrico, Excel facilita el manejo de grandes conjuntos obtenidos de bases de datos científicas.

BibExcel: el uso de este software de acceso abierto diseñado por Olle Persson y diseñado para brindar asistencia en la realización de estudios con datos bibliográficos fue esencial para identificar la relevancia de la información ingresada en función de los parámetros de análisis.

4) Interpretación de datos

Análisis de rendimiento: La información generada fue procesada en BibExcel para obtener la producción científica anual. También se examinaron las revistas científicas con el mayor número de artículos publicados en relación con emprendimiento femenino. Posteriormente, se identificaron los artículos científicos más relevantes de las últimas décadas sobre el tema analizado. Para ello, se construyó un ranking que incluyó los nombres de los autores, el título del artículo, el nombre de la revista y el número de citas obtenidas.

A continuación, varios de los resultados obtenidos a través del análisis bibliométrico realizado.

El tipo de producción científica donde mayor cantidad de investigaciones se han registrado en relación con la temática es el artículo, aunque los documentos de procedimientos y los capítulos de libros representan un porcentaje considerable (Tabla 2). Sin embargo, para la definición de la muestra se manejó el criterio de selección más destacado.

Tabla 2 Producción científica sobre mujer y emprendimiento

<i>Tipo de documentos</i>	<i>Número de citas</i>	<i>%</i>
Artículos	623	68,46%
Documentos de procedimiento	191	20,98%

Capítulos de libros	92	10,11%
Reseñas de libros	48	5,27%
Material editorial	24	2,63%
Revisiones	15	1,64%
Libros	10	1,09%
Conferencias	9	0,98%
Cartas	2	0,22%
Otros ítems	2	0,22%
Notas	1	0,11%

Nota: La tabla contiene elementos típicamente hallados en bases de datos científicas, los cuales constituyen una parte integral de su sistema de clasificación interno.

En la selección de los 10 artículos más citados (Tabla 3), se encuentran el 25,6% de las citas, en donde se destaca Cliff como uno de los autores con artículos con mayor connotación en el área, en especial el artículo denominado “*Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender and business size*”, el cual registra el 3,5% del total de citas, como un indicativo de la relevancia investigativa del manuscrito y del aporte que ha generado para otros autores.

Tabla 3 *Ranking 10 de estudios más citados*

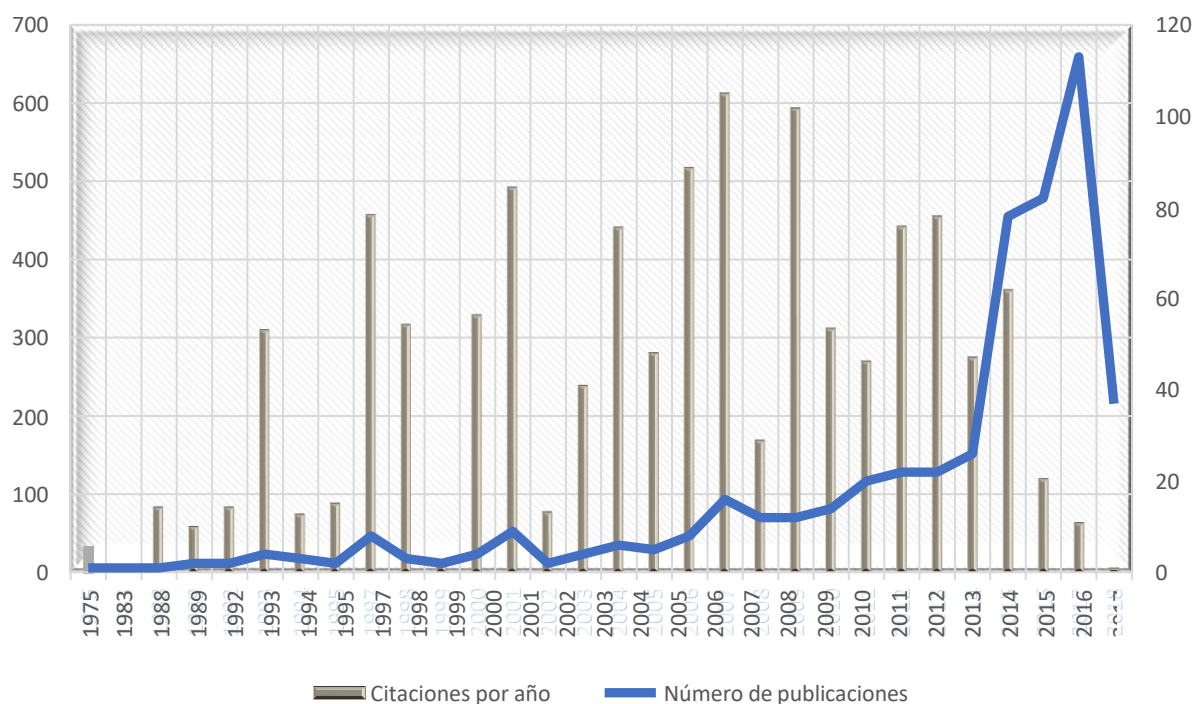
No.	Título	Autores	Año de publicación	Total número de citas	% de citas
1	Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size	Cliff, JE.	1998	264	3.5
2	A theoretical overview and extension of research on sex, gender and entrepreneurship	Fischer, EM; Reuber, AR; Dique, LS.	1993	239	3.2
3	Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self-reported motivations and correlates with success	Buttner, EH; Moore, DP.	1997	215	2.8
4	All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender	Marlow, S.; Patton, D.	2005	210	2.8
5	Doing gender, doing entrepreneurship: An ethnographic account of intertwined practices	Bruni, A; Gerardi, S; Poggio, B.	2004	208	2.7
6	The Role of Gender Stereotypes in Perceptions of Entrepreneurs and Intentions to Become an Entrepreneur	Gupta, Vishal K.; Turbante, Daniel B.; Wasti, S. Arzú; Sikdar, Arijit.	2009	182	2.4

7	On the survival prospects of men's and women's new business ventures	Boden, RJ; Nucci, AR.	2000	169	2.2
8	Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs	Bruni, A; Gerardi, S; Poggio, B.	2004	157	2.1
9	The ambitions entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises	Gundry, LK; Gales, HP.	2001	157	2.1
10	Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators	DeMartino, R; Barbato, R.	2003	135	1.8

Nota: La tabla presenta las publicaciones que han recibido mayor atención y reconocimiento por otros investigadores, basado en la búsqueda realizada en WOS, 2018.

En cuanto a la evolución de la producción literaria registrada, la figura 3 ilustra la concentración de artículos por año y número de citas. Entre 1997 y 2013 se aprecia un número importante de citas, con el mayor repunte temporal en el año 2007 y posteriormente en el año 2009. En cambio, la curva indica un aumento de las publicaciones sobre emprendimiento femenino durante los años 2015, 2016 y 2017. Es preciso aclarar que la disminución en el número de citas y publicaciones observadas en el año 2018 es producto del período de exposición reducida.

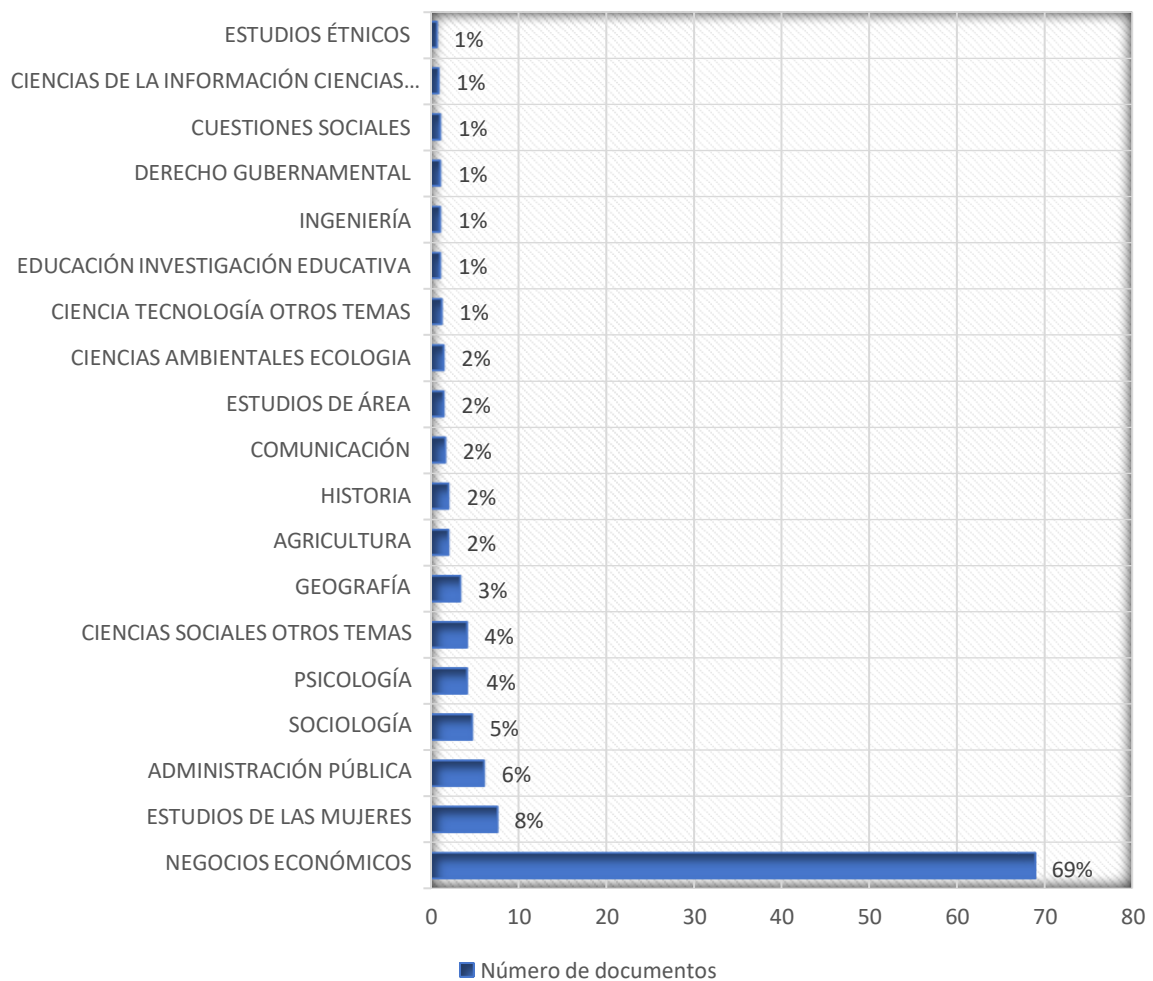
Figura 3 Publicaciones y citas por año



Nota: La figura muestra la evolución temporal de las publicaciones sobre emprendimiento femenino en WOS, con corte a mayo de 2018.

El tema de género en el entorno empresarial ha sido abordado en una serie de áreas de conocimiento con diversas denominaciones y enfoques. La figura 4 permite apreciar las áreas en las que ha encontrado cabida este tipo de publicaciones, entre las que se destacan: Economía y Empresa, con un registro del 68% de los documentos publicados (359 de las 521 entradas), Estudios 7,67% (40), Administración Pública 6,14% (32), Sociología 4,7% (25), Psicología 4,2% (22), Ciencias Sociales y otras materias 4,2% (22).

Figura 4 Publicaciones por área de investigación



Nota: La figura ilustra las áreas de conocimiento en las que se ha publicado sobre emprendimiento femenino en WOS, mayo de 2018.

Web of Science mantiene una distribución categorizada para la mejor clasificación de los temas que se ingresan en la red. En el siguiente cuadro se destaca que las categorías con mayores títulos publicados son las de negocios, administración, economía y estudios de la mujer, con más de 30 publicaciones durante el período de análisis.

Tabla 4 *Categorías principales de WOS*

Categorías	Entradas	% 521	Categorías	Entradas	% 521
Negocios	223	42.8	Agronomía	2	0.3
Gestión	168	32.2	Aplicaciones informáticas interdisciplinarias	2	0.3
Ciencias económicas	66	12.6	Estudios Culturales	2	0.3
Estudios de las mujeres	40	7.6	Estudios de Familia	2	0.3
Planificación y Desarrollo	31	5.9	Tecnología de Ciencia Sostenible Verde	2	0.3
Sociología	25	4.7	Historia de Ciencias Sociales	2	0.3
Geografía	18	3.4	Historia/Filosofía	2	0.3
Psicología Aplicada	13	2.4	Hostelería/Ocio /Deporte/ Turismo	2	0.3
Historia	11	2.1	Humanidades Multidisciplinares	2	0.3
Ciencias Sociales Interdisciplinarias	11	2.1	Estudios asiáticos	1	0.1
Comunicación	9	1.7	Demografía	1	0.1
Área Estudios	8	1.5	Ecología	1	0.1
Ética	7	1.3	Combustibles energéticos	1	0.1
Agricultura Multidisciplinar	6	1.1	Ingeniería Ambiental	1	0.1
Finanzas empresariales	6	1.1	Ingeniería Multidisciplinar	1	0.1
Educación/ Investigación Educativa	6	1.1	Cine Radio Televisión	1	0.1
Estudios Ambientales	6	1.1	Servicios de Políticas de Salud	1	0.1
Ciencias Políticas	6	1.1	Reseñas Literarias	1	0.1
Problemas sociales	6	1.1	Matemáticas y Aplicaciones Interdisciplinares	1	0.1
Ciencias de la Información Biblioteconomía	5	0.9	Renacimiento y Estudios Medievales	1	0.1
Ciencias Multidisciplinares	5	0.9	Metalurgia/ Ingeniería Metalurgia	1	0.1
Política de Economía Agrícola	4	0.7	Investigación de Operaciones Ciencias de la Gestión	1	0.1
Ingeniería Industrial	4	0.7	Psicología Clínica	1	0.1
Étnico Estudios	4	0.7	Psicología del desarrollo	1	0.1
Relaciones Industriales/Laborales	4	0.7	Psicología Educativa	1	0.1
Psicología Multidisciplinar	4	0.7	Administración Pública	1	0.1
Psicología Social	4	0.7	Religión	1	0.1
Antropología	3	0.5	Ciencias Sociales Métodos Matemático	1	0.1
Ciencias Ambientales	3	0.5	Probabilidad y Estadística	1	0.1
Trabajo social	3	0.5	Transporte	1	0.1
Estudios Urbanos	3	0.5			

Nota: Elaboración propia a partir de la información realizada en WOS, mayo 2018.

A partir de los 521 artículos considerados en la muestra extraída de Web of Science, se establece el ranking de los 10 autores con mayor número de publicaciones sobre emprendimiento femenino en revistas científicas indexadas. De los 1.028 talentos considerados, el autor más productivo es S. Marlow, con 8 publicaciones a su haber. Ninguno de los autores restantes tiene más de 5 artículos. Siendo el período de observación expansivo y representativo del número de investigadores registrados, es evidente que el impulso para la generación de investigadores en este ámbito o la articulación de un verdadero corpus de investigación es limitado.

Tabla 5 *Ranking de 10 autores con mayores publicaciones*

Autores	No. de Publicaciones	Total citas	%
Marlow S.	8	403	5.3
Kaciak E.	5	35	0.5
Mas-Tur A.	5	52	0.7
Welsh DHB.	5	35	0.5
Welter F.	5	188	2.5
Buttner EH.	4	428	5.6
Coleman S.	4	94	1.2
Essers C.	4	219	2.9
Gupta VK.	4	269	3.5
Jennings JE.	4	204	2.7

Nota: Ranking elaborado a partir de información proporcionada por WOS, con corte a mayo de 2018.

La Tabla 6 establece un ranking de autores conforme el impacto de sus publicaciones, que muestra en contraste un cambio en el posicionamiento de los autores, pues a pesar de que S. Marlow evidencia una significativa producción literaria, es E. Buttner quien con la mitad de las publicaciones ha sido citado 428 veces. Una situación similar sucede en el caso de autores como J. Cliff, E. Fischer y R. Boden, quienes con apenas una publicación han generado un nivel de impacto (número de veces citados), bastante considerable. Es necesario mencionar que los patrones de citas, en casos como el de J. Cliff, que con una sola publicación ocupa el cuarto puesto del ranking; responden a su categoría de “autor clásico” en esta disciplina del conocimiento.

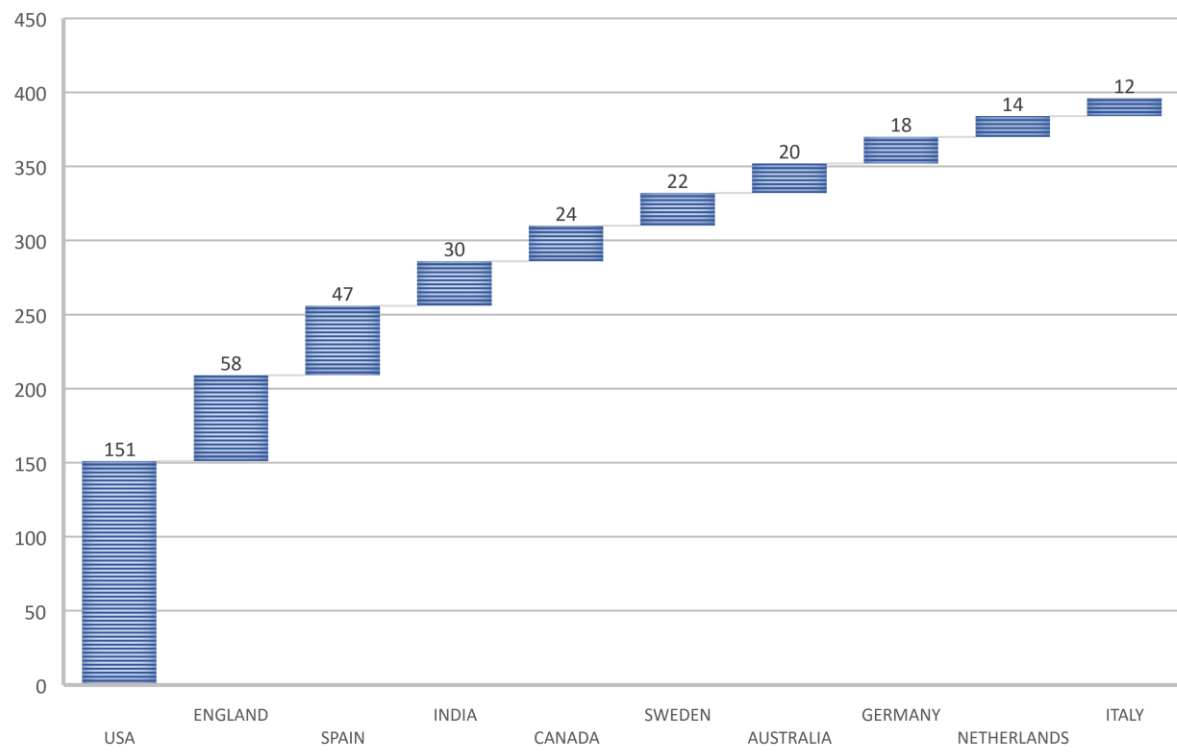
Tabla 6 Ranking de 10 autores por impacto

#	Autores	Publicaciones	Citas	%
1	Buttner, EH.	4	428	5.6
2	Marlow, S.	8	403	5.3
3	Gupta, Vishal K.	4	269	3.5
4	Cliff, JE.	1	264	3.5
5	Fischer, EM.	1	239	3.2
6	Essers C.	4	219	2.9
7	Bruni, A.	2	208	2.7
8	Jennings, JE.	4	204	2.7
9	Welter, F.	5	188	2.5
10	Boden, RJ	1	169	2.2

Nota: Ranking elaborado a partir de información proporcionada por WOS, con corte a mayo de 2018.

Encabezando la lista de los 10 países con mayor número de títulos registrados en WOS se encuentra Estados Unidos, con un índice considerable de publicaciones (151), seguido de Inglaterra (58) y España (47). Como este indicador está ligado a la nacionalidad y el país de origen de los autores, constituye un patrón para orientar el interés que existe en Norteamérica y Europa por abordar y desarrollar aspectos propios del contexto empresarial con la participación de las mujeres.

Figura 5 Ranking de los 10 países con mayor número de publicaciones



Nota: Elaboración propia a partir de la información realizada en WOS, mayo 2018.

Las 10 revistas que mayor presencia han demostrado en la publicación de artículos sobre mujer emprendora se resumen en la Tabla 7, donde *Internacional Journal of Gender and Entrepreneurship* lidera con 30 publicaciones, muy por encima de *Small Business Economics*, que con 12 publicaciones se ubica en segundo lugar. Sin embargo, se debe destacar que, en relación con el número de citas, es *Entrepreneurship Theory and Practice* (en el lugar 8 de este ranking), la revista que tiene el mayor impacto, con 11 publicaciones. Los aspectos observados ponen a consideración la pertinencia y calidad de las investigaciones, las contribuciones realizadas por los autores, la revisión literaria de trabajo de sus homólogos y la reiterada cita de autores clásicos.

Tabla 7 Ranking de las 10 revistas con más publicaciones

Fuente títulos	# Publicaciones	Citas	%
International Journal of Gender and Entrepreneurship	30	29	0.4
Small Business Economics	19	413	5.4
Journal of Business Venturing	18	84	1.1
Journal of Small Business Management	14	661	8.7
Entrepreneurship and Regional Development	12	241	3.2
Gender in Management	12	25	0.3
International Entrepreneurship and Management Journal	12	189	2.5
Entrepreneurship Theory and Practice	11	740	9.8
Gender Work and Organization	10	504	6.6
Womens Studies International Forum	10	126	1.7

Nota: Ranking elaborado a partir de información proporcionada por WOS, con corte a mayo de 2018.

2.4.2. Análisis H-Classics y H-Core

La metodología H-Classic, a partir del índice H, sistematiza la búsqueda de citas clásicas para cualquier campo de investigación (Martínez et al., 2014) para determinar las obras consideradas “clásicas” en esta disciplina. Por la influencia que han tenido en la articulación de nuevas investigaciones sobre la mujer emprendedora, se aplicó esta metodología a los 521 artículos seleccionados.

Como una forma de identificar los documentos citados con mayor frecuencia en el desarrollo de una disciplina, Garfield (1977) definió inicialmente el concepto de citas clásicas de esta manera: “*se reconoce como ‘clásicos’ aquellos documentos con marcada visibilidad e interés, en una disciplina específica del conocimiento*”. El proceso de

identificación de los clásicos de citas de un área de investigación a través del concepto H-Classics, de acuerdo con Martínez et al. (2014), podría llevarse a cabo en los siguientes pasos:

1. Se elige una base de datos bibliográfica, en este caso, Web of Science para localizar la producción científica y las citas.
3. Se establece el área de investigación en estudio, identificando las revistas que tradicionalmente difunden avances científicos en el ámbito del emprendimiento de género.
4. Se calcula el H-Index del área de investigación, que se basa en la clasificación de los artículos según sus citas. Para este trabajo, el H-Index resultó en 46.
5. Se calcula el H-Core del área de investigación, que incluye los artículos más citados dentro del H-Index. A través del H-Core, se identifican los H-Classics.

Para que el artículo pueda mantener una estructura manejable, se consideraron 10 de los artículos con mayor impacto, es decir, los primeros trabajos en la clasificación H-Core con cada una de sus características en detalle, dejando en anexos la clasificación completa.

Como se evidencia en la Tabla 8, se ha elaborado una descripción para cada uno de los títulos identificados. Estas descripciones no solo incluyen la mención de los autores de cada artículo, sino que también proporcionan un análisis detallado de los objetivos del estudio, la fuente de los datos utilizados, la ubicación geográfica abordada, la metodología empleada y un breve resumen de los resultados más destacados. Esta descripción detallada, ofrece una visión completa de la relevancia de estas publicaciones, permitiendo a los lectores comprender la amplitud y diversidad de enfoques que se han aplicado en la investigación sobre la mujer emprendedora, asimismo, subrayar el interés que estas publicaciones han suscitado entre diversos grupos de autores a lo largo del tiempo.

Los trabajos considerados como fundamentales y referentes en el campo han servido como base y punto de partida para numerosas investigaciones posteriores. De esta manera, han contribuido a la generación de conocimiento y al avance del estudio de la temática del emprendimiento femenino, promoviendo un diálogo continuo y el enriquecimiento de la literatura académica en esta área.

Tabla 8 *Ranking de 10 artículos en H-Core*

Autor	Título	Objetivo de estudio	Datos/muestra	Ubicación	Método	Resultados
Cliff (1998)	Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size	Explicar el tamaño típicamente más pequeño de las empresas femeninas, a través del estudio a empresarios.	Análisis cuantitativo y cualitativo de datos con 229 entrevistas personales a propietarios de pequeñas empresas	Gran Vancouver de Columbia Británica, Canadá	Entrevistas personales. Estadísticas descriptivas.	Los hallazgos sugieren que el tamaño máximo al que las mujeres quieren expandir su negocio es menor que el de sus homólogos masculinos, ya que el tamaño influye en el control organizacional, la dedicación de tiempo y energía al negocio, el equilibrio entre el trabajo y la vida personal.
Fischer et al. (1993)	A theoretical overview and extension of research on sex, gender and entrepreneurship	Evaluar a través de indicadores de desempeño empresarial, si las empresas de hombres/mujeres se ejecutan de maneras similares o diferentes, pero igualmente efectivas.	Muestra de: 136 empresas manufactureras (11 de mujeres) 156 empresas minoristas (29 mujeres) y, 216 empresas de servicios (20 mujeres).	Firma Dun and Bradstreet, de New York, Estados Unidos	Revisión teórica. Prueba T de comparación de regresiones.	Los resultados sugieren que, en relación con los hombres, que las mujeres tengan menos experiencia de trabajo en negocios similares y en ayudar a nuevos negocios, resulta en un menor tamaño, menor aumento de ingresos y menos ventas por parte de los empleados en sus negocios. Esta investigación refuerza la noción de que la adquisición de experiencia industrial y comercial relevante es de gran importancia para lograr una productividad sólida y sustancial.
Buttner et al. (1997)	Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self-reported motivations and correlates with success	Analizar las razones por las que 129 mujeres ejecutivas y profesionales dejaron grandes organizaciones para convertirse en empresarias y cómo miden el éxito.	Encuesta aplicada en siete estados de EE. UU. a una muestra de 129 empresas propiedad de mujeres.	Estados Unidos	Grupos focales, cuestionarios y revisión de literatura. Factor de rotación varimax.	Los resultados indican que las motivaciones comerciales más importantes para las mujeres fueron los desafíos, la autodeterminación y el deseo de equilibrar las responsabilidades familiares y laborales. Los obstáculos para la progresión profesional en las grandes organizaciones, incluida la discriminación

Autor	Título	Objetivo de estudio	Datos/muestra	Ubicación	Método	Resultados
					Matriz de correlación de factores.	y la dinámica organizacional, también fueron importantes.
Marlow & Patton (2005)	All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender	Evaluar el acceso de financiación a mujeres, para la puesta en marcha o desarrollo de cualquier empresa.	Análisis comparativo entre los estudios publicados en Reino Unido y Estados Unidos	Reino Unido y Estados Unidos	Revisión teórica utilizando el ejemplo del acceso a fuentes formales e informales de financiación empresarial.	La evidencia indica las desventajas adicionales de género en términos de iniciativa empresarial, lo que limita la acumulación de capital social, cultural, humano y financiero y la capacidad de acumular ahorros personales. Este análisis ilustra cómo el género como construcción social, impacta en las mujeres empresarias cuando se comprometen en la búsqueda de fuentes de financiamiento adecuadas para sus negocios.
Bruni et al. (2004)	Doing gender, doing entrepreneurship: An ethnographic account of intertwined practices	Describir los procesos que posicionan a las personas como "hombres" y "mujeres" dentro de las prácticas empresariales y como "emprendedores" dentro de las prácticas de género.	Identificación y descripción de procesos de construcción de género a través de 5 notas a manera de ejemplos	Italia	Estudio Etnográfico	Este análisis muestra que el género y el emprendimiento se representan como prácticas situadas y que los códigos de identidad de género se mantienen, modifican y transgreden, transitando constantemente entre diferentes espacios simbólicos. Se destacan 5 procesos en particular: gestionar la doble presencia, hacer un trabajo ceremonial y correctivo, mantener los límites, mantener el equilibrio y la mercantilización del género.
Gupta et al. (2009)	The Role of Gender Stereotypes in Perceptions of Entrepreneurs and	Examinar el papel de los estereotipos de género socialmente construidos en el	Encuesta a estudiantes de negocios en tres campus: Estados	Datos recopilados de adultos jóvenes en	Índice descriptivo de 92 ítems de Schein para	Los resultados sugieren que las diferencias en emprendimiento no se deben a factores biológicos, sino a la construcción social del género (masculino

Autor	Título	Objetivo de estudio	Datos/muestra	Ubicación	Método	Resultados
	Intentions to Become an Entrepreneur	emprendimiento y su influencia en las intenciones empresariales de hombres y mujeres.	Unidos, India y Turquía, en 3 momentos (385, 355 277).	los Estados Unidos, India y Turquía.	medir características asociadas. Estudio de congruencia	y femenino) en relación con la intención de emprender. Este estudio resalta la naturaleza genérica de las intenciones empresariales y contribuye al creciente debate sobre la importancia de estudiar el género y el emprendimiento como constructos sociales.
Boden & Nucci (2000)	On the survival prospects of men's and women's new business ventures	Examinar la relación entre las características del propietario, del negocio y de la supervivencia del negocio.	Análisis de perspectivas de supervivencia de las empresas propiedad de mujeres. Análisis de datos sobre cohortes de negocios iniciados o adquiridos en 1980-1982 y 1985-1987.	Estados Unidos, India y Turquía.	Encuesta. Índice descriptivo del esquema (SDI). Medida de intenciones empresariales de Erikson.	Las mujeres de ambos grupos (nacidas entre 1980-1982 y 1985-1987) tienden a usar menos financiamiento al comenzar o adquirir sus negocios. La experiencia previa en la gestión no influyó de manera consistente, ya sea positiva o negativamente, en la supervivencia de los nuevos negocios de hombres o mujeres. La investigación destaca la importancia de considerar las condiciones macroeconómicas en el desarrollo y la supervivencia de las empresas.
Bruni et al. (2004)	Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs	Examinar los discursos modernos sobre 'mujeres empresarias', incluyendo su comportamiento, para comprender cómo influyen en la percepción de la actividad empresarial	Análisis teórico	Italia	Revisión de literatura	En el discurso sobre el emprendimiento, se ha percibido un sesgo de género. Sin embargo, los estudios empresariales han comenzado a destacar el papel económico de las mujeres. Esto ha llevado a un cambio en el concepto de masculinidad en el contexto de la globalización económica, aprovechando el potencial de las mujeres para actualizarlo.

Autor	Título	Objetivo de estudio	Datos/muestra	Ubicación	Método	Resultados
Gundry & Welsch (2001)	The ambitions entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises	Identificar los caminos estratégicos elegidos por los empresarios y la relación de esos caminos con la orientación de crecimiento de la empresa.	Encuesta a 832 mujeres empresarias de una amplia gama de sectores industriales, en colaboración con el Departamento de Comercio y Asuntos Comunitarios del Estado.	Firma Dun's Marketing. Estados Unidos	Análisis de varianza multivariante (MANOVA)	Los resultados mostraron un grupo de empresarias de alto crecimiento con las siguientes distinciones: intenciones estratégicas que enfatizan el crecimiento del mercado y el cambio tecnológico, un fuerte compromiso con el éxito, una fuerte disponibilidad para el trabajo, planificación previa al crecimiento, uso de una forma de organización basada en equipos, preocupación por la reputación y la calidad, capitalización adecuada, fuerte liderazgo y uso de una amplia gama de fuentes de financiamiento para la expansión del negocio.
DeMartino & Barbato (2003)	Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators	Explorar las diferencias de motivación entre hombres y mujeres, usando una muestra de empresarios de MBA.	Encuesta a 261 ex alumnos de un programa de MBA que son empresarios/trabajadores por cuenta propia.	Estados Unidos	Regresión logística	El estudio concluye que las diferencias entre empresarios y emprendedoras aumentan si están casados y tienen hijos a su cargo.

Nota: Elaboración propia a partir de información proporcionada por WOS, análisis y revisión de artículos, con corte a mayo de 2018.

Los artículos seleccionados en el H-Core se han clasificado por áreas temáticas, lo que ha permitido describir el tipo de estudio llevado a cabo, el enfoque principal de cada trabajo, su ubicación geográfica de referencia y los resultados obtenidos. Este enfoque detallado tiene como objetivo examinar en profundidad los documentos que han servido como guía en la investigación sobre el emprendimiento de mujeres, tal como se aprecia a continuación.

a) Tipo de estudio

Para una mejor sistematización de los estudios producidos, los 46 documentos que componen el H-Core, han sido agrupados en las categorías de:

Estudio empírico / Estudio de impacto: en el caso de investigaciones en las que se hayan aplicado técnicas cualitativas o cuantitativas para el análisis de las diversas temáticas relacionadas con el emprendimiento de mujeres.

Los estudios empíricos o de impacto han sido los más realizados, predominando el análisis de la conducta emprendedora, las diferencias de género y las motivaciones para emprender que ha tenido la mujer. Entre los trabajos más destacados está el de Cliff (1998), con el análisis de las actitudes hacia el crecimiento empresarial manifestadas por hombres y mujeres; Fischer et al. (1993), donde a través de indicadores de desempeño evalúa el comportamiento de hombres y mujeres en relación a las decisiones empresariales y Buttner and Moore (1997), con un estudio realizado a 129 mujeres para saber por qué decidieron dejar de ser ejecutivas y montar sus propias empresas. En este apartado se agrupan 32 de los 46 documentos que componen el H-Core.

Revisión de literatura: agrupa a los títulos que contienen crítica de teorías y conceptos sobre emprendimiento femenino.

En esta categoría se registran 7 de los documentos analizados. En la ubicación número 8 de la tabla y como unos de los más referidos, está el trabajo de Gundry and Welsch (2001), en donde se hace análisis de la estrategias de alto crecimiento de las mujeres empresarias. Autores con trabajos representativos como Jennings and Brush (2013) y Hughes, Jennings, Brush, Carter, and Welter (2012), documentan el trabajo empresarial de las mujeres y el espíritu emprendedor, mientras Shelton (2006) direcciona su estudio hacia la mujer emprendedora y el entorno familiar.

Estudio de caso: en donde se han agrupado los estudios con características de análisis descriptivo o exploratorio individual de un lugar o aspecto, como los realizados por Marlow and Patton (2005), para entender temas de financiación vinculados al género; o de Bruni, Gherardi, and Poggio (2004), Essers and Benschop (2007), para mostrar situaciones de etnia y emprendimiento, siendo éstos los más destacados en el campo de análisis.

b) Enfoque de los estudios

Varias son las perspectivas sobre las cuales el tema de emprendimiento de género ha sido abordado, sin embargo, en análisis de aspectos psicológicos y cognitivos conforman 16 de los títulos analizados, seguido de 15 investigaciones hacia las diferencias de género, y aspectos étnicos; 9 orientados hacia la financiación, y los restantes, centrados en la familia, las políticas públicas y las redes de contactos.

Género/etnia: este segmento agrupa 15 títulos de la clasificación H-Core. Los aspectos analizados abordan estudios sobre la motivación, actitudes e indicadores de desempeño en emprendimiento generadas por hombres y mujeres (Boden & Nucci, 2000; Bruni et al., 2004; Cliff, 1998; Cowling & Taylor, 2001; DeMartino & Barbato, 2003; Díaz-García & Jiménez-Moreno, 2010; E. M. Fischer et al., 1993; Gundry & Welsch, 2001; Lewis, 2006b); distinción del género y el trabajo de mujeres en la actividad generadora de ingresos de empresas étnicas (Bruni et al., 2004; Essers & Benschop, 2007, 2009; Gupta et al., 2009).

Psicológicos/cognitivos: en este se congregan estudios sobre las motivaciones de las mujeres para convertirse en emprendedoras (Buttner & Moore, 1997; Hughes et al., 2012; Weiler & Bernasek, 2001), las percepciones de hombres y mujeres como empresarios (Baron et al., 2001; Fagenson, 1993), la decisión de crecimiento de sus empresas (Morris et al., 2006; Shepherd et al., 2015) y el desempeño empresarial (Buttner, 2001; Jennings & Brush, 2013; Lerner et al., 1997).

En el mismo segmento se clasifican estudios sobre emprendedoras tradicionales y no tradicionales (Anna et al., 2000), emprendedoras rurales (Bock, 2004), características genéticas de los emprendedores (L. Zhang et al., 2009) y las distinciones entre el trabajo emprendedor de las mujeres y el feminismo (Ahl & Marlow, 2012).

Financiamiento: desde esta perspectiva se examina la disponibilidad y acceso a la financiación (Buttner & Rosen, 1988; Marlow & Patton, 2005; Orser et al., 2006), las restricciones

al crédito (De Mel et al., 2009), el acceso a inversores ángeles (Becker-Blease & Sohl, 2007) y la relación entre el capital humano, el financiero y el rendimiento (Coleman, 2007; Klapper & Parker, 2011a).

Familia: esta categoría contiene estudios como el de Dhaliwal (1998) y Shelton (2006) relacionados con la mujer empresaria y el entorno familiar; y, Powell and Eddleston (Powell & Eddleston, 2013) con el estudio sobre el enriquecimiento afectivo de la familia y la empresa.

Redes/políticas públicas: tres documentos se agrupan en esta categoría, que aborda aspectos como las redes de contactos utilizadas por las mujeres empresarias (Cromie & Birley, 1992), los efectos del capital humano y la creación de redes de hombres y mujeres emprendedores en sus expectativas de crecimiento (Manolova et al., 2007) y el trabajo de Bruce (Bruce, 2002) que examina si los impuestos sobre el ingreso y la nómina afectan las decisiones de continuar operando o cerrar.

c) Ubicación geográfica

El análisis H-Core reafirma los resultados obtenidos en la muestra global de artículos que forman parte del análisis bibliométrico, donde se observa que una importante concentración de estudios era de origen estadounidense. En este caso, 20 los 46 artículos fueron realizados en diferentes ciudades de Norte América. Canadá y Reino Unido han mostrado también una participación importante, con documentos de impacto.

Un aspecto destacable en el análisis de las investigaciones realizadas es el estudio comparativo al que acuden los autores para profundizar en estereotipos, características, intenciones, etnia. Entre los trabajos más representativos están la evaluación financiera realizada entre Estados Unidos y Reino Unido; el examen a los estereotipos de género socialmente construidos y su influencia en el emprendimiento de género en Estados Unidos, India y Turquía; el análisis de identidades étnicas y de género en Marruecos o Turquía y Países Bajos.

El resto de los países sobre los cuales versan las investigaciones son: Alemania, Australia, Bulgaria, Italia, Sri Lanka, Gran Bretaña, Israel e Irlanda del Norte.

La revisión bibliográfica llevada a cabo ha destacado la influencia de una selección de documentos, con el propósito de resaltar los artículos clásicos en este campo de investigación.

Para este fin, se aplicó el análisis bibliométrico junto con el enfoque H-Classic y H-Core, empleando métodos matemáticos y estadísticos para cuantificar la producción científica y explorar las tendencias en estudio.

Los resultados obtenidos a partir de este análisis de la evolución literaria, centrado en el papel de la mujer como empresaria, han permitido contrastar las conclusiones generadas por diversas investigaciones y han reforzado la comprensión y la relevancia de esta temática en el contexto científico.

ANÁLISIS CONTEXTUAL

Capítulo III. Análisis Contextual

3.1. Emprendimiento en Ecuador

Ecuador, situado en la región noroccidental de América del Sur, es una nación andina que atraviesa la línea ecuatorial. Sus fronteras se extienden al norte hasta Colombia, al sur y este hasta Perú, y al oeste hasta el Océano Pacífico (Jaramillo, 2019) y distingue cuatro regiones naturales; Costa, Sierra, Oriente e Insular (Figure 6).

Figura 6 Mapa político del Ecuador



Nota: Este mapa muestra la división política del Ecuador por provincias y límites geográficos.

De acuerdo con los datos del Censo de Población y Vivienda 2022, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, Ecuador experimentó un crecimiento demográfico de 2.5 millones de habitantes entre los años 2010 y 2022, llegando a una población total de 16.9 millones de ecuatorianos. Estos resultados demográficos revelan que el 77.4% de la

población se autoidentifica como mestiza, mientras que el 7.7% corresponde a la población indígena y montubia, y el 4.9% representa a la comunidad afroecuatoriana (INEC, 2023b).

En cuanto a la población económicamente activa (PEA), definida como aquellas personas en edad de trabajar que están empleadas o buscan activamente empleo, la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo destaca que en Ecuador esta cifra alcanza los 8.2 millones de individuos. Dentro de la población en edad de trabajar, el 68.1% forma parte de la PEA. Este grupo se subdivide en población ocupada, desempleada, subempleada y no clasificada. Por otro lado, la población económicamente inactiva comprende a jóvenes sin empleo, estudiantes, jubilados y aquellos que actualmente no están buscando trabajo. Estas estadísticas brindan una perspectiva detallada de la dinámica demográfica y laboral en Ecuador, resaltando la diversidad y complejidad de su estructura poblacional (INEC, 2022).

La economía del país es predominantemente impulsada por pequeñas y medianas empresas, que representan un motor importante para el crecimiento económico y la creación de empleo en el país (Araque et al., 2022). Las PYMES en Ecuador abarcan una amplia variedad de sectores, desde agricultura y manufactura hasta servicios y tecnología. Estas empresas exhiben las características distintivas de este tipo de entidad económica en función de su volumen de ventas, capital social, número de empleados y nivel de producción o activos (Herrero-Olarte et al., 2023), cuya clasificación está regulada por una resolución de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, a través de la cual se adoptó la clasificación de las empresas de acuerdo con su tamaño, siguiendo las pautas establecidas en la Resolución 1260 de la Comunidad Andina y la legislación nacional en vigor que es la que actualmente rige (CAN, 2009), tal como se visualiza en la Tabla 9.

En Ecuador, la categorización de las empresas según su tamaño se basa en criterios técnicos que incluyen el número de personal ocupado, el valor bruto de ventas anuales y el monto total de activos. Esta clasificación se detalla de la siguiente manera:

Las Microempresas se definen por tener entre 1 y 9 empleados. En términos de ventas, generan un valor bruto anual igual o inferior a 100.000 dólares estadounidenses, y su monto de activos no supera los 100.000 dólares. Esta categoría refleja entidades con una escala operativa y recursos limitados, típicamente enfocadas en mercados locales o nichos específicos.

Las Pequeñas Empresas en Ecuador emplean entre 10 y 49 personas. Su rango de ventas anuales se sitúa entre 100.001 y 1'000.000 dólares, mientras que el monto de sus activos oscila

entre 100.001 y 750.000 dólares. Estas empresas representan un segmento más amplio del mercado, con una capacidad operativa y de mercado mayor que las microempresas, pero aún limitada en comparación con las empresas de mayor tamaño.

En la categoría de Medianas Empresas, se encuentran aquellas con un personal ocupado de 50 a 199 empleados. El valor bruto de sus ventas anuales se encuentra entre 1'000.001 y 5'000.000 dólares, y el monto de sus activos varía de 750.001 a 3'999.999 dólares. Estas empresas se caracterizan por tener una presencia más significativa en el mercado y mayor capacidad de recursos en comparación con las pequeñas empresas.

Finalmente, las Grandes Empresas en Ecuador son aquellas que emplean 200 o más trabajadores. Sus ventas anuales superan los 5'000.000 dólares, y el monto de sus activos es igual o mayor a 4'000.000 dólares. Esta categoría comprende entidades con una amplia escala operativa, recursos significativos y una influencia considerable en el mercado.

Tabla 9 *Clasificación de empresas de acuerdo con su tamaño*

Tamaño de empresa	Personal ocupado	Valor bruto de ventas anuales	Monto de activos
Microempresa	De 1 - 9	≤ 100.000	Hasta US\$ 100.000
Pequeña Empresa	De 10 - 49	100.001 – 1'000.000	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000
Mediana Empresa	De 50 - 199	1'000.001 – 5'000.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3'999.999
Grandes Empresas	≥ 200	$> 5'000.000$	$\geq 4'000.000$

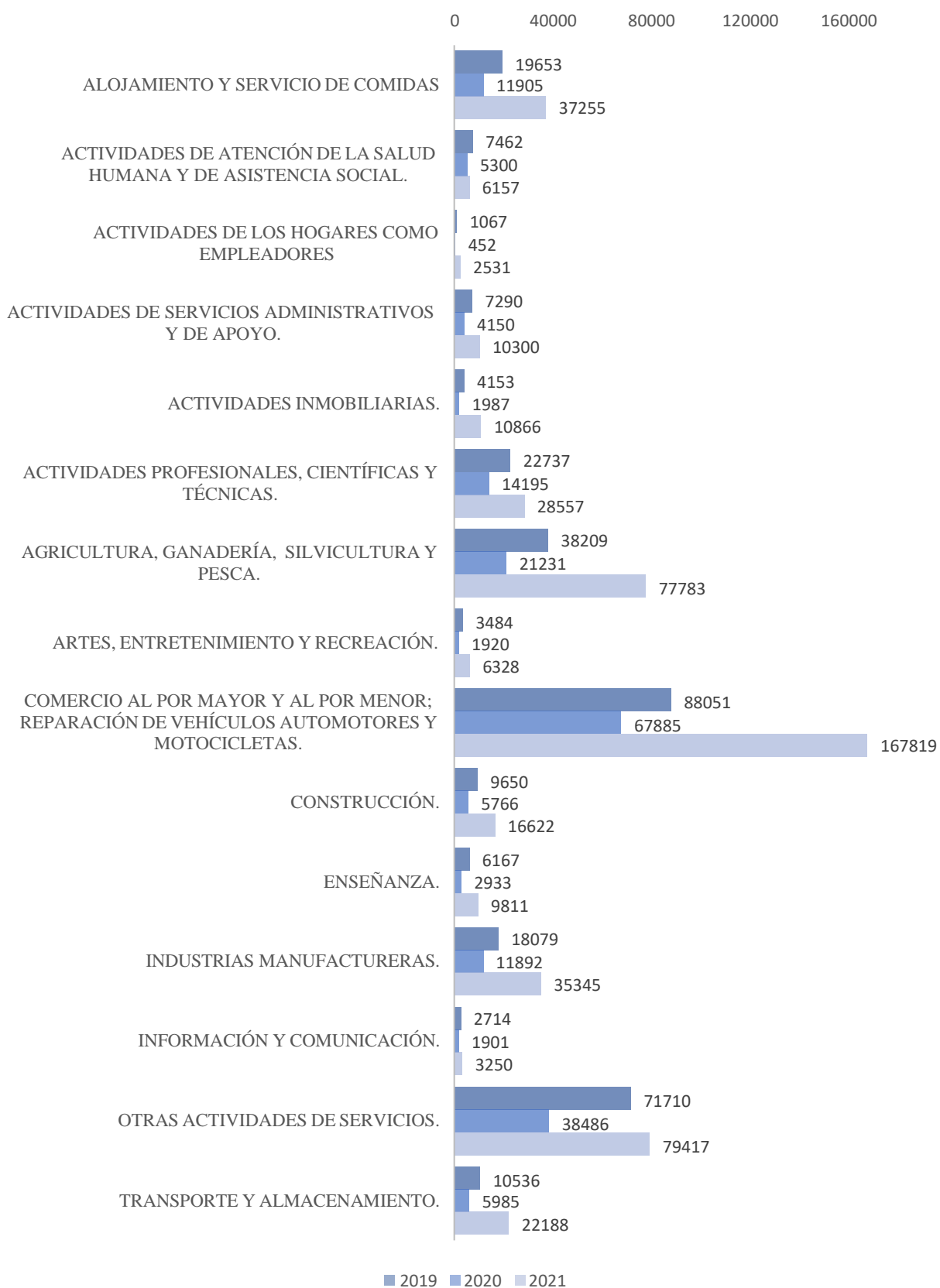
Nota: Clasificación acogida por Ecuador, a partir de la disposición técnica para la transmisión de datos de estadística de PYME de los países miembros de la Comunidad Andina, 2009.

En el marco de esta investigación, resulta esencial aclarar aspectos fundamentales que contribuirán a una comprensión más profunda del contexto empresarial. Uno de estos aspectos clave es la categorización precisa de las empresas, centrándonos particularmente en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), que constituyen una subcategoría relevante dentro del espectro de las Pequeñas y Medianas Empresas. Estas MIPYMES se caracterizan por su tamaño reducido, con una clasificación específica según el número de empleados, el valor bruto de ventas anuales y el monto de activos.

Además, es crucial destacar que los emprendimientos, inicialmente concebidos como microempresas, desempeñan un papel significativo en la dinámica empresarial. A lo largo del tiempo, estos emprendimientos pueden evolucionar y crecer, convirtiéndose en empresas de mayor envergadura. Este proceso no solo ilustra la versatilidad del tejido empresarial, sino también su capacidad para estimular la innovación y contribuir al desarrollo económico tanto a nivel local como global. Lo que constituye un componente fundamental para la interpretación precisa de los datos y la comprensión integral del panorama empresarial.

Ecuador se caracteriza por su alto número de emprendedores, sin embargo, estas iniciativas emprendedoras carecen de innovación (González, 2020). Según información suministrada por el Servicio de Rentas Internas (SRI), se observó un incremento en la cantidad de nuevos proyectos empresariales en la etapa posterior a la pandemia en contraste con el período anterior a la misma (ver Figura 7). No obstante, la mayoría de estos emprendimientos carecían de fundamentos sólidos, lo que los llevó a convertirse en empresas de corta vida debido a varias razones, como la escasa innovación, la disminución en la rentabilidad y las dificultades para acceder a financiación (Rodríguez-Aguilar et al., 2020).

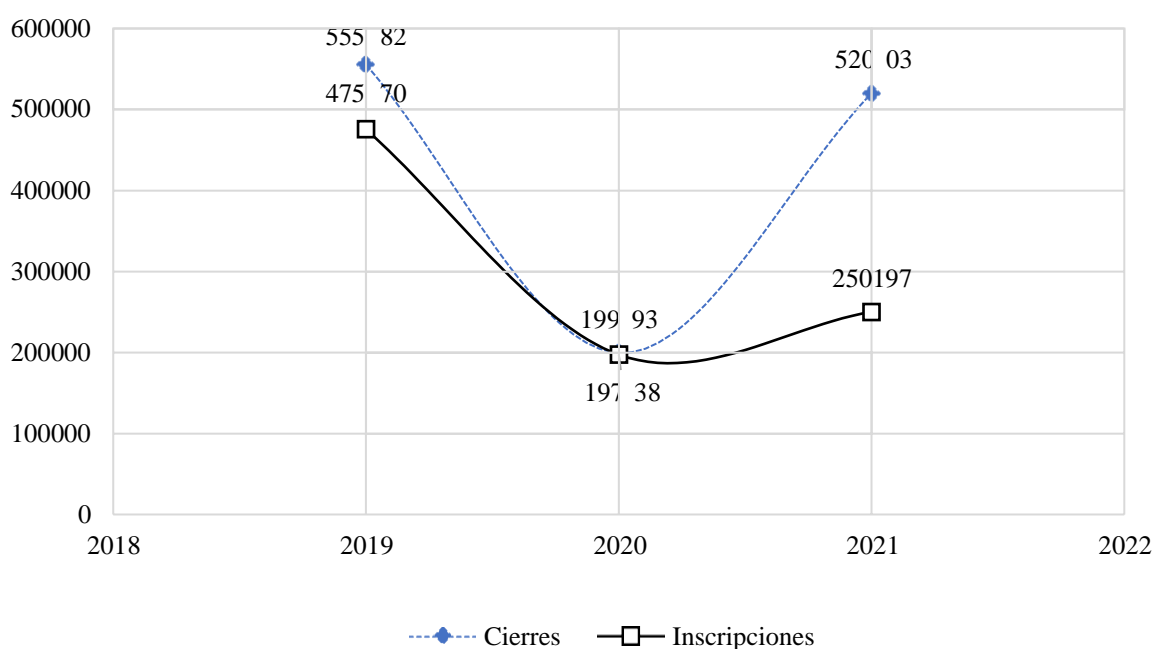
Figura 7 *Negocios inscritos en el SRI de acuerdo con su actividad, 2020*



Nota: Figura de elaboración propia a partir de catastro publicado por SRI, 2019, 2020, 2021.

En la literatura que aborda el tema de Ecuador, a menudo se destaca de manera positiva el incremento anual en la inscripción de empresas. A primera vista, podría interpretarse que este aumento constante en el número de empresas registradas refleja un crecimiento económico sostenido. Sin embargo, un análisis de los datos relacionados con las inscripciones de negocios en contraposición con la cantidad de cierres de actividades económicas reportados (consulte la Figura 8) revela una perspectiva bastante distinta. Se hace evidente que la cifra de cierres anuales es notablemente elevada, especialmente durante el año 2021, superando en más del 50% la cantidad de emprendimientos registrados. Esta situación plantea un panorama económico extremadamente desafiante, generando dificultades significativas para alcanzar una estabilidad económica que garantice la continuidad de las empresas (Srithirath & Sukcharoensin, 2022).

Figura 8 Catastro de inscripciones vs. Cierre de actividades económicas en Ecuador



Nota: Figura de elaboración propia a partir de catastro publicado por SRI, 2019, 2020, 2021.

El emprendimiento desempeña un papel crucial en el desarrollo, especialmente en naciones en desarrollo como Ecuador, donde contribuye al fortalecimiento de las cadenas de valor. Por lo tanto, resulta esencial comprender la evolución de los negocios, los desafíos que enfrentan, las características de su entorno y su conexión con las motivaciones y percepciones de los emprendedores.

El Global Entrepreneurship Monitor, utiliza la Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) como uno de sus principales indicadores, que abarca a todas las personas adultas involucradas en el proceso de iniciar un negocio o que han iniciado uno en los últimos 42 meses. En detalle, la TEA se compone de dos categorías de emprendedores: los emprendedores nacientes y los nuevos. Los emprendedores nacientes son individuos de 18 a 64 años que están dando pasos para iniciar un negocio o han iniciado uno, pero aún no han pagado sueldos o salarios por más de tres meses. En contraste, los individuos que inician proyectos empresariales categorizados como “nuevos” abarcan un rango de edades comprendidas entre 18 y 64 años, y han remunerado a sus empleados con sueldos o salarios durante un periodo superior a 3 meses, pero inferior a 42 meses.

En 2019, Ecuador registró una TEA del 36.2%, un aumento significativo respecto al 29.62% en 2017. Esto implica que alrededor de 3.6 millones de habitantes estuvieron involucrados en el inicio de un negocio en Ecuador. El incremento en la TEA se refleja claramente en sus componentes: la tasa de emprendedores nacientes fue del 26.9% en 2019, mientras que la de negocios nuevos fue del 10.8%. Estas tasas en 2017 fueron del 21.2% y 9.8%, respectivamente. El cambio en 2019 se atribuye principalmente al aumento de personas que toman acciones para poner en marcha un negocio que aún no está operativo. Durante el período 2010-2019, la TEA ha mantenido niveles superiores al 20%. En 2019, tanto la proporción de emprendedores nacientes como de nuevos experimentaron un aumento, siendo mayor la cantidad de emprendedores nacientes en comparación con los nuevos. En cambio, la tasa de empresas consolidadas (con más de 42 meses) experimentó una reducción al 14.7%, comparado con el 15.4% registrado en 2017.

En el contexto de economías de ingresos medios, como es el caso de Ecuador, se observó un promedio de la Tasa de Actividad Emprendedora del 14.9%. Ecuador lidera este grupo de países con la mayor TEA, superando a Guatemala y Brasil, ambos con tasas de TEA superiores al 20.0%, mientras que México mostró un indicador TEA por debajo del promedio.

El modelo GEM conceptualiza el emprendimiento como un proceso continuo que atraviesa diversas fases, reflejando el grado de madurez de un negocio. Dichas fases son las siguientes:

- Potencial: Se refiere a aquellos individuos que perciben buenas oportunidades para emprender en los próximos 6 meses.

- Intencional: Incluye a aquellos que esperan iniciar un nuevo negocio dentro de los próximos 3 años.
- Naciente: Comprende a quienes han realizado acciones en el último año que contribuyen a la creación de un negocio, o son actualmente propietarios de uno que ha operado durante menos de 3 meses.
- Nuevo: Engloba a aquellos que son propietarios de un negocio que ha operado por más de 3 y menos de 42 meses.
- Establecido: Involucra a los propietarios de negocios que han operado durante más de 42 meses.
- Salida de Negocios: Incluye a aquellos que dejaron la gestión de un negocio durante el último año, por cualquier motivo.

En el año 2019, el mayor porcentaje de individuos se encuentra en la fase "Intencional", con un 53.0%, indicando una significativa propensión a emprender en los próximos tres años. El siguiente grupo en relevancia son los "Nacientes", emprendimientos con menos de 3 meses de operación. Ecuador destaca con una tasa notable del 26.9%, superando el promedio de América Latina (15.62%) y situándose al mismo nivel que Chile, evidenciando un aumento del 5.7% desde el año 2017. Asimismo, la tasa de "Nacientes" en Ecuador es la más elevada entre las economías de ingresos medios, superando el promedio de estas economías que es del 8.7%.

Los "Nuevos Emprendimientos", aquellos con entre 3 y 42 meses de haber pagado salarios, constituyen un 10.8%, manteniendo una brecha con los negocios nacientes. Brasil y Chile lideran en esta categoría con tasas del 15.8% y 11.0%, respectivamente. A nivel de economías de ingresos medios, la tasa promedio de negocios nacientes es del 6.6%, con variaciones desde un 3.4% en México hasta un 14.6% y 15.8% en Guatemala y Brasil, respectivamente.

En cuanto a los "Negocios Establecidos", el 14.7% se encuentra en esta etapa, mostrando una ligera disminución desde el año 2017, pero revelando una tendencia decreciente desde el año 2012. Únicamente Brasil exhibe una tasa de negocios establecidos mayor que la de Ecuador. Entre los países de ingresos medios, la proporción promedio de negocios establecidos alcanza el 8.4% de la población adulta, siendo México quien registra el valor mínimo con un 1.8%, mientras que Brasil alcanza el valor máximo con un 16.2%. Estos datos reflejan la complejidad y dinámica del panorama emprendedor en Ecuador en comparación con otras economías de ingresos medios en América Latina.

En Ecuador el Global Entrepreneurship Monitor como organización, se encarga de examinar el porcentaje de individuos que, durante el último año, han cerrado, vendido o interrumpido una actividad empresarial que anteriormente estaba operativa. Dentro de este marco, se observa que Ecuador no solo presenta una destacada Tasa de Actividad Emprendedora, sino también una tasa de salida del 9.3%, la más elevada en la región. Esta métrica incluye al 5.9% de la población adulta que cerró definitivamente su negocio y al 3.4% que salió de una actividad empresarial cuyas operaciones aún no han concluido.

En comparación, Chile muestra una tasa de salida del 8.3%, inferior a la de Ecuador. No obstante, la proporción de negocios que dejaron de operar es mayor en Chile. En el contexto de las economías de ingresos medios, el promedio de salida de negocios se ubica en el 5.9%. Dentro de este grupo, Brasil, México y Guatemala registran tasas de salida del 6.1%, 4.3% y 6%, respectivamente.

Entre las diversas razones de la salida empresarial en 2019, las principales fueron los problemas personales (32.7%), la falta de rentabilidad (25.2%) y la insuficiencia de financiamiento (16.6%). La situación descrita por GEM-Ecuador, concuerda plenamente con los datos estadísticos previamente expuestos en los gráficos de la base de datos proporcionada por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Al respecto, es esencial señalar que la falta de rentabilidad y los problemas de financiamiento han persistido como motivos recurrentes en los últimos años. Este análisis resalta la complejidad de los factores que contribuyen a la salida de negocios en Ecuador y la región, subrayando la importancia de abordar aspectos como problemas personales, rentabilidad y financiamiento para fomentar un entorno más sostenible para las empresas emergentes.

Tabla 10 Razones para cerrar un negocio

Descripción	%
Oportunidad de vender	3.7
Falta de rentabilidad	25.2
Problemas de financiación	16.6
Otra oportunidad de negocio	7.9
Cierre planificado	3.1
Retiro	1.2
Razones familiares / personales	32.7
Incidente	3.6
Gobierno / impuestos / burocracia	6.1

Nota: Tomado del estudio GEM Ecuador, 2019

En el año 2019, en Ecuador se evidencian notables disparidades en las percepciones individuales entre hombres y mujeres, diferencias que han persistido de manera constante desde aproximadamente el año 2008 y que poseen relevancia estadística. En un análisis más detenido, durante el periodo 2008-2019, se constata que, en promedio, un porcentaje superior de hombres (52.93%) en comparación con mujeres (49.99%) percibieron oportunidades para emprender. Asimismo, la tendencia se mantiene al evaluar la creencia en las capacidades para iniciar un negocio, siendo un 76.56% de los hombres quienes consideran poseer estas habilidades frente al 69.68% de las mujeres. Por último, se destaca que un 38.54% de las mujeres indicaron que el miedo al fracaso constituye una barrera para iniciar un negocio, cifra que supera al 30.91% reportado por los hombres en este aspecto.

A pesar de estas diferencias, los resultados generales son alentadores: la población adulta de Ecuador presenta una autopercepción positiva en cuanto a sus competencias para emprender, y se observan niveles relativamente bajos de temor al fracaso.

En el marco de la Encuesta a la Población Adulta (APS), y conforme a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU rev4), el estudio GEM presentó una visión detallada de la diversidad de emprendedores nuevos y nacientes en los que se puede apreciar riqueza y variedad de iniciativas empresariales, conforme lo resume la Tabla 11.

Tabla 11 *Actividad de los emprendedores*

Actividad económica	Emprendedores nacientes	Emprendedores nuevos
Agricultura, silvicultura y pesca	Invernadero de rosas Cultivo de papas	Siembra de cacao Crianza y venta de ganado
Minería	Explotación de minas	
Construcción	Construcción de viviendas Servicios eléctricos	Control de calidad de construcción Instalación de servicio de cable
Manufactura	Procesadora de café Taller de mecánica industrial	Fabricación de juguetes 3D Taller de confección
Transporte y almacenamiento	Transporte de carga pesada Fletes	Cooperativa de taxi Entrega de alimentos a domicilio

Comercio al por mayor	Venta de repuestos automotrices Almacén de bicicletas y artículos de bicicleta	Compra y venta de carros Venta de repuestos automotrices
Comercio al por menor	Almacén de ropa Venta de productos, mariscos	Ferretería Tienda de abarrotes
Hoteles y restaurantes	Cevichería Cafetería	Restaurante de comida rápida Restaurante de comida típica
Información y comunicación	Venta de software Cibercafé	Producción musical Proveedor de internet
Servicios financieros, bienes raíces	Inversiones, intercambio de divisas Inmobiliaria venta de bienes y raíces	Servicios de seguros de vida, salud y de autos Venta de inmuebles
Servicios profesionales	Animación 3D (publicidad y efectos especiales) Servicios de asesoría contable	Asesoría jurídica Diseño Web por internet
Gobierno, salud, educación, servicios sociales	Cuidado de niños Consultorio médico	Clases de matemáticas y física a domicilio Centro de cuidado del adulto mayor
Servicios de consumo	Amplificación de sonido en eventos sociales Discotecas	Sala de eventos Banda de rock

Nota: Encuesta de población adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2019

En sintonía con las tendencias regionales, Ecuador refleja un patrón similar en su panorama emprendedor. Un análisis detallado, presentado en la Tabla 12, revela que un significativo 64.2% de la Tasa de Actividad Emprendedora se concentra en el sector de comercio. Es relevante resaltar que esta nueva ola de emprendedores, representada por la TEA, muestra una preferencia más marcada por el sector comercial en comparación con los propietarios de negocios ya establecidos.

Al explorar más a fondo, se evidencia que los emprendedores tempranos muestran un interés proporcionalmente mayor en otros sectores específicos, como el de información y comunicación, así como el de servicios a negocios. Estos datos sugieren un dinamismo en la diversificación de las actividades emprendedoras, donde la innovación y la tecnología desempeñan un papel crucial en la toma de decisiones de este grupo de emprendedores.

En contraste, la agricultura, las actividades extractivas y la construcción parecen recibir una proporción relativamente menor de la atención de las personas involucradas en la TEA.

Este patrón podría estar vinculado a diversos factores, como las dinámicas del mercado, las oportunidades de crecimiento y las preferencias individuales. La Tabla 12, al proporcionar un desglose sectorial detallado, arroja luz sobre las elecciones y enfoques de los emprendedores tempranos en Ecuador, permitiendo una comprensión más completa de la dinámica empresarial emergente en el país.

Tabla 12 Sector de los emprendedores en sus diferentes etapas

Sector	Nacientes (%)	Nuevos (%)	TEA (%)	Establecidos (%)
Agricultura, actividades extractivas, construcción	7.3	8.4	7.5	14.7
Manufactura y logística	9.7	15.5	11.1	19.0
Comercio mayorista y minorista	66.0	57.7	64.2	49.6
Información y comunicación	2.1	3.8	2.4	1.0
Finanzas, bienes raíces, servicios a negocios	5.8	5.5	5.7	5.3
Salud, educación, servicios sociales y comunitarios	8.2	9.2	8.4	9.7
No clasificado	0.9	0	0.7	0.7

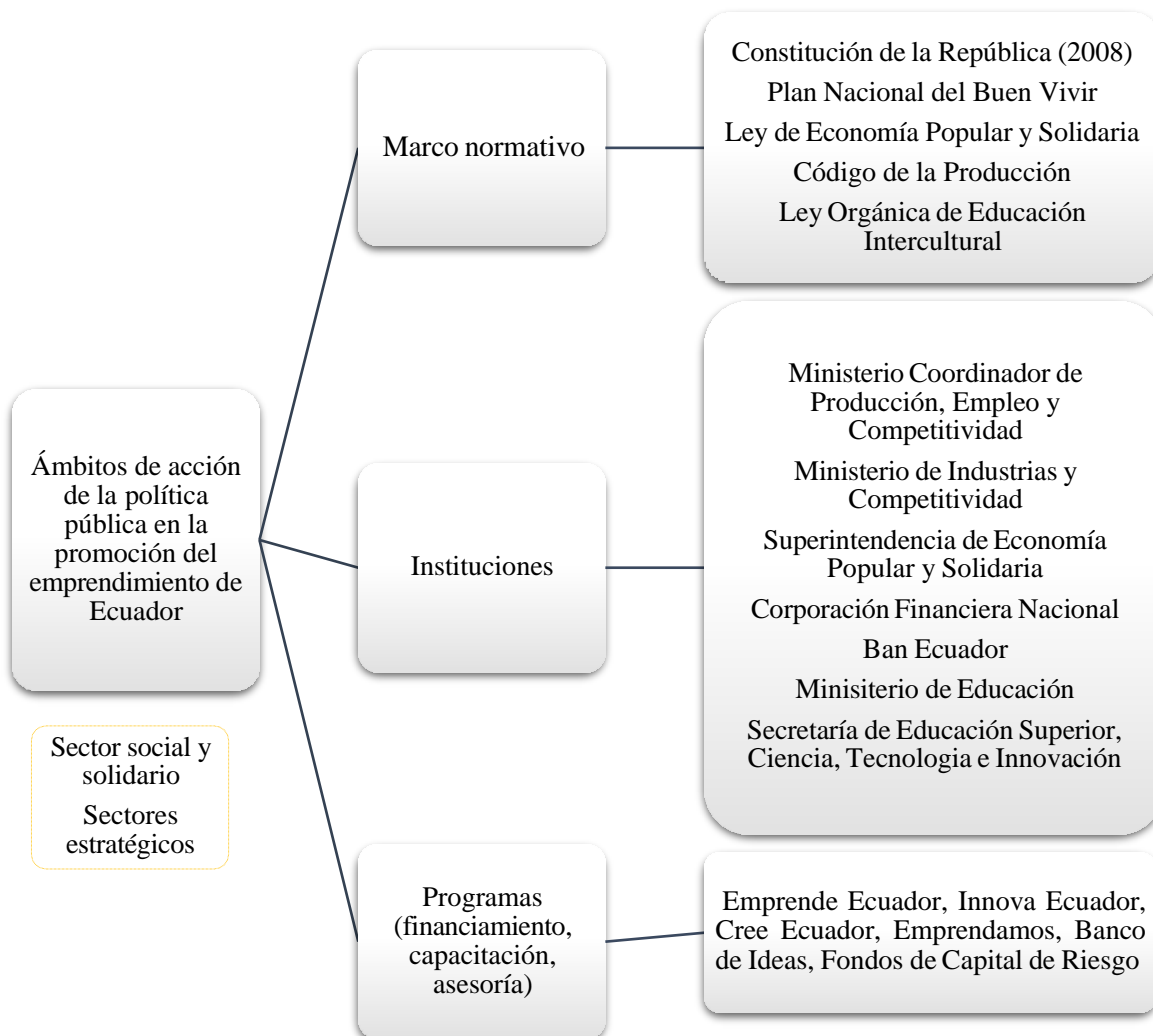
Nota: Encuesta de población adulta, Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2019

3.1.1. Estructura del emprendimiento en Ecuador

En el año 2008, conforme a una disposición constitucional, Ecuador adoptó la Economía Social y Solidaria (ESS) como el sistema económico vigente, consolidando así la Economía Popular y Solidaria (EPS) como una forma institucionalizada de organización económica. La Constitución de la República del Ecuador de 2008, en su Artículo 283, establece que el sistema económico es social y solidario, reconociendo al ser humano como sujeto y fin.

Este sistema busca fomentar una relación dinámica y equilibrada entre la sociedad, el Estado y el mercado, en armonía con la naturaleza, con el objetivo fundamental de garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

Figura 9 Áreas de influencia de la política pública para fomentar el emprendimiento en Ecuador.



Nota: Tomado de la Importancia del Emprendimiento en la economía: Caso Ecuador, Zamora-Boza (2017)

Este sistema económico se compone de diversas formas de organización económica, tales como pública, privada, mixta, popular y solidaria, entre otras que la Constitución pueda determinar. La economía popular y solidaria, a su vez, se regula de acuerdo con la ley e incorpora a sectores como el cooperativista, asociativo y comunitario, así como a las unidades económicas populares.

En el contexto ecuatoriano, la Economía Popular y Solidaria se manifiesta en una diversidad de actividades económicas. A diferencia de las empresas con orientación hacia el

capital, las entidades de la EPS buscan satisfacer necesidades mediante prácticas fundamentadas en la solidaridad, equidad, autogestión y cooperación.

Los resultados de estudios sectoriales llevados a cabo por el Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS), basados en fuentes de información como el Registro Único de la EPS (recopilado entre septiembre de 2018 y julio de 2019), así como en datos provenientes de entidades gubernamentales como el Servicio de Rentas Internas y la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) presentada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, revelan información crucial hasta diciembre de 2019 en sectores clave como el agrícola, ganadero, pesquero y textil. Estos datos aportan una visión integral de la presencia y contribución de la Economía Popular y Solidaria en distintos segmentos económicos del país.

El sector textil desempeña un papel fundamental en la Economía Popular y Solidaria (EPS), siendo históricamente respaldado por iniciativas gubernamentales como el programa "Hilando el Desarrollo" implementado desde el año 2007. En términos monetarios, la facturación declarada de prendas de vestir y productos textiles alcanzó los 79 millones de USD en 2019, representando un aumento significativo desde los 1,03 millones de USD registrados en 2014. Este crecimiento evidencia el impacto económico generado por las políticas públicas de redistribución, consolidando al sector textil como un motor de desarrollo en la EPS (IEPS, 2020b).

Las provincias con mayor concentración de organizaciones de confección textil son Manabí, Pichincha y Sucumbíos, donde el impulso gubernamental ha incentivado la organización de comunidades con el objetivo de mejorar las condiciones de vida. Según el Registro Único de la EPS (RUEPS) en este sector, se contabilizan 709 organizaciones con 18.021 socios, percibiendo un salario promedio de \$404,30 USD. Además, el 66,93% de las organizaciones indican que la actividad de la organización ha contribuido al incremento de los ingresos de los socios (IEPS, 2020b).

En el ámbito agrícola, ganadero y pesquero de la EPS en Ecuador, según la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo de diciembre de 2019, participan aproximadamente 2'290.304 personas. La facturación declarada en este sector experimentó un notable aumento, pasando de 9,5 millones de USD en 2010 a 237,9 millones de USD en 2018, reflejando la importancia económica de estas actividades en la EPS. Las organizaciones de la

EPS dedicadas a estas actividades están distribuidas en provincias como Los Ríos, Manabí, Guayas, El Oro, Chimborazo, Tungurahua y Loja (IEPS, 2020a).

Al igual que en el sector textil, las personas que forman parte de estas organizaciones buscan mejorar sus condiciones de vida, y el 47% de los entrevistados señalan que han experimentado un aumento en sus ingresos gracias a la actividad de la organización. Con 929 organizaciones registradas en el RUEPS y un total de 61.895 socios, este sector desempeña un papel importante en la economía local (IEPS, 2020a).

A pesar de los notables avances logrados en la EPS, el sector enfrenta desafíos que requieren atención y apoyo gubernamental para cumplir con los preceptos de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (LOEPS). Entre los desafíos destacados se encuentran el acceso a capital de trabajo, financiamiento, infraestructura adecuada y necesidades de capacitación (IEPS, 2020a, b). Abordar estos desafíos es crucial para garantizar la sostenibilidad y el continuo crecimiento de la EPS en estos sectores económicos clave.

En los últimos años, Ecuador ha consolidado una robusta estructura de apoyo al emprendimiento mediante la implementación de políticas públicas, legislaciones y proyectos destinados a impulsar la iniciativa emprendedora, la innovación y el desarrollo tecnológico. Este impulso ha posicionado a Ecuador como uno de los líderes en emprendimiento en comparación con otros países de la región, evidenciando un crecimiento constante y sostenido en las últimas décadas.

El compromiso con el fomento al emprendimiento se refleja en la ejecución de diversos proyectos que ofrecen formación y respaldo tanto a emprendedores locales como a aquellos de origen extranjero. El propósito principal de estas iniciativas es fortalecer y dinamizar el ecosistema emprendedor en el país, promoviendo la diversidad y la inclusión en la comunidad emprendedora nacional.

La importancia de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación radica en su función esencial de proporcionar un marco legal destinado a estimular y promover la iniciativa empresarial, la innovación y el avance tecnológico en el contexto ecuatoriano. Esta legislación proporciona las bases jurídicas necesarias para respaldar la creación y el crecimiento de emprendimientos, contribuyendo así al desarrollo económico y social del país.

En el ámbito de la estructura de costos para emprendimientos, se subraya la importancia de optimizar al máximo los gastos y mantener una estructura de costos lo más reducida posible.

Este enfoque eficiente es esencial para la viabilidad y el éxito a largo plazo de los emprendimientos, especialmente en un entorno empresarial dinámico y competitivo.

En Ecuador, se ha gestado un variado conjunto de iniciativas destinadas a respaldar emprendimientos, provenientes tanto de esferas gubernamentales como del ámbito privado y académico. Estas iniciativas abarcan una gama diversa de estrategias, políticas públicas y proyectos específicos diseñados para fortalecer el ecosistema emprendedor del país y contribuir al desarrollo económico y sostenible. A continuación, se detallan algunas de estas notables iniciativas:

- **Estrategia Ecuador Emprendedor, Innovador y Sostenible 2030:** En el año 2021, la Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI) lanzó esta estrategia ambiciosa con el objetivo primordial de contribuir a la reactivación económica y el desarrollo sostenible. La iniciativa se centra en el empoderamiento del ecosistema de emprendimiento e innovación en Ecuador, estableciendo metas a largo plazo para impulsar la creatividad, la innovación y la sostenibilidad en el tejido empresarial del país.
- **Políticas Públicas de Apoyo a Emprendimientos:** En respuesta a la creciente importancia del emprendimiento, Ecuador ha implementado políticas públicas específicas en los últimos años para fomentar y fortalecer su ecosistema emprendedor. Estas iniciativas buscan no solo promover el surgimiento de nuevos emprendimientos, sino también proporcionar un entorno propicio para su desarrollo y crecimiento continuo.
- **Iniciativas Productivas para Comunidades Indígenas:** Organizaciones como Wildlife Conservation Society (WCS) Ecuador, han desempeñado un papel crucial al brindar apoyo a emprendimientos en comunidades indígenas, especialmente en regiones como Orellana y Sucumbíos. Estos esfuerzos no solo contribuyen al desarrollo económico de estas comunidades, sino que también promueven la diversidad y la inclusión en el panorama emprendedor del país.
- **Proyecto Sin Fronteras:** Realizado por la Fundación CRISFE, este proyecto ha desempeñado un papel fundamental en la formación de 560 emprendedores, tanto nacionales como extranjeros. La iniciativa se ha enfocado en fortalecer las habilidades emprendedoras, con el objetivo de impulsar la reactivación económica y social del país.

Estas iniciativas, que van desde estrategias gubernamentales hasta programas específicos de formación, mentoría y financiamiento, reflejan el compromiso de Ecuador con el desarrollo de un ecosistema emprendedor robusto y dinámico. Además, la implementación de políticas públicas, como la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, establece una estructura normativa que respalda la innovación y el desarrollo tecnológico en el país, consolidando así la posición de Ecuador como un actor destacado en el emprendimiento a nivel internacional.

3.1.2. Perfil de la emprendedora ecuatoriana

El camino de construir una empresa o negocio implica mucho más que cumplir requisitos legales y asegurar recursos financieros. Se trata de asumir un rol emprendedor de por vida, abordando desafíos en todos los aspectos del desarrollo empresarial. Desde una perspectiva económica y social, la mujer desempeña un papel crucial como agente económico y de cambio en la sociedad. Su participación en los procesos de transformación representa un pilar fundamental para la sostenibilidad y el progreso. Las mujeres, por naturaleza, son emprendedoras, destacándose en la identificación de oportunidades antes de que los recursos se agoten, demostrando así su capacidad para superar expectativas, especialmente en roles de liderazgo.

En el contexto económico y laboral de Ecuador, las disparidades de género generan un impacto significativo en la participación y remuneración de las mujeres en comparación con los hombres. Los indicadores revelan una realidad compleja que abarca diversos aspectos, desde la tasa de empleo hasta la distribución del ingreso y la pobreza.

Al analizar la tasa de empleo global, se observa una brecha de género, siendo ligeramente más baja para las mujeres con un 97,4%, en comparación con el 96,7% de los hombres. Sin embargo, al considerar el empleo adecuado, la disparidad se acentúa, alcanzando 14,2 puntos porcentuales. Este dato refleja una desproporción significativa, con solo un 30,6% de mujeres involucradas en empleos adecuados en contraste con el 44,8% de hombres. La brecha salarial se hace más notoria al observar el ingreso promedio laboral, revelando una marcada diferencia de \$52,80 entre hombres y mujeres, con \$292,70 y \$345,50 respectivamente, subrayando la necesidad de abordar estas inequidades de género de manera integral y urgente.

La complejidad de la situación se agudiza al considerar el empleo no remunerado, una realidad que impacta de manera desproporcionada a las mujeres. Con una tasa del 10,9%, esta disparidad destaca aún más en las zonas rurales, donde el 22,9% de las mujeres participan en empleo no remunerado en comparación con el 4,9% en las áreas urbanas. Estas diferencias no solo resaltan una brecha de género sino también desigualdades significativas entre regiones (Chávez et al., 2021).

El desempleo también exhibe una brecha, con una tasa del 4,6% para las mujeres y del 3,3% para los hombres, evidenciando las dificultades adicionales que enfrentan las mujeres para acceder al mercado laboral. Esta disparidad en el desempleo se suma a la brecha salarial y a la distribución desigual del empleo, contribuyendo a la formación de una compleja red de desigualdades de género en el ámbito laboral.

El coeficiente de Gini, que mide la desigualdad en la distribución del ingreso, presenta un panorama preocupante con un valor general de 0,478. Las disparidades entre áreas urbanas y rurales son notables, con un valor de 0,462 y 0,432 respectivamente. Estos indicadores subrayan la urgencia de abordar no solo las disparidades de género, sino también las brechas económicas entre diferentes regiones del país.

En términos de pobreza por ingresos, las cifras son igualmente reveladoras, con un 43,8% de la población rural en situación de pobreza en comparación con el 16,8% en el área urbana. Esta disparidad de pobreza no solo refleja diferencias económicas, sino que también evidencia la interseccionalidad de las desigualdades, donde el género y la ubicación geográfica se entrelazan para crear una realidad compleja y desafiante que requiere medidas específicas y enfocadas (Camacho & Zurita, 2013).

Los datos obtenidos del Censo de Población y Vivienda de Ecuador en 2022 revelan que la población en el país está constituida en su mayoría por las mujeres, representando el 51,3% del total. Además, el censo evidencia un aumento en la presencia de mujeres en el mercado laboral, así como un incremento en sus niveles de escolaridad. Otro estudio respalda esta tendencia al afirmar que el 63,5% de la población ecuatoriana son mujeres. En cuanto a su distribución geográfica, el análisis demográfico indica que la mayoría de las mujeres se concentran en áreas urbanas, representando un 63,1% de la población. Además, el 99,2% de las mujeres de 15 a 24 años gozan de tasas de alfabetización (INEC, 2023b).

El perfil de las empresarias ecuatorianas está influido por diversos factores, entre ellos sus antecedentes culturales, valores familiares y acceso a recursos. Un estudio sobre el emprendimiento femenino en Ecuador resalta los desafíos que enfrentan debido a normas culturales que favorecen el desempeño masculino en el ámbito empresarial, generando falta de confianza en sus capacidades y aversión al riesgo. El Centro para la Empresa Privada Internacional también reconoce el emprendimiento como una vía clave para el empoderamiento e independencia económica de las mujeres en Ecuador.

Analizando las diferencias entre hombres y mujeres en la Población Económicamente Activa (PEA) en América Latina, incluido Ecuador, el informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), destaca la alta participación de las mujeres en actividades económicas, con una proporción significativa de mujeres económicamente activas en la población femenina (Rangel, 2012).

A partir de los reportes GEM (Lasio et al., 2020), se pueden observar en la Tabla 13 las diferentes etapas de los emprendimientos en Ecuador (TEA, nacientes, nuevos, establecidos), donde la dinámica de género en cuanto a la TEA es cercana al 50%, no así en la etapa de "nacientes" (creación de nuevas empresas), donde prevalece la presencia masculina. Por otro lado, en la fase de "nuevos" emprendimientos (con hasta 42 meses de operación), se puede observar una mayor participación femenina. Sin embargo, en "emprendedores establecidos", una de las etapas más importantes relacionada a la sostenibilidad de los negocios, la diferencia se amplía significativamente a favor de los hombres; esta tendencia puede atribuirse a una serie de factores, como los desafíos adicionales que enfrentan las mujeres en el proceso de crecimiento y expansión de sus negocios o la influencia de las dinámicas de género en el acceso a recursos y oportunidades en el entorno empresarial (Klapper & Parker, 2011b).

Tabla 13 *Distribución de género de emprendedores en diferentes etapas*

Años	TEA		Nacientes		Nuevos		Establecidos	
	Hombres (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Mujeres (%)	Hombres (%)	Mujeres (%)
2014	50.20	49.80	52.70	47.30	39.60	60.40	60.50	39.50
2015	50.80	49.20	52.00	48.00	48.90	51.10	60.10	39.90
2016	52.00	48.00	54.20	45.80	47.30	52.70	52.10	47.90

2017	48.30	51.70	52.30	47.70	39.90	60.10	54.30	45.70
2019	53.50	46.50	54.50	45.50	52.30	47.70	62.00	38.00

Nota: Información tomada del Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador 2019-2020.

El análisis de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU, 2019) revela que más del 40% de las mujeres en Ecuador están involucradas en trabajos por cuenta propia, y si bien muchas emprendedoras se autogestionan, el número de mujeres que combinan sus ingresos laborales con actividades emprendedoras ha experimentado un incremento significativo en la última década. Este porcentaje ha aumentado del 9.71% en 2010 al 23.13% en 2019, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2022). La falta de oportunidades de empleo se destaca como la principal motivación para emprender, alcanzando un 86.3% de las mujeres emprendedoras.

Aunque Ecuador presenta una elevada tasa de emprendimiento femenino, el informe del Global Entrepreneurship Monitor subraya la necesidad de recursos financieros, tiempo y apoyo para que las mujeres aprovechen plenamente las oportunidades empresariales. Estos resultados sugieren que las empresarias ecuatorianas son resilientes y motivadas, pero enfrentan desafíos culturales y relacionados con los recursos que requieren atención y respaldo.

Las mujeres emprendedoras en Ecuador encuentran dificultades para mantener sus actividades empresariales, especialmente cuando la rentabilidad no cubre los gastos en los que incurren. Un promedio del 34.71% cierra sus negocios por falta de rentabilidad, mientras que la dificultad para obtener financiamiento también es un motivo de cierre, afectando al 17.95%.

Al profundizar en las razones del cierre, se observa que el comercio mayorista y minorista es la principal actividad económica de los emprendimientos femeninos que cierran por falta de rentabilidad, representando el 74.36%. Otros sectores afectados incluyen salud, educación, servicios sociales y comunitarios (9.77%), agricultura, actividades extractivas, construcción (6.36%), y finanzas, bienes raíces, y servicios a negocios (4.76%). Por otro lado, aquellas emprendedoras que indicaron que cerraron sus negocios debido a dificultades para conseguir financiamiento estaban principalmente en el sector del comercio (77.84%). Le siguen aquellas dedicadas a manufactura y logística (7.38%), salud, educación, servicios sociales y comunitarios (7.32%), y agricultura, actividades extractivas y construcción (3.7%).

3.1.3. Redes de apoyo y recursos para emprendedoras en Ecuador

Las empresarias en Ecuador se enfrentan a diversos desafíos, entre ellos, normas culturales arraigadas, limitado acceso a recursos y dificultades económicas. A pesar de superar en número a los empresarios masculinos, las restricciones culturales que favorecen el rendimiento masculino en el ámbito empresarial generan falta de confianza en las habilidades femeninas y una aversión al riesgo. Además, más del 50% de las mujeres están empleadas en empresas no registradas, careciendo así de contratos oficiales y protecciones laborales. Los desastres naturales, como el terremoto, han dejado a muchas mujeres sin ingresos, subrayando la necesidad de capacitación y apoyo para establecer y gestionar pequeñas empresas. En comunidades marginadas, la brecha digital limita aún más el acceso de las mujeres a recursos en línea.

Estos desafíos indican la necesidad urgente de un apoyo específico, abarcando recursos financieros, tiempo y capacitación, para empoderar completamente a las empresarias ecuatorianas y permitirles aprovechar las oportunidades empresariales.

En Ecuador, se están llevando a cabo varias iniciativas para apoyar a las mujeres emprendedoras. Entre estas, el Instituto Ecuatoriano de Economía Política (IEEP) implementa el programa 'Emprendedores Ecuatorianos', enfocado en impulsar a los emprendedores de áreas rurales. Por su parte, la Embajada de Estados Unidos en Ecuador ha introducido un programa con un financiamiento de 2 millones de dólares, destinado a crear un ambiente más inclusivo para las PYMES, con especial atención en las mujeres empresarias que han sido tradicionalmente marginadas. Además, el Ministerio de Justicia y ONU Mujeres organizaron el taller 'Herramientas para mi desarrollo personal y empresarial', que proporcionó capacitación en gestión empresarial a las mujeres.

En relación con el acceso a financiamiento, existen varias alternativas. En una estrategia colaborativa entre el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y el Banco Pichincha, con una inversión de 1 millón de dólares, se busca mejorar el acceso al financiamiento para pequeñas empresas dirigidas por mujeres. La Fundación de Apoyo Comunitario y Social del Ecuador (FACES), una ONG de microfinanzas, también trabaja para cerrar la brecha de género en el sector financiero, apoyando a emprendedores y PYMES. Además, la Corporación Financiera Internacional (IFC) ha concedido un préstamo al Banco Pichincha para aumentar la disponibilidad de financiamiento para las PYMES lideradas por mujeres. Estas iniciativas

reflejan la importancia de un enfoque integral y colaborativo para reforzar el emprendimiento femenino en Ecuador

3.1.4. Contexto Empresarial en Manabí, Ecuador

La provincia de Manabí, ubicada en la región costera al oeste de Ecuador, se ha consolidado como una región de gran importancia en términos geográficos y demográficos. Según la nueva división territorial de SENPLADES, Manabí se encuentra en la Región 4. Con una extensión de 18.879 metros cuadrados, la provincia está compuesta por 22 cantones, 39 parroquias urbanas y 53 parroquias rurales. Su población total asciende a 1.366.173 habitantes, y la capital es Portoviejo, con 274.330 habitantes. Limita al norte con la provincia de Esmeraldas, al sur con la provincia de Santa Elena, al este con las provincias de Guayas y Santo Domingo de los Tsáchilas, y al oeste con el Océano Pacífico.

Manabí se posiciona como la tercera provincia más poblada del Ecuador en función de su número de habitantes, representando el 9,6% de la población total del país (INEC, 2023a). En términos de superficie, abarca el 6,83% del territorio nacional, ubicándose en el sexto lugar en tamaño. Su densidad poblacional de 72 habitantes por kilómetro cuadrado supera en un 37% el promedio nacional de 52 habitantes por kilómetro cuadrado. En cuanto a la distribución de su población, el 63% reside en áreas urbanas, totalizando 855.059 habitantes, mientras que el 37% vive en áreas rurales, equivalente a 28.511.114 habitantes. Esta proporción se explica en gran medida por la concentración de población en los cantones más poblados, como Portoviejo y Manta, que tienen el 94% y 95% de su población en áreas urbanas, respectivamente, representando el 55% de la población urbana provincial.

A pesar de la significativa población urbana, ciudades como Portoviejo y Manta muestran altos índices de déficit en servicios básicos, según el Instituto de Estadísticas y Censos. Portoviejo presenta un 80% y Manta un 61,20% en esta categoría, superando el promedio nacional del 63,10%. Estas cifras subrayan la necesidad de mejorar las condiciones de vida en estas áreas urbanas.

Manabí se caracteriza por una alta tasa de natalidad, especialmente en el área rural, aunque la población urbana ha experimentado un rápido crecimiento. La migración también juega un papel relevante, con destinos principales en las provincias de Pichincha y Guayas, según datos del Consejo Provincial de Manabí en 2010.

En términos económicos, la provincia de Manabí enfrenta retos significativos. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de 2006, el nivel de pobreza por consumo es del 53,2%, y las Necesidades Básicas Insatisfechas alcanzaban el 62,7%, superando el promedio nacional del 45,8%. La Población Económicamente Activa (PEA) se distribuye en los sectores primario (39,5%), secundario (12,2%), y terciario (39,4%). El Producto Interno Bruto (PIB) de la provincia es de US \$1.694,514 millones, representando el 6,7% del total nacional. El PIB per cápita de Manabí es de 1.366 dólares, equivalente al 70% del PIB per cápita nacional de 1.758 dólares.

En el ámbito laboral, la PEA de Manabí, según la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo de 2021, presenta una tasa de desempleo del 5,9%. La provincia destaca por su liderazgo en sectores como la agricultura, la pesca, el turismo y el comercio (M. Montesdeoca & Chávez, 2022). Las PYMES desempeñan un papel crucial en la economía local, contribuyendo al desarrollo económico y la generación de empleo.

Manabí se ha posicionado como una provincia agrícola, con una rica producción de café, cacao, plátano, maíz, frutas tropicales y hortalizas (Peñañiel & Zhagui, 2017). La pesca también es un sector destacado, con Manta como el principal puerto pesquero de Ecuador y la mayor flota pesquera del país. La provincia cuenta con 350 km de playa, impulsando el turismo y la creación de empleo. Otras actividades económicas importantes incluyen la ganadería, la industria y la acuicultura (Vistazo, 2022).

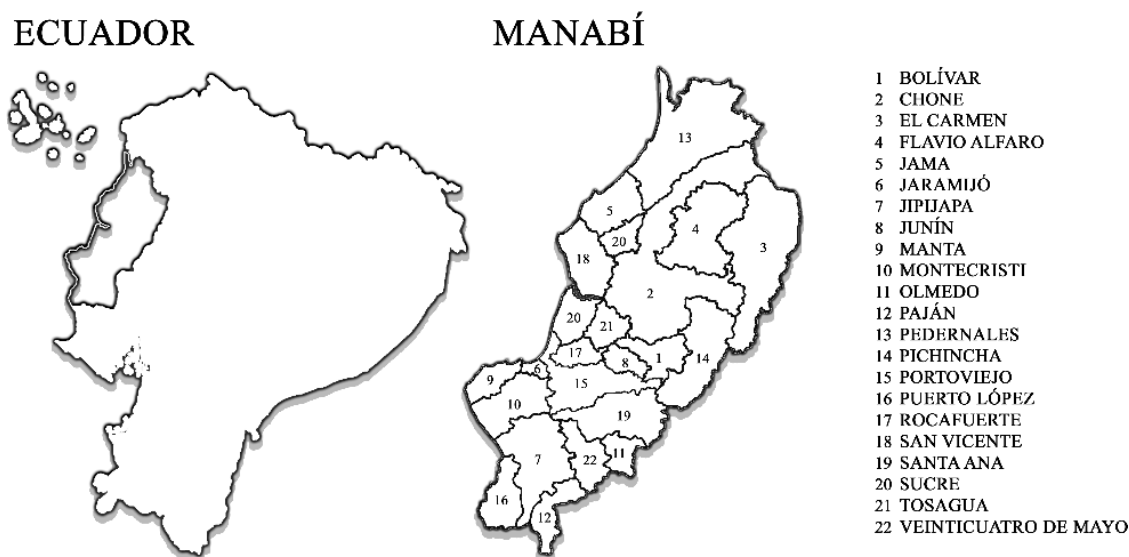
El comercio juega un papel crucial en la economía de Manabí, con 17,804 establecimientos comerciales según el último censo económico. Las PYMES tienen una presencia destacada en el comercio internacional, contribuyendo a la generación de divisas y apoyando la seguridad alimentaria. Iniciativas como el comercio justo buscan impulsar la reactivación económica de la provincia.

El emprendimiento también ha florecido en Manabí, especialmente entre mujeres de edades comprendidas entre los 25 y 44 años, con educación primaria y secundaria (D. García et al., 2019). El sector de comercio mayorista y minorista ha sido dominado por emprendedoras, representando un promedio del 71,33% en el transcurso de los años recientes.

A pesar de su potencial económico, Manabí enfrenta desafíos, como el acceso limitado a servicios básicos en las zonas rurales (L. Vélez, 2020), contribuyendo a un entorno de

pobreza. Sin embargo, la provincia ha demostrado resiliencia y capacidad para enfrentar estos retos, destacándose como una región clave en la contribución al desarrollo económico del país.

Figura 10 Ubicación de la provincia de Manabí



Nota: La figura presenta un mapa de Ecuador, destacando la ubicación de la provincia de Manabí. Incluye además un mapa detallado de Manabí, mostrando el número y ubicación de municipalidades en esta provincia

Las actividades agrícolas, ganaderas y pesqueras en pequeña escala desempeñan un papel fundamental en la generación diaria de ingresos en las zonas rurales de la provincia de Manabí. Estas actividades representan la principal fuente de abastecimiento de bienes de consumo en los mercados locales (Pinargote et al., 2019). En estas áreas, también florecen emprendimientos gastronómicos y artesanales (L. Vélez, 2020). Esta diversidad económica contribuye a la vitalidad de las comunidades rurales, donde la interacción entre productores locales y consumidores es evidente en los mercados locales.

En contraste, en las zonas urbanas, el tejido comercial se caracteriza por la presencia de pequeños establecimientos que abarcan una amplia gama de sectores. Desde tiendas de abarrotes, papelerías y tiendas de ropa hasta bares, heladerías, centros de belleza y artesanías, estos negocios contribuyen significativamente a la dinámica económica de las áreas urbanas de la provincia de Manabí. La construcción improvisada de estos establecimientos refleja la necesidad imperante de generar recursos para sustentar las economías familiares, mostrando la capacidad de adaptación y la resiliencia de los emprendedores locales frente a desafíos económicos.

La provincia de Manabí ha enfrentado diversos desafíos a lo largo del tiempo, incluyendo sequías, inundaciones y el impacto devastador de un terremoto. Estos eventos han tenido un impacto directo en la economía local y la generación de empleo, marcando momentos críticos que han requerido la capacidad de recuperación de la comunidad empresarial. A pesar de estos desafíos, la provincia ha demostrado una notable capacidad para superar adversidades y revitalizar su actividad económica.

Aunque las emprendedoras de la provincia expresan una percepción positiva sobre la innovación en sus negocios, un dato revelador es el alto nivel de competencia, que alcanza un 49.03%. Este indicador sugiere que existe una limitada diferenciación en los productos ofrecidos por los emprendimientos femeninos. Este aspecto destaca la necesidad de estrategias innovadoras y creativas para acentuar en un entorno comercial altamente competitivo, promoviendo la diversificación y la singularidad en sus ofertas de productos o servicios (Lederman et al., 2014).

Es relevante destacar que los emprendimientos femeninos centrados en el comercio mayorista y minorista muestran una tasa de cierre significativa, llegando al 74.36% (Amaya et al., 2023). La falta de rentabilidad se presenta como el principal motivo de cierre en este sector. Este dato subraya la importancia de abordar los desafíos específicos que enfrentan las mujeres emprendedoras en la provincia, ofreciendo apoyo financiero, capacitación empresarial y estrategias para mejorar la sostenibilidad de sus negocios en este sector particular de la economía local.

3.2. Condiciones Marco del Emprendimiento (EFC)

El Modelo Global Entrepreneurship Monitor, introducido por primera vez por Reynolds et al. en 1999, establece conexiones entre la actividad empresarial, tanto nueva como establecida, y el crecimiento económico a nivel nacional. El modelo GEM propone que la actividad empresarial establecida en una nación está relacionada con las Condiciones Marco Nacionales Generales (GNFC por sus siglas en inglés), mientras que la actividad empresarial nueva se asocia con las Oportunidades Empresariales y la Capacidad Empresarial a nivel nacional. Estas últimas, a su vez, se ven influenciadas por las Condiciones Marco del Emprendimiento, es decir, que el modelo GEM se centra en las condiciones estructurales que regulan la asignación de esfuerzos al emprendimiento a nivel poblacional y sugiere que los

gobiernos que fomentan EFC sólidas pueden esperar un aumento en la actividad empresarial y, por ende, en el crecimiento económico a nivel nacional, siempre que las GNFC estén controladas (Levie & Autio, 2008).

Dentro del conjunto de indicadores utilizados por el Global Entrepreneurship Monitor, para evaluar a Ecuador en 2017 de manera integral, se destacan las Condiciones del Marco del Emprendimiento. Estas condiciones comprenden nueve aspectos fundamentales evaluados por expertos, con una escala de likert que va de 0 a 10: financiamiento, políticas gubernamentales, programas gubernamentales, educación empresarial, transferencia de investigación y desarrollo (I+D), infraestructura comercial y legal, dinámica del mercado, infraestructura física, normas sociales y culturales (Lasio et al., 2017).

Figura 11 Condiciones Marco Empresariales (EFC), según GEM.



Nota: Tomado del estudio de Lasio et al., 2017

Una descripción de sucinta de los factores permite contextualizar de mejor manera el enfoque de análisis de las EFC, como se presenta a continuación:

3.2.1. Financiamiento

Las finanzas son, sin duda, el regulador más ampliamente reconocido en la asignación de esfuerzo al emprendimiento por desempeñar un papel esencial en la teoría y la práctica del emprendimiento, por lo cual debe ser considerado en cualquier modelo de condiciones estructurales.

Una inversión inicial para establecer una nueva función de producción en la economía crea una necesidad evidente de inversión financiera con la expectativa de retornos posteriores, aspecto ampliamente destacado por Schumpeter, quien se centró en la disponibilidad de crédito bancario, aunque también mencionó proveedores de capital privado (Cheah, 1990). Leibenstein también comprendía que el capital era fundamental para los emprendedores y que el acceso a la financiación variaba según el país, precisando que debido a esta variabilidad los emprendedores a veces tenían que recurrir a estrategias políticas para acceder a este recurso vital (Braunerhjelm, 2010).

El acceso a la financiación es el objetivo más ampliamente reconocido de la política de emprendimiento, y la falta de financiación es regularmente considerada una barrera para iniciar un negocio, por lo tanto, es evidente que la oferta de financiación para el emprendimiento debe considerarse en cualquier modelo de condiciones estructurales (Cetorelli & Strahan, 2006; Choo & Wong, 2006; Kawai & Urata, 2002; Kouriloff, 2000; Robertson et al., 2003; Volery et al., 1997).

3.2.2. Políticas gubernamentales

El modelo GEM destaca que la política gubernamental es un regulador explícito del emprendimiento y refleja el creciente interés político en el emprendimiento y las políticas específicas para las PYME e innovación desde la década de 1980 (Storey, 2014; Storey & Tether, 1998).

Aunque la existencia de una "política de emprendimiento" se asocia positivamente con la asignación de esfuerzo al emprendimiento y ha sido objeto de debate por los responsables de la administración pública (Acs & Audretsch, 2010), pues las políticas deben ser receptivas a

las necesidades de los emprendedores y al desarrollo económico, con capacidad de respuesta a las motivaciones de los emprendedores para ayudarlos a la eliminación de obstáculos (Acs & Varga, 2005; Stel et al., 2005).

Si bien el modelo GEM no mide políticas específicas, enfatiza la importancia de priorizar el emprendimiento en la política económica gubernamental, lo que es respaldado por organizaciones supranacionales como la OCDE y la UE (Cotis, 2007). Por lo tanto, la política gubernamental desempeña un papel crucial en la promoción del emprendimiento y el desarrollo económico.

3.2.3. Programas gubernamentales

Mediante programas de apoyo, los gobiernos pueden facilitar la operación de emprendimientos al abordar las brechas en sus necesidades de recursos y competencias, ya sea en forma subvencionada o corrigiendo la incapacidad del mercado para atender dichas necesidades.

Los programas gubernamentales desempeñan un papel importante en el fomento de la capacidad emprendedora y puede ser llevado a cabo por agentes gubernamentales a través de programas de apoyo dedicados o por asesores de servicios profesionales, como contadores, banqueros, abogados y consultores de negocios (Clarysse & Bruneel, 2007; Fischer & Reuber, 2003).

Los gobiernos pueden respaldar a las empresas emprendedoras a través de programas en los que proporcionan subsidios, apoyo material e información para nuevos emprendimientos (Dahles, 2005; Keuschnigg & Nielsen, 2003, 2004). Estos programas pueden reducir los costos de transacción para las empresas (Shane, 2002) y contribuir al capital humano de los emprendedores (Delmar & Shane, 2003; Fayolle, 2000).

3.2.4. Educación empresarial

El emprendimiento necesita una serie de capacidades para fortalecer la administración y organización de los negocios en su multiplicidad de aspectos.

La educación y formación en emprendimiento ha sido uno de los medios más ampliamente estudiados y utilizados para fomentar la actividad emprendedora con la intención de mejorar el suministro de emprendimientos a través de tres mecanismos distintos: primero, proporcionando las habilidades instrumentales necesarias para iniciar y hacer crecer una nueva empresa (Honig, 2004); segundo, mejorando la capacidad cognitiva de las personas para gestionar la complejidad involucrada en el reconocimiento y evaluación de oportunidades, así como en la creación y crecimiento de nuevas organizaciones (DeTienne y Chandler, 2004); y tercero, a través del efecto cultural en las actitudes y disposiciones conductuales de los estudiantes (Peterman y Kennedy, 2003).

3.2.5. Investigación y desarrollo

El proceso de transferencia de I+D (Investigación y Desarrollo) es fundamental para comprender cómo se generan oportunidades de mercado, ya que estas dan origen a la acción emprendedora, a su vez, el desarrollo tecnológico forma parte de la ecuación y se constituye en la fuerza impulsora detrás de las oportunidades emprendedoras (Afonasova, 2018).

El conocimiento por sí solo es una condición necesaria, pero no suficiente, para el crecimiento económico, no todas las invenciones se convierten automáticamente en innovaciones, y no todos los avances en el conocimiento de la investigación se convierten en conocimiento económicamente útil y comercializable (Acs & Audretsch, 2010).

El emprendimiento desempeña un papel importante en facilitar la explotación de los derrames de conocimiento, ya que el nuevo conocimiento se caracteriza por una mayor incertidumbre y asimetría que otros bienes económicos. Por lo tanto, se requiere percepción emprendedora y descubrimiento para descubrir nuevo conocimiento valioso y aprovechar la brecha de conocimiento creada por avances de conocimiento, no utilizados generados por las organizaciones existentes (Acs & Varga, 2005). En consonancia con esta teoría, el modelo GEM propone que los países en los que la transferencia de conocimiento generado por la I+D de laboratorios a emprendedores es relativamente rápida y económica, deberían generar más negocios nuevos e innovadores que aquellos en los que este proceso es costoso o lento.

3.2.6. Infraestructura comercial y legal

La Infraestructura Comercial y Legal abarca servicios empresariales necesarios para la gestión de empresas emprendedoras, que incluyen la disponibilidad de subcontratistas, proveedores, consultores, así como servicios legales, contables, publicitarios, financieros, de telecomunicaciones, internet y bancarios. Estos servicios profesionales son útiles en todo el proceso emprendedor, especialmente en la gestión y operación de las empresas. Una buena disponibilidad de servicios empresariales permite a las empresas emprendedoras centrarse en su negocio principal, logrando eficiencia y ganancias en especialización.

3.2.7. Dinámica de mercado

El dinamismo de la industria se erige como un estímulo clave para la actividad emprendedora, ya que fomenta la diferenciación y la competencia saludable. Esto permite a las empresas estar listas para abordar las demandas del mercado y estar preparadas para la entrada de nuevos competidores (Afonasova, 2018; Kreiterling, 2023).

El factor exógeno de la estructura del mercado se incluye en el modelo GEM como Apertura Interna del Mercado, que consta de dos partes, Dinámica del Mercado que se centra en la rapidez del cambio de mercado y Apertura del Mercado que se refiere a la facilidad de entrada en un mercado.

3.2.8. Infraestructura física

La infraestructura física, como el transporte, el terreno o el espacio de operación, y las instalaciones de comunicación, como Internet, el teléfono y los servicios postales, son vitales para el funcionamiento exitoso de las actividades emprendedoras y el inicio y crecimiento de los proyectos empresariales (Duvendack et al., 2023). Para establecer un negocio, generalmente se necesita acceso a infraestructura física, como oficinas y espacio de operación, equipo y servicios básicos, pues su disponibilidad fomenta el inicio de nuevos emprendimientos (Fierro et al., 2022)

3.2.9. Normas Sociales y Culturales

La cultura es un determinante comúnmente citado del comportamiento emprendedor (Parham et al., 2015), en el que generalmente se distingue entre la cultura nacional general o los valores universales y las creencias o actitudes específicas del contexto hacia el emprendimiento.

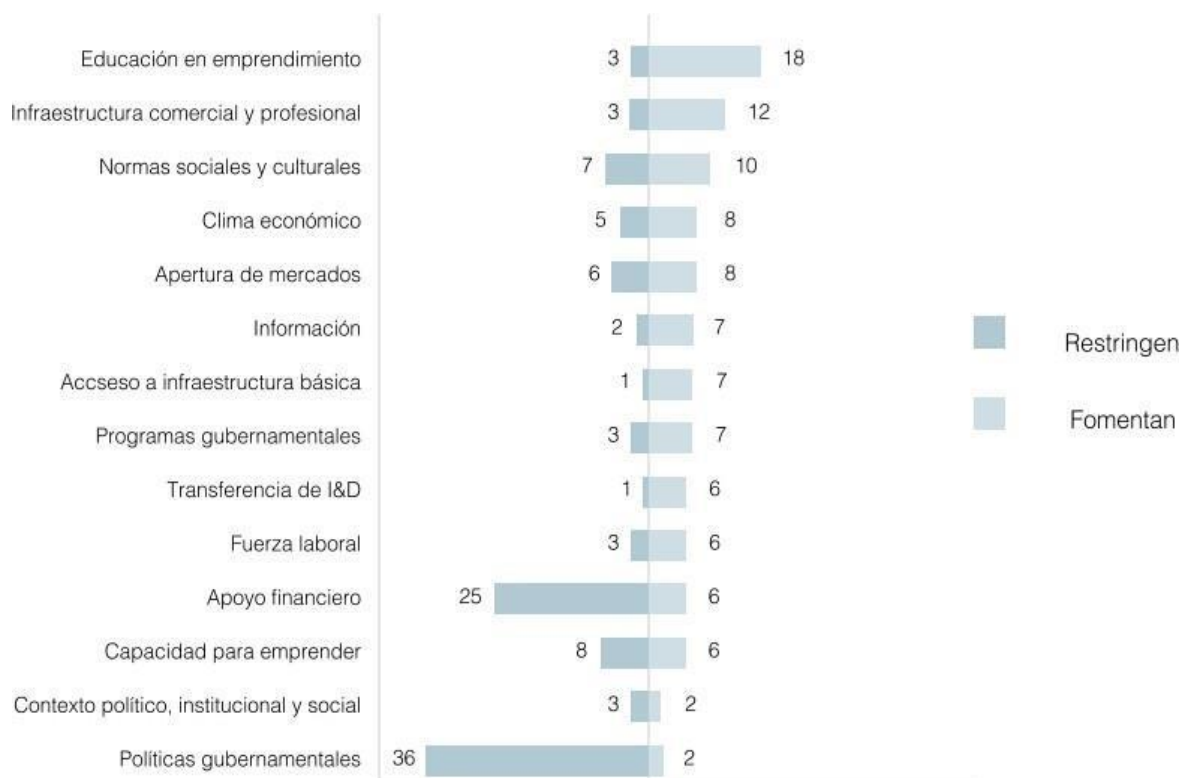
A diferencia de los valores universales, las creencias específicas del contexto sobre el emprendimiento y su legitimidad pueden cambiar bastante rápidamente (Etzioni, 1987). A nivel individual, la deseabilidad social de los comportamientos emprendedores influye en las intenciones emprendedoras individuales (Horak, 2016). Las disposiciones culturales positivas hacia la auto iniciativa, la independencia, la innovación y el esfuerzo individual probablemente afectarán la percepción de la deseabilidad y, por lo tanto, la asignación de esfuerzo al emprendimiento. Se han estudiado actitudes negativas hacia el emprendimiento como una barrera para la actividad emprendedora en varios países, incluyendo Rusia (Kaufmann et al., 1995) y Japón (Hawkins, 1993; Helms, 2003).

Un determinante potencial relacionado con las motivaciones y acciones emprendedoras es la legitimación social (Etzioni, 1987) o el respeto nacional por el emprendimiento. El respeto nacional por los emprendedores, como se evidencia en las actitudes de las personas hacia aquellos que han obtenido riqueza personal a través de acciones emprendedoras, así como la publicidad y los medios de comunicación positivos sobre el tema, es probable que influya en las percepciones de la deseabilidad social de las acciones emprendedoras y, por lo tanto, en las motivaciones y la intención emprendedora de las personas. Existe cierto apoyo empírico para esto a partir de las encuestas de población adulta de GEM (Levie & Autio, 2008; Reynolds et al., 2005).

El modelo GEM distingue entre la cultura nacional, denominada Contexto Cultural, que se trata por separado como factor contextual, y las Normas Culturales y Sociales Emprendedoras, que abarcan creencias y actitudes específicas del contexto hacia el emprendimiento, que se tratan como EFC.

En Ecuador, como resultado de un primer estudio (Figura 1), se identificaron a las políticas gubernamentales, apoyo financiero y capacidad para emprender, como las condiciones que más limitan el emprendimiento en el país (Lasio et al., 2017).

Figura 12 Factores que fomentan o restringen el emprendimiento.



Nota: Tomado del informe GEM, 2017

Un análisis posterior realizado por Lasio (2020), donde se implementa una medida global del entorno empresarial conocida como NECI (Índice Nacional del Contexto Emprendedor), que se obtiene del promedio simple de cada uno de los factores EFC, y se utiliza para proporcionar una perspectiva más completa del estado económico de un país; permitió destacar que tanto el apoyo financiero como las políticas gubernamentales continuaban siendo áreas de debilidad (Tabla 14), incluso en comparación con países como Chile, Colombia y Paraguay.

Tabla 14 Evaluación de los ecosistemas de emprendimiento en los países latinoamericanos seleccionados

Factores de análisis	Ecuador	Brasil	Chile	Colombia	Paraguay	LATAM
Financiamiento para emprendedores	2.88	4.78	3.75	3.39	2.52	3.39
Políticas gubernamentales: apoyo y relevancia	3.31	3.92	4.71	5	2.41	3.43
Políticas gubernamentales: impuestos y burocracia	2.66	2.25	4.79	3.11	3.53	3.18
Programas gubernamentales	3.44	3.91	5.47	4.53	3.44	3.89
Educación en emprendimiento: etapa escolar	3.49	2.03	2.54	3.05	1.88	2.49
Educación en emprendimiento: postsecundaria	5.39	4.25	4.93	5.29	3.82	4.73
Transferencia de I + D	3.1	3.21	3.69	3.56	2.47	3.21
Infraestructura comercial y legal	4.44	4.53	4.39	4.02	3.44	4.23
Dinámica del mercado interno	4.99	5.84	4.13	4.5	3.26	4.45
Apertura del mercado interno	3.7	3.86	3.94	3.94	3.79	3.72
Infraestructura física	6.97	5.49	7.72	5.76	5.75	6.24
Normas sociales y culturales	5.92	3.72	5.27	4.74	4.8	4.88

Nota: Elaborado por autores de la Encuesta Nacional de Expertos GEM 2019 y ubicado en el estudio del GEM 2019-2019 de Lasio (2020).

En correspondencia, Amaya, Samaniego y Lasio (2023), adoptan un enfoque visual que se basa en ejes relacionados con la información empresarial, individual y social de los emprendimientos. Este enfoque complementa la información proporcionada por estudios anteriores y ayuda a definir el ecosistema de emprendimiento femenino, permitiendo explicar las relaciones positivas (+) o negativas (-) que suceden en la interacción de los factores que afectan a los emprendedores con una visión más completa y detallada.

Estos factores abarcan aspectos como el capital social y sistema educativo, que influyen en el individuo, así como factores asociados con el sector empresarial, como la estructura y el tipo de organizaciones, junto con el sistema financiero. Además, se consideran factores sociales, que comprenden la cultura, las condiciones sociales, y políticas y regulaciones.

Figura 13 Ecosistema de emprendimiento femenino en Ecuador



Nota: Información publicada por Amaya et. al (2023)

En este contexto, resultó interesante centrar la investigación tanto en la financiación de los emprendimientos como en las regulaciones gubernamentales destinadas a incentivar y respaldar el sector del emprendimiento, con un enfoque especial en las mujeres emprendedoras.

3.3. Panorama de la financiación para los emprendedores

Las pequeñas empresas juegan un papel fundamental en la dinamización económica a nivel mundial al asegurar el crecimiento sostenible, la creación de empleo y la reducción de la desigualdad de ingresos y la pobreza. Según datos publicados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, constituyen “alrededor del 99% de todas las empresas y emplean alrededor del 67% de todos los trabajadores”. Sin embargo, su contribución al crecimiento del producto interno (PIB) es relativamente baja debido a su frágil estructura (CEPAL, 2022). La relevancia de este agente económico ha motivado a varios gobiernos, incluido el ecuatoriano, a optar por numerosos planes de acción y políticas públicas encaminadas a apoyar la competitividad de las PYMES, especialmente en el acceso al crédito externo (Ferraro, Luis, et

al., 2011). Por lo tanto, las pequeñas empresas se enfrentan a varios obstáculos tanto en los países desarrollados como en desarrollo (Kyophilavong, 2008b, p. 207).

La adecuada canalización de los recursos, ligada al equilibrio que debe existir entre la participación de la administración pública y privada en el impulso al emprendimiento, se ha convertido en un desafío constante en las políticas públicas (De Los Ríos-Carmenado et al., 2016). Sin embargo, los recursos gestionados para América Latina a través de organizaciones filantrópicas y países donantes se han reducido en las últimas décadas, así como la creación de fondos y otros mecanismos tradicionales de financiación (Buckland et al., 2014), a pesar de tener un papel importante en la proyección del crecimiento social, económico y productivo de los países (CEPAL, 2015).

De acuerdo con De-Pablos-Heredero et. al. (2018, 2020) la mayoría de las microempresas en los países en desarrollo son de estructura familiar, de pequeña escala, con bajos niveles de adopción de tecnología y competitividad. La falta de innovación tecnológica en las pequeñas empresas se debe a múltiples factores, como las bajas dimensiones, la escasa capacidad financiera, la falta de apoyo para la adopción tecnológica, las estructuras deficientes, la aversión al riesgo, el desajuste entre las mejoras tecnológicas y los objetivos de la empresa, entre otros. En este sentido, la falta de financiamiento compromete la competitividad en diferentes aspectos, provocando una disminución del crecimiento, mejora tecnológica, capacidad de innovación, acceso a mercados, entre otros (Lin-Lian et al., 2022). Los microcréditos son una oportunidad de empoderamiento empresarial y una herramienta para promover el desarrollo económico en diversos contextos socioeconómicos (García & Díaz, 2011; Ruiz-Martínez & Quiroz-Rojas, 2022) . Por lo tanto, una de las motivaciones de esta investigación fue profundizar en el conocimiento de las razones por las cuales un emprendedor elige cómo financiar su microempresa (B. Nguyen & Canh, 2021).

En América Latina y el Caribe, la principal fuente de financiamiento son los circuitos informales (familia, amigos, vecinos) y formales (bancos, cooperativas, otros), cuyas condiciones de tiempo, tasas de interés y requisitos de calificación para acceder al crédito son difíciles de cumplir para los gerentes de pequeñas empresas o autónomos (Hannig & Jansen, 2011), a menudo se ven obligados por la necesidad a iniciar sus empresas con conocimientos administrativos y recursos humanos limitados. Estas limitaciones, a su vez, hacen que dependan de prestamistas informales, que en muchos casos suelen imponer tasas de interés más altas. Este escenario claramente los desmotiva (Tong, 2013).

En los últimos años, se han realizado estudios en varios países desde diferentes enfoques de investigación relacionados con las decisiones de inversión y financiación de las pequeñas empresas (Wang et al., 2019), las asimetrías de información y las opciones de estructura de capital de las empresas (Sony & Bhaduri, 2021), y las decisiones de financiación hacia los prestamistas formales e informales (B. Nguyen & Canh, 2021; N. Nguyen & Luu, 2013). Cada investigación destaca las perspectivas de los proveedores y los reclamantes, donde es posible observar una situación vinculada a la teoría de la información asimétrica entre prestamistas y deudores debido a la información desigual disponible para ambas partes. Esto puede conducir a una selección adversa y riesgos en el fideicomiso (A. Berger & Udell, 2006; Fletschner, 2009; Moro et al., 2015; Motta, 2016; Stiglitz & Weiss, 1981).

3.3.1. La decisión de financiación de los emprendedores

Se han desarrollado varios enfoques sobre la línea de tiempo de las decisiones comerciales, especialmente aquellas asociadas con el desempeño de grandes empresas u organizaciones que cotizan en bolsa (Ahmad et al., 2021b). Uno de los aspectos estrechamente ligados al desempeño empresarial gira en torno a las decisiones de financiación que pueden tomar las empresas, en particular las empresas de menor tamaño que son percibidas como prestatarias con altos niveles de riesgo (Lin et al., 2020).

La literatura ha tratado de explicar el proceso de decisión de financiación del emprendedor en términos de la estructura de jerarquía financiera (Oliner & Rudebusch, 1992). Estudios previos han analizado las redes sociales del emprendimiento y el uso de recursos de financiación externa desde una perspectiva de género (Manolova et al., 2006). En otros casos, la financiación se ha analizado desde la perspectiva de las empresas tecnológicas, donde el gobierno es una fuente de financiación relevante en las etapas iniciales de formación de la empresa, siendo las ayudas a la investigación, las tarjetas de crédito y la inversión propia de los emprendedores asalariados las opciones más utilizadas por este segmento (Elston & Audretsch, 2011)

Otros estudios se han elaborado enfocados en el proceso de decisión de las pequeñas empresas entre prestamistas formales e informales (Nguyen & Luu, 2013), sobre la información proporcionada por los acreedores y sobre las prácticas de inversión que han adoptado las pequeñas empresas. Los estudios también han examinado la información

proporcionada por los acreedores y las prácticas de inversión que han categorizado a las empresas como "buenas" o "malas" (Wang et al., 2019). Específicamente, la literatura ha distinguido 4 grupos de empresas con base en factores individuales, organizacionales y contextuales, 1) aquellas que usan financiamiento externo, 2) aquellas que usan solo financiamiento informal, 3) aquellas que usan solo financiamiento formal, y 4) empresas que usan ambos (B. Nguyen & Canh, 2021).

3.3.2. El dilema de la financiación

Los tiempos de crisis suelen afectar mucho más a las pequeñas empresas que a las grandes, sobre todo por la caída sustancial de la demanda de bienes y servicios. Las repercusiones de este impacto repercuten directamente en el incumplimiento de los compromisos financieros con las instituciones financieras y proveedores, lo que afecta la estabilidad económica de las pequeñas empresas (Blomkvist et al., 2021).

Son muchas las limitaciones a las que se enfrentan las PYMES que recurren a la financiación ajena, como tener informes contables más conservadores, la internacionalización, el perfil y características del emprendedor, las características de la empresa y la solvencia futura (Srithirath & Sukcharoensin, 2022; Yildiz, 2021), la informalidad, falta de infraestructura propia, falta de colateral o varias garantías, y baja calificación crediticia (BID, 2017). Otros factores que la literatura señala como clave en el proceso de financiación son la falta de activos intangibles, como el capital humano y el acceso a redes, la reputación o la legitimidad como factores necesarios para lograr la creación de valor (Fernandez, 2021).

La literatura empresarial destaca como principal dificultad para obtener financiación la falta de transparencia percibida debido a la información asimétrica entre empresarios y proveedores de financiación como principal dificultad para obtener financiación (Wasiuzzaman & Nurdin, 2019). La cantidad restringida de información que los dueños de negocios pueden revelar a los prestamistas durante el proceso de financiamiento afecta el costo. La razón de estos aumentos se basa en la percepción de riesgo. Una vez concedido el préstamo, no existe una guía de actuación consensuada entre prestamista y emprendedor que asegure unos rendimientos mínimos para devolver la financiación, sino que es el emprendedor, en función del contexto económico, es quien decide y aplica la gestión que considera más adecuada,

existiendo la posibilidad de que las empresas asuman riesgos comerciales excesivos (Lin et al., 2020; Sufi, 2007).

Cuando los emprendedores buscan obtener financiamiento de prestamistas formales, la asimetría de información entre los dos grupos puede verse exacerbada al basar los préstamos en información obtenida de la gestión y calidad de otros proyectos, que puede ser información incompleta (Berardi, 2011; Binks & Ennew, 1996; M. Lin et al., 2020). En el caso de los prestamistas informales, tienen relaciones interpersonales con los empresarios, que pueden resultar en una ventaja sobre los prestamistas formales. Esta conexión facilita que los prestamistas informales obtengan información adicional de los emprendedores relacionada con sus actividades empresariales, incluyendo aspectos como la motivación, la personalidad, la capacidad de los emprendedores, entre otros, que consideran al momento de tomar sus decisiones financieras (J. Lin & Sun, 2006). Estas características en los flujos de información entre los prestamistas informales y los empresarios significan que la asimetría de información entre los dos puede ser mitigada.

3.3.3. Aspectos de la financiación al emprendimiento en Ecuador

En el contexto ecuatoriano, tanto el ámbito gubernamental como el privado brindan a los emprendedores una amplia gama de opciones de financiamiento. Es esencial que los emprendedores realicen una investigación minuciosa y una cuidadosa comparación de estas alternativas para identificar la que mejor se ajuste a sus necesidades y metas comerciales.

Es válido destacar que en varios países del mundo se pueden encontrar tasas de interés más bajas en comparación con las que se presentan en Ecuador. Estas condiciones pueden simplificar el acceso a la financiación y fomentar la creación de negocios con márgenes de ganancia atractivos. No obstante, es fundamental tener presente que cada país está sujeto a regulaciones y políticas económicas particulares que ejercen influencia sobre las tasas de interés y la accesibilidad al financiamiento. Además, la situación económica y financiera de cada nación es única, lo que dificulta la comparación directa de tasas de interés entre distintos países.

A nivel de la administración pública se encuentran vigentes los siguientes programas de apoyo financiero detallados por institución:

- BANECUADOR, oferta líneas crediticias en los ámbitos de Crédito Impulso Joven, Crédito Artesanos, Crédito Turismo, Crédito agropecuario, ganadero, palma, bananero, Crédito Emprendimiento, Crédito Mujer Emprendedora, Créditos PYMES, Crédito Microempresas.

Para este tipo de programas el financiamiento va desde 9,76% al 15%, con plazos de hasta 10 años y ciertas garantías, se presenta como una opción muy beneficiosa para el sector productivo. En particular, resulta altamente ventajoso para actividades como la agricultura y el turismo, gracias a sus tasas de interés más bajas. Por otro lado, para aquellas actividades que no están vinculadas a estos sectores, suelen aplicarse tasas de interés más elevadas. Esta institución pública se destaca por ofrecer una de las mejores opciones de financiamiento para emprendedores, brindando un valioso respaldo a diversos sectores económicos.

- La Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación SENESCYT, promueve un Fideicomiso Fondo Capital de Riesgo, orientado a fomentar el progreso de emprendimientos que destacan por su innovación. Los montos disponibles son de hasta USD 50,000 para ideas y proyectos iniciales, y de hasta USD 125,000 para la puesta en marcha de estos. Los fondos están dirigidos exclusivamente a iniciativas innovadoras, donde los emprendedores compiten por el título de la propuesta más innovadora y con mayor potencial de crecimiento en el mercado. El concurso se celebra al menos una vez al año y requiere el cumplimiento de una serie de requisitos para la participación a nivel nacional.
- La Corporación Financiera Nacional (CFN), con su proyecto Emprendimiento PYMES, presenta montos disponibles que oscilan entre 50,000 y 15'000,000 de dólares, con plazos que varían de 2 a 15 años y una tasa de interés anual del 8.95%. La aprobación del financiamiento se basa en la evaluación del flujo de caja del proyecto. La Corporación Financiera Nacional es reconocida por proporcionar un amplio respaldo financiero, pero requiere el cumplimiento de requisitos rigurosos, incluida la presentación de un plan de negocios viable relacionado con el capital solicitado. Aunque ofrece las tasas de interés más competitivas del mercado, su enfoque se centra en apoyar proyectos de emprendimiento que demanden una inversión considerable de recursos.

- Banco del Pacífico, a través de la línea Micro Emprendedor, oferta montos disponibles que varían entre \$2,500 y \$100,000, con tasas de interés que oscilan entre el 8.50% y el 15.50%. El plazo de financiamiento se extiende hasta 72 meses para activos fijos y hasta 24 meses para capital de trabajo. Este tipo de préstamo impone requisitos que a menudo resultan desafiantes para aquellos que están en las etapas iniciales de su actividad económica. La tasa de interés se determina en función del monto del préstamo y se orienta hacia emprendedores que ya han establecido un negocio y buscan expandirlo o mejorarlo.

En lo que respecta a la administración privada, los programas promovidos en las organizaciones más representativas son:

- Banco del Pichincha, con su línea Negocio, se accede a préstamos de hasta 150,000 con una tasa de interés del 11.23%. Aunque esta tasa es competitiva en comparación con otras instituciones financieras, los requisitos pueden resultar desafiantes, ya que se requieren ingresos elevados para calificar.
- Cooperativa 29 de Octubre, con el programa Productivo y Comercial PYMES. La tasa de interés varía entre 11.57% y 11.79%, y el préstamo alcanza hasta 300,000 con un plazo máximo de 60 meses. Aunque la tasa es competitiva, el período de reembolso puede resultar breve para muchos emprendimientos, por lo que este tipo de préstamo se otorga principalmente a PYMES que ya están establecidas.
- Otras instituciones ofrecen créditos iniciales para emprender a aquellos emprendedores que están en las primeras etapas de iniciar un negocio y carecen de garantías suficientes. Pueden acceder a préstamos con tasas de interés que llegan hasta el 28.5% y un plazo máximo de tres años. Esta situación puede plantear desafíos para el crecimiento y desarrollo de nuevas ideas de negocios en nuestro país.

3.4. Normativa pública sobre la sostenibilidad empresarial

La literatura es abundante en bases conceptuales sobre la formulación de políticas de emprendimiento, el papel de las políticas gubernamentales, la instauración de políticas de innovación para el emprendimiento, y las regulaciones (Arnold, 2015; Busenitz et al., 2000;

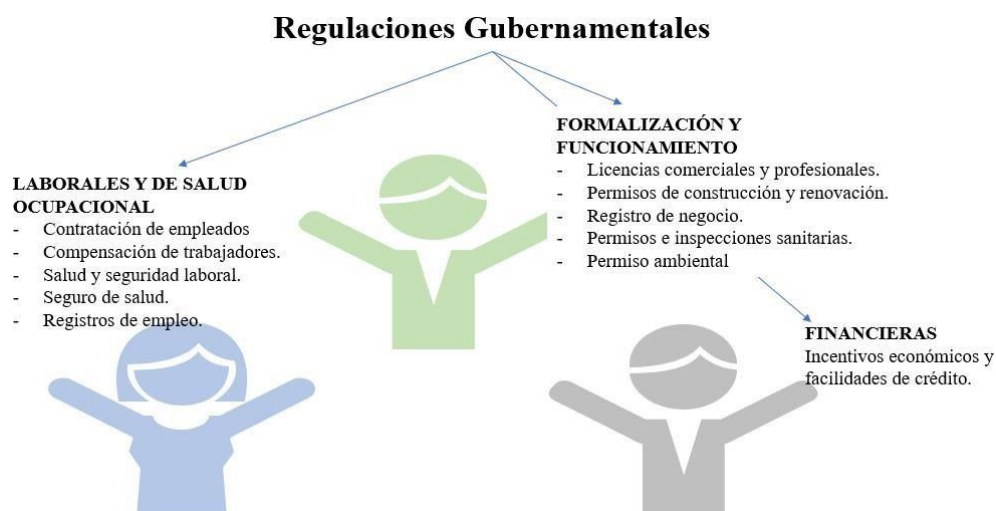
Stevenson & Lundstrom, 2007). No obstante, es reducido el número de trabajos que profundizan en cómo las regulaciones favorecen el emprendimiento. Algunos trabajos destacados en esta área son de Preuss (2011) sobre las barreras y oportunidades de pequeñas y medianas empresas en la contratación pública, también de Busenitz et.al (2000) donde se destaca la importancia de identificar a los reglamentos y políticas como instrumentos que las autoridades públicas tienen a su disposición, las primeras como una herramienta de regulación y las segundas como un efecto vinculante que define los perfiles de un país. Para Abbey (2008) las regulaciones gubernamentales pueden mejorar el desempeño de las organizaciones, propiciar un ambiente más ético y ofrecer más oportunidades para crear mejores negocios, aunque para autores como Arnold (2015) podrían convertirse en obstáculos, debido a un incremento de la cantidad de procesos burocráticos que retrasa los emprendimientos e incrementa el coste (Lederman et al., 2014).

En Latinoamérica, las políticas de apoyo a las PYMES se han enfocado en tres ejes principales: creación de empleo, solución de fallas de mercado y aumento de la competitividad (Ferraro, Franklin, et al., 2011). Además, se ha considerado el desarrollo del capital humano, la productividad y la innovación. En Ecuador, las principales áreas de intervención para las PYMES han sido el acceso a financiación, asistencia técnica y capacitación, articulación productiva y compras públicas (Ferraro, Franklin, et al., 2011; SELA, 2015). Aunque las políticas de desarrollo productivo del país se sustentan en la Política Industrial 2016-2025, cuyos pilares son: innovación, calidad, productividad, inversión y mercados, incluyen pocas medidas para fomentar el espíritu empresarial (OECD et al., 2019).

Esta investigación complementa la literatura existente en los aspectos de las regulaciones laborales (contratación de empleados, compensación de trabajadores, salud y seguridad laboral, seguro de salud, registros de empleo), el funcionamiento de la actividad (licencias comerciales y profesionales, permisos de construcción y renovación, registro de negocio, permisos e inspecciones sanitarias, permiso ambiental) y las fuentes de financiación.

La investigación actual presenta un enfoque integral sobre las regulaciones gubernamentales, las cuales se ilustran de manera interactiva en la Figura 14.

Figura 14 *Modelo teórico de las Regulaciones Gubernamentales de la Investigación.*



Nota: Elaboración propia y se basa en las variables analizadas en el estudio llevado a cabo en la presente investigación.

3.4.1. Regulaciones laborales y de salud ocupacional en Ecuador

La regulación laboral es un aspecto clave de las políticas gubernamentales en los países en desarrollo (CEPAL/OIT, 2020). En Ecuador desde la implementación de la dolarización en enero de 2000, el mercado laboral ha cambiado, lo que se refleja en el valor de la mano de obra y ha llevado al gobierno a aplicar políticas para permitir la contratación por horas y establecer techos para la distribución de utilidades (*Ley Orgánica Para La Justicia Laboral y Reconocimiento Del Trabajo En El Hogar*, 2015).

En 2008, este aspecto fue relevado al incorporar en la nueva Constitución del Ecuador, al hombre sobre el capital para fortalecer su desarrollo integral a través del incentivo y fortalecimiento de capacidades. La Carta Magna insertó artículos (39, 61, 66, 284 y 300) encaminados a asegurar la calidad y generación de empleo (Constitución de La República Del Ecuador, 2008). Esto sentó las bases para el establecimiento de directrices nacionales en lo que se denominó Plan Nacional del Buen Vivir 2007-2016 (SENPLADES, 2013), enfocadas en el impulso de la matriz productiva y en lo que se visualizaba como un ecosistema desarrollo empresarial con sectores priorizados que no se mantuvieron en el tiempo. Posteriormente se instauró el Plan Nacional de Desarrollo "Toda una Vida", como una estrategia integral para mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos a través de cuatro ejes principales: educación, salud, empleo y vivienda, y la inclusión social, con el objetivo de garantizar el acceso a

servicios de calidad en estos ámbitos, promoviendo la equidad y la justicia social, y fomentando el desarrollo sostenible en línea con la visión del Buen Vivir.

A su vez, en el Código de Trabajo (normativa vinculada a la relación entre trabajadores y empleadores) a partir de 2009 incorporó la inclusión de personas con discapacidad para empleadores públicos y privados. En 2015, con la Ley Orgánica para la Justicia Laboral y el Reconocimiento del Trabajo en el Hogar, se regularon aspectos relevantes como el despido intempestivo para mujeres en estado de gestación e inclusión de individuos que pertenecen a pueblos y nacionalidades indígenas, afroecuatorianos y montubios (*Ley Orgánica Para La Justicia Laboral y Reconocimiento Del Trabajo En El Hogar*, 2015). Las compensaciones son una herramienta para impulsar el desempeño laboral en el ámbito público ecuatoriano y están reguladas por la Ley Orgánica de Servicio Público. Esta Ley contempla diversas compensaciones; por renuncia voluntaria, la indemnización por supresión de puestos, la compensación por jubilación y retiro obligatorio y no obligatorio, y el retiro de la carrera en el servicio público. En el ámbito privado, la aplicación de las compensaciones se rige por la normativa interna y pueden ser representadas por estímulos económicos, promociones o reconocimientos no remunerados (Norma Técnica de Implementación y Ejecución Del Proyecto de Inversión Pública “Empleo Joven,” 2018).

Las políticas de salud en el trabajo, contempladas en el artículo 326 de la Constitución del Ecuador que establece la obligación de tomar acciones de seguridad y salud laboral. Estas acciones responden a convenios internacionales con la OIT, al Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores, y al Mejoramiento del Ambiente de Trabajo (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2019). La gestión pública de estas políticas es coordinada por la Dirección de Seguridad, Salud en el Trabajo y Gestión Integral de Riesgos del Ministerio del Trabajo. Según estos instrumentos Legales, el patrono es responsable de los riesgos en el trabajo, por lo que es necesario tomar medidas de prevención de riesgos laborales para preservar la integridad física y mental de los empleados. La salud y seguridad laboral, el seguro de salud y los registros de empleo son aspectos de interés para la investigación.

3.4.2. Regulaciones de formalización y funcionamiento

Los requisitos para el funcionamiento de un negocio en el entorno ecuatoriano son diversos y están regulados por diversas normativas. Dependiendo de la naturaleza del negocio,

pueden incluir desde el registro ante el Servicio de Rentas Internas hasta permisos sanitarios estrictos ante la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA). Entre los requisitos más relevantes se encuentran las licencias comerciales y profesionales, los permisos de construcción y renovación, los registros de negocio, las inspecciones sanitarias y los permisos ambientales. El cumplimiento o incumplimiento de estos requisitos determina la situación de formalidad o informalidad del negocio (OECD, 2022). Así como su responsabilidad social con sus clientes.

En el ámbito de la economía social está la Ley de Economía Social y Solidaria, con una estructura de apoyo para la instauración de unidades productivas, asociaciones cooperativas y directrices relacionadas con la administración de capital de riesgo.

También es preciso destacar la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, orientada a proporcionar apoyo a través de incubadoras de proyectos y emprendimientos, con el objetivo de fortalecer, guiar, capacitar y respaldar la consolidación de los emprendimientos (Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2020), lo que ha impulsado a la creación de espacios comerciales y ferias que ofrecen la oportunidad de exhibir y vender productos (Busso, 2011). No obstante, es importante destacar que la Ley de Emprendimiento se centra en gran medida en el desarrollo tecnológico y la innovación, lo que, a pesar de ser beneficioso para el país, deja desprotegidos a los emprendedores cuyos proyectos siguen líneas de trabajo diferentes. Lo mismo sucede con las ferias, que con regularidad se confunden con espacios de comercialización frecuente, y debido a su falta de continuidad, no pueden proporcionar una fuente constante de ventas e ingresos para los emprendedores.

3.4.3. Regulaciones financieras

Las regulaciones financieras están orientadas a impactar positivamente el endeudamiento de los emprendimientos, y se basan en los requisitos de cumplimiento establecidos por las organizaciones financieras. Por lo tanto, estas regulaciones están dirigidas a fomentar el acercamiento a las entidades formales de financiación.

Existen una serie de los programas de apoyo financiero diseñados a través de las diferentes organizaciones de la administración pública con la intención de impulsar el emprendimiento, tales como se aprecia en la Tabla 15.

Tabla 15 *Programas Gubernamentales de Financiación*

<p>BanEcuador</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito impulso joven. • Crédito artesano. • Crédito tu cosecha. • Crédito agropecuario. • Crédito emprendimiento. • Crédito crece mujer no más violencia. • Crédito PYME. • Crédito Microempresas. • Crédito para negocios inclusivos. • Crédito ganadero. • Crédito palma. • Crédito bananero. • Crédito S.O.S. • Crédito asociativo. • Crédito organizaciones.
<p>El Ministerio Coordinador de la Producción Empleo y Competitividad (MCPEC)</p>	<p>Proyecto Emprende Ecuador: Este proyecto también fomenta el establecimiento de emprendimientos. En la fase inicial, se brinda asesoramiento profesional para elaborar un plan de negocios y llevar a cabo investigaciones de mercado. Tras la aprobación de esta etapa, Emprende Ecuador proporciona hasta USD 60 mil para la implementación del proyecto.</p>
<p>La Corporación Financiera Nacional</p>	<p>Programa Progresar: La CFN, en colaboración con 15 entidades financieras, ofrece un programa de financiamiento mediante un Convenio Marco de Participación. Estas entidades incluyen el Banco del Pacífico, la Cooperativa Cooprogreso, el Banco General Rumiñahui, el Banco Amazonas, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Comercio Ltda., la Cooperativa San Francisco Ltda., el Banco Comercial de Manabí, la Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario, el Banco del Austro, la Cooperativa Policía Nacional, el Banco Procredit, la Cooperativa Cámara de Comercio de Ambato Ltda., el Banco de Loja, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Rosa Ltda. y el Banco D-Miro. A través de este programa, la CFN proporciona préstamos a partir de USD 50 mil para financiar hasta el 70% de la inversión en nuevos negocios, con tasas de interés que oscilan entre el 8% y el 11%.</p>

Nota: Elaboración propia a partir de BanEcuador, 2023.

MATERIALES Y MÉTODOS

Capítulo IV. Materiales y Métodos

4.1. Metodología de la investigación

En este capítulo, se detalla la estrategia metodológica empleada en el desarrollo de la investigación empírica abordada en esta tesis doctoral. Dicha estrategia se ha cimentado en los fundamentos teóricos previamente expuestos en este trabajo, que han servido como base para explorar diversos aspectos relacionados con la configuración de la investigación.

Con el fin de cumplir con este propósito, se ha dividido este capítulo en varias secciones. En primer lugar, se abordan los objetivos de la investigación empírica y se profundiza en los aspectos vinculados a su planificación. Posteriormente, se procede a la descripción de la población objeto de estudio. En una tercera sección, se exponen las características fundamentales del instrumento de medición empleado en esta tesis para la recopilación de datos, incluyendo los pasos seguidos para su diseño y adaptación. Por último, se explican las medidas adoptadas para la obtención, codificación y análisis estadístico de los datos recopilados.

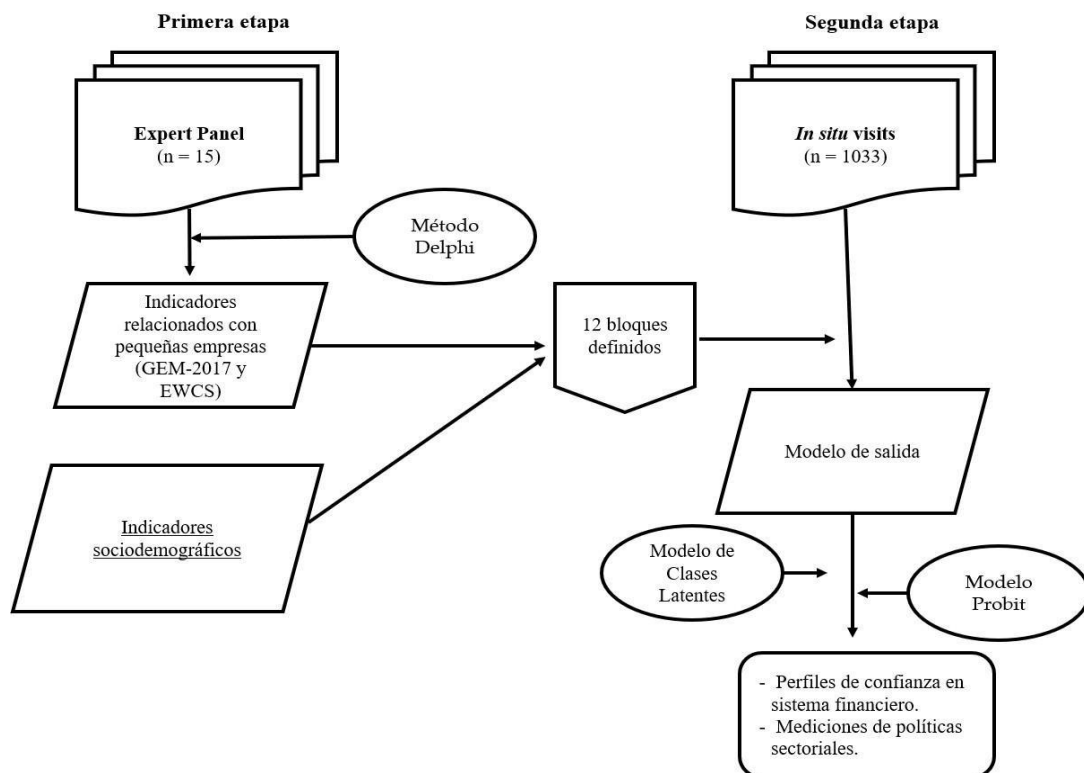
4.2. Objetivo y planificación de la investigación

El propósito central de la investigación, debido a sus características empíricas, consiste en poner a prueba el modelo conceptual y las hipótesis formuladas en este estudio. Para lograr este objetivo, se empleó un enfoque no experimental y descriptivo, donde no se realizan intervenciones en las variables bajo estudio, sino que se examinan en un contexto general.

El estudio estuvo dividido en varias etapas, en la primera etapa se procedió a la selección de indicadores claves, que fueron identificados mediante la revisión exhaustiva de la literatura existente. En un segundo momento se formó un panel de 15 expertos con conocimientos en áreas clave como administración pública, emprendimiento y talento humano. A este panel de expertos se le proporcionó un cuestionario para su análisis utilizando el método analítico Delphi, una técnica que busca la convergencia de opiniones de expertos. A través del conceso de estos expertos, se definieron finalmente 12 bloques, 1 que contiene información general y 11 sobre indicadores destacados relacionados con las pequeñas empresas y que han sido sustentados en el formulario de encuesta GEM-2017 y en la Sexta Encuesta Europea sobre las Condiciones de Trabajo (EWCS, por sus siglas en inglés).

La investigación se caracteriza por su diseño transversal y correlacional, lo que implica que la recopilación de datos se realizó a través de cuestionarios administrados en un solo momento. Tras finalizar la etapa preparatoria del estudio, se dio paso a la segunda fase, caracterizada por labores de campo y recopilación de datos. Para ello, se conformaron equipos de encuestadores altamente calificados que se encargaron del levantamiento de información en el territorio, aplicando encuestas directas y anónimas a los propietarios de las empresas involucradas en el estudio. Cabe destacar que cada etapa de este proceso se llevó a cabo con el consentimiento explícito y la valiosa colaboración de los empresarios, quienes contribuyeron generosamente a los objetivos académicos de la investigación. (Acharya et al., 2013).

Figura 15 Etapas de la investigación



La investigación se sustenta en una serie de análisis comparativos y en el contraste de las relaciones entre las variables. Este enfoque ha llevado a la elección aspectos vinculados a los perfiles de confianza para las decisiones de financiación de los emprendedores y en las regulaciones gubernamentales que favorecen el emprendimiento desde la perspectiva de los propietarios de los pequeños negocios que fueron objeto de observación. Para ello se definió

como idóneas la utilización de diversas técnicas estadísticas como la metodología de Análisis de Clases Latentes y el modelo Probit.

4.3. Población y muestra objeto de estudio

Los sujetos de interés de este estudio fueron los emprendedores ubicados en las principales zonas comerciales de las 22 municipalidades de la provincia de Manabí

En el proceso de investigación se empleó la base de datos proporcionada por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos, que incluía información sobre 76,712 empresas registradas en la provincia de Manabí, entre las cuales se identificaron 25,479 microempresas dedicadas a actividades comerciales (INEC, 2021).

La selección de emprendedores que integraron la muestra se llevó a cabo mediante un muestreo aleatorio, asegurando que cada microempresario tuviera igual probabilidad de ser seleccionado. A pesar de la orientación investigativa hacia el análisis del emprendimiento femenino, las encuestas se aplicaron de manera inclusiva a individuos de ambos géneros, con el propósito de facilitar posteriores análisis comparativos, el estudio de relaciones, y la identificación de diferencias relacionadas con el género.

La selección aleatoria de la muestra se determinó considerando el volumen de registros disponibles en los distintos municipios de la provincia de Manabí, siguiendo una metodología previamente establecida (Acharya et al., 2013), y comprendió un total de 1.033 cuestionarios aplicados en el período comprendido entre febrero de 2019 y febrero de 2020.

Tabla 16 *Generalidades de la muestra*

<i>Elementos</i>	<i>Muestra</i>
<i>Total de empresas registradas en Manabí</i>	76,712
<i>Microempresas dedicadas al comercio local</i>	25,479
<i>Muestra</i>	1,033
<i>Rango de error</i>	3%
<i>Rango de confianza</i>	95%

En la recopilación de datos de campo, se contó con la colaboración de estudiantes voluntarios de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Técnica de Manabí, así como de estudiantes inscritos en la asignatura de Emprendimiento de la Universidad San

Gregorio de Portoviejo. Estos estudiantes fueron previamente capacitados y sometidos a supervisión constante para garantizar la calidad de la recolección de datos.

4.4. Instrumento y escala de medida de variables

La encuesta incluyó 12 bloques, de los cuales uno se refería a información sociodemográfica como el género, nivel educativo, tiempo de operación, formación empresarial e ingresos y 11 abordan aspectos vinculados a la actividad emprendedora como capacidades y oportunidades, fomento de emprendimiento, experiencia y formación emprendedora, financiación, entorno económico, calidad de tiempo de trabajo, ambiente social, calidad del trabajo intrínseco, perspectivas (satisfacción y visibilidad del negocio), ganancias y dificultades para emprender.

Las variables se evaluaron mediante una escala de Likert con la métrica de 1 a 5, en donde 1 representaba a valores “nada importante” y 5 “muy importante” (Cañadas & Sánchez, 1998). En este caso, los intervalos entre los puntos de la escala correspondían a observaciones empíricas en el sentido métrico. Cada punto equidistante de la escala visual estaba asociado con un nivel de respuesta, basado en observaciones empíricas en el sentido métrico (Miguel et al., 2022; U. Reips & Funke, 2008). La fiabilidad del cuestionario se verificó mediante el Alfa de Cronbach, una medida de la consistencia interna de las preguntas del cuestionario (Quero Virla, 1997), donde se considera aceptable un valor superior a 0,7 para confirmar la consistencia interna. La encuesta completa al ser sometida a esta técnica mostró un Alfa de Cronbach de 0,83.

4.5. El análisis de clases latentes como procedimiento analítico.

En la última década, se ha experimentado un resurgimiento en el interés por el Análisis de Clases Latentes (LCA) como una herramienta poderosa en el análisis de conglomerados. Este enfoque, conocido como el "Enfoque de Probabilidad de Mezcla para Agrupación", ha ganado prominencia en la comunidad científica (McLachlan, 1982). Uno de los factores clave detrás de este aumento en popularidad es el avance en la capacidad de las computadoras de alta velocidad, que ha hecho que estos métodos intensivos en cómputo sean más accesibles.

Además, la existencia de diversos paquetes de software ha facilitado la estimación de modelos de conglomerados LCA (Berlin et al., 2014).

Una distinción fundamental entre las técnicas convencionales de análisis de conglomerados y la agrupación LC radica en que este último se basa en un modelo estadístico. Se parte de la suposición de que una mezcla de distribuciones de probabilidad subyacentes da origen a los datos observados. Esta característica ofrece ventajas notables, como una selección de criterios de agrupamiento menos arbitraria y un enfoque que incluye pruebas estadísticas rigurosas. La flexibilidad del enfoque de Clases Latentes permite la utilización de distribuciones variadas para describir las variables observadas dentro de los conglomerados y la imposición de restricciones para obtener modelos más simples, todo ello sin la necesidad de decisiones sobre el escalamiento de las variables observadas (Magidson, 2002).

El Análisis de Clases Latentes ha experimentado un renacimiento en la última década y se ha convertido en una herramienta valiosa en el análisis de conglomerados. La computación de alta velocidad y la disponibilidad de software especializado han contribuido a su creciente popularidad, mientras que su enfoque basado en modelos ofrece ventajas en términos de objetividad y rigor estadístico, lo que lo convirtió en una opción atractiva especialmente para esta investigación en la cual fue aplicado para probar los patrones de comportamiento con respecto a las fuentes de financiación de las pequeñas empresas, gracias a que LCA es un enfoque estadístico de base empírica que se utiliza para dar cuenta de la heterogeneidad en los perfiles de respuesta en términos de clases latentes subyacentes (Kreuter et al., 2008).

Según este enfoque, los patrones de comportamiento de la financiación son el resultado de clases subyacentes (latentes). Es decir, la pertenencia a una clase no observada se refleja y, por lo tanto, se indica en el comportamiento financiero observable. LCA estima la probabilidad de que un individuo sea miembro de cada clase latente (Berlin et al., 2014).

Se estima una serie de modelos LCA comenzando con una solución de una clase y agregando una clase adicional en cada modelo sucesivo. Se utilizaron múltiples valores iniciales aleatorios (500 y 250 conjuntos, respectivamente, para la optimización de la etapa inicial y final) para verificar la estabilidad del modelo y la identificación del modelo. Los modelos que estimaban un número creciente de clases se compararon utilizando estadísticas de ajuste múltiple, incluido el Criterio de Información de Akaike (AIC), el Criterio de Información Bayesiano (BIC), el BIC ajustado al tamaño de la muestra (a-BIC) y la entropía R^2 .

Además de comparar los valores absolutos de AIC, BIC y un BIC entre soluciones, también se consideró la disminución relativa de estos valores en modelos sucesivos, siguiendo un enfoque utilizado por Foti et al. (2012b) en el que se trazaron estadísticas de ajuste para identificar dónde se estabilizó la disminución de los valores. También se puso un fuerte énfasis en la interpretabilidad de la solución, dada la teoría y las investigaciones previas. Todos los modelos fueron estimados en Latent Gold 5.1 (Vermunt & Magidson, 2016).

4.6. Precisiones metodológicas del Modelo Probit

El modelo Probit es un modelo estadístico utilizado para el análisis de datos binarios o dicotómicos, es decir, datos que pueden tomar uno de dos valores posibles. Se utiliza para modelar la probabilidad de que un evento ocurra y se basa en la función acumulativa de la distribución normal estándar para modelar la probabilidad de ocurrencia del evento de interés. Utiliza una función lineal de variables explicativas y aplica la función acumulativa normal inversa (también conocida como la función Probit) para transformar la probabilidad en el intervalo de 0 a 1 en una escala que abarca todo el espectro real. Este modelo se ajusta a los datos mediante técnicas de estimación, como el método de máxima verosimilitud.

Su utilidad se ha extendido a una variedad de campos, incluyendo la econometría, la epidemiología, la psicología y la investigación de mercado, entre otros, debido a su versatilidad para ayudar a comprender y predecir el comportamiento de eventos binarios basándose en las relaciones entre las variables explicativas y la probabilidad de que ocurra el evento.

Con el fin de alcanzar los objetivos de la investigación relacionados con la influencia de las regulaciones gubernamentales en los ingresos de las emprendedoras, se ha seleccionado el modelo Probit. Este enfoque se ha previamente utilizado en investigaciones vinculadas al ámbito del emprendimiento y la perspectiva de género, lo que respalda su elección en este contexto. (Parvin et al., 2012; Weiss et al., 2023).

En el análisis realizado la variable dependiente es el nivel de ingreso, y como variables explicativas se consideraron el género, el nivel de educación, el tiempo de operación, la formación empresarial y todas las políticas gubernamentales que fueron consideradas en el instrumento de investigación relacionadas con regulaciones laborales, formalización y funcionamiento, regulaciones financieras.

Dado que los datos sobre el ingreso son de naturaleza categórica, el modelo Probit se presenta como la elección adecuada, ya que las estimaciones mediante Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) podrían generar sesgo. Es importante destacar que los coeficientes obtenidos a través del modelo Probit no se interpretan como impactos directos, sino más bien como probabilidades.

Para considerar el género, se transformó esta variable en una variable ficticia, asignando el valor de 1 a las mujeres y 0 al resto de la muestra. De manera similar, se ha creado una variable ficticia para la formación empresarial, asignando el valor de 1 a quienes poseen tal formación. En cuanto al nivel educativo, se han generado tres variables ficticias: educación primaria, estudios secundarios y educación universitaria y superior. Para evitar problemas de colinealidad, se han incluido en el modelo las variables de educación primaria y estudios secundarios.

Además, se han implementado cuatro variables ficticias para medir el tiempo de operación de los negocios (menos de 1 año, menos de 2 años, entre 2 y 5 años y más de cinco años), aunque en el modelo final solo se han incluido tres de ellas. En la Tabla 17 se presenta la matriz de correlaciones. La mayoría de los coeficientes se sitúan por debajo de 0.7. Sin embargo, se han observado coeficientes que superan 0.7, específicamente entre las políticas 1 y 2, así como entre las políticas 9 y 10.

Para evaluar la presencia de colinealidad, se ha calculado el factor de inflación de la varianza, que en todos los casos es inferior a 10. Esto permite confirmar que no existen problemas de colinealidad en este modelo.

Tabla 17 Matriz de correlación

	Género	Primaria	Secundaria	Universitaria	Uno	Dos	Cinco	Más de cinco	Formación
Género	1.000								
Primaria	0.0292	1.000							
Secundaria	-0.0317	-0.4915	1.000						
Universitaria	0.0044	-0.2550	-0.6993	1.000					
Uno	0.0198	-0.0495	0.0665	-0.0337	1.000				
Dos	-0.0200	0.0102	-0.0218	0.0068	-0.1282	1.000			
Cinco	0.0260	-0.0282	-0.0664	0.0952	-0.2012	-0.1645	1.000		
Más de cinco	-0.0230	0.0511	0.0210	-0.0583	-0.4507	-0.3685	0.0335	1.000	
Formación	0.0019	-0.0148	-0.0226	0.0454	-0.0198	0.0128	-0.0336	0.0335	1.000
J281	-0.0769	-0.1016	-0.0178	0.0815	-0.0352	0.0698	0.0180	-0.0316	0.0013
J282	-0.0936	-0.0974	-0.0448	0.1111	-0.0195	0.0137	0.0106	-0.0033	-0.0417
J283	-0.0136	-0.0304	-0.0083	0.0968	-0.0540	0.0107	0.0017	0.0295	0.0098
J284	-0.0123	-0.0974	-0.0497	0.1417	-0.0484	0.0001	-0.0094	0.0410	0.0027
J285	-0.0141	-0.0367	-0.0466	0.0836	-0.0304	-0.0280	-0.0283	0.0186	-0.0147
J286	0.0203	-0.0304	-0.0032	0.0287	-0.0122	-0.0395	0.0430	-0.0033	0.0830
J287	0.0067	-0.0222	-0.0166	0.0466	-0.0204	-0.0056	-0.0003	0.0201	0.0214
J288	0.0111	-0.0386	-0.0275	0.0635	0.0311	-0.0577	-0.0086	0.0196	0.0293
J289	0.0332	-0.0590	-0.0092	0.0598	-0.0238	-0.0088	0.0255	0.0032	0.0236
J2810	0.0331	-0.0333	-0.0066	0.0407	-0.0405	0.0384	0.0025	0.0033	0.0029
J2811	-0.0285	-0.0842	-0.0201	0.0500	-0.0330	0.0093	-0.0373	0.0021	-0.0226
	J281	J282	J283	J284	J285	J286	J287	J288	J289
J281	1.000								
J282	0.7052	1.000							
J283	0.4268	0.5965	1.000						
J284	0.3135	0.5023	0.7439	1.000					
J285	0.4479	0.5921	0.5475	0.5021	1.000				
J286	0.2472	0.3490	0.4788	0.4556	0.5021	1.000			
J287	0.3515	0.4027	0.3746	0.2969	0.5176	0.5968	1.000		
J288	0.3038	0.3600	0.3032	0.2946	0.5174	0.3926	0.5425	1.000	
J289	0.1613	0.2849	0.4476	0.5013	0.3619	0.4323	0.3737	0.3827	1.000
J2810	0.1239	0.2270	0.4213	0.4540	0.2950	0.4487	0.3611	0.3542	0.7858
J2811	0.3187	0.3350	0.1807	0.1630	0.4261	0.1226	0.4099	0.5456	0.3082
	J2810	J2811							
J2810	1.000								
J2811	0.3329	1.000							

Nota: Análisis utilizando la metodología Probit, aplicada a variables investigadas en este estudio,

Dado el interés por analizar el impacto diferencial de las políticas en las mujeres emprendedoras se ha procedido a multiplicar cada política por una variable ficticia que representa el género. Esto da lugar a la formulación de un segundo modelo. En esta instancia, los coeficientes proporcionarán información valiosa sobre la probabilidad de que las mujeres se beneficien de ciertas políticas en comparación con los hombres.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Capítulo V. Resultados y Discusión

5.1. Características de la muestra

Como se detalló en el apartado metodológico, el cuestionario de investigación se distribuyó a una muestra representativa de 1.033 emprendedores que operan en las áreas comerciales de las 22 municipalidades que conforman la provincia de Manabí.

La inclusión de aspectos sociodemográficos como la edad, el sexo, el tiempo de funcionamiento del negocio y el número de clientes en una encuesta es esencial para capturar una imagen completa y precisa de la población objetivo. Estos factores proporcionan información valiosa para la toma de decisiones, la personalización de estrategias y la adaptación de productos y servicios a las necesidades específicas de diferentes segmentos de la población.

En la Tabla 18 se hace una descripción detallada de cada una de las variables y de las categorías establecidas para su medición.

Tabla 18 Perfil sociodemográfico de los emprendedores.

Variables	Categorías	Descripción
Edad	Joven 18-29 años Adultos 30-69 años Adultos mayores > 70 años	Edad de los dueños del negocio.
Sexo	Masculino Femenino	Sexo del dueño del negocio.
Nivel de educación	Estudios primarios completos. Estudios secundarios completos Estudios universitarios completos. Estudios de maestría y posgrado finalizados	Nivel de formación académica recibida por el empresario encuestado.
Tiempo de funcionamiento	Menos de 1 año Menos de 2 años 2 – 5 años Mas de 5 años	Años de actividad empresarial
Clientes	1 - 10 clientes 10 - 50 clientes 50 - 100 clientes Más de 100 clientes	Número de clientes que visitan el negocio diariamente.

Nota: Información sociodemográfica que formó parte de la encuesta aplicada a las microempresas comerciales en todos los municipios de la provincia de Manabí.

Con relación a la composición de la muestra, a partir de los resultados, los datos proporcionados de la Tabla 19 muestran información valiosa sobre la edad, los estudios y el tiempo de funcionamiento de una entidad o negocio, con una distinción entre hombres (1) y mujeres (2). En cuanto a la edad, tanto para hombres como para mujeres, la mediana y la media son de 2.000, lo que indica una distribución similar en ambas poblaciones. Sin embargo, se observa una desviación típica ligeramente mayor en el grupo de hombres (aproximadamente 1.641) en comparación con el de mujeres (aproximadamente 1.632), lo que sugiere una mayor variabilidad en las edades de los hombres encuestados.

En lo que respecta a los estudios, nuevamente, la mediana y la media son idénticas para ambos grupos (2.000), pero la desviación típica es un poco mayor en el grupo de hombres (alrededor de 2.131) en comparación con el de mujeres (aproximadamente 2.127), indicando una dispersión ligeramente mayor en los niveles de educación de los hombres.

Tabla 19 *Estadísticos Descriptivos*

		Válido	Ausente	Mediana	Media	Desviación Típica	Mínimo	Máximo
Edad	1	601	0	2.000	1.641	0.507	1.000	3.000
	2	432	0	2.000	1.632	0.502	1.000	3.000
Estudios	1	601	0	2.000	2.131	0.641	1.000	4.000
	2	432	0	2.000	2.127	0.681	1.000	4.000
Tiempo Func	1	601	0	4.000	3.215	1.072	1.000	4.000
	2	432	0	4.000	3.176	1.088	1.000	4.000

Nota: Hombre=1, Mujer=2

Se observa que en ambos grupos (hombres y mujeres), la mayoría se concentra en el rango de adultos entre 30 y 69 años, seguido por el rango de 18-29 años. La diferencia más notoria radica en la proporción de casos en el grupo de Edad 1(18-29 años), donde hay un porcentaje ligeramente mayor en el grupo de mujeres en comparación con el de hombres. Además, la distribución de Edad 3 (> 70 años) es mínima en ambos grupos. Estos datos ayudan a identificar las diferencias en la distribución de edades entre hombres y mujeres en la muestra.

Tabla 20 Frecuencias para Edad

Sexo	Edad	Frecuencia	%	% Válido	% Acumulado
1	Joven 18-29 años	224	37.271	37.271	37.271
	Adultos 30-69 años	369	61.398	61.398	98.669
	Adultos mayores > 70 años	8	1.331	1.331	100.000
	Ausente	0	0.000		
	Total	601	100.000		
2	Joven 18-29 años	163	37.731	37.731	37.731
	Adultos 30-69 años	265	61.343	61.343	99.074
	Adultos mayores > 70 años	4	0.926	0.926	100.000
	Ausente	0	0.000		
	Total	432	100.000		

Nota: Elaborado utilizando las variables y datos obtenidos de la encuesta realizada en el marco de esta investigación

En ambos grupos (hombres y mujeres), el nivel de estudios más común es el grupo 2 (estudios secundarios completos), seguido por el grupo 3 (estudios universitarios completos.). Las diferencias más notables se observan en el grupo 1 (estudios primarios completos), donde el porcentaje es ligeramente más alto en el grupo de mujeres en comparación con el de hombres. Además, el grupo 4 (estudios de maestría y posgrado finalizados) es poco común en ambos grupos. Estos datos proporcionan información valiosa sobre las diferencias en los niveles de educación entre hombres y mujeres en la muestra.

Tabla 21 Frecuencias para Estudios

Sexo	Estudios	Frecuencia	%	% Válido	% Acumulado
1	Estudios primarios completos.	86	14.309	14.309	14.309
	Estudios secundarios completos	353	58.735	58.735	73.045
	Estudios universitarios completos.	159	26.456	26.456	99.501
	Estudios de maestría y posgrado finalizados	3	0.499	0.499	100.000
	Ausente	0	0.000		
	Total	601	100.000		
2	Estudios primarios completos.	71	16.435	16.435	16.435
	Estudios secundarios completos	240	55.556	55.556	71.991
	Estudios universitarios completos.	116	26.852	26.852	98.843
	Estudios de maestría y posgrado finalizados	5	1.157	1.157	100.000
	Ausente	0	0.000		
	Total	432	100.000		

Para ambas poblaciones (hombres y mujeres), la mayoría de las entidades o negocios han estado en funcionamiento durante un tiempo considerable (Mas de 5 años). Se observa una diferencia notoria en el grupo 1 (Menos de 1 año), donde el porcentaje es más alto en el grupo de mujeres en comparación con el de hombres. Estos datos proporcionan información importante sobre las diferencias en el tiempo de funcionamiento de las entidades o negocios entre hombres y mujeres en la muestra.

Tabla 22 Frecuencias para Tiempo de Funcionamiento

Sexo	Tiempo Func.	Frecuencia	%	% Válido	% Acumulado
1	Menos de 1 año	78	12.978	12.978	12.978
	Menos de 2 años	60	9.983	9.983	22.962
	2 – 5 años	118	19.634	19.634	42.596
	Mas de 5 años	345	57.404	57.404	100.000
	Ausente	0	0.000		
	Total	601	100.000		
2	Menos de 1 año	62	14.352	14.352	14.352
	Menos de 2 años	38	8.796	8.796	23.148
	2 – 5 años	94	21.759	21.759	44.907
	Mas de 5 años	238	55.093	55.093	100.000
	Ausente	0	0.000		
	Total	432	100.000		

Nota: Elaborado utilizando las variables y datos obtenidos de la encuesta realizada en el marco de esta investigación

Tanto en el grupo de hombres como en el de mujeres, el grupo 2 (de 10 - 50 clientes) es el más común en términos de número de clientes, seguido por el grupo 3 (50 - 100 clientes). La diferencia más notoria se observa en el grupo 4 (Más de 100 clientes), donde el porcentaje es ligeramente mayor en el grupo de hombres en comparación con el de mujeres. Estos datos proporcionan información relevante sobre las diferencias en el número de clientes entre hombres y mujeres en la muestra.

Tabla 23 Frecuencias para Número de clientes

Sexo	Nclient	Frecuencia	%	% Válido	% Acumulado
1	1 - 10 clientes	111	18.469	18.469	18.469
	10 - 50 clientes	261	43.428	43.428	61.897
	50 - 100 clientes	134	22.296	22.296	84.193
	Más de 100 clientes	95	15.807	15.807	100.000
	Ausente	0	0.000		
	Total	601	100.000		
2	1 - 10 clientes	82	18.981	18.981	18.981
	10 - 50 clientes	205	47.454	47.454	66.435
	50 - 100 clientes	84	19.444	19.444	85.880
	Más de 100 clientes	61	14.120	14.120	100.000
	Ausente	0	0.000		
	Total	432	100.000		

Nota: Elaborado utilizando las variables y datos obtenidos de la encuesta realizada en el marco de esta investigación

Para resumir, se puede expresar que la mayoría de los participantes se encontraban en el grupo de adultos con edades comprendidas entre 30 y 69 años, representando el 61% del total. Además, se observó una distribución de género con un 58 % de hombres y un 42 % de mujeres. La educación formal también jugó un papel relevante, ya que el 57 % y 27% de los encuestados poseía estudios secundarios y universitarios completos, respectivamente. Asimismo, la experiencia en el mundo empresarial fue un factor importante, ya que el 56 % de los emprendedores encuestados habían estado involucrados en sus actividades comerciales durante más de 5 años. Por último, en lo que respecta a la clientela, el 45 % de los participantes informó atender a un rango de entre 10 y 50 clientes por día, lo que arroja luz sobre la diversidad y la dinámica de sus operaciones diarias.

5.2. Análisis de los patrones de comportamiento que influyen en la decisión de financiación de los emprendedores, con perspectiva de género.

En esta sección, se expondrán los resultados del análisis de los patrones de comportamiento que influyen en el modelo de elección de financiamiento de los microempresarios de Manabí, Ecuador a través de la metodología de Clases Latentes (LC). Durante este proceso, se exploraron varios factores fundamentales asociados al tipo de

financiamiento a la decisión de optar o no por alguno de estos mecanismos formales o informales existentes.

Para lograr este objetivo, se formularon las siguientes hipótesis en concordancia con los objetivos de la investigación.

Hipótesis 1 (H1): Los fondos propios fueron la fuente de financiamiento más utilizada por las microempresas.

Hipótesis 2 (H2): Las microempresas son extremadamente vulnerables y en consecuencia mostraron aversión a asumir riesgos financieros.

Hipótesis 3 (H3): En relación con las motivaciones y modos de financiamiento, las microempresas mostraron un comportamiento heterogéneo.

La hipótesis 1 se relaciona con las fuentes de financiamiento más utilizadas por las microempresas, lo cual es relevante para el artículo de enfoque sobre el modelo de elección de financiamiento de las pequeñas empresas. La hipótesis 2 se relaciona con la vulnerabilidad de las microempresas, que puede ser un patrón de comportamiento que influye en las opciones de financiación. La hipótesis 3 se relaciona con el comportamiento heterogéneo de las microempresas en términos de motivaciones y modos de financiamiento, lo que también es relevante para los artículos que se centran en los patrones de comportamiento que influyen en las opciones de financiamiento.

5.2.1. Resultados

Para el tratamiento de la información se probó el análisis de clases latentes que va desde un modelo de un grupo hasta un modelo de seis grupos. Las clases se estimaron libremente sin restricciones de igualdad.

Cada una de las variables investigadas profundizó en la fuente de capital utilizada para iniciar la actividad empresarial (ahorros personales, bienes personales, préstamo hipotecario, tarjetas de crédito, préstamos gubernamentales, préstamo comercial, préstamo del gobierno provincial, préstamo de familiares/amigos, inversión de capital de riesgo), y las razones para no solicitar financiación (no ser solvente, miedo a endeudarse, costes de financiación elevados, preferir reinvertir beneficios, no necesitar financiación, esperar a que mejoren las condiciones de financiación, esperar a la madurez del negocio).

Tabla 24 *Descripciones específicas de cada variable utilizada en la investigación.*

Variables	Descripción
<i>Fuentes de financiación</i>	
Ahorro personal / familiares del propietario	Financia el negocio utilizando ahorros personales o fondos de familiares.
Bienes personales / familiares del propietario	Financia el negocio utilizando activos personales o fondos de familiares.
Préstamos con hipotecas de familiares	Busca préstamos formales con garantía personal o financiamiento de familiares.
Tarjetas de crédito	Préstamos formales obtenidos a través de tarjetas de crédito
Préstamos comerciales otorgados por el gobierno	Préstamos formales obtenidos de una institución pública.
Préstamo comercial de un banco o institución financiera.	Préstamos formales obtenidos de una institución privada
Préstamo comercial del gobierno provincial.	Financiamiento o apoyo brindado por el gobierno provincial.
Préstamo/inversión comercial de un familiar/amigo	Préstamo formal o inversión realizada por cuenta de un tercero.
Inversión de un capitalista de riesgo	El capital lo recibe de una organización que se especializa en financiar nuevas empresas.
<i>¿Razones para no contar con financiamiento externo?</i>	
No elegible para crédito.	Inelegibilidad por incumplimiento de los requisitos del préstamo.
Miedo a la deuda	Ansiedad o vacilación acerca de adquirir compromisos financieros.
Altos costos financieros.	Tarifas caras que cobran las instituciones financieras por la aprobación de préstamos.
Prefiere reinvertir las ganancias.	Reinvertir los beneficios de las empresas en mejoras.
Sin necesidad de financiación.	No hay requisito de préstamos financieros externos.
A la espera de mejora de las condiciones de financiación.	A la espera de mejores términos de ofertas de préstamos financieros.
Esperando la madurez del negocio.	A la espera de que la empresa logre rentabilidad y estabilidad.

Nota: Elaborado utilizando las variables y datos obtenidos de la encuesta realizada en el marco de esta investigación

Las variables de agrupación de LCA, incluidos el género y la edad, se incluyeron como variables de agrupación, mientras que el nivel de educación, la duración de la operación comercial, la actividad realizada anteriormente y la cantidad de clientes por día se incluyeron como covariables.

La Tabla 25 muestra varios ajustes del modelo que contienen entre una y seis clases. El modelo de una clase se utilizó como modelo de referencia frente a otros modelos. De acuerdo

con los indicadores obtenidos y la validación del modelo, se seleccionaron modelos de cinco clases.

Tabla 25 *Ajuste estadístico para los modelos de clases latentes explorados.*

Modelos	Nº de clases	LL	BIC	AIC	CAIC	NPAR	ERROR	R ²
Modelo 1	1-Clase	-207,905,541	420.461.031	417.151.082	421.131.031		0,0000	10,000
Modelo 2	2-Clases	-170.695.268	352.564.294	344.610.536	354.174.294		0,0007	0,9971
Modelo 3	3-Clases	-153.274.617	324.246.801	311.649.234	326.796.801	255	0,0033	0,9920
Modelo 4	4-Clases	-144.384.975	312.991.327	295.749.951	316.481.327	349	0,0031	0,9933
Modelo 5	5-Clases	-137.491.871	305.728.927	283.843.741	310.158.927	443	0,0033	0,9934
Modelo 6	6-Clases	-134.194.935	305.658.865	279.129.870	311.028.865	537	0,0034	0,9942

Nota: Verosimilitud logarítmica (LL), Criterio de información bayesiano (BIC), Criterio de información de Akaike (AIC), Criterio de información corregido de Akaike (CAIC); Complejidad del modelo (NPAR), Error de clasificación (ERROR), Entropía R²

Como se muestra en la Tabla 25, LL (verosimilitud logarítmica) disminuye drásticamente. El índice BIC disminuye de una clase a seis clases y el índice AIC disminuye de una clase a seis clases, pero el índice CAIC disminuye de una clase a cinco clases y aumenta de cinco clases a seis clases, lo que indica que el modelo de 5 clases representa mejor el comportamiento de los perfiles de los encuestados.

Los valores de R² fueron bastante similares para todos los modelos, y el obtenido para el modelo de cinco clases fue de 0,99. El error de clasificación para el modelo de cinco clases fue de 0,33%, lo cual es satisfactorio. Como resultado, según Chung et. al. (2006), el modelo de cinco clases se seleccionó como el modelo de mejor ajuste, en un intento de lograr un equilibrio entre parsimonia (se prefieren modelos más simples), ajuste (el índice CAIC disminuye del modelo de una clase al modelo de cinco clases y aumenta del modelo de cinco clases al modelo de seis clases un valor más bajo se asocia con un mejor ajuste del modelo a los datos), y la interpretabilidad.

En la Tabla 26 se pueden encontrar los parámetros estimados para cada una de las cinco clases. La Clase 1 está compuesta por el 43,08% de los participantes, la Clase 2 está compuesta por el 29,29% de los participantes, la Clase 3 está compuesta por el 11,37%, la Clase 4 está compuesta por el 8,46% de los participantes y la Clase 5 está compuesta por el 7,8% restante. Con excepción de la edad y el género, todos los demás indicadores son significativamente discriminatorios en el modelo porque la prueba de Wald fue significativa en todos los casos.

Tabla 26 *Parámetros estimados para el indicador variables de cinco clases y tamaño de grupos*

Class sizes	C1		C2		C3		C4		C5				
	0,4308		0,2929		0,1137		0,0846		0,0780				
Indicators	z-value		z-value		z-value		z-value		z-value		Wald	p-value	R ²
Personal savings													
1	0,2820	13.820	0,2657	0,9467	0,0003	-0,7604	0,0119	-0,2860	0,0129	-12.199	1.218.014	2,5e-18	0,0713
2	0,0023	0,4872	0,0000	-0,2979	0,0000	-0,1477	0,0000	-0,2292	0,2480	11.096			
3	0,0000	-0,7194	0,0099	0,1156	0,0255	0,6013	0,3318	10.356	0,0249	-0,1440			
4	0,0130	-0,3424	0,0437	-0,0181	0,1106	0,5614	0,1030	0,1293	0,0745	-0,9067			
5	0,7027	0,3134	0,6807	0,0620	0,8635	0,3986	0,5533	-0,1760	0,6397	-12.271			
Personal assets													
1	0,9573	30.201	0,7754	30.854	0,0092	-0,6167	0,0015	-19.809	0,0146	-22.644	2.688.900	6,8e-48	0,4686
2	0,0023	0,1581	0,0194	0,1718	0,0001	-0,6450	0,0115	0,0266	0,6093	20.500			
3	0,0000	-0,8018	0,0099	-0,5957	0,0327	0,6454	0,6426	22.999	0,0620	0,3346			
4	0,0117	-0,3938	0,0756	-16.249	0,3570	10.634	0,1603	0,1384	0,2235	-0,4601			
5	0,0288	0,0577	0,1198	-12.285	0,6010	12.504	0,1841	0,0221	0,0907	-22.576			
Mortgage loan													
1	0,9820	22.961	0,9074	18.553	0,0750	-0,6264	0,0016	-24.475	0,0305	-0,2950	3.952.302	3,6e-74	0,6469
2	0,0000	-0,4889	0,0227	0,4771	0,0001	-0,7883	0,0116	0,2071	0,8326	21.941			
3	0,0000	-0,5111	0,0034	-0,5335	0,0576	0,7424	0,9064	24.569	0,0002	-0,4969			
4	0,0023	-0,4076	0,0167	-20.038	0,3655	0,8806	0,0459	-0,5280	0,1365	0,8704			
5	0,0156	0,7856	0,0498	0,0908	0,5018	12.088	0,0345	-0,0542	0,0002	-0,7987			
Credit cards													
1	0,9797	21.390	0,9274	15.246	0,0836	-0,7359	0,0016	-15.795	0,0306	-0,3740	3.976.018	1,2e-74	0,6767
2	0,0000	-0,5628	0,0128	0,0350	0,0001	-0,8454	0,0345	0,9234	0,8573	20.339			

Class sizes	C1		C2		C3		C4		C5				
	0,4308		0,2929		0,1137		0,0846		0,0780				
Indicators	z-value		z-value		z-value		z-value		z-value		Wald	p-value	R ²
3	0,0000	-0,6292	0,0133	-0,0877	0,0576	0,4890	0,9522	22,962	0,0002	-0,5898			
4	0,0023	0,0854	0,0070	-0,8388	0,4758	12,749	0,0001	-0,7052	0,1117	10,661			
5	0,0180	0,8373	0,0397	0,0370	0,3830	10,269	0,0116	0,0277	0,0002	-0,7218			
Government loans													
1	0,9288	20,534	0,9392	20,784	0,0093	-29,884	0,0016	-0,7855	0,0282	-21,285	2.174.734	2,3e-37	0,6350
2	0,0000	-0,6826	0,0000	-0,4877	0,0087	-0,1316	0,0116	10,441	0,8057	20,153			
3	0,0113	0,0514	0,0001	-0,9058	0,1171	0,3233	0,9865	24,463	0,0126	-12,090			
4	0,0045	-0,3575	0,0199	0,6307	0,5419	13,711	0,0002	-0,5579	0,0907	0,1744			
5	0,0554	0,6404	0,0408	0,7383	0,3229	0,7086	0,0002	-0,6393	0,0627	-0,3881			
Commercial loan													
1	0,7288	20,592	0,6156	22,063	0,0091	-0,6695	0,0011	-19,071	0,0281	-14,620	2.453.796	4,6e-43	0,2352
2	0,0000	-0,3619	0,0066	0,1494	0,0001	-0,4579	0,0229	0,6413	0,4464	15,622			
3	0,0000	-0,6562	0,0099	-0,5239	0,1596	11,249	0,5062	19,189	0,0126	-0,6451			
4	0,0068	-0,0843	0,0530	-11,582	0,5017	10,709	0,0802	-0,4318	0,1244	-0,6786			
5	0,2644	0,8065	0,3149	-0,8876	0,3296	0,0585	0,3895	-0,4114	0,3884	-12,180			
Provincial government loan													
1	0,9954	0,7856	0,9998	0,8297	0,0770	-20,583	0,0711	-0,5157	0,1269	-0,0875	1.454.814	6,1e-23	0,7062
2	0,0023	-0,1908	0,0001	-0,3252	0,2181	-0,4049	0,0688	0,0240	0,8603	0,7301			
3	0,0001	-0,6530	0,0001	-0,2037	0,5006	0,2759	0,8486	0,7364	0,0127	0,1184			
4	0,0000	-0,2084	0,0000	-0,0279	0,1447	0,4958	0,0115	0,3497	0,0000	-0,1602			
5	0,0022	0,4946	0,0000	-0,0279	0,0596	0,3180	0,0000	-0,2016	0,0000	-0,1205			
Family/friends loan													
1	0,9932	14,717	0,9668	0,9110	0,0854	-28,304	0,0711	-21,895	0,1022	0,0681	3.258.534	1,1e-59	0,6522

Class sizes	C1		C2		C3		C4		C5				
	0,4308		0,2929		0,1137		0,0846		0,0780				
Indicators	z-value		z-value		z-value		z-value		z-value		Wald	p-value	R ²
2	0,0023	-0,2716	0,0067	-0,5235	0,2438	-0,6291	0,0574	-10,410	0,8849	10,953			
3	0,0001	-0,7421	0,0100	0,0304	0,3559	0,3381	0,8257	14,316	0,0127	0,1813			
4	0,0000	-0,1897	0,0000	-0,3298	0,2468	0,9338	0,0344	0,6395	0,0001	-0,1295			
5	0,0045	0,5836	0,0165	0,5264	0,0681	0,0765	0,0115	-0,2029	0,0000	-0,3172			
<i>Venture capital investment</i>													
1	0,9977	0,6963	0,9998	0,7616	0,1109	-21,253	0,0940	-0,9075	0,1519	-0,0133	937,826	5,0e-13	0,6747
2	0,0023	0,0444	0,0001	-0,3768	0,2778	-0,4667	0,0574	-0,2191	0,8477	0,8037			
3	0,0000	-0,2597	0,0001	-0,1395	0,3559	0,3116	0,8257	10,127	0,0003	-0,2720			
4	0,0000	-0,0318	0,0000	0,0399	0,2042	0,6523	0,0001	-0,2789	0,0001	-0,0435			
5	0,0000	-0,0979	0,0000	-0,0521	0,0511	0,2299	0,0229	0,3746	0,0000	-0,1054			
<i>Not being a creditworthy person</i>													
1	0,1272	36,383	0,1665	-43,530	0,2689	13,707	0,2070	-11,736	0,1779	-26,327	2,482,042	1,2e-43	0,2471
2	0,0043	-24,431	0,1622	0,5695	0,4579	40,531	0,0252	-27,428	0,1739	10,647			
3	0,0023	-32,930	0,2873	19,145	0,2211	22,845	0,3891	37,999	0,0878	-18,640			
4	0,0054	-19,342	0,2232	23,565	0,0512	0,2826	0,1031	0,2589	0,1495	0,8372			
5	0,8607	61,575	0,1610	-0,5722	0,0008	-21,650	0,2755	0,9799	0,4109	13,453			
<i>Fear of debt</i>													
1	0,2342	15,482	0,2998	-11,130	0,2037	0,4643	0,1614	-18,399	0,1866	-18,699	2,673,003	1,4e-47	0,2147
2	0,0122	-0,5099	0,3054	0,3804	0,5427	15,260	0,0368	-28,180	0,1763	-0,5865			
3	0,0001	-12,371	0,1849	0,5776	0,2358	13,589	0,4577	15,967	0,1035	0,0955			
4	0,0066	0,4192	0,1256	0,8067	0,0001	-0,6781	0,0916	0,7328	0,0874	0,6093			
5	0,7470	28,323	0,0843	-31,219	0,0177	-0,8959	0,2525	-0,4832	0,4462	0,3443			
<i>High financing costs</i>													

Class sizes	C1		C2		C3		C4		C5				
	0,4308		0,2929		0,1137		0,0846		0,0780				
Indicators	z-value		z-value		z-value		z-value		z-value		Wald	p-value	R ²
1	0,0814	15.315	0,1611	-19.660	0,1780	0,6274	0,0926	-18.217	0,2111	-12.489	2.735.983	7,3e-49	0,3337
2	0,0045	-0,6981	0,2444	0,5338	0,5852	19.433	0,0139	-26.652	0,1621	-0,2960			
3	0,0001	-13.088	0,3495	0,9962	0,2188	12.818	0,5378	19.475	0,0931	-0,4100			
4	0,0020	0,0384	0,1722	10.899	0,0001	-0,7445	0,0802	0,8774	0,1241	0,8609			
5	0,9120	38.401	0,0727	-41.081	0,0180	-11.016	0,2755	-0,1018	0,4096	-0,2739			
<i>Prefer to reinvest profits</i>													
1	0,0254	13.040	0,2202	-0,8557	0,1272	-0,7675	0,0926	-17.084	0,1740	-13.299	2.822.250	1,2e-50	0,3934
2	0,0001	-0,6237	0,2015	0,6113	0,6936	23.951	0,0253	-0,9935	0,1903	0,5255			
3	0,0001	-0,6698	0,3004	0,8251	0,1104	0,3836	0,5149	17.130	0,1005	-0,2813			
4	0,0000	-0,5128	0,2077	0,8657	0,0342	-0,1068	0,0917	0,5047	0,1875	0,7625			
5	0,9744	30.213	0,0702	-44.522	0,0346	-40.660	0,2756	-0,8115	0,3477	-11.679			
<i>No funding required</i>													
1	0,0790	13.103	0,1382	-23.014	0,3486	21.012	0,0803	-23.045	0,1621	-17.354	3.394.815	1,6e-62	0,3152
2	0,0109	0,0009	0,1856	-0,4006	0,5228	40.689	0,0376	-26.853	0,2150	-0,0506			
3	0,0023	-10.085	0,3466	17.276	0,0768	-0,5581	0,5263	36.297	0,1250	-0,9964			
4	0,0000	-0,8147	0,2116	12.608	0,0257	0,0636	0,0802	0,7598	0,1851	11.229			
5	0,9078	30.212	0,1180	-36.053	0,0261	-42.953	0,2755	-0,1213	0,3129	-0,8598			
<i>Hopes for improved financing conditions</i>													
1	0,0468	22.523	0,1525	-24.405	0,3488	47.108	0,1375	-0,7574	0,0751	-35.656	3.735.730	1,2e-69	0,3334
2	0,0090	-17.031	0,1949	10.046	0,4825	72.349	0,0376	-28.372	0,1621	0,2074			
3	0,0023	-31.334	0,3599	37.652	0,1109	0,4036	0,4806	55.401	0,1374	-0,5148			
4	0,0038	-18.260	0,1826	28.188	0,0339	-14.601	0,0688	-0,2287	0,2860	44.665			
5	0,9381	122.417	0,1101	-63.799	0,0239	-48.909	0,2756	0,3100	0,3395	0,1454			

Class sizes	C1		C2		C3		C4		C5				
	0,4308		0,2929		0,1137		0,0846		0,0780				
Indicators	z-value		z-value		z-value		z-value		z-value		Wald	p-value	R ²
<i>Expect business maturity</i>													
1	0,1833	17.389	0,1896	-18.437	0,3147	0,4583	0,1148	-18.456	0,1002	-28.680	2.246.645	7,8e-39	0,2346
2	0,0066	0,1971	0,2117	0,2117	0,4927	30.735	0,0241	-26.574	0,1495	-0,4140			
3	0,0001	-0,9625	0,3268	10.690	0,1278	0,6029	0,4920	18.959	0,1374	0,2164			
4	0,0000	-0,6621	0,1259	0,6489	0,0400	0,1874	0,0802	0,6089	0,2505	11.681			
5	0,8100	25.302	0,1461	-28.055	0,0248	-42.924	0,2890	-0,3195	0,3624	-0,6152			
Age	z-value		z-value		z-value		z-value		z-value		Wald	p-value	R ²
1	0,3687	-0,3292	0,3991	-0,3939	0,3660	0,2380	0,4133	0,2394	0,2860	-0,6635	73.274	0,50	0,0036
2	0,6223	-0,3342	0,5843	-0,4700	0,6340	0,2408	0,5867	0,2080	0,6768	-0,5000			
3	0,0090	0,3318	0,0165	0,4321	0,0000	-0,2394	0,0000	-0,2237	0,0372	0,5826			
Sex	z-value		z-value		z-value		z-value		z-value		Wald	p-value	R ²
1	0,5556	-13.030	0,5996	0,3137	0,6386	11.937	0,6530	13.830	0,4997	-19.157	71.340	0,13	0,0070

Nota: Análisis utilizando la metodología de Clases Latentes, aplicada a las variables y datos obtenidos de la encuesta aplicada en el marco de esta investigación

La Tabla 5 muestra que de las cuatro covariables utilizadas en el modelo, tres discriminan muy bien como variables explicativas de las clases, ya que la prueba de Wald resultó significativa. Estas variables son tiempo en el negocio y número de clientes/días, mientras que el nivel de educación no funcionó como variable explicativa para la composición del grupo.

Tabla 27 *Parámetros estimados para las covarianzas del modelo de cinco clases*

Tamaño de las clases	C1		C2		C3		C4		C5	
	0,4308		0,2929		0,1137		0,0846		0,0780	
Indicadores Covariables	z-value		z-value		z-value		z-value		z-value	
<i>Nivel de estudios</i>										
1. No sabe leer ni escribir	0,0067	0,3157	0,0066	0,3110	0,0000	-0,1084	0,0000	-0,1383	0,0000	-0,0420
2. Estudios primarios completos	0,1818	0,0649	0,1584	-0,4085	0,0681	0,0698	0,0803	-0,0327	0,1011	0,0861
3. Estudios secundarios completos	0,5858	-0,0204	0,5392	-0,6325	0,5691	0,1621	0,5980	0,0411	0,6215	0,0965
4. Estudios universitarios completos	0,2078	-0,0777	0,2759	-0,6143	0,3031	0,2219	0,2988	0,0361	0,2649	0,0838
5. Estudios técnicos completos	0,0089	0,0696	0,0133	-0,2101	0,0597	0,5020	0,0115	0,1225	0,0000	-0,3721
6. Estudios de Masters o estudios de postgrado	0,0090	0,2053	0,0033	-0,4037	0,0000	-0,3430	0,0115	0,2939	0,0124	0,4021
7. Estudios de Doctorado	0,0000	-0,1287	0,0033	0,3201	0,0000	0,0001	0,0000	-0,0221	0,0000	0,0033
<i>Tiempo de funcionamiento</i>										
1. Menos de 3 meses	0,0135	-13,520	0,0330	17,149	0,0172	-0,2031	0,0229	0,5023	0,0124	-0,2746
2. Entre 3 y 6 meses	0,0335	-12,468	0,0333	-16,553	0,1272	19,417	0,0352	-10,584	0,0745	17,692
3. Entre 6 y 12 meses	0,0999	36,204	0,0546	0,3553	0,0341	-0,8429	0,0458	0,5297	0,0124	-13,230
4. De uno a dos años	0,0979	0,4610	0,0972	0,2257	0,0853	-0,9255	0,1031	0,2344	0,0745	0,1851
5. De 2 a 5 años	0,1672	-20,357	0,2036	-0,9833	0,3319	16,477	0,2064	-0,3747	0,2360	0,7840
6. Más de 5 años	0,5881	11,636	0,5783	-10,672	0,4043	-0,8579	0,5865	-0,0593	0,5902	0,6608
<i>Número diario de clientes</i>										
1. Entre 1 y 10 clientes	0,2514	29,444	0,1323	-17,548	0,1959	27,803	0,1147	-12,347	0,0998	-17,627
2. Entre 10-50 clientes	0,4264	-0,8520	0,4497	-15,259	0,5408	23,955	0,4949	-0,1044	0,4150	-0,9993
3. Entre 50 y 100 clientes	0,2015	-10,465	0,2256	0,7781	0,2381	13,060	0,2071	-0,1164	0,1739	-10,203
4. Más de 100	0,1207	-11,369	0,1924	21,007	0,0252	-33,705	0,1833	15,283	0,3113	41,221

Esta investigación se enfoca en los factores que influyen en la decisión crediticia de un grupo de empresarios de la provincia de Manabí, Ecuador, analizando los determinantes básicos de sus principales fuentes de financiamiento en este sentido, las fuentes de capital utilizadas y las razones para no solicitar financiamiento se revelaron como variables clave para la investigación. El procedimiento estadístico utilizado en este estudio permitió clasificar a los empresarios en diferentes grupos o conglomerados en función de su comportamiento frente a estas variables.

A través de las clases latentes se logró diferenciar 5 clústeres con base en las decisiones de financiamiento de los emprendimientos por medio de los indicadores *Profile*, que permiten un análisis intra-clase vertical y *ProbMeans*, cuya distribución de proporciones de manera horizontal ayuda a visualizar cómo reaccionan los grupos (H3). De esta forma fue posible establecer un primer conglomerado que agrupa al 43% de los encuestados, a quienes se ha tildado de "escépticos". Aquí, perfilan los emprendedores temerosos de los requisitos y regulaciones asociados a la financiación, que prefieren reinvertir sus ganancias antes que endeudarse con altas tasas de interés o someterse a procedimientos rigurosos, siendo sus ahorros personales su principal fuente de financiación.

Un segundo conglomerado, formado por el 29% de la muestra, identifica patrones "displicentes", pues a pesar de conocer las formas de financiación existentes en el entorno, no están de acuerdo con ellas y prefieren mantenerse al margen de estas, sean públicas o privadas, para pasar a depender únicamente de sus ahorros personales.

El tercer clúster (11%), con patrones "audaces", denota un perfil con mayor predisposición a asumir riesgos, mostrando que han encontrado en las organizaciones de crédito (públicas o privadas), una opción para impulsar sus negocios.

Entre las opciones de financiamiento utilizadas por este clúster, se destacan los créditos hipotecarios, créditos comerciales, prendarios y ayudas a través de programas gubernamentales.

El clúster de "improvisados", ocupa una cuarta posición (9%), e identifica a aquellos que han iniciado su negocio con recursos propios limitados y que, a pesar de entender poco sobre la dinámica del mercado financiero, no están interesados en aprender. Sus perspectivas

de crecimiento son limitadas, y su enfoque principal foco de atención está centrado en el trabajo diario.

El quinto clúster agrupa al 8% de los encuestados y está integrado por personas de perfil “endeble”, que han sido motivadas por la necesidad de invertir los recursos económicos disponibles en sus microempresas. Saben que no son elegibles para el crédito y ven a los bancos públicos o privados como una opción bastante lejana por la imposibilidad de cumplir con los innumerables requisitos necesarios para acceder al crédito, por lo que esperan que la situación mejore y que a medida que adquieran madurez en el mundo de los negocios, puedan considerar la opción de invertir más recursos en su empresa a través de un mecanismo formal.

Las variables demográficas como género, edad, nivel de educación no fueron relevantes para el comportamiento de toma de decisiones financieras de los empresarios, pero sí el tiempo en operación y el número de clientes por día, lo que respalda el hecho de que las pequeñas empresas, por su tamaño, terminan compartiendo la misma identidad que sus dueños.

Al vincular el tiempo en el mercado (experiencia), con tipos de financiamiento tanto formales (bancos, cooperativas, gobierno) como informales (familiares, amigos, vecinos, etc.), se debe resaltar el juicio de los inversionistas formales, quienes ven la experiencia de los emprendedores para reducir el riesgo moral. En otras palabras, los pequeños empresarios pueden usar la experiencia como apoyo para atraer inversionistas formales (Nanda, 2012; Nofsinger & Wang, 2011). Sin embargo, para los inversores informales, la experiencia es un indicador mucho más débil como signo de la competencia del emprendedor, y los lazos sociales entre ellos son más valorados (Nofsinger & Wang, 2011).

El desempeño de los negocios generalmente reflejado en la facturación, aunque es un aspecto poco analizado, se ha considerado porque denota no solo el movimiento económico de una empresa sino la relación con los clientes, el nivel de aceptación y confianza que puede contribuir al crecimiento, curva y estabilización de una organización (Białek-Jaworska & Nehrebecka, 2016).

Según la investigación, la "experiencia" es muy valorada por los prestamistas formales, para quienes esta característica está ligada a la reputación de la firma, mientras que el "volumen de ventas" denota la capacidad de la organización para garantizar el retorno de la inversión. Como el sector empresarial no cuenta con información debidamente sistematizada, se inclina

a buscar prestamistas informales, como se puede observar en 4 de las 5 categorías determinadas (escépticos, displicentes, improvisados, endebles), apenas un 11% de los emprendedores categorizados como audaces, optaron por sistemas más formales de financiación.

Para muchos emprendedores, el crecimiento de sus negocios se convierte en una utopía, debido a la cantidad de recursos económicos que deben invertir para generar verdadera innovación y proporcionar valor agregado a los productos o servicios que se ofrecen. Sin embargo, contar con financiamiento para promover la actividad emprendedora y fortalecer a las pequeñas y medianas empresas en diversos aspectos en los que es fundamental para su éxito operativo, exige transparencia en la información administrativa, operativa y financiera del negocio para garantizar a los prestamistas el retorno de la inversión (Gómez-Prado et al., 2022).

5.2.2. Discusión

El financiamiento del emprendimiento varía en América Latina y depende de muchos factores, como el tamaño del mercado, la estabilidad económica y la cultura empresarial de cada país. En general, algunos de los países donde más se financia el emprendimiento son Brasil, México, Chile, Colombia y Argentina (Prieto-Sánchez & Merino, 2022). Estos países tienen una variedad de programas gubernamentales y privados que brindan apoyo financiero a los emprendedores, incluidos subsidios, préstamos, inversiones de capital y aceleradores de negocios. Además, estos países tienen ecosistemas empresariales maduros y un mayor acceso a inversores y mercados internacionales. Sin embargo, el emprendimiento también está creciendo en otros países de la región, como Perú, Costa Rica y Uruguay, que están realizando importantes esfuerzos para promover la innovación y el emprendimiento en sus economías (CEPAL, 2022).

En Ecuador, el financiamiento para el emprendimiento es un tema en constante evolución. En los últimos años se han desarrollado diversas iniciativas para apoyar el emprendimiento y facilitar el acceso a la financiación de los emprendedores. En este sentido, existen diferentes opciones de financiamiento como préstamos bancarios, fondos de inversión, aceleradoras de empresas y programas gubernamentales de apoyo al emprendimiento (Luna et al., 2021).

El acceso a la financiación sigue siendo un reto para muchos emprendedores, especialmente para aquellos que se encuentran en las primeras etapas de su negocio o con un perfil de mayor riesgo. Por ello, el gobierno ecuatoriano y diversas organizaciones privadas han trabajado en la creación de programas y fondos específicos para emprendedores con el fin de promover el desarrollo económico y la innovación en el país (Prieto-Sánchez & Merino, 2022).

El estudio que se comenta en este artículo de investigación se centra en la decisión de financiación de los emprendedores en América Latina, con especial foco en el Ecuador. A diferencia de los estudios que han analizado las decisiones de financiamiento en las organizaciones que cotizan en bolsa (Ahmad et al., 2021a), el tamaño de las empresas (Lin et al., 2020), la estructura de la jerarquía financiera (Oliner & Rudebusch, 1992), los usos de las redes sociales y los recursos externos en función del género (Manolova et al., 2006), las empresas tecnológicas (Elston & Audretsch, 2011), las pequeñas empresas y los prestamistas formales e informales (Nguyen & Luu, 2013), la información de los acreedores y las prácticas de inversión (Wang et al., 2019b) y, los tipos de financiamiento utilizados, externo, formal e informal (Nguyen & Canh, 2021); este recurso identifica los patrones que afectan la decisión de financiamiento de los emprendedores de fuentes de capital declaradas y las razones por las cuales deciden no solicitar créditos.

Un hallazgo clave del estudio está relacionado con la hipótesis H1 que sugería que las microempresas dependen principalmente de sus propios fondos como fuente de financiamiento. Los resultados de la investigación arrojan luz sobre esta hipótesis al revelar que una proporción significativa de microempresas en los conglomerados estudiados dependían de préstamos informales, y una gran cantidad de estos préstamos estaban relacionados con ahorros personales. Este hallazgo es consistente con la investigación realizada por Lasio y Zambrano (2015), quienes encontraron que una gran mayoría (94%) de los emprendedores en América Latina dependían de sus propios ahorros para financiar sus actividades, resultando que en Ecuador el porcentaje fue aún mayor, con 98% de los empresarios utilizando sus propios ahorros para financiar sus negocios.

Por lo tanto, los resultados de la investigación respaldan la hipótesis de que las microempresas dependen en gran medida de sus propios fondos, en particular de los ahorros personales como fuente de financiamiento. Es crucial señalar que los préstamos informales,

aunque técnicamente no se consideran “fondos propios”, a menudo están estrechamente vinculados a los ahorros personales y pueden representar una forma de autofinanciamiento para las microempresas. Estos hallazgos resaltan la importancia de las habilidades de gestión financiera personal para los microempresarios, así como la necesidad de políticas y programas que puedan ayudarlos a acceder a opciones de financiamiento formal para reducir su dependencia de fuentes de financiamiento informales.

Por otro lado, con respecto a la hipótesis H2, que sugería que las microempresas son altamente vulnerables y, como resultado, tienden a evitar tomar riesgos financieros, los hallazgos de la investigación arrojaron luz sobre esta hipótesis al revelar que una proporción significativa de microempresarios, particularmente los de los clústeres 1 (43%) y 2 (29%), mostraron una actitud escéptica hacia asumir riesgo financiero. Estos microempresarios expresaron temor por la carga de la deuda y los altos costos asociados con el financiamiento, quienes prefirieron reinvertir sus ganancias en lugar de tomar un crédito, ya sea porque no necesitaban financiación, porque esperaban mejores condiciones crediticias o deseaban alcanzar la madurez empresarial antes de asumir tales riesgos.

Los resultados respaldan la hipótesis de que las microempresas son vulnerables y tienden a evitar asumir riesgos financieros, particularmente en el contexto de los grupos 1 y 2. Las actitudes escépticas y esquivas de estos grupos hacia el riesgo financiero sugieren que las microempresas pueden no confiar en su capacidad para administrar la deuda y evitar comprometerse con obligaciones financieras a largo plazo. Además, su preferencia por reinvertir las ganancias sugiere un enfoque en las ganancias a corto plazo en lugar del crecimiento a largo plazo.

Los resultados destacan la necesidad de políticas y programas que puedan ayudar a los microempresarios a gestionar el riesgo y acceder a opciones de financiación asequibles. Tales iniciativas podrían incluir programas de educación financiera para ayudar a los microempresarios a comprender mejor el costo y los beneficios de las diferentes opciones de financiamiento, así como incentivos para que los prestamistas brinden condiciones crediticias más favorables a las microempresas. Al abordar las vulnerabilidades que enfrentan las microempresas y empoderarlas para asumir niveles manejables de riesgo financiero, los formuladores de políticas pueden ayudar a promover el crecimiento y el desarrollo de estos actores económicos cruciales.

Como resultado de la investigación, también es posible destacar que los patrones identificados como “audaces” en el clúster 3 (11%) representan el espíritu emprendedor caracterizado por una actitud frente al riesgo y denotan optimismo sobre las oportunidades que pueden surgir del fracaso. Este grupo de emprendedores constituye un segmento importante para la asignación de capital semilla y programas de fortalecimiento y crecimiento, ya que confían en los programas financieros de fortalecimiento y crecimiento, y tienen predisposición a asumir riesgos. Mientras que en el Clúster 5 (8%), con empresarios de patrones predominantemente “débiles”, compuesto en su mayoría por mujeres, el grupo denota limitaciones para acumular ahorros o generar antecedentes crediticios, lo que los hace poco atractivos para los prestamistas (Marlow & Patton, 2005). Este aspecto se corresponde con el hallazgo referido por Cliff (1998), cuya investigación expone que el tamaño máximo al que las mujeres prefieren expandir sus negocios es menor en relación con sus contrapartes masculinas. La figura de la mujer emprendedora se erige como representante del equilibrio entre la empresaria que dirige su negocio y la mujer encargada de proyectar a la familia como célula sobre la que se construye la sociedad, en este escenario, el gobierno ecuatoriano y las organizaciones no gubernamentales están ejecutando programas de desarrollo empresarial con enfoque de liderazgo y empoderamiento femenino, los cuales aún están en proceso y necesitan ser fortalecidos. Las características actuales de las pequeñas empresas inciden en la posibilidad de obtener financiamiento de fuentes formales por montos que pudieran ser representativos del mejoramiento de las capacidades productivas de las empresas. La información comercial representa una herramienta fundamental para que los inversionistas formales o prestamistas visualicen de manera más transparente el desempeño de cada organización y evalúen adecuadamente la reputación y experiencia de una firma.

Desde esta perspectiva, el enfoque de financiamiento tradicional está lejos de ser la respuesta que los emprendedores requieren actualmente para impulsar sus actividades, más aún cuando la gestión del riesgo de financiamiento de proyectos bajo asimetría de información es más frecuente en organizaciones pequeñas y les afecta directamente. La pandemia provocada por el COVID-19 exacerba las condiciones económicas, amenaza la estabilidad de los hogares y aumenta las desigualdades. Durante la segunda mitad de 2020, las repercusiones fueron mayores en las tasas de desempleo y participación en varios países de la región, especialmente en países como Ecuador, que se recuperaba de un terremoto. Al respecto, evaluaciones de

CEPAL y OIT anticipan un alto impacto de la pandemia en la actividad económica (CEPAL/OIT, 2020).

El establecimiento de políticas económicas encaminadas a promover el ahorro, la eficiencia en el manejo de los impuestos, así como la consolidación de un sistema financiero robusto con líneas de crédito amplias e incluyentes, destinadas a atender a los sectores más vulnerables, también son fundamentales para dotar de liquidez a pequeñas empresas, que pueden utilizar herramientas como indicadores financieros y no financieros para obtener información confiable, o en el establecimiento de certificaciones de calidad del sector privado, para reducir los niveles de asimetría y mejorar el acceso a fuentes de financiamiento (Minard, 2016).

La incorporación de programas de formación empresarial prácticos y sencillos centrados en el desarrollo de habilidades y la promoción de la colaboración entre los emprendedores y las empresas existentes es crucial. También es importante la simplificación de los procesos y requisitos para acceder al crédito. Los hallazgos de esta investigación destacan la necesidad de definir mejores líneas de crédito accesibles a emprendedores de todas las edades, así como generar mayores incentivos y beneficios fiscales para contribuir a la formalización y transparencia en la gestión empresarial.

Este estudio puede ser de interés para investigadores y profesionales de la administración pública o privada, que necesiten tomar decisiones para apoyar la gestión empresarial en etapas tempranas, promover la inserción de nuevas empresas en el mercado y fortalecer las existentes a través de una sociedad más participativa e incluyente.

5.3. Análisis de la influencia de las regulaciones gubernamentales en los ingresos de las emprendedoras.

De acuerdo con el objetivo del trabajo se propuso la construcción de un modelo Probit (Agostino et al., 2020) con diferentes constructos para evaluar el efecto de las políticas gubernamentales y las variables sociodemográficas sobre los ingresos de los emprendimientos. La hipótesis general planteada fue que las regulaciones gubernamentales influirán positivamente en su sostenibilidad económica (Figura 16). Para evaluar el modelo, se probaron seis hipótesis de investigación: tres hipótesis moduladoras relacionadas con factores

sociodemográficos, como el género (H1), el nivel de educación (H2) y la tasa de emprendimiento activo de los emprendedores (H3). En esta investigación, se analizaron tres hipótesis vinculadas a las regulaciones gubernamentales, desde H4 hasta H6, con el objetivo de comprender el impacto de las regulaciones gubernamentales en el desarrollo de las microempresas comerciales.

Hipótesis 1 (H1): Los emprendimientos liderados por mujeres son más vulnerables, y obtienen menores resultados económicos.

Hipótesis 2 (H2): El nivel de formación influye positivamente en los resultados económicos de los emprendimientos.

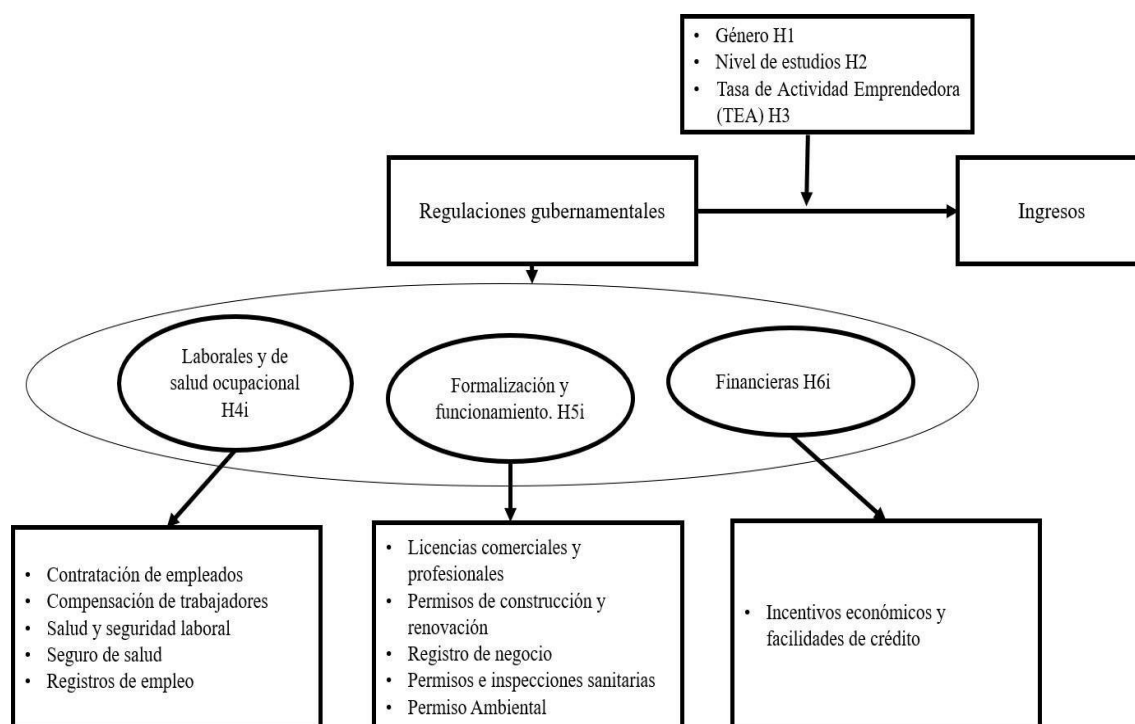
Hipótesis 3. (H3). La Tasa de Emprendimiento Activo influye positivamente en los resultados económicos empresariales.

Hipótesis 4. (H4_i) Las políticas laborales influyen positivamente en la sustentabilidad económica de las empresas. Desde $i=1$ hasta 5

Hipótesis 5 (H5_i) Las políticas de formalización y funcionamiento influyen positivamente en la sustentabilidad económica de las empresas. Desde $i=1$ hasta 5

Hipótesis 6 (H6). Las políticas de regulación financiera influyen positivamente en la sustentabilidad económica de las empresas.

Figura 16 Modelo teórico



Todo esto advirtiéndole que las regulaciones gubernamentales son reglas reales que definen los límites del comportamiento legal (Cummins, 2017) y que la sostenibilidad económica se refiere a la capacidad de una empresa para diagnosticar el entorno y comprender las necesidades de los clientes mejor que sus competidores (De-Pablos-Heredero et al., 2018). En este contexto, Rose (2002), advirtió sobre los efectos de las regulaciones gubernamentales en diferentes variables, como los precios, la regulación ambiental, de salud, de seguridad y de información. Los resultados de su investigación sugieren que la regulación no se puede entender simplemente como una intervención eficiente para corregir fallas en el mercado.

Siguiendo el enfoque proporcionado por De-Pablos-Heredero et al. (2020), en esta investigación se utilizó el total de ventas como una forma de visualizar los resultados de la actividad empresarial, entendiendo que la creación de valor y la rentabilidad son conceptos interconectados que no pueden separarse (Robertson et al., 2003) y que han sido considerados también por otros autores para analizar el rendimiento final de una empresa (Bonney et al., 2022; Shpak et al., 2016; Yi et al., 2019).

5.3.1. Resultados

Las particularidades de la muestra ayudaron a definir que el perfil descriptivo educativo del emprendedor típico en la región costera de Ecuador destaca un mayor porcentaje de emprendedores masculinos con estudios universitarios completos, mientras que tanto emprendimientos liderados por hombres como por mujeres, muestran predominancia en el nivel de educación secundaria.

Cuando se analiza la experiencia en la actividad o el tiempo de operación (más de 5 años), se halla que este factor es más predominante en los emprendimientos dirigidos por hombres. En lo que respecta a la formación específica en emprendimiento, también se observa una mayor presencia de esta capacitación en el caso de los emprendedores masculinos. De manera similar, los ingresos son significativamente más elevados en los emprendimientos liderados por hombres, superando los 2,601 dólares.

Los resultados del estudio muestran diferencias notables en aspectos clave entre los emprendimientos liderados por hombres y aquellos dirigidos por mujeres. Sin embargo, es crucial destacar que ambos grupos, hombres y mujeres, enfrentan retos en cuanto a la sostenibilidad y el crecimiento de sus negocios. Con el objetivo de entender mejor el rol del gobierno y su influencia a través de la normativa vigente, se analizaron los datos obtenidos en la encuesta utilizando el modelo Probit. Este análisis busca proporcionar recomendaciones específicas que puedan ser útiles en la formulación de políticas activas. Un enfoque particular se pone en los emprendimientos liderados por mujeres, con el fin de apoyar su desarrollo y fortalecimiento en el entorno empresarial.

Tabla 28 Descripción específica de las variables utilizadas

Variables	Código	Descripción
<i>Regulaciones laborales</i>		
Contratación de empleados	J281	Normativas emitidas por el gobierno en relación con el proceso de selección y establecimiento entre la empresa y un individuo para ocupar una vacante.
Compensación de trabajadores	J282	Hace referencia a los pagos y beneficios económicos que una empresa proporciona a sus empleados a cambio de su trabajo.

Salud y seguridad laboral	J283	Medidas y políticas implementadas para garantizar la protección de salud y seguridad de los empleados en el lugar de trabajo.
Seguro de salud	J284	Cobertura financiera sobre costos de atención médica hacia el empleado.
Registros de empleo	J285	Documentación y registros que la empresa lleva para la gestión del talento humano.

Regulaciones de formalización y funcionamiento

Licencias comerciales y profesionales	J286	Permisos gubernamentales que permite el funcionamiento y realización de una determinada actividad comercial.
Permisos de construcción y renovación	J287	Permisos requeridos por la administración pública para construir o renovar determinada área.
Registro de negocio	J288	Reconocimiento legal y operativo para funcionar de manera oficial.
Permisos e inspecciones sanitarias	J289	Permisos y controles sanitarios relacionados con la protección de la salud del consumidor.
Permiso Ambiental	J2810	Autorización para realizar actividades que pudieran tener impacto ambiental.

Regulaciones financieras

Regulaciones financieras	J2811	Leyes, normativas o políticas destinadas a impulsar el desarrollo empresarial a través de programas de apoyo, así como regular actividades financieras de empresas e individuos.
--------------------------	-------	--

Nota: Elaborado utilizando las variables de la encuesta realizada en el marco de esta investigación

La Tabla 29 presenta los valores medios de cada variable y compara las puntuaciones obtenidas por las mujeres con el conjunto total de la muestra. Al analizar estos datos, se destacan diferencias significativas en el caso de las variables sociodemográficas, específicamente en Educación primaria e Ingresos totales. Asimismo, en lo que respecta a las políticas sectoriales, se observan divergencias notables en las variables J282, J286 y J2811.

En contraste, las puntuaciones muestran una similitud notable en el resto de las variables, lo que refleja la proporción y semejanza de los valores entre las mujeres y el total de la muestra. Este hallazgo resulta fundamental para avanzar en la construcción del modelo, ya que disminuye la posibilidad de distorsiones originadas por las variables sociodemográficas.

Tabla 29 Principales estadísticas de la muestra

Variable		Todos (Mean±SD) (n=1033)	Mujeres (Mean±SD) (n=432)
Nivel de educación	Primaria	0.152±0.359	0.164±0.371
	Secundaria	0.574±0.495	0.556±0.497
	Universitaria	0.266±0.442	0.268±0.444
Tiempo de operación del negocio	Menos de un año	0.135±0.342	0.143±0.351
	De 1 a 2 años	0.095±0.293	0.088±0.283
	De 2 a 5 años	0.205±0.404	0.218±0.413
	Más de 5 años	0.564±0.496	0.551±0.498
	Capacitación en emprendimiento	0.603±0.489	0.604±0.490
	Ingresos	3.700±3.550	3.146±3.159
Políticas gubernamentales			
	Contratación de empleados (J281)	3.384±0.868	3.306±0.869
	Compensación de trabajadores (J282)	3.253±0.780	3.167±0.797
	Salud y seguridad laboral (J283)	3.483±0.819	3.470±0.839
	Seguro de salud (J284)	3.459±0.832	3.447±0.871
	Registros de empleo (J285)	3.320±0.757	3.308±0.771
	Licencias comerciales y profesionales (J286)	3.397±0.828	3.417±0.816
	Permisos de construcción y renovación (J287)	3.165±0.728	3.171±0.700
	Registro de negocio (J288)	3.444±0.891	3.456±0.882
	Permisos e inspecciones sanitarias (J289)	3.452±0.868	3.486±0.880
	Permiso Ambiental (J2810)	3.430±0.850	3.463±0.869
	Regulaciones financieras (J2811)	3.104±0.975	3.072±1.029

Nota: Elaborado utilizando las variables y datos obtenidos de la encuesta realizada en el marco de esta investigación

En la Tabla 28, se exhiben los resultados del modelo aplicado al conjunto completo de datos, mientras que en la Tabla 29 se ha realizado una estimación específica del modelo para la submuestra de mujeres. Después de llevar a cabo una prueba para evaluar la normalidad de

los residuos y observar que los valores p superan el umbral de 0.01, se concluye que los residuos se distribuyen de manera normal, lo que respalda la robustez del análisis.

Es importante señalar que los coeficientes presentados en las Tablas 28 y 29 no expresan directamente las probabilidades, sino que indican la dirección o tendencia de estas probabilidades en relación con las variables consideradas en el modelo. Para calcular las probabilidades precisas, es necesario consultar una tabla de probabilidades correspondiente a la distribución normal.

En la Tabla 30, proporcionamos los valores absolutos de las probabilidades asociadas a cada variable significativa, lo que contribuye a una mejor comprensión de la relación entre las variables y los resultados del modelo.

Tabla 30 *Estimación del modelo Probit a toda la muestra.*

Variable	Coefficiente	Error Std.	z	p-valor	
Género	-0.303176	0.0700498	-4.328	<0.0001	***
Primaria	-0.614247	0.117956	-5.207	<0.0001	***
Secundaria	-0.209165	0.0797144	-2.624	0.0087	***
1 año de funcionamiento	-0.134015	0.116805	-1.147	0.2512	
2 años de funcionamiento	-0.363960	0.121225	-3.002	0.0027	***
5 años de funcionamiento	-0.0699396	0.0830207	-0.842 4	0.3995	
Formación en emprendimiento	-0.0842802	0.0707307	-1.192	0.2334	
J281	0.316687	0.0568984	5.566	<0.0001	***
J282	-0.0393759	0.0725415	-0.542 8	0.5873	
J283	-0.119713	0.0715159	-1.674	0.0941	*
J284	0.0349175	0.0692383	0.5043	0.6140	
J285	-0.101287	0.0690636	-1.467	0.1425	
J286	0.0680551	0.0608298	1.119	0.2632	
J287	-0.0281895	0.0675294	-0.417 4	0.6764	
J288	0.0827318	0.0530360	1.560	0.1188	
J289	-0.00730003	0.0724279	-0.100 8	0.9197	
J2810	-0.142639	0.0753026	-1.894	0.0582	*
J2811	0.268963	0.0515033	5.222	<0.0001	***
Mean variable dependiente	3.699903	S.D. variable dependiente		3.549616	
Logística de probabilidad	-1901.523	Criterio Akaike		3861.046	

Criterio Schwarz	4004.313	Hannan-Quinn	3915.412
Hipótesis Nula: el error se distribuye normalmente			
Test estadístico: Chi-cuadrado (2) = 0.982037			
Con asintótico p-value = 0.612003			

Nota: Análisis realizado utilizando la metodología Probit, aplicada a las variables investigadas en este estudio.

En el Modelo Probit I, que se presenta en la Tabla 30, se ha examinado el impacto de diversas variables en los ingresos totales de la exploración. Entre las variables sociodemográficas, género, educación primaria, educación secundaria y la Tasa de Actividad Emprendedora, han demostrado tener una influencia negativa considerable en los ingresos generados por la actividad. En cuanto a las políticas gubernamentales, la contratación de empleados (J281) y las regulaciones financieras (J2811) han mostrado niveles significativamente positivos de asociación con los ingresos, indicando que estas políticas tienen un impacto favorable. Por otro lado, las regulaciones relacionadas con la salud y seguridad laboral (J283) y las regulaciones ambientales (J2810) han demostrado efectos significativos, pero con signos negativos, lo que implica que están asociadas a una disminución en los niveles de ingresos de la exploración.

En el Modelo Probit II, desarrollado específicamente para mujeres y detallado en la Tabla 31, se han analizado variables sociodemográficas similares a las del modelo anterior, que han mostrado la misma dirección de influencia y niveles de significación más robustos, como género, educación primaria, educación secundaria y dos años de Tasa de Actividad Emprendedora. En cuanto a las políticas sectoriales, la contratación de empleados (J281) y el registro del negocio (J288) han exhibido diferencias significativas con signo positivo, lo que sugiere un impacto favorable en los ingresos de la actividad. No obstante, las políticas relacionadas con los permisos ambientales (J2810) han revelado diferencias significativas, pero con signo negativo, indicando que estas políticas están asociadas con una disminución de los niveles de ingresos.

Estos hallazgos ofrecen una visión más completa de cómo factores sociodemográficos y políticas gubernamentales afectan los ingresos en el contexto de emprendimientos, tanto en el conjunto de datos como en el análisis específico centrado en las mujeres emprendedoras.

Tabla 31 Estimaciones que distinguen efectos para las mujeres.

	<i>Coefficient</i>	<i>Error Std.</i>	<i>Z</i>	<i>p-valor</i>	
Género	-1.46711	0.367927	-3.987	<0.0001	***
Primaria	-0.642837	0.118798	-5.411	<0.0001	***
Secundaria	-0.207495	0.078482	-2.644	0.0082	***
1 año de funcionamiento	-0.0694125	0.117077	-0.5929	0.5533	
2 años de funcionamiento	-0.314197	0.118611	-2.649	0.0081	***
5 años de funcionamiento	-0.0308535	0.082162 1	-0.3755	0.7073	
Formación en emprendimiento	-0.0763027	0.069594 7	-1.096	0.2729	
g_J281	0.200479	0.087368 0	2.295	0.0218	**
g_J282	0.112273	0.112940	0.9941	0.3202	
g_J283	-0.158861	0.117192	-1.356	0.1752	
g_J284	-0.00698860	0.103570	-0.06748	0.9462	
g_J285	-0.0817775	0.108796	-0.7517	0.4523	
g_J286	0.0770362	0.092341 5	0.8343	0.4041	
g_J287	0.0228028	0.111686	0.2042	0.8382	
g_J288	0.163601	0.081205 2	2.015	0.0439	**
g_J289	0.109180	0.090375 1	1.208	0.2270	
g_J2810	-0.177312	0.102074	-1.737	0.0824	*
g_J2811	0.0853048	0.069847 1	1.221	0.2220	
Mean variable dependiente	3.699903	S.D. variable dependiente		3.549616	
Logística de probabilidad	-1942.047	Criterio Akaike		3942.094	
Criterio Schwarz	4085.360	Hannan-Quinn		3996.459	
Prueba de normalidad de residuo - Hipótesis Nula: el error se distribuye normalmente Test estadístico: Chi-cuadrado (2) = 0.0490493 Con asintótico p-value = 0.975774					

Nota: Análisis realizado utilizando la metodología Probit, aplicada a las variables investigadas en este estudio.

5.3.2. Discusión

Según Rodríguez-León (2022), el emprendimiento femenino puede ser una forma de reducir el desempleo y mejorar los ingresos familiares, lo cual concuerda con la presencia

significativa de mujeres emprendedoras en el estudio. De acuerdo con Lasio et. al.(2020) , el nivel de educación es importante para la creación o crecimiento de los emprendimientos, lo que es resaltado por Figueroa & Bustillos (2020), para quienes el acceso a la educación, la participación en organizaciones profesionales y las oportunidades de establecer redes pueden mejorar las oportunidades de liderazgo para las mujeres en empresas ecuatorianas. No obstante, los resultados muestran que el nivel de formación es bajo en general en los pequeños emprendimientos de la Costa de Manabí, situación que se acentúa aún más en los emprendimientos de mujeres que con mayor lentitud se fueron incorporando a sus actividades económicas luego de la pandemia (CEPAL, 2021a).

De acuerdo con Delgado et al (2020), las mujeres emprendedoras en Ecuador tienden a iniciar negocios por necesidad y enfrentan desventajas en comparación con los hombres. Esto puede explicar algunas de las disparidades observadas en el análisis descriptivo, como la menor participación de las mujeres en programas de formación emprendedora.

En cuanto a la Tasa de Actividad Emprendedora, según Amaya et al (2023) el Ecuador pasó del 19,12% en el 2010 al 33,6% en el 2019, mostrando que, si bien existe un involucramiento activo de las mujeres en las actividades de emprendimiento, existen bajos niveles de negocios establecidos. En el estudio los resultados también mostraron que las mujeres reportan una TEA de 6% inferior a la de los hombres (7,6) con un nivel bastante bajo de sostenibilidad de sus negocios (23%) en relación con sus homólogos varones (33,4%).

Probablemente *ser mujer penaliza en los resultados* (Pedrero-Nieto, 2009), es decir, los emprendimientos liderados por mujeres mostraron menores resultados, menor tasa de supervivencia y aumento en la informalidad de la actividad (no registrada oficialmente), lo que aumenta la vulnerabilidad de los emprendimientos femeninos.

Debido al estatus social desfavorable, en el ámbito empresarial las mujeres enfrentan mayores obstáculos que los hombres (Bauer et al., 2011), lo que afecta la posibilidad de crecimiento o proyección económica a largo plazo de sus emprendimientos (Klapper & Parker, 2011b), lo cual destaca la importancia de comprender el contexto social del emprendimiento femenino en Ecuador, para ayudar a identificar y abordar las barreras y desafíos específicos que afrontan (Amaya et al., 2023; Chávez et al., 2018).

A medida que se examinan las disparidades de género se hace más necesario puntualizar la participación de las regulaciones gubernamentales en el contexto del emprendimiento y

profundizar en cómo estos factores están interconectados con los ingresos. Precisamente, Al relacionar las regulaciones gubernamentales con los resultados empresariales, aparecen políticas generales y otras vinculadas de modo específico con las mujeres.

A las políticas seleccionadas por el modelo Probit se les calculó la probabilidad que favorece priorizar su implementación. En la Tabla 32 se muestra la probabilidad con la que actúa cada variable en ambos modelos, delimitando diferentes estrategias:

- Estrategia global: actuar sobre las variables de formación secundaria, y la mejora de la TEA. Respecto a las políticas sectoriales, actuar en primer término sobre los efectos negativos de las regulaciones de seguridad laboral (J283) y las regulaciones ambientales (J2810). En una segunda etapa sobre la mejora de las regulaciones laborales (J281) y las regulaciones financieras (J2811).
- En el caso de diseñar una estrategia específica para mujeres habría que incidir en las variables sociales ligadas a la mejora de la formación tanto general como específica y en la tasa de supervivencia. Respecto a las políticas sectoriales habría que comenzar mejorando las regulaciones laborales (J281), incrementar la formalización de los emprendimientos (J288) y las regulaciones ambientales (J2811). En ambos casos amortiguando los efectos adversos.

Tabla 32 Probabilidad de cada variable

Probabilidades	Modelo 1 (Toda la muestra)	Modelo 2 (Mujeres)
Género	0.37828	0.06552
Primaria	0.27093	0.27093
Secundaria	0.41683	0.41683
1 año de funcionamiento	No significativa	No significativa
2 años de funcionamiento	0.3409	0.37828
5 años de funcionamiento	0.37828	0.41683
Formación en emprendimiento	No significativa	No significativa
Género	No significativa	No significativa
Primaria	No significativa	No significativa
J281	0.37828	0.41683
J282	No significativa	No significativa

J283	0.4562	No significativa
J284	No significativa	No significativa
J285	No significativa	No significativa
J286	No significativa	No significativa
J287	No significativa	No significativa
J288	No significativa	0.4562
J289	No significativa	No significativa
J2810	0.4562	0.4562
J2811	0.37828	No significativa

Nota: Análisis realizado utilizando la metodología Probit, aplicada a las variables investigadas en este estudio.

Mejorar las regulaciones laborales implica implementar cambios y reformas en las leyes y políticas relacionadas con el ámbito laboral, con el objetivo de brindar mejores condiciones de trabajo, proteger los derechos de las trabajadoras y fomentar la equidad en el empleo. Según Monesterolo (2020), fortalecer las leyes y regulaciones que protegen los derechos laborales, como el salario mínimo, las horas de trabajo, la seguridad en el trabajo y los beneficios sociales es fundamental para asegurar que las trabajadoras tengan condiciones laborales justas y seguras.

Es necesario implementar políticas y medidas que promuevan la conciliación entre el trabajo y la vida personal de las empleadas. Según Peran (2019), esto puede incluir horarios flexibles, licencias parentales remuneradas, programas de cuidado infantil y opciones de trabajo desde casa. La conciliación laboral, según Martin (Martin et al., 2011), puede mejorar la calidad de vida de las mujeres trabajadoras y aumentar su productividad.

Por otro lado, promover la formalización de los emprendimientos liderados por mujeres implica impulsar el registro oficial y el cumplimiento de regulaciones legales y fiscales. Según Ruíz (2022), la formalización ayuda a proteger los derechos de las emprendedoras, facilita el acceso a servicios financieros y promueve un entorno empresarial más justo y equitativo.

En cuanto a las normas y regulaciones de protección al medio ambiente, no solo se trata de abordar el aspecto meramente normativo, sino de promover una conciencia social hacia el uso sostenible de los recursos naturales, la gestión de residuos y la reducción de emisiones contaminantes. Según Zhou (2023), mejorar las regulaciones ambientales contribuye a

preservar los recursos naturales, reducir el impacto ambiental y promover un desarrollo económico más sostenible.

Estos hallazgos respaldan la importancia de promover la igualdad de oportunidades y el acceso a recursos para fortalecer el emprendimiento liderado por mujeres en Ecuador (Flores-Novelo et al., 2021). Asimismo, subrayan la necesidad de continuar investigando y profundizando en el contexto social y las condiciones que afectan a las mujeres emprendedoras en el país.

CONCLUSIONES

Capítulo VI. Conclusiones

6.1. Respecto a la revisión de la literatura

La revisión bibliométrica, basada en registros temporales, geográficos y de impacto disponibles en Web of Science, proporciona una perspectiva clara sobre las líneas de investigación que han surgido en el ámbito del emprendimiento femenino desde la primera investigación realizada en 1975 hasta la actualidad. En contraposición al análisis de autores clásicos, conocido como H-Classics y basado en el conocimiento del índice H, esta revisión ha permitido identificar temas y direcciones de investigación altamente citados.

Las contribuciones científicas se han centrado en diversas áreas, incluyendo la exploración de las intenciones de las mujeres emprendedoras (Hughes et al., 2012), la caracterización de las mujeres emprendedoras (Fagenson, 1993), el estudio de cómo fundamentan sus decisiones y aplican estrategias competitivas en sus negocios (Bruni et al., 2004), la identificación de cualidades, habilidades y valores que las distinguen o, en ocasiones, las limitan en comparación con sus contrapartes masculinas (Weiler & Bernasek, 2001). Además, se ha investigado la influencia de barreras y modelos mentales preconcebidos en el acceso al apoyo financiero para las mujeres emprendedoras (Baron et al., 2001), así como cómo las mujeres equilibran las demandas de la familia, los negocios y su desarrollo personal (Powell & Eddleston, 2013). En la mayoría de los casos los investigadores optaron por emplear métodos empíricos, estudios de casos o revisión de literatura para abordar estos temas y cuestiones relacionadas con el emprendimiento femenino.

Los resultados también indican que países como Estados Unidos y el Reino Unido muestran un interés más significativo en profundizar en las contribuciones al emprendimiento de género. Sin embargo, es crucial destacar que, aunque la bibliometría sitúa a España como el tercer país con mayor producción literaria en este campo, el enfoque H-Core coloca a Canadá en la misma posición debido a autores cuyas obras son consideradas clásicas. Esto plantea una cuestión importante sobre la versatilidad de los temas y las metodologías en relación con los cambios en los patrones de citación a lo largo del tiempo. Este fenómeno se ilustra claramente en el estudio de Santos et al. (2018), que identificó a Canadá como el tercer país científicamente más productivo en 2016, mientras que el análisis bibliométrico realizado en 2018 reveló una recuperación de España e India, que ocuparon el tercer y cuarto lugar en publicaciones, superando a Canadá.

Los documentos analizados mediante bibliometría y el enfoque H-Core han permitido identificar áreas de interés comunes, como las diferencias de género, las características étnicas, los aspectos psicológicos y cognitivos de los emprendedores, el financiamiento, la influencia de la familia, las redes de contacto y las políticas públicas. No obstante, es relevante señalar que el campo del emprendimiento femenino también abarca temas que no han sido investigados a fondo, como el aprendizaje social, el capital humano y las influencias ambientales y tecnológicas (Lerner et al., 1997).

Entre las limitaciones que este estudio revela se encuentra el hecho de que el número de artículos publicados por una revista no siempre refleja su impacto real en la comunidad científica. La profundidad del contenido, la calidad de los artículos y la utilidad en relación con el número de publicaciones no siempre son fáciles de determinar. Los resultados ofrecen una visión de la situación actual, pero es importante reconocer que estos resultados pueden cambiar con el tiempo, especialmente en el caso de las publicaciones más recientes de los últimos dos años, que aún pueden experimentar un crecimiento significativo. Además, este estudio se centra en un campo específico, es decir, negocios, administración y economía, lo que abre la puerta a futuras investigaciones y la identificación de factores clave que influyen en el impacto de las publicaciones.

El carácter descriptivo de la bibliometría ofrece un acercamiento para conocer la evolución literaria en el ámbito de emprendimiento femenino. Sus resultados pueden servir como base para estudios comparativos presentes y futuros o la generación de nuevas variantes, en función de los patrones de búsqueda utilizados, las citas de autores y la variabilidad de los temas en este campo en constante evolución.

6.2. Respecto a los patrones de comportamiento que inciden la decisión de financiación.

Se empleó el análisis de clases latentes para analizar cómo las microempresas en la zona costera de Ecuador adoptan el financiamiento. La mayoría de los empresarios (70%) utilizan sus propios fondos como fuente principal de financiamiento, mostrando una aversión y vulnerabilidad hacia el financiamiento externo formal.

Se identificaron cinco patrones de comportamiento: Grupo 1 (43%) - "Escépticos": No mostraban interés en aprender sobre financiamiento privado y dependían únicamente de sus

ahorros personales. Grupo 2 (29%) - "Displicentes": Conocían las opciones de financiamiento disponibles, pero preferían mantener sus finanzas personales y comerciales separadas. Grupo 3 (11%) - "Audaces": Estaban dispuestos a asumir riesgos financieros y utilizaban prendas, préstamos comerciales, préstamos hipotecarios o programas gubernamentales. Grupo 4 (9%) - "Improvisados": Tenían recursos limitados y poca experiencia en el mercado, no estaban interesados en aprender y se limitaban a sobrevivir con sus ingresos diarios. Grupo 5 (8%) - "Débiles": Iniciaron su negocio por necesidad, no pudieron solicitar un préstamo y esperaban ganar experiencia con el tiempo.

Identificar estos patrones ayuda a comprender las limitaciones del enfoque financiero tradicional, que no proporciona el apoyo necesario para que los emprendedores hagan crecer sus negocios. Esto es especialmente relevante cuando la gestión de riesgos financieros en proyectos con asimetría de información afecta directamente a las pequeñas organizaciones, haciéndolas más vulnerables y desconfiadas de las opciones de préstamo formales. Justamente uno de los perfiles más vulnerables está integrado en su mayoría por mujeres, cuya data permite visualizar a emprendedoras con estudios académicos secundarios y universitarios, con un número aceptable de clientes, pero con limitaciones para poder acceder a cualquier tipo de financiación formal por no ser sujetos de crédito y con emprendimientos con poca o ninguna innovación.

En esta investigación, las implicaciones políticas relacionadas con el financiamiento, la capacitación y el entorno emprendedor son relevantes. Para el gobierno ecuatoriano, estos hallazgos pueden guiar la formulación de políticas y programas de apoyo a emprendedores y empresas. Se sugiere diseñar programas de financiamiento y formación empresarial accesibles a emprendedores de diferentes perfiles. Fomentar la colaboración entre empresarios y empresas existentes es fundamental.

Para organizaciones no gubernamentales que ofrecen programas de formación empresarial en Ecuador, las implicaciones son igualmente importantes. Deben enfocarse en desarrollar habilidades prácticas y promover la colaboración entre empresarios y empresas existentes para abordar necesidades específicas.

La educación financiera es necesaria para saber a qué área de la organización inyectar los recursos, por lo que debe ser constante, además de brindar apertura a otras opciones de financiación como *crowdfunding*, *lending* y *factoring*, *business angels*, capital de riesgo, que

además de los medios tradicionales, son opciones para incorporar recursos a la actividad económica de la organización.

En relación con las limitaciones inherentes al estudio, es importante destacar que la metodología se basa en encuestas, lo que potencialmente introduce la posibilidad de errores de respuesta y sesgos en los datos recopilados. Además, es relevante mencionar que este análisis se enfoca exclusivamente en pequeñas empresas, lo que implica que factores macroeconómicos o de la industria no se han tenido en cuenta en el análisis, lo que podría sugerir la realización de investigaciones adicionales que permitan evaluar la aplicabilidad de estos hallazgos en otros contextos y considerando un espectro más amplio de variables, para contribuir a una comprensión más completa y precisa de los factores que influyen en el ámbito de las pequeñas empresas.

6.3. Respeto a las regulaciones gubernamentales que inciden en los ingresos de las emprendedoras.

Los resultados del análisis descriptivo resaltan diferencias notables entre los emprendimientos comerciales dirigidos por hombres y mujeres en la provincia de Manabí, Ecuador. En lo que respecta al nivel educativo, se observa que un mayor porcentaje de emprendedores masculinos ha alcanzado la educación universitaria en comparación con sus contrapartes femeninas. No obstante, es importante señalar que la gran mayoría de emprendimientos, tanto liderados por hombres como por mujeres, se han limitado a niveles de educación secundaria.

Tanto hombres como mujeres enfrentan obstáculos en términos de acceso a programas de formación emprendedora y en la generación de ingresos equitativos. Esto subraya la imperante necesidad de promover igualdad de oportunidades y brindar un sólido respaldo a las mujeres emprendedoras, especialmente en áreas como la formación y capacitación empresarial, así como en la mejora de sus ingresos.

El análisis también revela que los emprendimientos liderados por hombres muestran una mayor duración en el tiempo, lo que refleja su capacidad de sostenibilidad y crecimiento en comparación con los negocios liderados por mujeres. Lo mismo ocurre en el ámbito de los ingresos, donde los hombres presentan ingresos superiores a 2,601 dólares, mientras que las mujeres tienen ingresos inferiores.

En los modelos Probit, se identifican políticas sectoriales que ejercen una influencia significativa en los ingresos de los emprendimientos. La contratación de empleados y las regulaciones financieras tienen efectos positivos y significativos en los ingresos, mientras que las regulaciones de salud y seguridad laboral, y las regulaciones ambientales generan impactos negativos. Estos patrones se mantienen en el modelo Probit 2, con algunas diferencias en los niveles de significación.

Es importante destacar que cuestiones relacionadas con la formalización de los emprendimientos presentan oportunidades para mejorar los ingresos, evitando así asimetrías de información que puedan surgir de la informalidad y afectar el acceso a fuentes formales de financiación, lo que podría fortalecer los negocios.

Entre las limitaciones de esta investigación se puede precisar que, aunque se han considerado varias variables en el análisis Probit, es posible que existan otras no incluidas en el modelo que puedan influir en los resultados. Además, los hallazgos pueden no ser generalizables a otros períodos debido a la especificidad de los datos recopilados.

BIBLIOGRAFÍA

7. BIBLIOGRAFÍA

- Abd El Basset, F., Bell, R., & Al Kharusi, B. (2022). Reducing barriers to female entrepreneurship in Oman: does family matter? *Journal of Enterprising Communities*. <https://doi.org/10.1108/JEC-01-2022-0009>
- Acharya, A. S., Prakash, A., Saxena, P., & Nigam, A. (2013). Sampling: why and how of it? *Indian Journal of Medical Specialities*, 4(2). <https://doi.org/10.7713/ijms.2013.0032>
- Acs, Z., & Audretsch, D. (2010). *Handbook of entrepreneurship research: An interdisciplinary survey and introduction*. Springer.
- Acs, Z., & Varga, A. (2005). Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24, 323–334.
- Afonasova, M. A. (2018). Digital transformation of the entrepreneurship: Challenges and prospects. *Journal of Entrepreneurship Education*, 21(2S).
- Agarwal, S., & Lenka, U. (2016). An exploratory study on the development of women entrepreneurs: Indian cases. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 18(2). <https://doi.org/10.1108/JRME-04-2015-0024>
- Agostino, M., Nifo, A., Trivieri, F., & Vecchione, G. (2020). Rule of law and regulatory quality as drivers of entrepreneurship. *Regional Studies*, 54(6), 814–826. <https://doi.org/10.1080/00343404.2019.1648785>
- Agrawal, A., Gandhi, P., & Khare, P. (2023). Women empowerment through entrepreneurship: case study of a social entrepreneurial intervention in rural India. *International Journal of Organizational Analysis*, 31(4), 1122–1142. <https://doi.org/10.1108/IJOA-03-2021-2659>
- Aguirre, R. (2019). *Parte I Uso del tiempo y desigualdades de género en el trabajo no remunerado*, 23. (1a Edición).
- Ahl, H., & Marlow, S. (2012). Exploring the dynamics of gender, feminism and entrepreneurship: Advancing debate to escape a dead end? *Organization*, 19(5). <https://doi.org/10.1177/1350508412448695>
- Ahl, H., Nelson, T., & Bourne, K. A. (2010). The paradox of gender equality: an entrepreneurial case study from Sweden. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2(1), 10–26. <https://doi.org/10.1108/17566261011026529>
- Ahmad, M. M., Hunjra, A. I., Islam, F., & Zureigat, Q. (2021a). Does asymmetric information affect firm's financing decisions? *International Journal of Emerging Markets*. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-01-2021-0086>
- Ahmad, M. M., Hunjra, A. I., Islam, F., & Zureigat, Q. (2021b). Does asymmetric information affect firm's financing decisions?. . *International Journal of Emerging Markets*.
- Ahmed, Z., Ahmed, M. N. Q., Hussain, A. H. M. B., Alam, R., Ambinakudige, S., Kamal, M. M., & Chowdhury, M. A. (2023). Do Socio-demographic Factors Influence Water-fetching Practices? Evidence from the Southwestern Coastal Region of Bangladesh. *Society and Natural Resources*, 36(12), 1491–1509. <https://doi.org/10.1080/08941920.2023.2234872>

- Aidis, R., & Weeks, J. (2016). Mapping the gendered ecosystem: The evolution of measurement tools for comparative high-impact female entrepreneur development. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 8(4), 330–352. <https://doi.org/10.1108/IJGE-12-2015-0044>
- Akehurst, G., Simarro, E., & Mas-Tur, A. (2012). Women entrepreneurship in small service firms: Motivations, barriers and performance. *Service Industries Journal*, 32(15), 2489–2505. <https://doi.org/10.1080/02642069.2012.677834>
- Albort-Morant, G., Leal-Rodríguez, A. L., Fernández-Rodríguez, V., & Ariza-Montes, A. (2018). Assessing the origins, evolution and prospects of the literature on dynamic capabilities: A bibliometric analysis. *European Research on Management and Business Economics*, 24(1). <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.06.004>
- Alfred, M. V., Ray, S. M., & Johnson, M. A. (2019). Advancing Women of Color in STEM: An Imperative for U.S. Global Competitiveness. *Advances in Developing Human Resources*, 21(1), 114–132. <https://doi.org/10.1177/1523422318814551>
- Allonca Suárez, A. (2023). La innovación social: una revisión de la literatura [Universidad de Oviedo]. In *Universidad de Oviedo*. <https://hdl.handle.net/10651/69221>
- Alonso-Almeida, M., Perramon, J., & Bagur-Femenias, L. (2017). Leadership styles and corporate social responsibility management: Analysis from a gender perspective. *Business Ethics*, 26(2). <https://doi.org/10.1111/beer.12139>
- Amaya, A., Samaniego, A., & Lasio, V. (2023). *Oportunidades y desafíos del ecosistema de emprendimiento femenino en Ecuador*. https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2023/01/emprendimiento_femenino_ecuador.pdf
- Añaños, K., Ruiz, M., & Rodríguez, J. (2023). El derecho humano al agua en la Franja de Gaza (Palestina), desde una perspectiva de género y en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. *Agua y Territorio*, 21, 53–68. <https://doi.org/10.17561/AT.21.6503>
- Anggadwita, G., Luturlean, B. S., Ramadani, V., & Ratten, V. (2017). Socio-cultural environments and emerging economy entrepreneurship women entrepreneurs in Indonesia. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 9(1). <https://doi.org/10.1108/JEEE-03-2016-0011>
- Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E., & Mero, N. P. (2000). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business Venturing*, 15(3). [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00012-3](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00012-3)
- Araque, W., Hidalgo, R., & Rivera, J. (2022). Small and medium-sized enterprises in Ecuador: Evolution and Challenges. *Journal of Evolutionary Studies in Business*, 7(1), 121–165. <https://doi.org/doi.org/10.1344/jesb2022.1.j101>
- Armuña, C., Ramos, S., Juan, J., Feijóo, C., & Arenal, A. (2020). From stand-up to start-up: exploring entrepreneurship competences and STEM women's intention. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(1), 69–92. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00627-z>
- Arnold, G. (2015). Street-level policy entrepreneurship. *Public Management Review*, 17(3), 307–327. <https://doi.org/10.1080/14719037.2013.806577>
- Arora, S., & Patro, A. (2021). Inclusivity and empowerment—Grow and let grow. *Global Business and Organizational Excellence*, 41(1), 21–30. <https://doi.org/10.1002/joe.22136>

- Avellán, N., & Avellán, B. (2018). Las mujeres en el ámbito laboral y su empoderamiento en el liderazgo empresarial. *Res Non Verba*, 8(2), 177–192. <https://biblat.unam.mx/hevila/ResnonverbaGuayaquil/2018/vol8/no2/10.pdf>
- Balkin, D. B., Treviño, L. J., & Straub, C. (2022). The effect of gender inequities in the classroom and beyond in U.S. business schools. *Journal of Management Education*, 46(3), 582–606. <https://doi.org/10.1177/10525629211045604>
- Baron, R. A., Markman, G. D., & Hirska, A. (2001). Perceptions of women and men as entrepreneurs: Evidence for differential effects of attributional augmenting. *Journal of Applied Psychology*, 86(5). <https://doi.org/10.1037/0021-9010.86.5.923>
- Barrett, M. (2014). Revisiting women’s entrepreneurship: Insights from the family-firm context and radical subjectivist economics. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 6(3), 231–254. <https://doi.org/10.1108/IJGE-09-2012-0037>
- Bauer, S., Finnegan, G., & Haspels, N. (2011). *Género y emprendimiento: guía de formación para mujeres empresarias: paquete de formación y herramientas*. International Labour Office (ILO), Subregional Office for Central America.
- Becker-Blease, J. R., & Sohl, J. E. (2007). Do women-owned businesses have equal access to angel capital? *Journal of Business Venturing*, 22(4), 503–521. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.06.003>
- Berardi, M. (2011). Credit rationing in markets with imperfect information. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1010965>
- Berger, A., & Frame, W. (2006). Small business credit scoring and credit availability. In *Journal of Small Business Management*. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/101032/1/wp0510.pdf>
- Berlin, K., Parra, G., & Williams, N. (2014). An introduction to latent variable mixture modeling (Part 2): Longitudinal latent class growth analysis and growth mixture models. *Journal of Pediatric Psychology*, 39(2), 188–203. <https://doi.org/10.1093/jpepsy/jst085>
- Białek-Jaworska, A., & Nehrebecka, N. (2016). The role of trade credit in business operations. *Argumenta Oeconomica*, 189–231.
- Bianchi, C., & Gonzalez, M. (2021). Exploring sustainable fashion consumption among eco-conscious women in Chile. *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 31(4), 375–392. <https://doi.org/10.1080/09593969.2021.1903529>
- BID. (2017). *Support to SMEs and financial access/supervision sector framework document*. <http://www.iadb.org/document.cfm?id=EZSHARE-869060373-1>
- Bierema, L. L. (2016). Women’s Leadership: Troubling Notions of the “Ideal” (Male) Leader. *Advances in Developing Human Resources*, 18(2), 119–136. <https://doi.org/10.1177/1523422316641398>
- Bilan, Y., Mishchuk, H., Samoliuk, N., & Mishchuk, V. (2020). Gender discrimination and its links with compensations and benefits practices in enterprises. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 8(3), 189–204. <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080311>
- Binks, M., & Ennew, C. (1996). Growing Firms and the Credit Constraint. *Small Business Economics*, 8, 17–25. <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00391972>

- Biswal, S. N., Mishra, S. K., & Sarangi, M. (2023). Does Women's Empowerment Influence Multidimensional Poverty? Empirical Insight from Rural Odisha of India. *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*, 31(2), 607–635. <https://doi.org/10.47836/pjssh.31.2.08>
- Blanco-Gonzalez-Tejero, C., & Cano-Marin, E. (2023). Empowerment of women's entrepreneurship in family business through Twitter. *Journal of Family Business Management*, 13(3), 607–625. <https://doi.org/10.1108/JFBM-04-2022-0050>
- Blomkvist, M., Löflund, A., & Vyas, H. (2021). Credit ratings and firm life-cycle. *Finance Research Letters*, 39. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101598>
- Bock, B. B. (2004). Fitting in and multi-tasking: Dutch farm women's strategies in rural entrepreneurship. *Sociologia Ruralis*, 44(3). <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.2004.00274.x>
- Boden, R. J., & Nucci, A. R. (2000). On the survival prospects of men's and women's new business ventures. *Journal of Business Venturing*, 15(4). [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00004-4](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00004-4)
- Bonney, L., Beeler, L. L., Johnson, R. W., & Hochstein, B. (2022). The salesperson as a knowledge broker: The effect of sales influence tactics on customer learning, purchase decision, and profitability. *Industrial Marketing Management*, 104, 352–365.
- Bowman, D. D. (2009). The deal: Wives, entrepreneurial business and family life. *Journal of Family Studies*, 15(2). <https://doi.org/10.5172/jfs.15.2.167>
- Braunerhjelm, P. (2010). Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth-past experience, current knowledge and policy implications. *Centre of Excellence for Science and Innovations Studies*. <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:484894/FULLTEXT01.pdf>
- Briano-Turrent, G. D. C. (2022). Female representation on boards and corporate ethical behavior in Latin American companies. *Corporate Governance: An International Review*, 30(1), 80–95. <https://doi.org/10.1111/corg.12416>
- Briones, A. J., & Hernández, E. (2019). *Creación y dirección de las entidades de la economía social: teoría y práctica*. Universidad Politécnica de Cartagena. <https://repositorio.upct.es/handle/10317/8255>
- Bruce, D. (2002). Taxes and entrepreneurial endurance: Evidence from the self-employed. *National Tax Journal*, 55(1). <https://doi.org/10.17310/ntj.2002.1.01>
- Brunet, I. (2022). *Creación de Empresas: emprendimiento e innovación*. Ediciones de la U. https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=qNRdEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA7&dq=Creaci%C3%B3n+de+Empresas:+emprendimiento+e+innovaci%C3%B3n&ots=u39XzQmGbN&sig=Y_UZ0SJ1EusLEFa7WfusPyayGSE#v=onepage&q=Creaci%C3%B3n%20de%20Empresas%3A%20emprendimiento%20e%20innovaci%C3%B3n&f=false
- Bruni, A., Gherardi, S., & Poggio, B. (2004). Doing gender, doing entrepreneurship: An ethnographic account of intertwined practices. *Gender, Work and Organization*, 11(4). <https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2004.00240.x>
- Buckland, H., Carreras, I., & Murillo, D. (2014). *La innovación social en América Latina: Compartamos con Colombia. Un bróker de la innovación social*. (Instituto de Innovación Social de ESADE y Fondo Multilateral de Inversiones (Banco Interamericano de Desarrollo)., Ed.).
- Bujra, J. M. (1975). Women "Entrepreneurs" of Early Nairobi. *Canadian Journal of African Studies / Revue Canadienne Des Études Africaines*, 9(2). <https://doi.org/10.2307/484081>

- Bullough, A., Kroeck, K. G., Newburry, W., Kundu, S. K., & Lowe, K. B. (2012). Women's political leadership participation around the world: An institutional analysis. *Leadership Quarterly*, 23(3), 398–411. <https://doi.org/10.1016/j.leaqua.2011.09.010>
- Busenitz, L. W., Gomez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country institutional profiles: Unlocking entrepreneurial phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994–1003. <https://doi.org/10.2307/1556423>
- Busso, M. (2011). Las ferias comerciales: también un espacio de trabajo y socialización. Aportes para su estudio. *Trabajo y Sociedad*, 16, 105–123. <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/16341>
- Buttner, E. H. (2001). Examining female entrepreneurs' management style: An application of a relational frame. *Journal of Business Ethics*, 29(3). <https://doi.org/10.1023/A:1026460615436>
- Buttner, E. H., & Moore, D. P. (1997). Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self-reported motivations and correlates with success. *Journal of Small Business Management*, 35(1).
- Buttner, E. H., & Rosen, B. (1988). Bank loan officers' perceptions of the characteristics of men, women, and successful entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 3(3). [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(88\)90018-3](https://doi.org/10.1016/0883-9026(88)90018-3)
- Camacho, E., & Zurita, G. (2013). *La mujer ecuatoriana. Análisis estadístico y distribución espacial según el censo 2010*. Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL).
- CAN. (2009). *Disposición técnica para la transmisión de datos de estadística de PYME de los países miembros de la Comunidad Andina*. (Resolución 1260). Secretaría General de la Comunidad Andina. . <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx>
- Cañadas, I., & Sánchez, A. (1998). Categorías de respuestas en escala tipo Likert. *Psicothema*, 10, 623–631. <https://www.psicothema.com/pdf/191.pdf>
- Carlin, E. A. (1956). Schumpeter's constructed type-the entrepreneur. *Kyklos*, 9(1). <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1956.tb02680.x>
- Carter, S., Mwaura, S., Ram, M., Trehan, K., & Jones, T. (2015). Barriers to ethnic minority and women's enterprise: Existing evidence, policy tensions and unsettled questions. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 33(1), 49–69. <https://doi.org/10.1177/0266242614556823>
- Casinowsky, G. B. (2013). Working life on the move, domestic life at standstill? Work-related travel and responsibility for home and family. *Gender, Work and Organization*, 20(3), 311–326. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2011.00579.x>
- Castellano-Sanz, M. (2023). Enhancing SDGs in Adult Education through autobiographical texts: gender, interculturality and multimodality | Trabajar los ODS en el aula de personas adultas mediante textos memorialísticos: género, interculturalidad y multimodalidad. *Aula Abierta*, 52(2), 229–236. <https://doi.org/10.17811/rifie.52.3.2023.229-236>
- CEPAL. (2015). *Financiamiento para el desarrollo en América Latina y el Caribe. Un análisis estratégico desde la perspectiva de los países de renta media*.
- CEPAL. (2021a). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47669/5/S2100698_es.pdf
- CEPAL. (2021b). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. (LC/PUB.2021/10-P/Rev.1). www.cepal.org/apps

- CEPAL. (2021c). *Informe especial COVID-19 No 9: La autonomía económica de las mujeres en la recuperación sostenible y con igualdad*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46633-la-autonomia-economica-mujeres-la-recuperacion-sostenible-igualdad>
- CEPAL. (2022, March). *Acerca de Microempresas y Pymes*. <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- CEPAL/OIT. (2020). La dinámica laboral en una crisis de características inéditas: desafíos de política. In *Coyuntura Laboral en América Latina y el Caribe*. www.cepal.org/apps
- Cetorelli, N., & Strahan, P. E. (2006). Finance as a barrier to entry: Bank competition and industry structure in local US markets. *The Journal of Finance*, 61(1), 437–461.
- Chávez, M. E., Eraso, B., & Torres, J. (2018). Mujeres emprendedoras y el contexto social ecuatoriano. *Visión Empresarial*, 8, 61–65.
- Chávez, M. E., Fuentes, M. del M., & Ruiz-Jiménez, J. M. (2021). Challenging the context: mumpreneurship, copreneurship and sustainable thinking in the entrepreneurial process of women—a case study in Ecuador. *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, 34(3), 368–398.
- Cheah, H.-B. (1990). Schumpeterian and Austrian entrepreneurship: Unity within duality dissatisfaction with duality. *Journal of Business Venturing*, 5(6), 341–347.
- Choo, S., & Wong, M. (2006). Entrepreneurial intention: triggers and barriers to new venture creations in Singapore. *Singapore Management Review*, 28(2), 47–64.
- Chowdhury, S., Endres, M. L., & Frye, C. (2019). The influence of knowledge, experience, and education on gender disparity in entrepreneurial self-efficacy. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 31(5), 371–389. <https://doi.org/10.1080/08276331.2018.1517474>
- Chung, H., Flaherty, B. P., & Schafer, J. L. (2006). Latent class logistic regression: application to marijuana use and attitudes among high school seniors. In *J. R. Statist. Soc. A* (Vol. 169).
- Clarysse, B., & Bruneel, J. (2007). Nurturing and growing innovative start-ups: the role of policy as integrator. *R&d Management*, 37(2), 139–149.
- Cliff, J. E. (1998). Does one size fit all? exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size. *Journal of Business Venturing*, 13(6), 523–542. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00071-2](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00071-2)
- Coleman, S. (2007). The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms. *Journal of Small Business Management*, 45(3). <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2007.00214.x>
- Conroy, T., & Weiler, S. (2015). Where are the women entrepreneurs? Business ownership growth by gender across the American urban landscape. *Economic Inquiry*, 53(4), 1872–1892. <https://doi.org/10.1111/ecin.12224>
- Constitución de la República del Ecuador, 1 (2008). <https://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/BDL/2008/6716.pdf>
- Corbett-Lagos, K. (2020). Emprendimiento como factor dinamizador en la educación. In Universidad Politécnica de Madrid & Javeriana de Bogotá (Eds.), *International Conference on Transfers for Innovation and Pedagogical Change* (p. 110). <https://doi.org/DOI.10.20868/UPM.book.66588>.

- Correa, P. (2022). Innovation in business models: B Corps. *Responsibility and Sustainability*, 7(1), 55–66. <https://doi.org/https://doi.org/10.5281/zenodo.6582824>
- Cotis, J.-P. (2007). Entrepreneurship as an engine for growth: Evidence and policy challenges. *GEM Forum-Entrepreneurship: Setting the Development Agenda, London, UK*.
- Cowling, M., & Taylor, M. (2001). Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species? *Small Business Economics*, 16(3). <https://doi.org/10.1023/A:1011195516912>
- Cromie, S., & Birley, S. (1992). Networking by female business owners in Northern Ireland. *Journal of Business Venturing*, 7(3). [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90029-Q](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90029-Q)
- Cullen, P., & Murphy, M. P. (2018). Leading the debate for the business case for gender equality, perilous for whom? *Gender, Work and Organization*, 25(2), 110–126. <https://doi.org/10.1111/gwao.12199>
- Cummins, F. A. (2017). *Building the agile enterprise: With capabilities, collaborations and values* (Morgan Kaufmann).
- Dahles, H. (2005). Culture, capitalism and political entrepreneurship: Transnational business ventures of the Singapore-Chinese in China. *Culture and Organization*, 11(1), 45–58.
- Darmanto, S., & Yuliari, G. (2016). Motivation, challenges and success factors of woman entrepreneurs in Semarang. *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 14(14), 1179–1192.
- Dashper, K. (2019). Challenging the gendered rhetoric of success? The limitations of women-only mentoring for tackling gender inequality in the workplace. *Gender, Work and Organization*, 26(4), 541–557. <https://doi.org/10.1111/gwao.12262>
- Davies, J., Yarrow, E., & Syed, J. (2020). The curious under-representation of women impact case leaders: Can we disgender inequality regimes? *Gender, Work and Organization*, 27(2), 129–148. <https://doi.org/10.1111/gwao.12409>
- De Los Ríos-Carmenado, I., Ortuño, M., & Rivera, M. (2016). Private-Public Partnership as a tool to promote entrepreneurship for sustainable development: WWP torrearte experience. *Sustainability (Switzerland)*, 8(3). <https://doi.org/10.3390/su8030199>
- De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2009). Are Women More Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns. *American Economic Journal-Applied Economics*, 1(3), 1–32.
- De Vries, J. A. (2015). Champions of gender equality: Female and male executives as leaders of gender change. *Equality, Diversity and Inclusion*, 34(1), 21–36. <https://doi.org/10.1108/EDI-05-2013-0031>
- Delecourt, S., & Fitzpatrick, A. (2021). Childcare matters: Female business owners and the Baby-profit gap. *Management Science*, 67(7), 4455–4474. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2021.3976>
- Delgado, S. M., Carrasco, R. I., Chabusa, J. L., & Mackay, C. R. (2020). Emprendimiento femenino por necesidad en Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(91), 1–14. <https://doi.org/10.37960/rvg.v25i91.33192>
- Delmar, F., & Shane, S. (2003). Does business planning facilitate the development of new ventures? *Strategic Management Journal*, 24(12), 1165–1185.

- DeMartino, R., & Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: Exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of Business Venturing*, 18(6). [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00003-X](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00003-X)
- De-Pablos-Heredero, C., Montes-Botella, J. L., & Garcia, A. (2020). Impact of technological innovation on performance in dairy sheep farms in Spain. *Journal of Agricultural Science and Technology*, 22(3), 597–610.
- De-Pablos-Heredero, C., Montes-Botella, J. L., & García-Martínez, A. (2018). Sustainability in smart farms: Its impact on performance. *Sustainability*, 10(6).
- Dhaliwal, S. (1998). Silent contributors: Asian female entrepreneurs and women in business. *Women's Studies International Forum*, 21(5). [https://doi.org/10.1016/S0277-5395\(98\)00069-7](https://doi.org/10.1016/S0277-5395(98)00069-7)
- Díaz-García, M. C., & Jiménez-Moreno, J. (2010). Entrepreneurial intention: The role of gender. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(3), 261–283. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0103-2>
- Dumas, T., & Stanko, T. (2017). Married with children: How family role identification shapes leadership behaviors at work. *Personnel Psychology*, 70(3), 597–633. <https://doi.org/10.1111/peps.12182>
- Duvendack, M., Sonne, L., & Garikipati, S. (2023). Gender Inclusivity of India's Digital Financial Revolution for Attainment of SDGs: Macro Achievements and the Micro Experiences of Targeted Initiatives. *European Journal of Development Research*, 35(6), 1369–1391. <https://doi.org/10.1057/s41287-023-00585-x>
- Eddleston, K., & Powell, G. (2012). Nurturing Entrepreneurs' Work-Family Balance: A Gendered Perspective. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(3), 513–541. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00506.x>
- Edralin, D., Tibon, M., & Tugas, F. (2015). Initiating women empowerment and youth development through involvement in non-formal education in three selected parishes: An action research on poverty alleviation. *DLSU Business and Economics Review*, 24(2), 108–123.
- Elston, J., & Audretsch, D. (2011). Financing the entrepreneurial decision: an empirical approach using experimental data on risk attitudes. *Small Business Economics*, 209–222.
- Essers, C., & Benschop, Y. (2007). Enterprising identities: Female entrepreneurs of Moroccan or Turkish origin in the Netherlands. *Organization Studies*, 28(1). <https://doi.org/10.1177/0170840607068256>
- Essers, C., & Benschop, Y. (2009). Muslim businesswomen doing boundary work: The negotiation of Islam, gender and ethnicity within entrepreneurial contexts. *Human Relations*, 62(3). <https://doi.org/10.1177/0018726708101042>
- Fagenson, E. A. (1993). Personal value systems of men and women entrepreneurs versus managers. *Journal of Business Venturing*, 8(5). [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90022-W](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90022-W)
- Fallah, M. R., & Soori, M. (2023). Presenting a framework for the successful entry of women entrepreneurs into green entrepreneurship. *Journal of Science and Technology Policy Management*, 14(3), 467–486. <https://doi.org/10.1108/JSTPM-03-2021-0041>
- Fayolle, A. (2000). Exploratory study to assess the effects of entrepreneurship programs on French student entrepreneurial behaviors. *Journal of Enterprising Culture*, 8(2).

- Fernandez, V. (2021). The role of trust and social commitment in start-up financing. *International Review of Financial Analysis*, 75. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101722>
- Ferraro, C., Franklin, A., Collao, R., Pessoa De Matos, M., Luis, A. A., Zuleta, A., Zevallos, E., Ferreira, C., José, A., Luz, G., Rondón, M., Goldstein, E., & Kulfas, M. (2011). *Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*.
- Ferraro, C., Luis, E. G., Zuleta, A., & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en América Latina*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Fierro, G. M. C., Guerrón, J. L. B., López, E. M. C., & Campaña, A. L. H. (2022). Emprendimiento en economías emergentes: una revisión sistemática de literatura. *AXIOMA*, 27, 65–73.
- Figueroa, M., & Bustillos, C. (2020). Women and leadership: a case study about the variables that influence access to managerial positions in business. *Revista PUCE*, 109, 77–114.
- Fischer, E. M., Reuber, A. R., & Dyke, L. S. (1993). A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8(2). [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(93\)90017-Y](https://doi.org/10.1016/0883-9026(93)90017-Y)
- Fischer, E., & Reuber, A. R. (2003). Support for rapid-growth firms: a comparison of the views of founders, government policymakers, and private sector resource providers. *Journal of Small Business Management*, 41(4), 346–365.
- Fleck, E., Hegarty, C., & Neergaard, H. (2011). The politics of gendered growth. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 3(2), 164–173. <https://doi.org/10.1108/17566261111140224>
- Fletschner, D. (2009). Rural women's access to credit: market imperfections and intrahousehold dynamics. *World Development*, 618–631.
- Flores-Novelo, A., Bojórquez, A. L., & Cuadrado, G. C. (2021). Driving and restraining forces of female Latin American entrepreneurship. *Telos Revista de Estudios Interdisciplinarios En Ciencias Sociales*, 23(3), 668–691. <https://doi.org/10.36390/telos233.11>
- Folbre, N., Gautham, L., & Smith, K. (2023). Gender Inequality, Bargaining, and Pay in Care Services in the United States. *ILR Review*, 76(1), 86–111. <https://doi.org/10.1177/00197939221091157>
- Forsen, C. (2013). Contextualising migrant black business women's work-life balance experiences. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 19(5), 460–477. <https://doi.org/10.1108/IJEER-09-2011-0126>
- Foti, R. J., Bray, B. C., Thompson, N. J., & Allgood, S. F. (2012a). Know thy self, know thy leader: Contributions of a pattern-oriented approach to examining leader perceptions. *The Leadership Quarterly*, 23(4), 702–717. <https://doi.org/10.1016/J.LEAQUA.2012.03.007>
- Foti, R. J., Bray, B. C., Thompson, N. J., & Allgood, S. F. (2012b). Know thy self, know thy leader: Contributions of a pattern-oriented approach to examining leader perceptions. *The Leadership Quarterly*, 23(4), 702–717. <https://doi.org/10.1016/J.LEAQUA.2012.03.007>
- Froese, F. J., & Bader, K. (2019). Surviving the desk-review. *Asian Business & Management*, 18, 1–5.
- García, A. (2007). Responsabilidad social empresarial. Su contribución al desarrollo sostenible. *Revista Futuros*, 5(17), 1–9. <https://www.unwomen.org/es/news-stories/explainer/2022/09/explainer-sustainable-development-goal-five>

- García, D., Castro, L., & Verdú, A. (2019). Jefatura de hogar femenina y mercado laboral ecuatoriano. *Revista Economía*, 71(113), 29–43.
<https://click.endnote.com/viewer?doi=10.29166%2Feconomia.v71i113.2088&token=WzIxMzY4ODksIjEwLjI5MTY2L2Vjb25vbWlhLnY3MWkxMTMuMjA4OCJd.yWKLtVBGxjtWiEyQkj2IFRl6HiU>
- García, F., & Díaz, Y. (2011). *Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuesta piloto para el África Subsahariana*. 101–126. www.ciriec.es
[www.ciriec-revistaeconomia.es](http://www.ciriec.es/revistaeconomia.es)
- García, Y., Jiménez, M., & Escamilla, S. (2018). Feminine entrepreneurship in Ecuador. *Revista Publicando*, 5(14), 57–66.
https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/1094/pdf_816
- Garfield, E. (1977). Introducing citation classics-human side of scientific reports. *Current Contents*, 1.
- Georgieva, K., Sayeh, A., & Sahay, R. (2022, September 8). *Cómo cerrar la brecha de género y hacer crecer la economía mundial*. Fondo Monetario Internacional.
<https://www.imf.org/es/News/Articles/2022/09/08/blog-md-how-to-close-gender-gaps-and-grow-economy>
- Giné, X., Mansuri, G., & Picón, M. (2011). Does a picture paint a thousand words? Evidence from a microcredit marketing experiment. *World Bank Economic Review*, 25(3), 508–542.
<https://doi.org/10.1093/wber/lhr026>
- Golesorkhi, B. (2006). Gender differences and similarities in judgments of trustworthiness. *Women in Management Review*, 21(3), 195–210. <https://doi.org/10.1108/09649420610657380>
- Gómez-Prado, R., Alvarez-Risco, A., Cuya-Velásquez, B. B., Anderson-Seminario, M. D. L. M., Del-Aguila-Arcentales, S., & Yáñez, J. A. (2022). Product Innovation, Market Intelligence and Pricing Capability as a Competitive Advantage in the International Performance of Startups: Case of Peru. *Sustainability*, 14(17), 14(17), 14.
<https://doi.org/https://doi.org/10.3390/su141710703>
- Gontero, S., & Vezza, E. (2023). Participación laboral de las mujeres en América Latina: contribución al crecimiento económico y factores determinantes. *Documentos de Proyectos (LC/TS.2023/88)*, 1–47. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2eb4c9c7-9ae0-4741-a269-2e2352f916c4/content>
- González, R. (2020). Ecuador: Un país de emprendedores, pero con poca innovación. In *Ecuador: Primicias*.
- González-Cruz, T., & Devece, C. (2018). Entrepreneurial innovation, judgment, and decision-making as a virtuous process. In *International Entrepreneurship and Management Journal* (Vol. 14, Issue 2, pp. 245–248). Springer New York LLC. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0510-y>
- Gooptu, N., & Chakravarty, R. (2018). Skill, Work and Gendered Identity in Contemporary India: The Business of Delivering Home-Cooked Food for Domestic Consumption. *Journal of South Asian Development*, 13(3), 293–314. <https://doi.org/10.1177/0973174118804448>
- Gopalakrishnan, S., & Matthews, D. (2018). Collaborative consumption: a business model analysis of second-hand fashion. *Journal of Fashion Marketing and Management*, 22(3), 354–368.
<https://doi.org/10.1108/JFMM-05-2017-0049>

- Gray, B. J., Duncan, S., Kirkwood, J., & Walton, S. (2014). Encouraging sustainable entrepreneurship in climate-threatened communities: a Samoan case study. *Entrepreneurship and Regional Development*, 26(5–6), 401–430. <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.922622>
- Griffiths, M. D., Gundry, L. K., & Kickul, J. R. (2013). The socio-political, economic, and cultural determinants of social entrepreneurship activity: An empirical examination. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(2), 341–357. <https://doi.org/10.1108/14626001311326761>
- Gudeta, K. H., & Van Engen, M. L. (2018). Work-life boundary management styles of women entrepreneurs in Ethiopia – “choice” or imposition? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 25(3), 368–386. <https://doi.org/10.1108/JSBED-02-2017-0073>
- Gundry, L. K., & Welsch, H. P. (2001). The ambitious entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises. *Journal of Business Venturing*, 16(5), 453–470.
- Guo, X., & Werner, J. M. (2016). Gender, family and business: An empirical study of incorporated self-employed individuals in the US. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 8(4). <https://doi.org/10.1108/IJGE-12-2015-0046>
- Gupta, V. K., Goktan, A. B., & Gunay, G. (2014). Gender differences in evaluation of new business opportunity: A stereotype threat perspective. *Journal of Business Venturing*, 29(2), 273–288. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.02.002>
- Gupta, V. K., Turban, D. B., Wasti, S. A., & Sikdar, A. (2009). The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(2). <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00296.x>
- Gustafson, P. (2006). Work-related travel, gender and family obligations. *Work, Employment and Society*, 20(3), 513–530. <https://doi.org/10.1177/0950017006066999>
- Hablich, F., Bermúdez, C., & Espinoza, E. (2018). Determinants of entrepreneurial activity in Latin American women. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(5), 106–112. <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>
- Hannig, A., & Jansen, S. (2011). Financial inclusion and financial stability: Current policy issues. In *Financial Market Regulation and Reforms in Emerging Markets* (pp. 284–318). Brookings Institution Press. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1729122>
- Hernandez, P., Ramírez, G., & Peñaherrera, S. (2021). Empowerment and female entrepreneurship, a rural-urban comparison, canton Latacunga, Cotopaxi province. *Revista de Estudios Regionales*, 122, 173–199. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8486952>
- Herrero-Olarte, S., Lopez-Pinar, I., & Torrent, J. (2023). How could Ecuadorian firms survive to the pandemic innovating. *Regional and Sectoral Economic Studies*, 23(1), 33-50. <https://www.usc.es/economet/reviews/eers2313.pdf>
- Hessels, J., Rietveld, C., & Van Der Zwan, P. (2020). The relation between health and earnings in self-employment. *Frontiers in Psychology*, 11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00801>
- Hilbrecht, M. (2016). Self-employment and experiences of support in a work–family context. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 28(1), 75–96. <https://doi.org/10.1080/08276331.2015.1117878>

- Horak, S. (2016). Decision-making behavior, gender differences, and cultural context variables. *International Journal of Cross Cultural Management*, 16(3), 281–299. <https://doi.org/10.1177/1470595816665131>
- Hughes, K. D., Jennings, J. E., Brush, C., Carter, S., & Welter, F. (2012). Extending Women's Entrepreneurship Research in New Directions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(3). <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00504.x>
- Hundley, G. (2000). Male/female earnings differences in self-employment: The effects of marriage, children, and the household division of labor. *Industrial and Labor Relations Review*, 54(1). <https://doi.org/10.1177/001979390005400106>
- Ilie, C., & Mondragón, J. C. (2023). Is sustainable management education contributing to gender equality? *International Journal of Management Education*, 21(3). <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2023.100886>
- INEC. (2021, October 28). *Visualizador de estadísticas empresariales del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos*. <https://public.tableau.com/app/profile/instituto.nacional.de.estad.stica.y.censos.inec/viz/VisualizadordeEstadsticasEmpresariales2020/Dportada>
- INEC. (2022). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2021/Anual-2021/Bolet%C3%ADn%20t%C3%A9cnico%20anual%20enero-diciembre%202021.pdf>
- INEC. (2023a). *Censos Ecuador*.
- INEC. (2023b, September 21). *Ecuador creció en 2.5 millones de personas entre 2010 y 2022*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-crecio-en-2-5-millones-de-personas-entre-2010-y-2022/>
- Ingole, C. K. (2023). Sustainability of productive use of off-grid renewable energy: A case of a women's collective from rural India. *International Journal of Management and Sustainability*, 12(3), 337–354. <https://doi.org/10.18488/11.v12i3.3444>
- Jaramillo, M. I. (2019). Identificación de posibles impactos medioambientales y sociales del turismo en Ecuador, caso concreto Parque Nacional Yasuní. *Observatorio Medioambiental*, 22, 231.
- Jennings, J. E., & Brush, C. G. (2013). Research on Women Entrepreneurs: Challenges to (and from) the Broader Entrepreneurship Literature? *The Academy of Management Annals*, 7(1). <https://doi.org/10.1080/19416520.2013.782190>
- Kajimo-Shakantu, K., & Evans, K. (2007). Exploring the possibilities of integrating the savings of women in poor urban communities to formal finance systems to enhance housing opportunities: A case of South Africa. *Property Management*, 25(1), 80–87. <https://doi.org/10.1108/02637470710723272>
- Kakabadse, N. K., Tatli, A. H. U., Nicolopoulou, K., Tankibayeva, A., & Mouraviev, N. (2018). A gender perspective on entrepreneurial leadership: Female leaders in Kazakhstan. *European Management Review*, 15(2), 155–170. <https://doi.org/10.1111/emre.12125>
- Kapasi, I., Sang, K. J. C., & Sitko, R. (2016). Gender, authentic leadership and identity: analysis of women leaders' autobiographies. *Gender in Management*, 31(5–6), 339–358. <https://doi.org/10.1108/GM-06-2015-0058>

- Kawai, H., & Urata, S. (2002). Entry of small and medium enterprises and economic dynamism in Japan. *Small Business Economics*, 18, 41–51.
- Kemechian, T., Sigahi, T. F. A. C., Martins, V. W. B., Rampasso, I. S., de Moraes, G. H. S. M., Serafim, M. P., Leal Filho, W., & Anholon, R. (2023). Towards the SDGs for gender equality and decent work: investigating major challenges faced by Brazilian women in STEM careers with international experience. *Discover Sustainability*, 4(1). <https://doi.org/10.1007/s43621-023-00125-x>
- Keuschnigg, C., & Nielsen, S. B. (2003). Tax policy, venture capital, and entrepreneurship. *Journal of Public Economics*, 87(1), 175–203.
- Keuschnigg, C., & Nielsen, S. B. (2004). Start-ups, venture capitalists, and the capital gains tax. *Journal of Public Economics*, 88(5), 1011–1042.
- Kilgour, M. A. (2013). The Global Compact and Gender Inequality: A Work in Progress. *Business and Society*, 52(1), 105–134. <https://doi.org/10.1177/0007650312459918>
- Kirchler, E., Wagner, J., & Buchleitner, S. (1996). Slow changes in leadership positions - Stereotypes about females and males as leaders. *Zeitschrift Fur Sozialpsychologie*, 27(2).
- Kirkwood, J., & Tootell, B. (2008). Is entrepreneurship the answer to achieving work-family balance? *Journal of Management and Organization*, 14(3). <https://doi.org/10.5172/jmo.837.14.3.285>
- Klapper, L. F., & Parker, S. C. (2011a). Gender and the business environment for new firm creation. *World Bank Research Observer*, 26(2). <https://doi.org/10.1093/wbro/lkp032>
- Klapper, L. F., & Parker, S. C. (2011b). Gender and the Business Environment for New Firm Creation. *World Bank Research Observer*, 26(2), 237–257.
- Kouriloff, M. (2000). Exploring perceptions of a priori barriers to entrepreneurship: a multidisciplinary approach. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(2), 59–80.
- Kreiterling, C. (2023). Digital innovation and entrepreneurship: a review of challenges in competitive markets. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(1), 49.
- Kreuter, F., Presser, S., & Tourangeau, R. (2008). Social desirability bias in CATI, IVR, and web surveys: The effects of mode and question sensitivity. *Public Opinion Quarterly*, 72(5), 847–865. <https://doi.org/10.1093/poq/nfn063>
- Kuschel, K., Ettl, K., Díaz-García, C., & Alsos, G. A. (2020). Stemming the gender gap in STEM entrepreneurship – insights into women’s entrepreneurship in science, technology, engineering and mathematics. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 16(1), 1–15. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00642-5>
- Kuschel, K., & Lepeley, M.-T. (2016). Copreneurial women in start-ups: Growth-oriented or lifestyle? An aid for technology industry investors | Mujeres coempendedoras en start-ups : ¿Crecimiento del negocio o estilo de vida? Apoyo a inversionistas en la industria tecnológica. *Academia Revista Latinoamericana de Administracion*, 29(2), 181–197. <https://doi.org/10.1108/ARLA-08-2015-0231>
- Kyophilavong, P. (2008a). *SME Development in Lao PDR* (Issue 5). <http://www.eria.org/SMEs%20Development%20in%20Lao%20PDR.pdf>
- Kyophilavong, P. (2008b). *SME Development in Lao PDR* (Issue 5). <http://www.eria.org/SMEs%20Development%20in%20Lao%20PDR.pdf>

- Langowitz, N. S., Allen, I. E., & Godwyn, M. (2013). Early-career outcomes and gender: Can educational interventions make a difference? *Gender in Management*, 28(2), 111–134. <https://doi.org/10.1108/17542411311303248>
- Lascano, E., Viteri, J., & Valle, B. (2023). Análisis comparativo de los perfiles de comportamiento económico de emprendedores según su nivel de formación empresarial. *Revista Universidad y Sociedad*, 15, 569–576. <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/3927>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador 2019-2020*. file:///C:/Users/eliec/Downloads/gem-ecuador-2019-julio17-1596717338.pdf
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego Andrea, & Izquierdo, E. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador 2017*. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50078>
- Lasio, V., & Zambrano, J. (2015). *Financiamiento para Emprendedores. Reporte Especial GEM Ecuador 2015*. <http://gemconsortium.org/report/49558>
- Le Voir, R. (2023). Leaving no One Behind: Displaced Persons and Sustainable Development Goal Indicators on Sexual and Reproductive Health. *Population Research and Policy Review*, 42(5). <https://doi.org/10.1007/s11113-023-09820-z>
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El Emprendimiento en América Latina y el Caribe: muchas empresas y poca innovación-Resumen*. (Banco Mundial).
- Lee, B. X., Kjaerulf, F., Turner, S., Cohen, L., Donnelly, P. D., Muggah, R., Davis, R., Realini, A., Kieselbach, B., & MacGregor, L. S. (2016). Transforming our world: implementing the 2030 agenda through sustainable development goal indicators. *Journal of Public Health Policy*, 37, 13–31. <https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld>
- Lerner, M., Brush, C., & Hisrich, R. (1997). Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance. *Journal of Business Venturing*, 12(4). [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(96\)00061-4](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(96)00061-4)
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235–263. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9136-8>
- Lewis, P. (2006a). The quest for invisibility: Female entrepreneurs and the masculine norm of entrepreneurship. *Gender, Work and Organization*, 13(5). <https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2006.00317.x>
- Lewis, P. (2006b). The quest for invisibility: Female entrepreneurs and the masculine norm of entrepreneurship. *Gender, Work and Organization*, 13(5), 453–469. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2006.00317.x>
- Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. . (2020). In *Suplemento del Registro Oficial No. 151*.
- Ley Orgánica para la Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar* (pp. 1–16). (2015). www.registroficial.gob.ec
- Lin, J., & Sun, X. (2006). Information, informal finance, and SME financing. *Frontiers of Economics in China*, 1(1), 69–82. <https://doi.org/10.1007/s11459-005-0010-1>
- Lin, M., Song, H., Sharma, A., & Lee, S. (2020). Formal and informal SME financing in the restaurant industry: The impact of macroenvironment. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 45, 276–284. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2020.08.017>

- Lin-Lian, C., De-Pablos-Heredero, C., Montes-Botella, J. L., & Lin, S. (2022). The Influence of Entrepreneurial Motivation on the Valuation of Socioeconomic Benefits of Business Incubator Functions. *Economies.*, 281, 10–11.
- Luna, R., Ortiz, C., Granda, R., Luna, T., Granda, M., & Luna, B. (2021). Income, trajectory and access to financing of MSEs in Ecuador: an empirical approach using discrete choice model. . *Academy of Entrepreneurship Journal*, 27, 1-12., 27, 1–12.
<https://www.proquest.com/openview/ca3a0dfcd435d908ee97d2cf092cf5fd/1?pq-origsite=gscholar&cbl=29726>
- Mac Abbey, E. (2008). Constructive regulation of non-government organizations. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 48(2), 370–376. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2006.12.014>
- Magidson, J. (2002). Latent class models for clustering: A comparison with K-means. In *Canadian Journal of Marketing Research* (Vol. 20).
- Mahajan, R., & Bandyopadhyay, K. R. (2021). Women entrepreneurship and sustainable development: select case studies from the sustainable energy sector. *Journal of Enterprising Communities*, 15(1), 42–75. <https://doi.org/10.1108/JEC-11-2020-0184>
- Manolova, T. S., Carter, N. M., Manev, I. M., & Gyoshev, B. S. (2007). The differential effect of men and women entrepreneurs' human capital and networking on growth expectancies in Bulgaria. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(3). <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00180.x>
- Manolova, T. S., Manev, I. M., Carter, N. M., & Gyoshev, B. S. (2006). Breaking the family and friends' circle: Predictors of external financing usage among men and women entrepreneurs in a transitional economy. *Venture Capital*, 109–132.
- Mariano, S., & Molari, B. (2022). Gender equality from the MDGs to the SDGs: a feminist analysis | Igualdade de gênero dos ODM aos ODS: avaliações feministas | Igualdad de género de los ODM a los ODS: análisis feministas. *Revista de Administracao Publica*, 56(6), 823–842.
<https://doi.org/10.1590/0034-761220220124x>
- Marlow, S., & Patton, D. (2005). All Credit to Men? Entrepreneurship, Finance, and Gender. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(6), 717–735. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00105.x>
- Martin, M., Navarro, M., & Rodriguez, M. J. (2011). The scenario of conciliation to equality in the advertising environment. A comparison between the education sector and the professional. *AdComunica-Revista Científica de Estrategias, Tendencias e Innovación En Comunicación*, 2, 183–200.
- Martínez, M. A., Herrera, M., López-Gijón, J., & Herrera-Viedma, E. (2014). H-Classics: Characterizing the concept of citation classics through H-index. *Scientometrics*, 98(3).
<https://doi.org/10.1007/s11192-013-1155-9>
- Maziriri, E. T., Nyagadza, B., & Chuchu, T. (2022). Innovation conviction, innovation mindset and innovation creed as precursors for the need for achievement and women's entrepreneurial success in South Africa: entrepreneurial education as a moderator. *European Journal of Innovation Management*. <https://doi.org/10.1108/EJIM-03-2022-0156>
- McDade, B. E., & Spring, A. (2005). The “new generation of African entrepreneurs”: Networking to change the climate for business and private sector-led development. *Entrepreneurship and Regional Development*, 17(1), 17–42. <https://doi.org/10.1080/0898562042000310714>

- McDonald, K. S., & Waite, A. M. (2019). Future Directions: Challenges and Solutions Facing Career Readiness and Development in STEM Fields. *Advances in Developing Human Resources*, 21(1), 133–138. <https://doi.org/10.1177/1523422318814552>
- McLachlan, G. J. (1982). 9 The classification and mixture maximum likelihood approaches to cluster analysis. *Handbook of Statistics*, 2, 199–208.
- Mengstie, B. (2022). Impact of microfinance on women's economic empowerment. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-022-00250-3>
- Miguel, P. M. D., De-Pablos-Herederó, C., Montes, J. L., & García, A. (2022). Impact of Dynamic Capabilities on Customer Satisfaction through Digital Transformation in the Automotive Sector. *Sustainability*, 14(8).
- Minard, P. (2016). Signalling through the noise: private certification, information asymmetry and Chinese SMEs' access to finance. *Journal of Asian Public Policy*, 9(3), 243–256. <https://doi.org/10.1080/17516234.2015.1083412>
- Ministerio de Salud Pública del Ecuador. (2019). *Política Nacional de Salud en el Trabajo 2019 - 2025*. <http://salud.gob.ec>.
- Norma Técnica de Implementación y Ejecución del Proyecto de Inversión Pública “Empleo Joven,” Pub. L. No. Acuerdo Ministerial No: MDT-2018-0207, 1 (2018).
- Mkhize, M., & Msweli, P. (2011). The impact of female business leaders on the performance of listed companies in South Africa. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 14(1), 1–7. <https://doi.org/10.4102/sajems.v14i1.145>
- Mogaji, E., Hinson, R. E., Nwoba, A. C., & Nguyen, N. P. (2020). Corporate social responsibility for women's empowerment: a study on Nigerian banks. *International Journal of Bank Marketing*, 39(4), 516–540. <https://doi.org/10.1108/IJBM-04-2020-0195>
- Monesterolo, G. (2020). Impacto del Covid-19 en las relaciones laborales en Ecuador. *Revista Facultad de Jurisprudencia RFJ*, 79–118. <https://doi.org/10.26807/rfj.vi8.314>
- Monguí, M., Ezquiaga, A., & Cáceres, P. (2022). *Libro Blanco sobre la situación de las mujeres inmigrantes en el sector del trabajo del hogar y los cuidados en España*. ESIC. <https://www.inmujeres.gob.es/publicacioneselectronicas/documentacion/Documentos/DE1924.pdf>
- Monteiro, N., Da Silva, E., & Moita Neto, J. (2019). Sustainable development goals in mining. *Journal of Cleaner Production*, 228, 509–520. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.04.332>
- Montesdeoca, M., & Chávez, M. (2022). *Estudio de mercado para la creación de una hostería que mejore la oferta turística en el cantón Bolívar, Manabí*. [Master's thesis, ESPAM MFL]. <https://repositorio.espam.edu.ec/handle/42000/1929>
- Moro, A., Fink; M., & Maresch, D. (2015). Reduction in information asymmetry and credit access for small and medium sized enterprises. *Journal of Financial Research*, 121–143.
- Morris, M. H., Miyasaki, N. N., Watters, C. E., & Coombes, S. M. (2006). The dilemma of growth: Understanding venture size choices of women entrepreneurs. In *Journal of Small Business Management* (Vol. 44, Issue 2). <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2006.00165.x>
- Motta, V. (2016). *Access to capital of small and medium-sized enterprises in the Brazilian service sector* [Doctoral dissertation, The Pennsylvania State University]. https://etda.libraries.psu.edu/files/final_submissions/12521

- Nanda, R. (2012). Entrepreneurship and the Discipline of External Finance. In *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1793162>
- Neneh, B. N. (2017). Family Support and Performance of Women-owned Enterprises: The Mediating Effect of Family-to-Work Enrichment. *Journal of Entrepreneurship*, 26(2), 196–219. <https://doi.org/10.1177/0971355717716762>
- Ng, E. (2008). Why organizations choose to manage diversity? Toward a leadership-based theoretical framework. *Human Resource Development Review*, 7(1), 58–78. <https://doi.org/10.1177/1534484307311592>
- Nguyen, B., & Canh, N. P. (2021). Formal and informal financing decisions of small businesses. *Small Business Economics*, 57(3), 1545–1567. <https://doi.org/10.1007/S11187-020-00361-9>
- Nguyen, N., & Luu, N. T. H. (2013). Determinants of Financing Pattern and Access to Formal - Informal Credit: The Case of Small and Medium Sized Enterprises in Viet Nam. *Journal of Management Research*, 5(2). <https://doi.org/10.5296/jmr.v5i2.3266>
- Nofsinger, J. R., & Wang, W. (2011). Determinants of start-up firm external financing worldwide. *Journal of Banking and Finance*, 35(9), 2282–2294. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2011.01.024>
- O'Bannon, D. J., Garavalia, L., Renz, D. O., & McCarther, S. M. (2010). Successful leadership development for women STEM faculty. *Leadership and Management in Engineering*, 10(4), 167–173. [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)LM.1943-5630.0000080](https://doi.org/10.1061/(ASCE)LM.1943-5630.0000080)
- OECD. (2022). *Estudios de la OCDE sobre políticas públicas de conducta empresarial responsable: Ecuador*. <https://mneguidelines.oecd.org/estudios-de-la-ocde-sobre-politicas-publicas-de-conducta-empresarial->
- OECD, CAF, & Development Bank of Latin America. (2019). *América Latina y el Caribe 2019 Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. OECD. <https://doi.org/10.1787/60745031-es>
- Oliner, S., & Rudebusch, G. (1992). Sources of the financing hierarchy for business investment. *The Review of Economics and Statistics*, 74(4), 643–654. <https://doi.org/doi.org/10.2307/2109378>
- Ordoñez, M., Useche, M., Rodríguez, R., & Ruiz, P. (2022). Emprendimiento Femenino en el desarrollo local en Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(7), 73–87. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.7.6>
- Orser, B. J., Riding, A. L., & Manley, K. (2006). Women entrepreneurs and financial capital. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 643–665.
- Palma, M., Garcés, F., Valencia Vivas, G., & Wasbrum, W. (2017). Emprendimiento y el rol de la mujer. Caso ecuatoriano. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 4(2). <https://doi.org/10.26423/rctu.v4i2.215>
- Pantoja, J., Vera, S., & Mendoza, J. (2017). Análisis de los indicadores de participación femenina en el emprendimiento para diferentes países de América Latina. *Revista Publicando*, 4(10), 493–504. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/511>
- Parham, J. B., Lewi, C. C., Fretwell, C. E., Irwin, J. G., & Schrimsher, M. R. (2015). Influences on assertiveness: Gender, national culture, and ethnicity. *Journal of Management Development*, 34(4), 421–439. <https://doi.org/10.1108/JMD-09-2013-0113>

- Paris, L. D., & Decker, D. L. (2012). Sex role stereotypes: Does business education make a difference? *Gender in Management*, 27(1), 36–50. <https://doi.org/10.1108/17542411211199264>
- Parvin, L., Rahman, M. W., & Jia, J. (2012). Determinates of Women Micro-entrepreneurship Development: An Empirical Investigation in Rural Bangladesh. *International Journal of Economics and Finance*, 4(5). <https://doi.org/10.5539/ijef.v4n5p254>
- Patterson, N., & Mavin, S. (2009). Women entrepreneurs: Jumping the corporate ship and gaining new wings. *International Small Business Journal*, 27(2). <https://doi.org/10.1177/0266242608100489>
- Paul, P., & Mukhopadhyay, K. (2010). Growth via intellectual property rights versus gendered inequity in emerging economies: An ethical dilemma for international business. *Journal of Business Ethics*, 91(3), 359–378. <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0088-y>
- Pedrero-Nieto, M. (2009). Las condiciones de trabajo a principios del siglo XXI. Presencia de las mujeres en el sector informal. *Papeles de Población*, 15(59), 119–171. <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=11205904>
- Peñañiel, K. J., & Zhagui, J. V. (2017). *Análisis Gastronómico del Cantón El Carmen y sus Platos Típicos* [Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/20805>
- Peran, S. (2019). The legal configuration of the principle of co-responsibility and its necessary effective application. *Revista General Del Derecho Del Trabajo y de La Seguridad Social*, 421701(53), 180–203.
- Petridou, E., Sarri, A., & Kyrgidou, L. P. (2009). Entrepreneurship education in higher educational institutions: The gender dimension. *Gender in Management*, 24(4), 286–309. <https://doi.org/10.1108/17542410910961569>
- Pfefferman, T., Frenkel, M., & Gilad, S. (2022). On Gendered Justification: A Framework for Understanding Men's and Women's Entrepreneurial Resource-Acquisition. *Journal of Management Studies*, 59(2), 249–283. <https://doi.org/10.1111/joms.12691>
- Pichler, S., Simpson, P. A., & Stroh, L. K. (2008). The glass ceiling in human resources: Exploring the link between women's representation in management and the practices of strategic human resource management and employee involvement. *Human Resource Management*, 47(3), 463–479. <https://doi.org/10.1002/hrm.20227>
- Pinargote, V., Posligua, J., & Loor, P. (2019). Manabí: territorio de producción hacia la industrialización ¿Cómo aprovechar su productividad? *Journal of Science and Research*, 4(3), 44–50.
- Powell, G. N., & Eddleston, K. A. (2013). Linking family-to-business enrichment and support to entrepreneurial success: Do female and male entrepreneurs experience different outcomes? *Journal of Business Venturing*, 28(2). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.02.007>
- Preuss, L. (2011). On the contribution of public procurement to entrepreneurship and small business policy. *Entrepreneurship and Regional Development*, 23(9–10), 787–814. <https://doi.org/10.1080/08985626.2010.546433>
- Prieto-Sánchez, C. J., & Merino, F. (2022). Incidence of cultural, economic, and environmental factors in the emergence of born-global companies in Latin America. *Global Strategy Journal*, 12(2), 245–272. <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/gsj.1398>

- Primo, W. de J., & Turizo, H. F. (2016). Emprendedor y empresario: una construcción desde la dinámica del pensamiento económico. *Revista Inquietud Empresarial*, 16(1), 15–52. <https://doi.org/https://doi.org/10.19053/01211048.7625>
- Quero Virla, M. (1997). *Confiabilidad y coeficiente Alpha de Cronbach*. 12(2), 248–252.
- Ramadani, V. (2015). The woman entrepreneur in Albania: An exploratory study on motivation, problems and success factors. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 17(2). <https://doi.org/10.1080/19448953.2014.997488>
- Ramberg, J. (2021). *Global Education Monitoring Report 2021–Central and Eastern Europe, the Caucasus and Central Asia–Inclusion and education: All means all*.
- Rangel, M. (2012). *Inventario de la información estadística, indicadores y explotación de fuentes sobre etnia, raza y género en los países de América Latina y el Caribe*.
- RedEAmérica. (2022). *Emprendimiento femenino una vía para la recuperación económica con inclusión*. www.redeamerica.org
- Reips, U., & Funke, F. (2008). Interval-level measurement with visual analogue scales in Internet-based research: VAS Generator. *Behavior Research Methods*, 40(3), 699–704.
- Reynolds, P., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., Lopez-Garcia, P., & Chin, N. (2005). Global entrepreneurship monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24, 205–231.
- Rieiro-García, M., Aibar-Guzmán, C., & Aibar-Guzmán, B. (2023). The 2030 Agenda in local entities: Does gender matter in reporting on the Sustainable Development Goals? *Cities*, 141. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2023.104461>
- Robertson, M., Collins, A., Medeira, N., & Slater, J. (2003). Barriers to start-up and their effect on aspirant entrepreneurs. *Education+ Training*, 45(6), 308–316.
- Rodríguez-Aguilar, V., Reina-Pinargote, C., Rodríguez-Moran, K., & Cañarte-Quimis, L. (2020). New ventures: An analysis of their types and postcovid-19 positioning. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de La Investigación y Publicación En Ciencias Administrativas, Económicas y Contables)*, 5(22), 91–113. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i4.298>
- Rodríguez-León, R. L., & Solis-Muñoz, J. B. (2022). Emprendimientos de género y su influencia en la economía rural. Una perspectiva cualitativa. *Ingenium et Potentia*, 4(7), 125. <https://doi.org/10.35381/i.p.v4i7.1962>
- Ronsen, M. (2014). Children and family: A barrier or an incentive to female self-employment in Norway? *International Labour Review*, 153(2). <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2014.00207.x>
- Rose, N. L., & Wolfram, C. (2002). Regulating Executive Pay: Using the Tax Code to Influence Chief Executive Officer Compensation. *Journal of Labor Economics*, 20(S2), S138–S175. <https://doi.org/10.1086/338677>
- Ruiz-Martínez, R., & Quiroz-Rojas, P. (2022). Mujeres liderando microemprendimientos en Chile. El desafío de la formalización. *360: Revista de Ciencias de La Gestión*, 7. <https://doi.org/10.18800/360gestion.202207.006>
- Saiz-Alvarez, J. M., Castillo-Nazareno, U. H., de León, J. S. M., & Alcívar-Avilés, M. T. (2021). Post-COVID indigenous women entrepreneurship: A case of the Kichwa-Puruha in Ecuador. In

Handbook of Research on Strategies and Interventions to Mitigate COVID-19 Impact on SMEs.
<https://doi.org/10.4018/978-1-7998-7436-2.ch021>

- Santos, G., Marques, C. S., & Ferreira, J. J. (2018). A look back over the past 40 years of female entrepreneurship: mapping knowledge networks. *Scientometrics*, *115*(2).
<https://doi.org/10.1007/s11192-018-2705-y>
- Santos, G., Nogueira, D., & França, D. (2023). Women, water and equity: an agenda that makes sense? | Mulheres, água e equidade: uma agenda que faz sentido? *Desenvolvimento e Meio Ambiente*, *62*, 960–978. <https://doi.org/10.5380/DMA.V62I0.86917>
- Sarango-Lalangui, P., Armas-Herrera, R., & Ramón-Jaramillo, S. (2016). Female entrepreneurship and religious tourism in Ecuador | Emprendimiento femenino y turismo religioso en Ecuador. *Iberian Conference on Information Systems and Technologies, CISTI, 2016-July*.
<https://doi.org/10.1109/CISTI.2016.7521637>
- Saxena, M., Geiselman, T. A., & Zhang, S. (2019). Workplace incivility against women in STEM: Insights and best practices. *Business Horizons*, *62*(5), 589–594.
<https://doi.org/10.1016/j.bushor.2019.05.005>
- Schneider, M. P. A. (2013). Illustrating the Implications of How Inequality is Measured: Decomposing Earnings Inequality by Race and Gender. *Journal of Labor Research*, *34*(4), 476–514.
<https://doi.org/10.1007/s12122-013-9168-y>
- Segura-Bonilla, O., Hernández Milián, J., & López Morales, M. (2020). Ciudades Inteligentes y Sostenibles: estado del arte–2019. *Cuadernos de Política Económica*.
<https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/17401>
- SELA. (2015). Políticas Públicas de apoyo a las MIPYMES en América Latina y el Caribe Cooperación Económica y Técnica. *Reunión Regional Sobre Políticas Públicas Para La Promoción y Apoyo a Las PYMES*, 2–61.
- SENPLADES. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir del Ecuador, 2013-2017*.
<https://observatorioplanificacion.cepal.org/sites/default/files/plan/files/Ecuador%20Plan%20Nacional%20del%20Buen%20Vivir.pdf>
- Shahriar, A., & Shepherd, D. (2019). Violence against women and new venture initiation with microcredit: Self-efficacy, fear of failure, and disaster experiences. *Journal of Business Venturing*, *34*(6). <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2019.06.006>
- Shelton, L. M. (2006). Female entrepreneurs, work-family conflict, and venture performance: New insights into the work-family interface. In *Journal of Small Business Management* (Vol. 44, Issue 2). <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2006.00168.x>
- Shepherd, D. A., Williams, T. A., & Patzelt, H. (2015). Thinking About Entrepreneurial Decision Making: Review and Research Agenda. *Journal of Management*, *41*(1).
<https://doi.org/10.1177/0149206314541153>
- Sheridan, A., & Newsome, L. (2021). Tempered disruption: Gender and agricultural professional services. *Gender, Work and Organization*, *28*(3), 1040–1058.
<https://doi.org/10.1111/gwao.12623>
- Shpak, N., Kyrlych, T., & Greblikaitė, J. (2016). Diversification models of sales activity for steady development of an enterprise. *Sustainability*, *8*(4), 393.

- Singh, P. (2013). Environmental Education: Enhancing Learning and Awareness Through Assessment. *Systemic Practice and Action Research*, 26(3), 299–314. <https://doi.org/10.1007/s11213-012-9252-x>
- Sluiter, E., & German-Kellenbenz, H. (1956). Hamburg entrepreneurs in Portuguese and Spanish trade, 1590-1625 . *Amer Historical Review* .
- Song, J., & Li, L. (2023). Empowered in Business or Penalised in Marriage: Experiences of Single Female Entrepreneurs in China. *Work, Employment and Society*, 37(1), 3–19. <https://doi.org/10.1177/09500170211028737>
- Sony, B., & Bhaduri, S. (2021). Information asymmetry and financing choice between debt, equity and dual issues by Indian firms. *INTERNATIONAL REVIEW OF ECONOMICS & FINANCE*, 90–101.
- Soria-Barreto, K., Honores-Marin, G., Gutiérrez-Zepeda, P., & Gutiérrez-Rodríguez, J. (2017). Prior exposure and educational environment towards entrepreneurial intention. *Journal of Technology Management and Innovation*, 12(2), 45–58. <https://doi.org/10.4067/S0718-27242017000200006>
- Srithirath, V. , & Sukcharoensin, P. (2022). Financial Literacy, Asymmetric Information, and Credit Accessibility: Case Study of SMEs in the Lao PDR. *Development Economic Review*.
- Steen, M., & Maijers, W. (2014). Inclusiveness of the small-holder farmer key success factors for Ethiopian agribusiness development. *International Food and Agribusiness Management Review*, 17(SPECIALISS), 83–88.
- Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24, 311–321.
- Stevenson, L., & Lundstrom, A. (2007). Dressing the emperor: the fabric of entrepreneurship policy. In D. B. Audretsch, I. Grilo, & A. R. Thurik (Eds.), *Handbook of Research on Entrepreneurship Policy* (pp. 94–129).
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *Economic Review*, 393–410.
- Storey, D. J. (2014). Understanding the small business sector: reflections and confessions. *P. Braunerhjelm (Ed.)*, 20, 21–33.
- Storey, D. J., & Tether, B. S. (1998). Public policy measures to support new technology-based firms in the European Union. *Research Policy*, 26(9), 1037–1057.
- Sufi, A. (2007). American Finance Association Information Asymmetry and Financing Arrangements: Evidence from Syndicated Loans. In *Source: The Journal of Finance* (Vol. 62, Issue 2).
- Suminah, S., & Anantanyu, S. (2020). Empowering poor-households women on productive economy businesses in Indonesia. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(9), 769–779. <https://doi.org/10.13106/JAFEB.2020.VOL7.NO9.769>
- Tadadjeu, D., Tadadjeu, S., Njangang, H., & Djeunankan, R. (2023). Women’s Political Participation and Energy Poverty in Sub-Saharan Africa: Effects and Transmission Channels | La participation politique des femmes et la précarité énergétique en Afrique Subsaharienne: effets et canaux de transmission. *Revue d’Economie Politique*, 133(2), 263–300. <https://doi.org/10.3917/redp.332.0263>

- Terjesen, S., & Amorós, J. E. (2010). Female entrepreneurship in Latin America and the Caribbean: Characteristics, drivers and relationship to economic development. *European Journal of Development Research*, 22(3), 313–330. <https://doi.org/10.1057/ejdr.2010.13>
- Thompson, G. (2021). *Informe sobre la situación del personal docente en el mundo 2021 (The Global Report on the Status of Teachers 2021)*. <https://www.unesco.org/es/articulos/informe-de-la-unesco-ilustra-los-avances-en-la-educacion-de-las-ninas-en-los-ultimos-25-anos-ahora>
- Thorpe, A., Pouw, N., Baio, A., Sandi, R., Ndomahina, E. T., & Lebbie, T. (2014). “Fishing Na Everybody Business”: Women’s Work and Gender Relations in Sierra Leone’s Fisheries. *Feminist Economics*, 20(3), 53–77. <https://doi.org/10.1080/13545701.2014.895403>
- Tong, S. (2013). *Credit constraints on small and medium-sized enterprises: Evidence from China* [Master’s thesis, Georgetown University]. https://repository.library.georgetown.edu/bitstream/handle/10822/558653/Tong_georgetown_0076M_12214.pdf?isAllowed=y&sequence=1
- Toukabri, M., & Mohamed Youssef, M. A. (2023). Climate change disclosure and sustainable development goals (SDGs) of the 2030 agenda: the moderating role of corporate governance. *Journal of Information, Communication and Ethics in Society*, 21(1), 30–62. <https://doi.org/10.1108/JICES-02-2022-0016>
- Travassos, A., Fernandes, F., Gomes, R., & Nunes, R. (2021). Determinants of nascent entrepreneurship development. In *Handbook of research on nascent entrepreneurship and creating new ventures* (pp. 172–193). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-7998-4826-4.ch008>
- Tsyhura, H., & Harkusha, S. (2023). Education for sustainable development: Understanding by physical education and sports specialists. *Physical Education Theory and Methodology*, 23(4), 614–621. <https://doi.org/10.17309/tmfv.2023.4.17>
- Uduji, J. I., Okolo-Obasi, E. N., & Asongu, S. (2020). Women’s participation in the offshore and inshore fisheries entrepreneurship: The role of CSR in Nigeria’s oil coastal communities. *Journal of Enterprising Communities*, 14(2), 247–275. <https://doi.org/10.1108/JEC-01-2020-0010>
- Uduji, J. I., & Okolo-Obasi, N. E. N. (2023). Gender sensitive responses to climate change in Nigeria: the role of multinationals’ corporate social responsibility in oil host communities. *Journal of Global Responsibility*, 14(1), 89–110. <https://doi.org/10.1108/JGR-05-2022-0040>
- UN. (2015). *Sustainable Development Goals*. United Nations. https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/4538_pressowg13.pdf
- UN. (2018). Las mujeres están por debajo de los hombres en todos los indicadores de desarrollo sostenible. *United Nations*. <https://news.un.org/es/story/2018/02/1427081>
- UN. (2023). *Objetivo 8: Promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos*. Naciones Unidas. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/economic-growth/>
- UN Women. (2015). *Hechos y cifras: Empoderamiento económico*. United Nations Women. <https://www.unwomen.org/es/what-we-do/economic-empowerment/facts-and-figures>
- UN Women. (2016). *Las mujeres y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)*. <https://www.unwomen.org/es/news/in-focus/women-and-the-sdgs>

- UN Women. (2018). *Turning promises into action gender equality in the 2030 agenda for sustainable development*. Gender Equality in The. <https://www.unwomen.org/es/news/stories/2018/2/press-release-launch-of-sdg-monitoring-report-gender-equality-in-the-2030-agenda>
- UN Women. (2020). *Trabajadoras remuneradas del hogar en América Latina y el Caribe frente a la crisis del COVID-19*. ONU MUJERES. https://lac.unwomen.org/sites/default/files/2023-06/ES_Trabajadoras%20Remuneradas%20del%20Hogar%20v11.06.20%20_.pdf
- UN Women. (2022). *Fortalecimiento de la empresarialidad de las mujeres para su posicionamiento en la economía centroamericana*.
- Valduga, I., Lima, M., Castro, B., Fuchs, P., Amorim, W., & Guerra, J. (2023). A balanced scorecard proposal for gender equality and sustainable development. *Sustainability (Switzerland)*, 15(19). <https://doi.org/10.3390/su151914384>
- Valle, C. (2018). *Atlas de Género*. Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Libros/Atlas_de_Genero_Final.pdf
- Vega, C., & Bermúdez, H. (2019). Informalidad, emprendimiento y empoderamiento femenino. Economía popular y paradojas de la venta directa en el sur de Quito (Ecuador). *Revista de Antropología Social*, 28(2), 345–370. <https://doi.org/10.5209/raso.65618>
- Vélez, L. (2020). *Modelo de gestión eficiente con enfoque de auto-sostenibilidad para empresas familiares agrícolas cafetaleras de la provincia de Manabí*. (O. Bravo Acosta, Ed.). <http://181.39.139.68:8080/handle/123456789/1212>
- Vermunt, J. K., & Magidson, J. (2016). *Upgrade Manual for Latent GOLD 5.1 1*. www.statisticalinnovations.com
- Vistazo. (2022, February 22). *Manabí, la provincia con nuevos retos y sectores en sus actividades económicas*.
- Volery, T., Doss, N., Mazzarol, T., & Thein, V. (1997). Triggers and barriers affecting entrepreneurial intentionality: The case of Western Australian Nascente Entrepreneurs. *Journal of Enterprising Culture*, 5(03), 273–291.
- Wang, Y., Zhang, H., & Zhao, Z. (2019). SME investment and financing under asymmetric information. *European Financial Management*.
- Wasiuzzaman, S., & Nurdin, N. (2019). Debt financing decisions of SMEs in emerging markets: empirical evidence from Malaysia. *International Journal of Bank Marketing*, 37(1), 258–277. <https://doi.org/10.1108/IJBM-12-2017-0263>
- Weiler, S., & Bernasek, A. (2001). Dodging the glass ceiling? Networks and the new wave of women entrepreneurs. *Social Science Journal*, 38(1). [https://doi.org/10.1016/S0362-3319\(00\)00111-7](https://doi.org/10.1016/S0362-3319(00)00111-7)
- Weiss, J., Anisimova, T., Shirokova, G., & Durst, S. (2023). The entrepreneurial gender gap: The role of in-group support and national embeddedness values in young women's entrepreneurship. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 026624262311685. <https://doi.org/10.1177/02662426231168556>
- Welch, V., Petticrew, M., Petkovic, J., Moher, D., Waters, E., White, H., Tugwell, P., Atun, R., Awasthi, S., & Barbour, V. (2016). Extending the PRISMA statement to equity-focused systematic reviews (PRISMA-E 2012): explanation and elaboration. *Journal of Clinical Epidemiology*, 70, 68–89.

- Welsh, D., Kaciak, E., Fadairo, M., Doshi, V., & Lanchimba, C. (2023). How to erase gender differences in entrepreneurial success? Look at the ecosystem. *Journal of Business Research*, 154. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113320>
- Welsh, D., Kaciak, E., Trimi, S., & Mainardes, E. (2018). Women entrepreneurs and family firm heterogeneity: Evidence from an emerging economy. *Group Decision and Negotiation*, 27(3), 445–465. <https://doi.org/10.1007/s10726-017-9544-8>
- Weny, K., Silva, R., Diop, N., & Snow, R. (2023). Spatial clustering in temporal trends of female genital mutilation risk: leveraging sparse data in Ethiopia, Kenya, and Somalia. *Studies in Family Planning*, 54(3), 487–501. <https://doi.org/10.1111/sifp.12242>
- Wijewardena, N., Samaratunge, R., Kumara, A. S., Newman, A., & Abeysekera, L. (2020). It takes a family to lighten the load! The impact of family-to-business support on the stress and creativity of women micro-entrepreneurs in Sri Lanka. *Personnel Review*, 49(9), 1965–1986. <https://doi.org/10.1108/PR-05-2019-0251>
- Wilcox, T., Greenwood, M., Pullen, A., O’Leary, A., & Jones, D. (2021). Interfaces of domestic violence and organization: Gendered violence and inequality. *Gender, Work and Organization*, 28(2), 701–721. <https://doi.org/10.1111/gwao.12515>
- Windapo, A., & Umeokafor, N. (2023). Sustainable Improvement in Infrastructure Development in Developing Countries: Which way forward? Editorial June 2023. *Journal of Construction Business and Management*, 6(1), v–ix.
- World Bank. (2022). *World Development Report 2022: Finance for an equitable recovery*. The World Bank.
- World Health Organization. (2019). *World health statistics overview 2019: monitoring health for the SDGs, sustainable development goals*. World Health Organization. <https://www.who.int/publications/i/item/9789241565707>
- Yarmoliuk A. V., & Nadiia P. Reznik. (2021). Use of investment strategies of risk management of agricultural products on the stock exchange market. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*, 1(33). https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/30032021/7392
- Yi, H. D., Park, S., & Kim, J. (2019). The effects of business strategy and inventory on the relationship between sales manipulation and future profitability. *Sustainability*, 11(8), 2377.
- Yildiz, Y. (2021). Foreign institutional investors, information asymmetries, and asset valuation in emerging markets. *Research in International Business and Finance*.
- Yoopetch, C. (2021). Women empowerment, attitude toward risk-taking and entrepreneurial intention in the hospitality industry. *International Journal of Culture, Tourism, and Hospitality Research*, 15(1), 59–76. <https://doi.org/10.1108/IJCTHR-01-2020-0016>
- Yusuf, J.-E. (2015). Gender differences in the use of assistance programs. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 4(1), 85–101. <https://doi.org/10.1108/JEPP-02-2013-0009>
- Zandberg, J. (2021). Family comes first: Reproductive health and the gender gap in entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 140(3), 838–864. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2020.06.020>
- Zhang, J., & Huang, J. (2021). Entrepreneurial self-efficacy mediates the impact of the post-pandemic entrepreneurship environment on college students’ entrepreneurial intention. *Frontiers in Psychology*, 12:643184, 1–9. <https://doi.org/doi:10.3389/fpsyg.2021.643184>

Zhang, L., Srisupandit, P. T., & Cartwright, D. (2009). A comparison of gender role portrayals in magazine advertising: The United States, China and Thailand. *Management Research News*, 32(7), 683–700. <https://doi.org/10.1108/01409170910965279>

Zhou, L., Hu, J., Liu, D., & He, M. (2023). Studying the role of fiscal policy to utilize natural resources development: Leads to sustainable development goals. *Resources Policy*, 84, 103651. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2023.103651>

ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1. H- INDEX

No.	Tema	Autor	Título de la revista	Año de publicación	Citas	%
1	Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size	Cliff, JE	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	1998	264	12,57
2	A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship	Fischer, EM; Reuber, AR; Dyke, LS	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	1993	239	9,19
3	Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self-reported motivations and correlates with success	Buttner, EH; Moore, DP	JOURNAL OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT	1997	215	9,77
4	All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender	Marlow, S; Patton, D	ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE	2005	210	15
5	Doing gender, doing entrepreneurship: An ethnographic account of intertwined practices	Bruni, A; Gherardi, S; Poggio, B	GENDER WORK AND ORGANIZATION	2004	208	13,87
6	The Role of Gender Stereotypes in Perceptions of Entrepreneurs and Intentions to Become an Entrepreneur	Gupta, Vishal K.; Turban, Daniel B.; Wasti, S. Arzu; Sikdar, Arijit	ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE	2009	182	18,2
7	On the survival prospects of men's and women's new business ventures	Boden, RJ; Nucci, AR	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	2000	169	8,89
8	The ambitions entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises	Gundry, LK; Welsch, HP	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	2001	157	8,72
9	Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs	Bruni, A; Gherardi, S; Poggio, B	JOURNAL OF ORGANIZATIONAL CHANGE MANAGEMENT	2004	157	10,47
10	Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators	DeMartino, R; Barbato, R	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	2003	135	8,44
11	The dilemma of growth: Understanding venture size choices of women entrepreneurs	Morris, MH; Miyasaki, NN; Watters, CE; Coombes, SM	JOURNAL OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT	2006	133	10,23

No.	Tema	Autor	Título de la revista	Año de publicación	Citas	%
12	The quest for invisibility: Female entrepreneurs and the masculine norm of entrepreneurship	Lewis, Patricia	GENDER WORK AND ORGANIZATION	2006	130	10
13	Women business owners in traditional and non-traditional industries	Anna, AL; Chandler, GN; Jansen, E; Mero, NP	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	2000	130	6,84
14	Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance	Lerner, M; Brush, C; Hisrich, R	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	1997	123	5,59
15	Research on Women Entrepreneurs: Challenges to (and from) the Broader Entrepreneurship Literature?	Jennings, Jennifer E.; Brush, Candida G.	ACADEMY OF MANAGEMENT ANNALS	2013	109	18,17
16	Enterprising identities: Female entrepreneurs of Moroccan or Turkish origin in the Netherlands	Essers, Caroline; Benschop, Yvonne	ORGANIZATION STUDIES	2007	104	8,67
17	Entrepreneurial women and men: Two different species?	Cowling, M; Taylor, M	SMALL BUSINESS ECONOMICS	2001	97	5,39
18	The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms	Coleman, Susan	JOURNAL OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT	2007	93	7,75
19	Muslim businesswomen doing boundary work: The negotiation of Islam, gender and ethnicity within entrepreneurial contexts	Essers, Caroline; Benschop, Yvonne	HUMAN RELATIONS	2009	91	9,1
20	Pushed or pulled? Women's entry into self-employment and small business ownership	Hughes, KD	GENDER WORK AND ORGANIZATION	2003	90	5,63
21	Extending Women's Entrepreneurship Research in New Directions	Hughes, Karen D.; Jennings, Jennifer E.; Brush, Candida; Carter, Sara; Welter, Friederike	ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE	2012	88	12,57
22	Women entrepreneurs and financial capital	Orser, Barbara J.; Riding, Allan L.; Manley, Kathryn	ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE	2006	88	6,77
23	Female entrepreneurs, work-family conflict, and venture performance: New insights into the work-family interface	Shelton, LM	JOURNAL OF SMALL BUSINESS MANAGEMENT	2006	85	6,54

No.	Tema	Autor	Título de la revista	Año de publicación	Citas	%
24	Networking by female business owners in northern-ireland	Cromie, S; Birley, S	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	1992	84	3,11
25	Bank loan officers perceptions of the characteristics of men, women, and successful entrepreneurs	Buttner, EH; Rosen, B	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	1988	84	2,71
26	Exploring the dynamics of gender, feminism and entrepreneurship: advancing debate to escape a dead end?	Ahl, Helene; Marlow, Susan	ORGANIZATION	2012	83	11,86
27	What a difference a Y makes-female and male nascent entrepreneurs in Germany	Wagner, Joachim	SMALL BUSINESS ECONOMICS	2007	80	6,67
28	The differential effect of men and women entrepreneurs' human capital and networking on growth expectancies in Bulgaria	Manolova, Tatiana S.; Carter, Nancy M.; Manev, Ivan M.; Gyoshev, Bojidar S.	ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE	2007	73	6,08
29	Examining female entrepreneurs' management style: An application of a relational frame	Buttner, EH	JOURNAL OF BUSINESS ETHICS	2001	70	3,89
30	Personal value-systems of men and women entrepreneurs versus managers	Fagenson, EA	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	1993	69	2,65
31	Are Women More Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns	de Mel, Suresh; McKenzie, David; Woodruff, Christopher	AMERICAN ECONOMIC JOURNAL-APPLIED ECONOMICS	2009	65	6,5
32	Dodging the glass ceiling? Networks and the new wave of women entrepreneurs	Weiler, S; Bernasek, A	SOCIAL SCIENCE JOURNAL	2001	64	3,56
33	Iranian women as immigrant entrepreneurs	Dallalfar, A	GENDER & SOCIETY	1994	61	2,44
34	Entrepreneurial intention: the role of gender	Cristina Diaz-Garcia, Maria; Jimenez-Moreno, Juan	INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP AND MANAGEMENT JOURNAL	2010	59	6,56
35	Funding new business ventures - are decision makers biased against women entrepreneurs	Buttner, EH; Rosen, B	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	1989	59	1,97
36	A comparative study of values among Chinese and US entrepreneurs: Pragmatic convergence between contrasting cultures	Holt, DH	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	1997	58	2,64

No.	Tema	Autor	Título de la revista	Año de publicación	Citas	%
37	Do women-owned businesses have equal access to angel capital?	Becker-Blease, John R.; Sohl, Jeffrey E.	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	2007	57	4,75
38	The genetic basis of entrepreneurship: Effects of gender and personality	Zhang, Zhen; Zyphur, Michael J.; Narayanan, Jayanth; Arvey, Richard D.; Chaturvedi, Sankalp; Avolio, Bruce J.; Lichtenstein, Paul; Larsson, Gerry	ORGANIZATIONAL BEHAVIOR AND HUMAN DECISION PROCESSES	2009	56	5,6
39	Gender and the Business Environment for New Firm Creation	Klapper, Leora F.; Parker, Simon C.	WORLD BANK RESEARCH OBSERVER	2011	55	6,88
40	Forced to play by the rules? Theorizing how mixed-sex founding teams benefit women entrepreneurs in male-dominated contexts	Godwin, Lindsey N.; Stevens, Christopher E.; Brenner, Nurete L.	ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE	2006	54	4,15
41	Fitting in and multi-tasking: Dutch farm women's strategies in rural entrepreneurship	Bock, BB	SOCIOLOGIA RURALIS	2004	54	3,6
42	Linking family-to-business enrichment and support to entrepreneurial success: Do female and male entrepreneurs experience different outcomes?	Powell, Gary N.; Eddleston, Kimberly A.	JOURNAL OF BUSINESS VENTURING	2013	53	8,83
43	Silent contributors: Asian female entrepreneurs and women in business	Dhaliwal, S	WOMENS STUDIES INTERNATIONAL FORUM	1998	52	2,48
44	Thinking About Entrepreneurial Decision Making: Review and Research Agenda	Shepherd, Dean A.; Williams, Trenton A.; Patzelt, Holger	JOURNAL OF MANAGEMENT	2015	51	12,75
45	Taxes and entrepreneurial endurance: Evidence from the self-employed	Bruce, D	NATIONAL TAX JOURNAL	2002	50	2,94
46	Perceptions of women and men as entrepreneurs: Evidence for differential effects of attributional augmenting	Baron, RA; Markman, GD; Hirska, A	JOURNAL OF APPLIED PSYCHOLOGY	2001	47	2,61

Anexo 2. Formulario de encuesta aplicado

Formulario de encuesta dirigido a emprendedores de la provincia de Manabí						
Criterios de selección: En forma general, escoja la opción pertinente marcando una X en el recuadro.						
CANTÓN:				Nº DE ENCUESTA:		
NOMBRE DEL LOCAL:				TELEFONO:		
DIRECCIÓN:						
Bloque 0. Datos generales						
1. ¿Qué edad tiene?			2. Sexo:			
DG.1	1 Jóvenes 18-29 años <input type="checkbox"/>		DG.2	1 Masculino <input type="checkbox"/>		2 Femenino <input type="checkbox"/>
	2 Adultos 30-69 años <input type="checkbox"/>		4. ¿Tienes discapacidad?			
	3 Mayores > 70 años <input type="checkbox"/>		DG.4	1 Sí <input type="checkbox"/>		0 No <input type="checkbox"/>
3. ¿Nació el propietario en Ecuador?			5. ¿Qué tipo de discapacidad?			
DG.3	1 SI <input type="checkbox"/>		0 No <input type="checkbox"/>		Opción	
			DG.5	Física	1 Sí <input type="checkbox"/>	
			DG.6	Sensorial	1 Sí <input type="checkbox"/>	
			DG.7	TSM (Trastorno de salud mental)	1 Sí <input type="checkbox"/>	
			DG.8	Intelectual	1 Sí <input type="checkbox"/>	
			DG.9	Pluridiscapacidad	1 Sí <input type="checkbox"/>	
			7. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando tu negocio?			
			1. Menos de 1 año		0 No <input type="checkbox"/>	
			2. Menos de 2 años		0 No <input type="checkbox"/>	
			3. Entre 2 y 5 años		0 No <input type="checkbox"/>	
			4. Más de 5 años		0 No <input type="checkbox"/>	
BLOQUE A. Capacidades y oportunidades						
8. Razón para trabajar de manera independiente como empresa.						
Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
A.1.1	Me permite ganar mas	1	2	3	4	5
A.1.2	Me entrega mayor satisfacción	1	2	3	4	5
A.1.3	Puedo aprovechar más mis habilidades	1	2	3	4	5
A.1.4	Es menos cansado	1	2	3	4	5
A.1.5	Es más entretenido	1	2	3	4	5
A.1.6	Muy difícil encontrar trabajo asalariado	1	2	3	4	5
A.1.7	Permite ajustar las horas trabajadas	1	2	3	4	5
A.1.8	Equilibrio laboral y familiar	1	2	3	4	5

A.1.9	Me gusta no tener jefe	1	2	3	4	5
A.1.10	Permite cuidar a los niños y adultos mayores	1	2	3	4	5
A.1.11	Un amigo emprendedor o miembro de la familia fue un modelo a seguir	1	2	3	4	5
9. ¿Cuál cree que fue el recurso o la habilidad más importante con la que contó en la creación de su empresa?						
Código	Aspectos	Nada importante	Poco importante	Ni muy, ni poco importante	Importante	Muy importante
A.2.1	Una habilidad suya (saber producir algo, capacidad para vender,	1	2	3	4	5
A.2.2	Un plan de negocios o proyecto de empresa escrito	1	2	3	4	5
A.2.3	Su capacidad emprendedora de sacar las cosas adelante	1	2	3	4	5
A.2.4	Sus recursos económicos o los de su familia (dinero, ahorros,	1	2	3	4	5
A.2.5	Una buena idea de negocio	1	2	3	4	5
BLOQUE B. Fomento de emprendimiento en Ecuador						
10. ¿Desde qué ámbitos crees que se fomenta el emprendimiento?						
Código	Aspectos	Nada	Poco	Ni mucho ni poco	Bastante	Mucho
B.3.1	Sistema educativo (centros de formación profesional,	1	2	3	4	5
B.3.2	La familia	1	2	3	4	5
B.3.3	Entidades privadas	1	2	3	4	5
B.3.4	Bancos multinacionales	1	2	3	4	5
B.3.5	Entidades públicas	1	2	3	4	5
11. Señala el nivel de importancia de los siguientes aspectos para impulsar el emprendimiento						
Código	Aspectos	Nada importante	Poco importante	Ni muy, ni poco importante	Importante	Muy importante
B.4.1	Ayudar a la financiación de nuevas empresas	1	2	3	4	5
B.4.2	Modificaciones en el sistema fiscal a favor de la creación de nuevos negocios	1	2	3	4	5
B.4.3	Contribuir con capacitación a la formación de nuevos emprendedores	1	2	3	4	5
B.4.4	Simplificar trámites de creación de empresas	1	2	3	4	5
B.4.5	Oportunidades de emprendimiento para jóvenes, mujeres y discapacitados	1	2	3	4	5
Bloque C: Experiencia y formación emprendedora						
12. ¿Has recibido formación en emprendimiento?						
C.5.1.	1 Si <input type="checkbox"/>	0 No <input type="checkbox"/>				

C5a. Si no has recibido formación, ¿podrías explicar la razón? (Contesta a esta pregunta solo si has indicado NO en la Nº 5).

Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
C.5a.1	Falta de oportunidad	1	2	3	4	5
C.5a.2	Falta de tiempo	1	2	3	4	5
C.5a.3	Nadie me la ha ofrecido	1	2	3	4	5
C.5a.4	Falta de oferta de este tipo de formación	1	2	3	4	5
C.5a.5	Falta de interés	1	2	3	4	5
C.5a.6	Demasiado costosos	1	2	3	4	5
C.5a.7	No lo he tomado en consideración	1	2	3	4	5
C.5a.8	No he encontrado un centro adecuado/una formación adecuada a mis intereses	1	2	3	4	5
C.5a.9	Cuento con las habilidades y conocimientos para emprender	1	2	3	4	5

13. ¿Crees que es necesaria una formación específica para emprender

C.6.1.	1 Si <input type="checkbox"/>	0 No <input type="checkbox"/>				
--------	-------------------------------	-------------------------------	--	--	--	--

6a. Si has indicado NO, ¿por qué? Contesta a esta pregunta solo si has indicado NO en la Nº 6.

Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
C.6a.1	Porque el emprendimiento no se enseña	1	2	3	4	5
C.6a.2	Porque solo necesitas una buena idea para emprender	1	2	3	4	5
C.6a.3	Porque la formación disponible actualmente en el mercado no es de	1	2	3	4	5
C.6a.4	Porque solo necesitas una buena experiencia laboral. El resto se	1	2	3	4	5
C.6a.5	Porque se necesita esencialmente ayuda económica	1	2	3	4	5
C.6a.6	Porque solo necesitas estar motivado y tener voluntad	1	2	3	4	5

14. ¿En qué áreas necesitas actualizar tus conocimientos?

Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
C.7.1	Contabilidad	1	2	3	4	5
C.7.2	Marketing, ventas	1	2	3	4	5
C.7.3	Gestión interna de la empresa	1	2	3	4	5
C.7.4	Informática, nuevas tecnologías	1	2	3	4	5
C.7.5	I+D (investigación más desarrollo)	1	2	3	4	5
C.7.6	Gestión de personal	1	2	3	4	5
C.7.7	Internacionalización	1	2	3	4	5

15. ¿Con qué recursos financió la capacitación?

Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
C.8.1	Instituciones del Estado	1	2	3	4	5
C.8.2	ONG's	1	2	3	4	5
C.8.3	Recursos de municipalidad	1	2	3	4	5
C.8.4	Fondos propios	1	2	3	4	5
C.8.5	Fondos familiares y/o amigos	1	2	3	4	5

16. ¿En qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones sobre la formación pagada por usted?

Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
C.9.1	La formación me ha ayudado a mejorar mi forma de trabajar	1	2	3	4	5
C.9.2	Creo que mi empresa está más estable a causa de mi formación	1	2	3	4	5
C.9.3	Creo que mis perspectivas empresariales de futuro son mejores	1	2	3	4	5

Bloque D: Financiación

17. ¿Cuál fue la fuente de capital utilizada para iniciar o adquirir inicialmente este negocio?

Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
D.10.1	Ahorros personales / familiares del propietario (s)	1	2	3	4	5
D.10.2	Activos personales / familiares distintos del ahorro del propietario	1	2	3	4	5
D.10.3	Préstamos con garantía hipotecaria personal / familiar	1	2	3	4	5
D.10.4	Tarjetas de crédito	1	2	3	4	5
D.10.5	Préstamos otorgados por el gobierno	1	2	3	4	5
D.10.6	Préstamo comercial de un banco o institución financiera.	1	2	3	4	5
D.10.7	Fondos no reembolsables/capital semilla gobierno provincial/cantonal.	1	2	3	4	5

18. En caso de no solicitar financiación ¿Cuál fue la razón por la que no lo hizo?

Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
D.11.1	No creía que los negocios serían aprobados por el prestamista	1	2	3	4	5
D.11.2	No quería acumular deuda.	1	2	3	4	5
D.11.3	Decidió que los costos de financiamiento serían demasiado	1	2	3	4	5
D.11.4	Prefiere reinvertir las ganancias del negocio en lugar de deudas	1	2	3	4	5
D.11.5	Decidió que la financiación adicional ya no era necesaria	1	2	3	4	5
D.11.6	Decidió esperar hasta que mejoren las condiciones de financiamiento	1	2	3	4	5

D.11.7	Decidió esperar hasta que la empresa alcance madurez para estar en una posición más fuerte para recaudar fondos	1	2	3	4	5
Bloque E: Entorno físico						
19. ¿En qué medida está expuesto en su trabajo a...?						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
E.12.1	Vibraciones producidas por herramientas manuales, máquinas, etc	1	2	3	4	5
E.12.2	Ruidos tan fuertes que tiene que levantar la voz para hablar con la gente	1	2	3	4	5
E.12.3	Temperaturas altas, ya sea en el interior del edificio o en el exterior	1	2	3	4	5
E.12.4	Respirar humos o gases (de soldadura o de salida de humos, por ejemplo), polvo (tal como serrín o polvo mineral), etc.	1	2	3	4	5
E.12.5	Respirar vapores como disolventes o diluyentes	1	2	3	4	5
E.12.6	Manipular o tener la piel en contacto con productos o sustancias químicas	1	2	3	4	5
E.12.7	Humo del tabaco de otras personas	1	2	3	4	5
E.12.8	Manipular o tener contacto directo con materiales que pueden ser infecciosos, tales como desechos, fluidos corporales, materiales de laboratorio, etc.	1	2	3	4	5
20. ¿En qué medida el desarrollo de sus actividades en el negocio implica...?						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
E.13.1	Posiciones dolorosas o fatigantes	1	2	3	4	5
E.13.2	Llevar o mover cargas pesadas	1	2	3	4	5
E.13.3	Estar de pie	1	2	3	4	5
E.13.4	Movimientos repetitivos de manos o brazos	1	2	3	4	5
E.13.5	Tratar directamente con personas que no son empleados de donde trabaja, tales como clientes, pasajeros, alumnos, pacientes, etc.	1	2	3	4	5
E.13.6	Estar en situaciones que pueden molestarle emocionalmente (manejo de clientes enojados)	1	2	3	4	5
E.13.7	Trabajar con ordenadores de sobremesa, portátiles, smartphones, etc.	1	2	3	4	5
21. ¿Su trabajo depende de ...?						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
E.14.1	Trabajar a gran velocidad	1	2	3	4	5

E.14.2	Trabajar con plazos muy ajustados	1	2	3	4	5
E.14.3	Del trabajo de otros empleados	1	2	3	4	5
E.14.4	De demandas directas de personas como clientes, pasajeros, alumnos, pacientes, etc.	1	2	3	4	5
E.14.5	De objetivos de producción o de rendimiento determinados	1	2	3	4	5
E.14.6	De la velocidad automática de máquinas o del desplazamiento del producto	1	2	3	4	5
22. ¿En qué forma las siguientes frases, describen su situación en la empresa?						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
E.15.1	Sus trabajadores le ayudan y le apoyan	1	2	3	4	5
E.15.2	Puede tomarse un descanso cuando lo desea	1	2	3	4	5
E.15.3	Tiene tiempo suficiente para hacer su trabajo	1	2	3	4	5
E.15.4	Su trabajo le proporciona el sentimiento de realizar un trabajo bien hecho	1	2	3	4	5
E.15.5	Tiene la sensación de estar haciendo un trabajo útil	1	2	3	4	5
E.15.6	Sabe lo que se espera de usted en el trabajo	1	2	3	4	5
E.15.7	Experimenta estrés en su trabajo	1	2	3	4	5
E.15.8	Su trabajo le exige ocultar sus sentimientos	1	2	3	4	5
Bloque F. Calidad del tiempo de trabajo						
23. De las siguientes opciones, cual se ajusta a su realidad laboral:						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
F.16.1	Habitualmente, ¿trabaja usted por la noche? (un mínimo de 2 horas entre las 10 de la noche y las 5 de la mañana)	1	2	3	4	5
F.16.2	¿Trabaja usted los domingos?	1	2	3	4	5
F.16.3	¿Trabaja usted los sábados?	1	2	3	4	5
F.16.4	¿Hace jornadas de más de 10 horas?	1	2	3	4	5
24. ¿Cómo se organizan sus horarios laborales?						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
F.17.1	Con un horario fijo de entrada y de salida	1	2	3	4	5
F.17.2	Adapta sus horas de trabajo dentro de ciertos límites (Horario flexible)	1	2	3	4	5
F.17.3	Se le dificulta arreglárselas para concederse dos horas libres durante su jornada laboral para atender asuntos personales o familiares es...	1	2	3	4	5

25. ¿Con qué frecuencia le ha sucedido lo siguiente?						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
F.18.1	Seguir preocupado por su trabajo cuando no está trabajando	1	2	3	4	5
F.18.2	Sentirse demasiado cansado después de trabajar como para encargarse de algunas de las tareas del hogar que deben hacerse	1	2	3	4	5
F.18.3	Ver que el trabajo le ha impedido dedicar el tiempo que habría querido a su familia	1	2	3	4	5
F.18.4	Le ha sido difícil concentrarse en su trabajo por las responsabilidades familiares	1	2	3	4	5
F.18.5	Ver que las responsabilidades familiares le han impedido dedicar el tiempo que debería haber dedicado a su trabajo	1	2	3	4	5
Bloque G: Buen ambiente social						
26. ¿En qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones con respecto a sus empleados?						
Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
G.19.1	Les respeta como personas	1	2	3	4	5
G.19.2	Les felicita y reconoce cuando hacen un buen trabajo	1	2	3	4	5
G.19.3	Sabe cómo hacer que sus empleados trabajen en equipo	1	2	3	4	5
G.19.4	Ayuda a conseguir que se haga el trabajo	1	2	3	4	5
G.19.5	Les da su opinión sobre cómo desempeñan su trabajo (feedback)	1	2	3	4	5
G.19.6	Les fomenta y apoya en su desarrollo	1	2	3	4	5
27. ¿En qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones sobre su negocio/empresa?						
Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
G.20.1	Teniendo en cuenta todos los esfuerzos y logros en mi empresa, creo que los ingresos son apropiados	1	2	3	4	5
G.20.2	Me ofrece buenas posibilidades de crecer	1	2	3	4	5
G.20.3	Recibo el reconocimiento que me merezco por mi trabajo	1	2	3	4	5
G.20.4	En general me llevo bien con mis empleados	1	2	3	4	5
G.20.5	Los logros alcanzados en la empresa me motivan a mejorar la calidad del bien/servicio que se brinda	1	2	3	4	5
G.20.6	Me llevo mejor con mis hijos porque tengo una empresa	1	2	3	4	5

G.20.7	Puede cerrar mi empresa en los próximos 6 meses	1	2	3	4	5
G.20.8	Si fuera a perder o a dejar mi empresa actual, sería fácil para mí generar un nuevo emprendimiento con ingresos similares	1	2	3	4	5
G.20.9	Si fuera a perder o a dejar mi empresa actual, sería fácil para mí obtener otro trabajo	1	2	3	4	5
28. ¿En su entorno laboral, usted ha estado sometido a algo de lo siguiente?						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
G.21.1	Violencia física	1	2	3	4	5
G.21.2	Acoso sexual	1	2	3	4	5
G.21.3	Ofensa verbal/intimidación	1	2	3	4	5
G.21.4	Robo/asalto	1	2	3	4	5
G.21.5	Catástrofes naturales	1	2	3	4	5
G.21.6	Siniestros	1	2	3	4	5
Bloque H: Calidad de trabajo intrínseco						
29. Generalmente, el trabajo en su negocio/empresa implica...						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
H.22.1	Respetar normas de calidad precisas	1	2	3	4	5
H.22.2	Evaluar la calidad de su propio trabajo	1	2	3	4	5
H.22.3	Resolver usted mismo problemas imprevistos	1	2	3	4	5
H.22.4	Realizar tareas monótonas	1	2	3	4	5
H.22.5	Realizar tareas complejas	1	2	3	4	5
H.22.6	Aprender cosas nuevas	1	2	3	4	5
30. ¿Ha realizado alguno de los siguientes tipos de formación para mejorar las competencias y habilidades de sus empleados?						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
H.23.1	Ha ofrecido formación pagada externa a sus trabajadores	1	2	3	4	5
H.23.2	Formación interna pagada por usted mismo	1	2	3	4	5
H.23.3	Ha ofrecido formación en el puesto de trabajo (impartida por otros trabajadores, supervisores)	1	2	3	4	5
31. ¿Tiene la posibilidad de elegir o cambiar...?						
Código	Aspectos	Nunca	Raramente	A veces	Casi siempre	Siempre
H.24.1	El orden de sus tareas	1	2	3	4	5
H.24.2	Sus métodos de trabajo	1	2	3	4	5
H.24.3	Su velocidad o ritmo de trabajo	1	2	3	4	5
Bloque I. Perspectivas						

32. ¿Cómo se ha sentido, desde que inició su negocio?

Código	Aspectos	De vez en cuando	Menos de la mitad del tiempo	Más de la mitad del tiempo	La mayor parte del tiempo	Todo el tiempo
I.25.1	Me he sentido alegre y de buen humor	1	2	3	4	5
I.25.2	Me he sentido tranquilo y relajado	1	2	3	4	5
I.25.3	Me he sentido activo y enérgico	1	2	3	4	5
I.25.4	Me he despertado fresco y descansado	1	2	3	4	5
I.25.5	Mi vida cotidiana ha estado llena de cosas que me interesan	1	2	3	4	5

33. ¿En qué medida está de acuerdo o en desacuerdo con las siguientes afirmaciones?

Código	Aspectos	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
I.26.1	Si tuviera una larga enfermedad, estaría asegurado financieramente	1	2	3	4	5
I.26.2	Disfruto siendo mi propio jefe	1	2	3	4	5
I.26.3	Me resulta fácil encontrar clientes nuevos	1	2	3	4	5
I.26.4	Me resulta complicado sobrellevar la responsabilidad de dirigir mi propio negocio	1	2	3	4	5
I.26.5	Yo tomo las decisiones más importantes sobre cómo llevar mi negocio	1	2	3	4	5
I.26.6	El trabajo influye sobre mi salud	1	2	3	4	5

34. ¿Cómo es su salud en general?

Código	Aspectos	Muy mala	Mala	Aceptable	Buena	Muy buena
I.27.1	Su salud es...	1	2	3	4	5

Bloque J. Ganancias**35. De la fila seleccione ¿Qué impacto tuvo cada uno de los siguientes tipos de regulaciones gubernamentales en la rentabilidad de este negocio?**

Código	Aspectos	Muy negativo	Algo negativo	Sin impacto	Algo positivo	Muy positivo
J.28.1	Contratación de empleados	1	2	3	4	5
J.28.2	Compensación de trabajadores	1	2	3	4	5
J.28.3	Salud y seguridad laboral	1	2	3	4	5
J.28.4	Seguro de salud	1	2	3	4	5
J.28.5	Registros de empleo	1	2	3	4	5
J.28.6	Licencias comerciales y profesionales	1	2	3	4	5
J.28.7	Permisos de construcción y renovación.	1	2	3	4	5
J.28.8	Registro de negocio	1	2	3	4	5
J.28.9	Permisos e inspecciones sanitarias	1	2	3	4	5
J.28.10	Permiso ambiental	1	2	3	4	5
J.28.11	Regulaciones financiero	1	2	3	4	5

Bloque K: Dificultades para emprender

36. ¿Puede decirme cuál de los elementos del entorno empresarial incluidos en la lista, en su caso, representan los mayores obstáculos que actualmente enfrenta este establecimiento?

Codific.	Aspectos	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
K.29.1	Acceso a la financiación	1	2	3	4	5
K.29.2	Acceso a la tierra	1	2	3	4	5
K.29.3	Licencias y permisos empresariales	1	2	3	4	5
K.29.4	Corrupción	1	2	3	4	5
K.29.5	Tribunales	1	2	3	4	5
K.29.6	Crimen, robo y desorden	1	2	3	4	5
K.29.7	Regulaciones aduaneras y comerciales	1	2	3	4	5
K.29.8	Electricidad	1	2	3	4	5
K.29.9	Escaso acceso a Tics	1	2	3	4	5
K.29.10	Mano de obra inadecuada	1	2	3	4	5
K.29.11	Normas laborales	1	2	3	4	5
K.29.12	Inestabilidad política	1	2	3	4	5
K.29.13	Prácticas de competidores en el sector informal	1	2	3	4	5
K.29.14	Falta de demanda	1	2	3	4	5
K.29.15	Falta de insumos	1	2	3	4	5
K.29.16	Incertidumbre sobre el estado de la economía	1	2	3	4	5
K.29.17	Tasas impositivas	1	2	3	4	5
K.29.18	Transporte	1	2	3	4	5

Bloque Final: Resultados

SATISFACCIÓN

37. A continuación, algunos aspectos relacionados con su empresa, cuál es su nivel de satisfacción respecto a los mismos.

Código	Aspectos	Nada satisfecho	Poco satisfecho	Neutro	Bastante satisfecho	Muy satisfecho
R.30.1	Usted está satisfecho con sus ingresos	1	2	3	4	5
R.30.2	Con el tipo de trabajo que realiza	1	2	3	4	5
R.30.3	Con los empleados que dependen de usted	1	2	3	4	5
R.30.4	Con las posibilidades de crecer en su negocio	1	2	3	4	5
R.30.5	Con la organización del trabajo que actualmente tiene	1	2	3	4	5
R.30.6	En forma general qué nivel de satisfacción le provee su empresa	1	2	3	4	5

INGRESOS

38. ¿Cuál de los siguientes valores se ajusta mejor a sus niveles de ingresos mensuales en su empresa?

VOLUMEN

39. Acceso al mercado: Número de clientes/día

Código	Ingresos mensuales en dólares	Código	Aspectos	Opciones
--------	-------------------------------	--------	----------	----------

Anexo 3. Sesiones de trabajo con equipos de encuestadores

Socialización y reuniones de trabajo con equipos de encuestadores (estudiantes de noveno semestre de la carrera de administración de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la UTM, Ecuador)



Imagen 1 Socialización del proyecto y alcances de la participación de los estudiantes



Imagen 2 Presentación de encuestas, distribución geográfica de los equipos y orientaciones generales para su aplicación.



Imagen 3 Recomendaciones generales previo al levantamiento de información en territorio

Anexo 4. Aplicación de encuestas en territorio

Fotos del proceso de recolección de información



Imagen 4 Collage de fotos de estudiantes haciendo el levantamiento de la información en los distintos ambientes comerciales alrededor de la provincia de Manabí



Imagen 4 Collage de fotos de estudiantes haciendo el levantamiento de la información en los distintos ambientes comerciales alrededor de la provincia de Manabí

Anexo 5. Revisión de encuestas y registro de datos en sistema informático

Verificación y tabulación de información

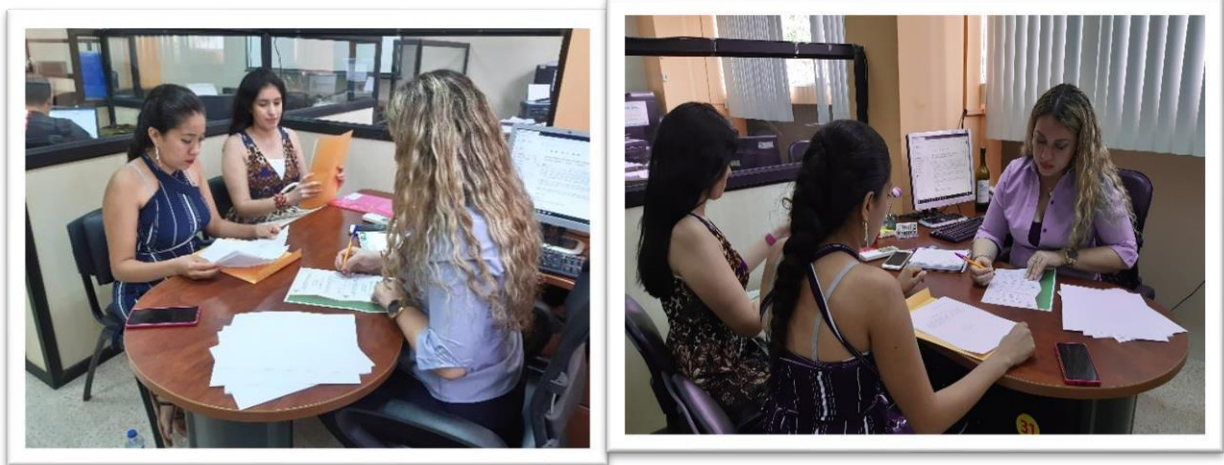


Imagen 5 Reuniones individuales con equipos de trabajo para verificar la información levantada en territorio



Imagen 6 Collage de fotos de reuniones individuales con equipos de trabajo para orientar sobre el registro y tabulación de la información.