

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“PRINCIPALES BARRERAS A LAS QUE SE ENFRENTA UNA MUJER EMPRENDEDORA EN MORELIA MICHOACÁN AL MOMENTO DE INICIAR SU NEGOCIO”

Autor: MARÍA ELENA MENDOZA ÁLVAREZ

**Tesis presentada para obtener el título de:
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA**

**Nombre del asesor:
DR. FRANCISCO JAVIER PALOMARES VAUGHAN**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





CAMPUS MORELIA

**PROYECTO DE TESIS PARA OBTENER EL TITULO DE LA
LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA**

**“PRINCIPALES BARRERAS A LAS QUE SE ENFRENTA UNA
MUJER EMPRENDEDORA EN MORELIA MICHOACÁN AL
MOMENTO DE INICIAR SU NEGOCIO”**

PRESENTA:

MARÍA ELENA MENDOZA ÁLVAREZ.

ASESOR:

DR. FRANCISCO JAVIER PALOMARES VAUGHAN.

Resumen

En la presente tesis, se llevará a cabo el análisis de la investigación de las principales barreras que enfrenta la mujer emprendedora en Morelia, Michoacán al momento de iniciar su negocio.

Esta investigación contiene información de diferentes autores donde comentan el cómo era el presente que se vivía en las mujeres a la hora que decidían emprender un negocio. Se llevaron a cabo seis entrevistas, con seis mujeres emprendedoras en la ciudad de Morelia, Michoacán para investigar el presente que vive cada una de ellas con los negocios que emprendieron, donde cuestioné la forma en como iniciaron, qué fue lo que las motivo, cuál fue su método de financiamiento, cómo dividían los horarios para atender familia/esposo y cada una de las partes que la teoría mencionaba que las mujeres vivían a la hora que tomaban la decisión de emprender. Este proyecto se divide en cuatro capítulos donde cada uno desenvuelve los temas del emprendimiento femenino, los métodos utilizados, los resultados obtenidos y sobre todo las conclusiones.

Es importante señalar, que está presente investigación hace referencia de cómo se vivía anteriormente una mujer emprendedora y del cómo es la realidad que viven las seis mujeres emprendedoras hoy en día en la ciudad de Morelia, Michoacán, donde surgieron nuevos factores que no se conocían, nuevas experiencias, nuevas enseñanzas con información confiable y verídica, demostrando que es un presente completamente diferente a lo que los diversos autores señalaban.

En relación a lo comentado anteriormente, este proyecto de tesis cumple a detalle el objetivo que se buscó principalmente y lo nuevo que se descubrió, siendo un tema muy interesante ya que se encontraron muchos aspectos tantos como positivos y negativos, pero sobre todo dejando nuevos conocimientos.

Contenido

Resumen.....	2
Introducción	4
Marco teórico o antecedentes	8
Emprendimiento; Concepto y Fundamento Teórico.	8
Concepto de emprendimiento	8
Fundamento teórico	13
Competencias emprendedoras	19
Emprendimiento Femenino.....	21
Factores de Emprendimiento.....	23
Materiales y métodos:.....	28
Enfoque.....	28
Alcance.....	28
Diseño de investigación.....	28
Muestra	29
Herramienta de recolección de datos.....	29
Viabilidad	29
Resultados.....	30
Educación profesional	30
Motivación a emprender	31
Capacidad financiera	35
Discriminación de género.....	37
Reconocimiento	43
Corrupción	46
Conclusiones.....	49
Bibliografía.....	53

Introducción

Se ha observado que el nivel de participación de las mujeres en la actividad empresarial cada vez es más alto; sin embargo, sigue siendo significativamente más bajo en comparación con los hombres. Giménez (2012) dice que las mujeres emprendedoras reciben menos capital de financiamiento debido a la falta de confianza en sus capacidades empresariales, lo que disuade a las mujeres de obtener un mayor monto en el capital financiero.

Entre los factores económicos se encontró que las empresas propiedad de mujeres muestran un crecimiento más lento en las ventas (Orser et al., 2006), por lo que están menos orientadas al crecimiento y obtienen menos beneficios. Puede ser generado porque las mujeres son menos orientadas a estudiar disciplinas en negocio y tienen menos experiencia gerencial.

Las mujeres han estado presentes siempre en la economía de todas las sociedades, sin embargo, también han sido objeto de discriminación en el campo laboral y empresarial (Morales N. A., 2014). La mayoría de las veces las mujeres son comparadas con el género masculino, quedando casi siempre en desventaja, más que nada por razones de índole cultural.

A muchas mujeres se les bloquea el acceso a los niveles más altos de la vida pública y profesional y permanecen en puestos de trabajo secundarios, en los que no pueden hacer uso pleno de sus cualificaciones y habilidades. (Morales N. A., 2014)

Es importante recalcar que las mujeres crean empresas para satisfacer sus necesidades personales y necesitan estar convencidas de que la naturaleza del negocio sea acorde con sus deseos, personalidad, conocimientos y potencialidades. Los hombres buscan más satisfacer sus necesidades de estatus,

mientras que las mujeres esperan contribuir a la sociedad y generar empleos. (Castiblanco E. , 2013)

Así mismo, (Castiblanco E. , 2013) menciona al menos cuatro puntos donde las mujeres emprendedoras están generando cambios, como primero al iniciar un negocio se está contraviniendo las ideologías sobre el género y por lo tanto alterando ideas anteriores sobre el mismo, en segundo las mujeres están midiendo el éxito de sus negocios en proporción del bienestar a la comunidad, creando organizaciones híbridas entre organizaciones con ánimo de lucro y sin ánimo de lucro, en tercero las mujeres emprendedoras están jugando un rol importante al ser mentoras de otras y ayudando a integrar más emprendedoras en la comunidad, incrementando la densidad de mujeres propietarias de negocios en una localidad cambiando las estructuras de las instituciones locales y por último las mujeres están utilizando sus empresas como forma de hacer actividades voluntarias en sus comunidades, por ejemplo recibiendo niños en sus tiendas después de clases, no tolerando comportamientos sexualmente abusivos en sus comunidades o iniciando actividades de educación para mujeres y niños.

Y por estas razones (Castiblanco E. , 2013) caracteriza al individuo emprendedor como evaluador, porque hace cálculo de costos y beneficios de forma numérica y con base a ellos toma decisiones y si es empresario, construye decisiones de cómo utilizar factores para crear nuevos bienes y servicios, preparado para soportar cualquier incertidumbre, actuando en función del futuro.

En países como México, donde la cultura sigue siendo tradicionalista y de roles establecidos, cada vez hay más mujeres que terminan estudios superiores, pero siguen teniendo funciones de soporte familiar y de cuidado de hijos, lo que les impide adquirir la experiencia suficiente para operar un negocio de forma exitosa.

En este país se espera todavía que la mujer se haga cargo de la casa y los niños, lo que limita su capacidad de entrega al negocio y reduce su habilidad para generar utilidades.

No nos proponen soluciones a los problemas, tampoco no documentan sus experiencias de como comenzaron, por lo tanto, nuestra búsqueda en esta investigación es complementar con las barreras que realmente se enfrenta la mujer en la ciudad de Morelia, a través de sus experiencias.

Tiene mucha importancia porque así la mujer estará preparada a lo que se pueda enfrentar al momento de iniciar su propio negocio y seria de una gran ayuda para evitar disminución de emprendimiento femenino en la ciudad de Morelia.

Como hemos visto a lo largo de la historia la mujer ha tenido una evolución muy importante debido a su género llegando hasta el día de hoy donde la participación de las mujeres se ha ido incrementando en los distintos ámbitos de la sociedad, gran parte de las mujeres no son sólo amas de casa, sino ahora buscan emprender y deciden iniciar un proyecto en nuestro país, buscando no solo tener éxito en su empresa sino también aportar al crecimiento y desarrollo de nuestra economía.

La razón del interés por investigar este tema es porque la mujer se encuentra rodeada de muchas barreras para sobresalir a comparación de los hombres, y teniendo como primer obstáculo la diferencia de género, dificultad al momento de pedir un apoyo financiero tanto como la falta de información que se tienen cuando quieren realizar algo. La mujer se enfrenta a muchas barreras lo cual hace que se dificulte un poco emprender un negocio, lo que se busca con esta investigación es dar soluciones a esos obstáculos, informar a la mujer a que barreras puede enfrentarse para que a la hora que se le presente alguna pueda ya estar preparada.

Por esta razón la intención de esta investigación es el de brindar información confiable y verídica a la mujer emprendedora que quiere iniciar su negocio para no generar dudas a la hora de emprender.

Realizar un análisis de las principales barreras a las que se enfrenta una mujer emprendedora en Morelia Michoacán al momento de iniciar su negocio.

Es por ello que esta investigación se divide en cuatro capítulos, donde en cada uno de ellos desarrolla los temas fundamentales que dan enfoque a esta presente investigación.

Ahora bien, en el marco teórico hace referencia a todos los conceptos que dan soporte conceptual al planteamiento del cómo se fue despertando el emprendimiento en las mujeres, el enfoque que fue obteniendo, los factores y competencias que se fueron presentando.

En materiales y métodos contempla el cómo fue realizada la investigación, el enfoque que se llevó a cabo, el alcance en cuanto a la información por recopilar, el diseño de la investigación, la muestra utilizada, la herramienta para llevar a cabo la reunión de datos, así como también su viabilidad.

En el capítulo de resultados expone todo lo que se obtuvo después de llevar a cabo la investigación, explicando a detalle las diferencias en cada uno de los temas tratados, en cuanto al pasado y el presente, siendo el capítulo más interesante por sus resultantes.

Y, por último, el capítulo de las conclusiones, donde se aborda todos los conocimientos y experiencias obtenidas, de tal modo que se aprecia el trabajo, el desarrollo y resultado de la presente investigación.

Marco teórico o antecedentes

Emprendimiento; Concepto y Fundamento Teórico.

Bygrave y Hofer (1991) comentaban que al final de la década de los ochenta, como consecuencia del sustancial avance en el conocimiento empírico sobre el emprendimiento, éste reclamaba un lugar legítimo en campo de la investigación académica, por todos sus méritos, excepto uno: la falta de fundamento teórico. Por su parte Busenitz et al, (2003) aseguran que una disciplina del conocimiento emergente debe de establecer su propia base ontológica y epistemológica y que para su logro es necesario que los académicos logren crear y definir nuevos conocimientos y desarrollen bases teóricas.

Es por lo anterior que se presenta un resumen del fundamento teórico que tiene el emprendimiento, de tal manera que se pueda sustentar la base teórica de esta disciplina que hoy en día se convierte en el principal desarrollo académico y económico de distintas realidades.

Concepto de emprendimiento

Uno de los grandes problemas que se presentan con respecto al emprendimiento es la definición del constructo mismo (Bruyat & Julián, 2000; Busenitz, y otros, 2003; Bygrave & Hofer, 1991; Lazear, 2003). Ya se ha comentado anteriormente que el estudio del “espíritu empresarial” o del “emprendimiento” ha surgido como un área de estudio académico. Este interés académico se ha centrado en el proceso empresarial, tratándose de comprender las funciones, actividades y acciones asociadas con la percepción y aprovechamiento de las oportunidades del negocio. Es por ello que resulta de suma importancia que quede muy claro el concepto mismo.

El concepto de emprendedor, en términos generales, se puede decir que es una persona que crea una empresa. Aunque esto pareciera obvio no lo es tanto. Actualmente, el Diccionario de la Academia de la Lengua Española define al emprendedor como el “que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas”, de manera que emprender consiste en “acometer y comenzar una obra, un negocio, especialmente si encierran dificultad o peligro” (Mendoza & Leasaski, 2014)

La palabra emprendedor tiene su origen en el vocablo francés *entrepreneur* (pionero) (Mendoza & Leasaski, 2014). Este término fue utilizado por primera vez en la literatura económica por el francés Richard Cantillón en 1755 (Ferreiro, 2013) al señalar explícitamente en su Ensayo Sobre la Naturaleza del Comercio en General (Sánchez, Entrepreneurship as a legitimate field of knowledge, 2011) el papel que tiene el empresario en la economía. Este autor definió al emprendedor como “el agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto”, e hizo la aclaración de que a diferencia de otros agentes, el emprendedor es quien asume y soporta los riesgos intrínsecos a la actividad empresarial (Castiblanco S. , 2013). Cuando Cantillón habla del término *entrepreneur* no quiere hacer mención a propietarios, sino a “personas que persiguen la puesta en funcionamiento de un negocio para obtener un beneficio”, basando éste en las necesidades existentes en el mercado.

En 1803, Jean Baptiste Say, definió al emprendedor como “un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad”. Say afirmó que el éxito de un individuo no es solo importante para él, sino para toda la sociedad (Castiblanco, 2013). Este autor nos habla que la principal función que tiene el emprendedor es aplicar los recursos a través del conocimiento de tal manera que se permita aumentar la producción.

(Knight F. , 2002) estudia la relación entre la incertidumbre, el riesgo y el emprendedor. Tomando en cuenta que, para Knight, el riesgo es controlable y no así la incertidumbre, pero que es ésta última la que genera las utilidades en los negocios, pero para ello es necesario que el emprendedor transforme la incertidumbre en riesgo (Tarapuez, Zapata, & Agreda, 2008).

Uno de los autores más representativos en materia de emprendimiento es (Schumpeter, 1964). Para Schumpeter el estímulo estratégico para el desarrollo económico es la innovación. Popularizó el concepto de destrucción creativa como forma de describir el proceso de transformación que acompaña a las innovaciones. La innovación es la capacidad de poner en marcha nuevas combinaciones de factores productivos. El innovador debe de luchar contra: la resistencia al cambio y la incertidumbre. Schumpeter aseguró que: “la función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo; o reorganizar una industria, etc.” (Castiblanco S. , 2013). Así Schumpeter opinaba que un emprendedor es una persona que aglutina un conjunto de recursos de forma novedosa, intentando mejorar la oferta de productos existentes en un mercado e incorporando la innovación como concepto intrínseco en la creación de una nueva empresa. Para Schumpeter entonces, el empresario es el motor del desarrollo económico. Este impulso lo fortalece mediante las innovaciones que logra desarrollar y poner en el mercado. Estas innovaciones pueden ser de cinco tipos: de producto, de método de producción, de apertura de un nuevo mercado, utilización de una nueva fuente de materias primas y, por último, la creación de un tipo de organización industrial. De esta manera, se puede considerar como empresario a cualquier persona que realice innovaciones en uno de los cinco ámbitos descritos, ya sea por su cuenta de manera independiente, o bien como trabajador de una compañía. Una de las características del emprendedor en las que se diferencia Schumpeter es que el empresario no asuma riesgos a

menos que sea su propio capital el invertido en el proyecto de innovación (Ferreiro, 2013).

(Kizner, 1978) enfatizó la importancia de la competencia y aseguró que la alternancia sistemática en las decisiones entre un periodo y el anterior, ofrecen un elemento para mejorar la competitividad con base en un conocimiento mayor y la posibilidad de comparar con una situación anterior (Castillo, 1999), es decir, que el emprendedor debe tener la habilidad de anticiparse correctamente a las imperfecciones y desequilibrios del mercado. Este autor incorpora una novedad con respecto a Schumpeter y es que los mercados no son perfectos ni están en equilibrio. De esta manera es el emprendedor el que “permite aumentar la competitividad conduciendo al mercado a una situación de equilibrio” debido a que cuantos más emprendedores se incorporen al mercado, existirá mayor competencia, lo que provocará que los precios disminuyan. El emprendedor, gracias a su iniciativa, pone en marcha nuevas formas de organización de los factores de producción. Para Kirzner no todo el mundo tiene la misma información sobre el valor y los precios de los productos, lo que constituye una oportunidad el hecho de que diferentes emprendedores tengan distinta información sobre la situación del mercado (Ferreiro, 2013).

(Casson, 1982) definió las cualidades que debe poseer todo mercado de empresarios, poniendo de manifiesto la dificultad que existe para definir objetivamente tal mercado. El principal inconveniente no reside en la complejidad o en la dimensión del proyecto empresarial, sino más bien en la cualidad de la decisión, la cual provoca que dicha decisión sea innovadora y permita desarrollar un proyecto empresarial. Es imposible que el emprendedor se encuentre detrás de cada acción que se lleva a cabo en la organización, pero en el momento en el que se toma una decisión se produce un cambio fundamental y entonces se puede hablar de decisiones acertadas o juiciosas. El espíritu emprendedor, la capacidad de asumir riesgos, de crear una empresa, es una condición general que puede

clasificarse incluso como macroeconómica, estructural, la cual está relacionada con el funcionamiento general de equilibrio de una economía y con el progreso y la evolución social en su conjunto. El equilibrio de una economía es resultado de la interacción entre emprendedores o empresarios y entre aquellos que tienen éxito y los que fracasan.

(Drucker, 1985) definió al entrepreneur como aquel empresario que es innovador (Castiblanco S. , 2013), y aclara que cualquier negocio pequeño y nuevo no es un emprendimiento, y quien lo lleva a cabo no es un emprendedor y viceversa. Así mismo, destacó que las personas que son capaces de tomar decisiones pueden aprender a ser innovadores, y también consideró que la base del emprendimiento es teórica y no intuitiva, por lo tanto el emprendimiento es un rasgo característico de un individuo pero, no de personalidad. Por su parte (Stevenson, 2000) establece que la cultura administrativa está más relacionada con un estado estático y la emprendedora con uno más dinámico. Es la percepción de oportunidad lo que permite al emprendedor definir su estrategia.

Lückgen et al. (2006) definieron a los emprendedores como “personas que están, solos o con otros, activamente involucradas en el nacimiento de una nueva empresa y que esperan ser propietarios o copropietarios de dicho negocio, combinando la implicación personal con el interés por poseer una parte del negocio”.

Amatori (2010), considera que “el emprendedor pueda ser alguien por cuenta propia o incluso con un par de empleados que esté en condiciones de ser muy sensible ante las demandas del mercado, personalizando y adecuando sus acciones en un nicho específico de mercado”. Lo que nos comentan anteriormente estos autores es que un emprendedor se desarrolla en base a la iniciativa, creatividad, desempeño o en la mejora de un servicio para poseer algún negocio y así adaptarlo a las necesidades del mercado dando como resultado que el individuo sea propietario o parte de ello.

Fundamento teórico

Después de muchos estudios sobre la teoría del emprendimiento, así como de las perspectivas de investigación de esta materia, es (Veciana, 2007) quien desarrolla un marco teórico completo y que permite un punto de partida para conocer la evolución de esta disciplina.

En su documento Veciana, presenta cuatro enfoques bajo los cuales estudia el desarrollo de la teoría del emprendimiento. Estos cuatro enfoques son: El enfoque económico, el enfoque psicológico, el enfoque sociocultural o institucional y el enfoque gerencial. A partir de estos enfoques es que se ubican, en una propuesta como él mismo lo indica, las distintas teorías o corrientes del pensamiento en cuanto a la empresariedad. De igual manera presenta tres niveles de análisis: Micro (Nivel individual), Meso (Nivel de empresa) y Macro (Nivel global/regional de la economía). Debido a que este trabajo de investigación pretende identificar las competencias empresariales con las que debe de contar una emprendedora, el nivel de análisis que se requiere es el Micro (Nivel individual). De esta manera es que se tomará el estudio de Veciana como punto de partida para desarrollar este marco teórico que sustenta esta investigación.

Enfoque Económico

En primer lugar y de acuerdo a lo que Veciana denomina el enfoque económico (2007) se identifican aquellas corrientes del pensamiento emprendedor que encuentran como único motivante para emprender el lograr un beneficio económico mayor a aquel que se tiene al ser empleado en otra empresa. En este enfoque es el estudio del emprendedor el centro de atención de los investigadores como generador de rentabilidades. Knight (2002), en 1921, planteó que existe una relación muy fuerte entre la actividad económica y la incertidumbre de que pueda existir un beneficio a consecuencia de esta actividad. Es el empresario el que debe asumir un riesgo razonable de manera tal que pueda reducir la incertidumbre. Se le

considera como el factor que orienta al cambio y al crecimiento económico, esto debido a que el empresario genera nuevas oportunidades y rompe con los paradigmas preestablecidos, convirtiéndose en el disruptor que menciona Schumpeter (1964). Para él el empresario es el elemento activo, innovador y quebrantador del equilibrio que tienen los mercados y que, mediante su nueva organización, genera desarrollo. Leibenstein (1968) atribuye al emprendedor, como característica esencial, la capacidad para investigar y descubrir oportunidades económicas, evaluarlas y utilizarlas para su propósito lucrativo. Por otro lado, Kizner (1978) establece que el empresario es un individuo que actúa de acuerdo a los cambios que se dan en el mercado y de esta manera identifica las oportunidades que no han sido reconocidas por otros, y que al utilizarlos generan beneficios económicos.

En 1988 Low y McMillan (1988) realizan un documento en el que presentan una compilación sobre las investigaciones, a esa fecha, sobre el emprendimiento. En este documento plantean la perspectiva de la adaptación estratégica. Los investigadores que parten de esta perspectiva normalmente buscan identificar los factores que le permiten al emprendedor sobrevivir. Esta búsqueda ha llevado a aprender de manera directa, con los emprendedores exitosos a través de sus experiencias de vida. Vesper (citado en Low y McMillan, 1988) sugiere cinco ingredientes clave: El conocimiento tecnológico, la idea del servicio o producto, los contactos personales, los recursos físicos y las ordenes de los clientes. Para Timmons (citado en Low y McMillan, 1988) existen diversos aspectos que integran la discusión sobre el éxito del emprendimiento, tales como el contar con un buen líder, construir un equipo con habilidades complementarias, provocar la generación de ideas para un nuevo producto o servicio, planes de negocios bien desarrollados, redes de negocios de gente, recursos y financiamiento adecuado. Adicionalmente a las claves de éxito, en esta perspectiva, se consideran las estrategias de entrada (Porter, 1987). Estas estrategias estarán a prueba cuando el emprendedor lleve a cabo alguna empresa desarrollando todas sus habilidades en base a nuevos

productos, nuevos servicios, franquicias, con el fin de que se pongan en práctica todas sus conocimientos y lo lleven al camino del éxito.

Enfoque Psicológico

Este enfoque contempla la teoría de los rasgos de la personalidad que se encuentra fundamentada en la teoría de las necesidades de David McClelland, la cual establece la existencia de la necesidad de logro, de poder y de afiliación. McClelland, citado por Low y McMillan (1988), establece que la necesidad de logro se adquiere de manera cultural y que resulta una de las características clave del emprendedor. Así mismo, establece que la necesidad de logro es adquirida culturalmente y es una de las características clave en el emprendedor (McClelland, 1967). De esta manera un individuo que cuenta con la necesidad de crecer o desarrollarse es un emprendedor porque toma la responsabilidad de sus propias acciones, estableciendo sus propias metas mediante esfuerzo, dedicación y no temiendo al fracaso.

Por otra parte (Kets de Vries, 1985) estudia la disfuncionalidad en la personalidad del emprendedor y que se expresan en las actitudes negativas como la necesidad de control, la sensación de desconfianza y el deseo de ser reconocido. Las actitudes en las personas emprendedoras es muy importante, es por ello que se habla de este enfoque psicológico, porque siendo una persona con actitud negativa te cierra a las oportunidades de la vida, y se proyecta hacia los demás como una actitud de cinismo y distancia.

En cuanto a los rasgos de personalidad, varios trabajos empíricos (Guzmán & Rodríguez, 2008; Ljunggren & Kolvereid, 1996) han coincidido en señalar que las mujeres empresarias muestran una mayor necesidad de logro, tienen un mayor control interno, tienen una menor propensión al riesgo y por último poseen una personalidad menos proactiva que los empresarios masculinos. Para otros estudiosos del tema, estos factores psicológicos no son suficientes, y han agregado

otras categorías de análisis como pueden ser los procesos cognitivos y los fenómenos de cognición social (Ortiz, Duque, & Camargo, 2008). Las mujeres pueden llegar a tener experiencias negativas o situaciones desagradables en algún momento de su vida, pero es la actitud positiva es la que hace la diferencia para impulsar y salir adelante, es claro que es imposible controlar todo pero las mujeres podemos cultivar un poco más cambiando los pensamientos negativos por los positivos.

Enfoque Socio Cultural

Uno de los exponentes más tempranos que estableció la relación entre el emprendedor y el contexto social fue Max Weber, en su trabajo: La ética protestante y el espíritu del capitalismo (1930). Weber asegura que la presencia y aumento del protestantismo fomentó el trabajo duro, el esfuerzo y condujo al avance material, que más adelante se convirtió en el capitalismo. Hagen (1960) explicó que el comportamiento emprendedor es consecuencia de las desventajas que enfrentan las minorías para alterar el *status quo*. En los años sesenta Cochran (1965) y Alexander (1967) reconocen el impacto que tienen en el proceso emprendedor los factores económicos, sociales y psicológicos. Glade (1967) define al emprendedor como un tomador de decisiones que opera en un determinado ambiente social y cultural. Llamó a este ambiente "la estructura de oportunidad", que implica tanto la percepción como la existencia de una oportunidad combinada con la disponibilidad de recursos. Esta perspectiva continúa vigente en el trabajo de Brenner (1987), que argumenta que esos grupos minoritarios que pierden o están en camino de perder el estatus social toman riesgos emprendedores. Este último trabajo retoma la teoría de la marginación que establece, a decir de Veciana (2007), son las personas inadaptadas o marginadas las más propensas a convertirse en empresarios.

El enfoque sociocultural o institucional se refiere a la influencia de los factores socioculturales del entorno en la creación de empresas, en este se explica cuáles son los aspectos sociales e institucionales que motivan hacia la actividad

empresarial. Así, esta propensión puede venir explicada por determinados fenómenos sociales como la marginalidad social, la religión, la familia, la ideología reinante, el entorno empresarial, la cultura, etc. (Cumplido, 1998).

Dentro de este enfoque sociocultural se encuentra la teoría de redes que como lo comentan Low & McMillan (1988) es la relacionada con las redes de trabajo que son definidas como intentos para ubicar al emprendedor en un contexto social determinado. Estas redes pueden ser de índole informal, como lo sería la familia, los amigos, los conocidos. También puede tratarse de redes formales como las que se generan a través de los bancos, los contadores, las cámaras, etc. (Birley, 1985). La influencia de estos aspectos hace que el individuo que lleva a cabo una actividad emprendedora motive a los demás a hacerlo, desde la maduración de la idea hasta la disponibilidad de los recursos, con la finalidad de llevar a cabo un apoyo entre ellos mismos, haciendo un poco más fácil circular la información mediante esta teoría de redes y así facilitar un poco más al emprendedor a la creación de la empresa.

Otra de las teorías que se desprenden del enfoque sociocultural es la Teoría de la Ecología de las Poblaciones. Thorelli (1967) explica que el término de ecología se origina en las ciencias biológicas y que tiene que ver con las relaciones mutuas entre los organismos y entre los organismos y su ambiente. De esta manera es que se considera que la organización, como un ser vivo inmerso en un ambiente, establece relaciones entre ella y el entorno. Hannan y Freeman (1977) argumentan que la mayoría de las teorías administrativas subestiman la capacidad de las organizaciones para adaptarse a entornos cambiantes. Por el contrario, ellos ven la inercia como la característica dominante en las organizaciones. Emplean esta analogía biológica, sugieren que las organizaciones que se adaptan mejor al cambio son las que sobreviven, las que no, mueren. A través de este mecanismo, el medio determinará las características de la población y de las organizaciones. Por su parte Baygrave y Hofer (1991) realizan un análisis profundo en el cual advierten de

diversas inconsistencias en este enfoque, tales como la imposibilidad de predicción, tanto del nacimiento, como de la muerte de las empresas.

Brunet y Alarcon (2006), comentan sobre la teoría económica institucional propuesta por Douglass North, aclarando que es el marco institucional, es decir, las reglas que determinan el desempeño de las empresas y recursos que lo hacen posible, el que determina el comportamiento de la empresa. Es el emprendedor quien emplea dichos recursos, dentro de las reglas establecidas, para el logro de los objetivos empresariales.

La familia es un factor social muy importante porque es considerada como el núcleo de la sociedad, formando miembros que contribuyan a mejorar el bienestar de la humanidad mediante la práctica de actividades responsables. Es por ello que a la hora de emprender la influencia de los padres se hace notar y más cuando cuentan con un negocio propio, porque hace que sea más fácil emprender con el apoyo de ellos.

Enfoque Gerencial

De este enfoque, que pretende conocer las habilidades y conocimientos que tiene el emprendedor, se va a tomar para esta investigación lo referente a la Teoría del Comportamiento del empresario. La razón por la que se suscribe a esta teoría en particular es que fundamenta lo que más adelante se presentará como Competencias Emprendedoras, que es el paradigma en el que se centra la presente investigación.

Veciana (2007) habla de que el comportamiento del emprendedor debe contener: Capacidad de búsqueda de información, así como de recogerla y analizarla en áreas de oportunidades de negocio, la capacidad para establecer relaciones de negocios, la capacidad de liderazgo, o de aprendizaje. Todos estos rasgos de comportamiento

forman parte de las competencias emprendedoras, en una primera etapa. Mas adelante se intentará ampliar y explicar este concepto.

Competencias emprendedoras

En primer lugar definamos lo que se entiende por competencia. Aguilera et. al (2012) definen competencia como el conjunto de disposiciones mentales del sujeto (conocimientos, tácitos y explícitos, habilidades, actitudes, valores, etc.) que le permiten llevar regularmente a cabo acciones observables y efectivas, en un determinado dominio o contexto. Por su parte la OCDE (Rychen & Salganik, 2000) sostiene que la competencia es más que conocimiento y habilidades, comprende la posibilidad de enfrentar demandas complejas, utilizando recursos psicológicos tales como las actitudes, en cualquier contexto.

Entonces se puede entender que hablando de Competencias Emprendedoras, son el conjunto de conocimientos, actitudes, habilidades y comprensión de conceptos que el individuo tiene para desarrollarse dentro de la organización o para iniciar algún proyecto de inversión.

Estas competencias se podrían resumir en las que se desarrollan al relacionarse con las demás personas (Sobrado & Fernández, 2010). Ser capaz de trabajar en equipos multidisciplinarios, aceptando y compartiendo distintos puntos de vista. Tener las capacidades y habilidades suficientes para comunicarse con las personas.

La creatividad y la innovación son competencias que predominan en el perfil del emprendedor (Ripollés, 2011). El emprendedor hoy en día está más concentrado en las nuevas necesidades que van adquiriendo las personas, para así satisfacerla mediante alguna innovación, de manera que ofrezcan cambios positivos a la sociedad y vaya más allá de sus expectativas.

En los negocios es necesario desarrollar estas competencias porque es algo natural que no se puede evitar, pero creo que como primer punto antes de partir y lo más importante, es que el individuo este seguro de realizar alguna actividad, teniendo en cuenta que así como puede triunfar puede fracasar. El emprendedor tendrá nuevas experiencias que lo va ir adquiriendo a nuevos conocimientos, lo cual lo va a preparar para cualquier obstáculo que se le presente.

El sistema educativo mexicano difícilmente logra el desarrollo de estas competencias emprendedoras. Ya que en primer lugar las habilidades y actitudes siempre se desarrollan en la práctica, es decir, se tienen que experimentar en entornos que no estén controlados, para así tener una realidad más grande o más objetiva. Los sistemas educativos hoy en día son ambientes cerrados y limitados, puesto a que no puede haber algún desarrollo por hacer cumplimiento los programas educativos, y difícilmente pueden salirse de ellos. Una actividad que pretenda desarrollar competencias emprendedoras en los alumnos no es compatible con ese programa.

Las prácticas educativas deben de modificarse de manera que se logren desarrollar habilidades de toma de decisiones, innovación y comunicación. Trabajos en equipo con proyectos específicos y con objetivos claros. Estas experiencias deben de ser dirigidas por emprendedores consolidados de manera que transmitan a los alumnos las experiencias vividas, pero también las vivencias actuales, de manera que entiendan el entorno en que se desarrollan los negocios.

El paradigma educativo cambia puesto que hay que permitir que el emprendedor inicie todo por su propia cuenta, que indague y que solucione los obstáculos de manera independiente, tiene que decidir todo lo que va a hacer, desde cómo va a obtener los recursos hasta cómo va a llevarlo a cabo, mientras tanto el docente sólo debe de asesorarlo en los procesos pero sin intervenir en las decisiones del emprendedor. El emprendedor tendrá que estar preparado para el fracaso y verlo

como algo natural si es que pasa y que es parte del proceso a la cual uno se enfrenta a la hora de emprender.

Como se puede observar los compromisos y retos para lograr el desarrollo de las competencias empresariales son muchos y muy fuertes. Es necesario que desde tempranas edades se fomenten y se desarrollen como una inteligencia más, así como la matemática, la lógica etc.

Existen otras características determinantes de los emprendedores, bajo esta óptica es la autoeficacia (Sánchez, Lanero, & Yurrebaso, 2005) que se refiere a la creencia que tiene el emprendedor de que puede determinar su destino a través de su propio comportamiento. Una alta propensión al riesgo, es otra de las características psicológicas que se le atribuyen al emprendedor. El emprendedor es capaz de administrar el riesgo mediante sus habilidades de manera que le permita actuar en situaciones que para otros representan de alto riesgo. La tolerancia a la ambigüedad (Schere, 1982), gran necesidad de autonomía, independencia combinada con baja conformidad y la capacidad de permanecer (Sexton & Bowman, 1985).

Así mismo, (Formichella, 2004) identificó tres características esenciales para que un individuo se considere emprendedor: Ser un evaluador, lo cual calcula los costos y beneficios de forma numérica y con base en ellos toma decisiones. Ser empresario, construir decisiones del cómo utilizar los factores para crear nuevos bienes y servicios, y soportar cualquier incertidumbre en función del futuro.

Emprendimiento Femenino

Como se ha dejado en claro el fundamento teórico del emprendimiento es muy amplio y permanece en estudio. Son muchos aspectos en los que se puede estudiar el fenómeno del emprendimiento, pero para este trabajo de investigación el objeto de estudio tiene que ver con el emprendimiento de las mujeres. La perspectiva del

emprendimiento de las mujeres, sus motivaciones, y sus comportamientos emprendedores obligan a su análisis de manera más profunda (Greene, Hart, Gatewood, Brush, & Carter).

La importancia del estudio de este fenómeno tiene motivaciones económicas, académicas y sociales, puesto que según el reporte que genera el Global Entrepreneurship Monitor (Kelly, 2013) sobre el emprendimiento femenino, en el año 2012, se estima que 126 millones de mujeres iniciaron una empresa en el mundo, y cerca de 98 millones más administraban empresas ya establecidas. Y evidentemente estas empresas generan el beneficio económico para sus regiones como lo es empleo y derrama económica. Pero como comenta Guzmán y Rodríguez (2008) la contribución de las mujeres empresarias no sólo se limita al aspecto económico, al aportar al desarrollo económico de una región o a la generación de empleos, sino que además enriquecen el proceso empresarial como consecuencia de sus forma de hacer y ver los negocios.

Las mujeres crean empresas para satisfacer sus necesidades personales y necesitan estar convencidas de que la naturaleza del negocio sea acorde con sus deseos, personalidad, conocimientos y potencialidades para contribuir a la sociedad y generar más empleos. El emprendimiento y la informalidad han ganado importancia en las últimas décadas como alternativa de generación de ingresos y construcción de dinámicas productivas. Las iniciativas independientes de negocio son una opción de generación de empleo. (Castiblanco E. , 2013).

Existen otros estudios, particularmente de Sexton y Kent (1981) en el cuál se comparan a las mujeres emprendedoras con las mujeres ejecutivas y de Sexton y Bowman (1986) en el cual se atacan aspectos como independencia, necesidad de control y propensión a tomar riesgos. Otros trabajo relacionado con la motivación que tienen las mujeres para iniciar una empresa fue el de Scott (1986) que exploró el hecho del deseo que tienen las mujeres de tener un trabajo más flexible y así poder continuar con sus responsabilidad familiares.

Martínez (2013) estableció que la participación efectiva de las mujeres rurales en el desarrollo de sus comunidades es una condición necesaria que va unida a su adscripción territorial. Este hecho hace que las mujeres sean capaces de mejorar su propio bienestar al actuar directamente sobre los factores que pueden afectarles, lo que deriva en una fuerte interacción con la comunidad y refuerza el sentimiento de pertenencia al territorio. Con base en esta idea, se formula la primera hipótesis: “A mayor empoderamiento femenino, mayor nivel de desarrollo rural en un país”

El empoderamiento de las mujeres es una vía efectiva para combatir la pobreza, el hambre, las enfermedades y estimular el desarrollo sostenible, problemáticas muy agudas en las zonas rurales de la mayoría de los países en desarrollo, lo que incluye la región latinoamericana. En los entornos rurales y en aquellos estratos con menos recursos, el emprendimiento femenino está condicionado por la posición de la mujer como sostén secundario del hogar. La falta de oportunidades en el mercado laboral es el principal factor de inducción para elegir la alternativa emprendedora, lo que explicaría que el autoempleo y el empleo en microempresas representen las dos fuentes principales de trabajo remunerado de las mujeres latinoamericanas. Martínez (2013).

Factores de Emprendimiento

A partir de la información obtenida se desprendieron factores de emprendimiento tanto como positivos y negativos, los factores de emprendimiento nacen como resultado de la cultura de una sociedad, la formación y la economía disponible. La importancia de estos factores de emprendimiento es ver cómo se desarrollan entre ellos, como pueden motivar y afectar a su vez a la mujer emprendedora.

Factores Positivos

Los factores positivos son el resultado favorable que impulsan y motivan a la mujer emprendedora, de acuerdo a los investigadores (Mallon & Cohen, 2001), determinaron como factores positivos el hecho de contar con una educación universitaria tanto hombres como mujeres la califican como muy importante, porque estar preparado para que se tenga un panorama mas amplio sobre las cosas y se adquieran conocimientos que te permitan ser una persona independiente, responsable, capaz de tomar sus propias decisiones.

Tambien mencionan que la parte motivante de fundar su primera empresa es en el momento que tienen su primer hijo, este factor es muy importante como lo mencionan estos autores, las mujeres son motivadas al tener una familia y hacen cualquier cosa por salir adelante, dando lo mejor de si mismas estando cerca de su trabajo y de sus hijos, siendo la familia una influencia positiva al espíritu empresarial. Satisfaciendo sus necesidades personales y convencidas de que la naturaleza de su negocio sea acorde a sus conocimientos y potenciales. Las mujeres perciben el hecho de ser propietarias de su empresa ofrece la oportunidad de ser autónomas, libres, integras y balance en su vida, porque buscan independencia propia y ambientes de trabajo que las motiven a ser mejores, buscando oportunidades que beneficien tanto como a su familia y a los demas.

Así mismo, comentan que la base del éxito de su nueva empresa nace a la experiencia obtenida en su anterior trabajo y que bajo las mismas condiciones, tanto hombres como mujeres pueden ser emprendedores exitosos. La base del éxito tanto como para ellas no es muy importante como para ellos, las mujeres buscan más ayudar a la sociedad que para ellas eso significa éxito y tanto para ellos es considerado importante que el éxito es crecer tanto monetario y socialmente.

En un estudio realizado por Rodriguez (2008) donde comenta que la mayor relación con el emprendimiento en mujeres son: la libertad para trabajar, el deseo de mayores ingresos, el deseo de alcanzar un mayor estatus social, mayores niveles educativos, tamaño de la familia, relaciones familiares, muerte del esposo o cabeza

de familia. Las mujeres hoy en día buscan independencia propia a la hora de emprender cualquier negocio buscando necesidad de logro generando sus propios ingresos, cuidando a su familia y creciendo exitosamente. Este factor motivacional es un beneficio que están buscando las mujeres a la hora de emprender para dar como resultado un beneficio a la sociedad brindando un mejor apoyo, mejorando la calidad de vida mediante buenas acciones. Siendo una ventaja competitiva para los empresarios. Así mismo, Cuevas (2008) realiza una investigación bajo las mismas hipótesis donde las mujeres demuestran una mayor sensibilidad hacia las necesidades de su entorno y hacia las diferencias culturales en el ámbito empresarial, considerándose que todo ello constituye ventajas competitivas frente a los empresarios.

Por otra parte, Verheul (2006) hace referencia a que las mujeres tienen menor capital financiero comparado con los hombres emprendedores pero las mujeres son más eficientes en la utilización de los recursos escasos. Esto sucede a que las mujeres planean mejor el capital financiero para hacer más eficiente los recursos, así sean muy escasos, con el fin de sacar el mayor beneficio posible.

Hoy, sin embargo, ya podemos comenzar a imaginar un ambiente de trabajo más distinto, siendo un factor positivo muy importante porque las mujeres también se les está reconociendo más sus conocimientos y capacidades lo que permite evolucionar hacia nuevas actividades empresariales. Y de acuerdo como lo comentan los investigadores Langowitz & Minniti (2007) cada vez es más importante el empleo para las mujeres en muchos países. Anteriormente en las empresas predominaba más la presencia masculina.

Factores Negativos

En segundo aspecto se desprendieron factores negativos lo cual son resultados desfavorables que producen algún daño o perjuicio a la mujer emprendedora dando un impacto desmotivante; diversos autores hacen referencia a estos aspectos y

como lo comenta Giménez (2012) las mujeres emprendedoras reciben menos capital de financiamiento debido a la falta de confianza en sus capacidades empresariales, lo que disuade a las mujeres de obtener un mayor monto en el capital financiero. La causa principal reside en que las empresarias tienen menos recursos iniciales en capital siendo un factor negativo por la falta de confianza en cuanto a sus capacidades, las desmotiva a seguir buscando ese apoyo, recurriendo a préstamos familiares o sus propios ahorros.

Así mismo, los investigadores Koreen (2000) De Groot (2001) establecen que las mujeres perciben un trato discriminatorio por parte de las instituciones bancarias y sienten que las barreras para acceder al crédito son superiores para ellas que para sus colegas masculinos en el momento de iniciar la actividad empresarial. El trato discriminatorio por parte de las instituciones bancarias afecta principalmente en la formación de la actividad empresarial y tanto para hombres y mujeres el trato debe ser igual a la hora de adquirir un crédito.

Este factor negativo impacta al comparar los hombres con las mujeres en la economía porque es un trato discriminatorio, haciendo que sea desmotivante para las mujeres el querer entrar al mundo de los negocios. El trato debe ser el mismo para ambos generos. En un estudio realizado por Morales (2014) comenta que las mujeres han estado presentes siempre en la economía de todas las sociedades, sin embargo, también han sido objeto de discriminación en el campo laboral y empresarial. La mayoría de las veces tiende a compararseles con sus congéneres masculinos, quedando casi siempre en desventaja, más que nada por razones de índole cultural.

La experiencia laboral es un trato que se pide en todas partes, pero al iniciar un negocio es importante tener los conocimientos necesarios y un grado de formación orientada a la actividad empresarial, principalmente a las funciones que tienen que ver con las finanzas y la dirección de los negocios. Y como lo comentan Guzmán & Rodríguez (2008) las empresarias cuentan con menos años de experiencia laboral

cuando se inician en la creación de una empresa, además su experiencia ha sido adquirida en empresas más pequeñas .

Esto pone en desventaja a las mujeres siendo un factor desmotivante porque los hombres tienden a estar un poco más preparados. Pero capacitando y reforzando los conocimientos pueden llegar a reportar grandes valores tanto hombres como mujeres. Y en investigaciones de Sonnenfeld y Kotter (1982) muestran que los hombres reportan valores más instrumentales que mujeres.

Por último, Langowitz & Minniti (2007) comentan que la mayoría de las mujeres emprendedoras analizadas se perciben a ellas mismas como menos válidas con relación a los hombres, lo que tiene repercusiones negativas en la propensión final a emprender. Este factor negativo es desfavorable para las mujeres emprendedoras porque hace que confíen menos en ellas y no crean en su palabra a la hora de querer emprender algún negocio, dando como consecuencia a la falta de flexibilidad, reto y carencia de oportunidades.

En cuestiones generales estos factores negativos ponen en desventaja a la mujer emprendedora, y todo esto se relacionan con la necesidad de emprender ya sea por desempleo, insatisfacción con la fuerza de trabajo o con un mercado laboral inflexible así como la necesidad de obtener un ingreso para vivir y progresar económicamente. Así mismo, Pandian (2011), informa que las mujeres comienzan sus propios negocios para escapar de la falta de empleo, estrés y dificultades en el trabajo.

Materiales y métodos:

Enfoque

La investigación o enfoque cualitativo, son aquellas que utilizan la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. Es decir, entrevistas abiertas, grupos de discusión o técnicas de observación y observación participante. (Peña, 2006)

Es cualitativo porque nuestra investigación pretende generalizar resultados de la investigación de emprendimiento en la ciudad de Morelia Michoacán en base a entrevistas abiertas a mujeres de 25 a 30 años emprendedoras de la ciudad Morelia Michoacán donde se representarán una serie de observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos con el propósito de estudiar las variables que iremos obteniendo en base a la técnica aplicada dando como resultado a una interpretación de cada individuo

Alcance

Es explicativo ya que queremos determinar las causas y razones a las que se enfrentan la mujer emprendedora en el área financiera y dar una orientación confiable en base a la información obtenida de Morelia Michoacán.

Diseño de investigación

La historia de vida como investigación cualitativa busca descubrir la relación dialéctica, la negociación cotidiana entre aspiración y posibilidad, entre creación y aceptación; por ello, sus datos provienen de la vida cotidiana, del sentido común, de las explicaciones y reconstrucciones que el individuo efectúa para vivir y sobrevivir diariamente. (Piedras)

Cuando hablamos de historias de vida señalamos que es uno de los métodos de investigación más interesantes para conocer a la mujer emprendedora de Morelia Michoacán al mismo tiempo, las historias de vida conforman una perspectiva, la cual

visualiza la conducta humana que tiene la mujer emprendedora de lo que dicen y hacen en su vida diaria.

Muestra

Mujeres: Entre 25-50 años

Negocio: A partir de 3 años (que el negocio tenga cuando menos 3 años de vida de haber iniciado)

Características:

*Nos interesan mujeres que haya tenido alguna dificultad al emprender su negocio.

*Haber iniciado su negocio propio

Herramienta de recolección de datos

1.- Entrevista: Se llevará a cabo a mujeres emprendedoras de 25 a 50 años de la ciudad de Morelia Michoacán donde se considerarán los siguientes temas discriminación, corrupción, finanzas, cultura y motivos, dando inicio a un espacio de 5 minutos para la ruptura de hielo, preguntado después sobre sus datos personales y como inicio su negocio

2.- Observación: La observación constara de dos personas donde una realizará la entrevista a las mujeres emprendedoras de la ciudad de Morelia Michoacán y la otra observara, para que así entre ambas sea más completo dando resultados más significativos.

Para la recolección de información de la entrevista se utilizará una IPAD para la grabación de voz y video con la previa autorización del entrevistado. Tipo de archivo: .MP4

Viabilidad

Financiera: Es viable ya que no se necesita hacer alguna inversión o pedir algún apoyo económico para realización de esta investigación ya que nuestro entorno nos ayuda a encontrar las respuestas a la información que queremos.

Material: Es viable porque temas las herramientas necesarias a la mano para llevar a cabo esta investigación.

Recursos Humanos:

- Asesor: Es viable porque nuestro asesor cuenta con los conocimientos necesarios para guiarnos en la búsqueda de la información que queremos obtener.
- Equipo de Investigación: Es viable porque somos suficientes las dos para analizar y procesar la información.

Resultados

En este siguiente capítulo se llevará a cabo el análisis de los factores positivos y negativos con las entrevistas que se llevaron a cabo a seis mujeres emprendedoras de la Ciudad de Morelia Michoacán, con el fin de demostrar si estos factores son la realidad o no que se vive hoy en día estas seis mujeres emprendedoras.

Educación profesional

Como ya se mencionó anteriormente en los factores y como lo comentan los autores Mallon & Cohen (2001) que el hecho de contar con una carrera universitaria califican como muy importante. Y de acuerdo con ellos podemos demostrar que es evidente la influencia que tiene la educación profesional en la competencia emprendedora desarrollada por las mujeres. Esta afirmación queda registrada en los siguientes comentarios realizados por las emprendedoras entrevistadas:

E1. Contadora egresada de la Universidad....¹ y me dedico a una escuela de matemáticas y lectura.

E2. Estoy en la parte de asesora, capacitación como asesora educativa, pero también estoy en la parte de directora comercial.

E3. Yo soy licenciada en administradora de empresas.

¹ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la universidad.

E4. Yo como contadora también son egresada de la Universidad....².

E5. Contadora, egresada de la Universidad....³.

E6. Soy químico fármaco biólogo.

Motivación a emprender

Mallon & Cohen (2001) comentan que las mujeres son impulsadas y motivadas a emprender al tener su primer hijo. Y de acuerdo a ellos podemos demostrar que la mujer emprendedora busca nuevos ideales para satisfacer las necesidades familiares y a su vez hacer lo que le gusta. Esta afirmación queda registrada de la siguiente manera por las emprendedoras entrevistadas:

E1. Me absorbía todo el tiempo era un horario normal de oficina de 9 a 4 y de 4 a 7 pero, lo que me hizo pensar en algo aparte fue de que como era la encargada de recursos humanos no me podía salir atender a mi hija cuando se enfermara o así porque pues las nóminas no se pueden esperar aparte se llevaba todo lo de los campus en la Universidad...⁴, entonces no me podía salir yo entonces en este caso mi esposo era quien salía a ver a mi hija ya que era más fácil salirse el del trabajo a que me saliera yo y luego a veces no salía exactamente a las 7 no me daba tiempo así como yo quería atender a mi hija a mi casa y demás. Una amiga me habló de este negocio que es una franquicia y como a mí siempre me han gustado las matemáticas pues me llamo la atención, entonces me entrevistaron pase los exámenes entonces si quede, me costó mucho trabajo salirme de la uvaq ya que estaba muy a gusto pero bueno mis necesidades personales fue lo que me hizo pensar en otras opciones con facilidad de horario. Las necesidades personales me llevaron a tomar una decisión ver la opción de un negocio en particular.

² Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la universidad.

³ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la universidad.

⁴ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la universidad.

E2. Cuando empecé es muy curioso porque mis hijos eran pequeños, mi atención era para ellos, entonces mi tiempo lo disponía el tiempo que ellos estaban en la escuela, entonces con catálogos iba a los jardines de niños, y ofrecía material didáctico y las mismas relaciones te van llevando, el hecho que nos llevó a empezar con una sala de exhibición, entonces empezamos con un local muy pequeñito y el mismo ritmo del trabajo, de las necesidades y de la demanda nos hizo tener un local más grande, con mayor exhibición, más líneas de productos y bueno es ahora como es que se le conoce como “La⁵” de material didáctico y todo lo relacionado para apoyar en la educación, preescolar, primaria y secundaria. “La⁶” fue algo que yo inicie con mis pininos, y las mismas circunstancias orillo a que mi esposo se quedara con la administración total del negocio. Porque de manera paralela nace el⁷ y nace mi 3ra hija pero nace prematura, entonces yo me tuve que meter al cien por ciento en la casa, y ahí si cero trabajo y cero nada, entonces es ahí cuando mi esposo toma la administración y de ahí se la queda el. Mi otra empresa, yo estoy como asesora educativa que la empresa se llama “.....⁸”, como empezó aquí es algo muy chistoso porque empiezo yo también, mis hijos crecen un poco más, pero aun así los tenía chicos, el más grande tenía 9 años, entonces “.....⁹” lanza un programa de teorías de desarrollo y pensamiento donde me invitan a un congreso, nos explican todo lo que son las diferentes corrientes pedagógicas, yo mis hijos chiquitos y me encanto

⁵ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

⁶ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

⁷ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

⁸ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

⁹ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

Así mismo, Mallon & Cohen (2001) comentan que la base del éxito de su nueva empresa nace a la experiencia obtenida en su anterior trabajo. Y de acuerdo a lo que comentan estos autores podemos demostrar que solamente se cumple con una de las entrevistadas, que emprendió por el hecho de ser despedida de su último trabajo. Esta afirmación aparece de la siguiente manera por las emprendedoras entrevistadas:

E6. Después del¹⁰ trabajé al mismo tiempo en¹¹ en la mañana y en el departamento de relaciones públicas que no existía en el¹² crean el departamento para dar publicidad y dar a conocer la marca, que es el campus del¹³, nos tocó colaborar también en el proceso de la apertura de la universidad que tienen ellos en ese momento abrieron como 6 licenciaturas yo me hacía cargo única y exclusivamente de la promoción del bachillerato, ahí también muy buenos logros de captación de chicos, pero también hubo un movimiento de socios y nos invitaron a que nos retiráramos después de 6 años de trabajo, ahí es cuando decido ya mejor poner una empresa propia, porque siempre en los cambios de sociedades o de sistemas tiene que entrar el equipo con lo que va trabajando cada socio o patrón, en ese momento también estaba en el conservatorio y tenía mucha influencia el patronal.

Rodríguez (2008) realiza un estudio donde comenta que la mayor relación con el emprendimiento en mujeres son: la libertad para trabajar, el deseo de mayores ingresos, el deseo de alcanzar un mayor estatus social, mayores niveles educativos, tamaño de la familia, relaciones familiares, muerte del esposo o cabeza de familia. Y a la par con el investigador Cuevas (2008), comenta bajo las mismas hipótesis que la mujer emprendedora demuestran una mayor sensibilidad hacia las necesidades de su entorno. Y de acuerdo como lo mencionan estos dos autores, es evidente en la parte de que las mujeres están buscando libertad para trabajar, no

¹⁰ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

¹¹ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

¹² Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

¹³ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

están buscando tener mayores ingresos ni tampoco están buscando tener un mayor estatus social, solamente están emprendiendo por el hecho de estar al alcance de su familia y hacerle un bienestar a la sociedad acorde a sus conocimientos y formación académica. Esta afirmación queda registrada en los siguientes comentarios realizados por las emprendedoras entrevistadas:

E1. La ventaja de tener tu propio negocio porque puedes manejar los horarios, cuando estoy ocupada prácticamente es en las tardes porque como los alumnos van en la mañana en la escuela en la tarde van conmigo entonces lo fuerte es en las tardes entonces en las mañanas si tengo pendientes voy y si no pues no voy eso si procuro ir 2 o 3 días a la semana pero si tengo una actividad pues voy, o si tengo una actividad personal me organizo trabajo un día antes.

E2. El hecho que nos llevó a empezar con una sala de exhibición, entonces empezamos con un local muy pequeñito y el mismo ritmo del trabajo, de las necesidades y de la demanda nos hizo tener un local más grande, con mayor exhibición, más líneas de productos y bueno es ahora como es que se le conoce como “La¹⁴” de material didáctico y todo lo relacionado para apoyar en la educación, preescolar, primaria y secundaria.

E3. Aquí con horarios más flexibles que esa es una de las ventajas de ser tu propio jefe de decir bueno ahorita puedo ir hacer mil cosas y ya por lo menos aquí ya tenemos alguien que nos atienda por ejemplo si no viene la de recepción por algo entonces hay que venir.

¹⁴ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

Capacidad financiera

Por otra parte, Verheul (2006) hace referencia a que las mujeres tienen menor capital financiero comparado con los hombres emprendedores pero las mujeres son más eficientes en la utilización de los recursos escasos. Y de acuerdo con este autor ninguna hizo mención sobre el capital financiero comparado a que los hombres tienen más que ellas. Simplemente comentaron que obtuvieron ayuda de sus esposos y familia. Esta afirmación aparece de la siguiente manera por las emprendedoras entrevistadas:

E1. Tengo a mi esposo que me apoyaba económicamente no me importaba porque al fin y al cabo el cubría los gastos y yo no tenía que sacar dinero y me daba chance. Entonces no tuve problemas económicos porque tuve el apoyo de mi esposo pero si yo hubiera tenido que mantenerme yo sola si hubiera tenido problemas claro que también yo creo que las circunstancias hubieran sido diferentes.

E5. Pero si desde luego que tuve el apoyo el respaldo de papá económico moral y todo después me entra la otra etapa de casada y se integra mi marido igual con su apoyo su conocimiento, bueno este apoyo continua ahora estamos en lo del taller mecánico pero ya de manera independiente ya es una razón social diferente todo diferente a la refaccionaria allá si ya nada más vamos él y yo como socios.

En segundo aspecto, Giménez D (2012) comenta en sus investigaciones que las mujeres emprendedoras reciben capital de financiamiento debido a la falta de confianza en sus capacidades empresariales. Y de acuerdo a los resultados investigados, las mujeres si están recibiendo apoyo financiero si buscan de ello, pero la contra parte también está que estos grupos de apoyo te pueden negar el préstamo si no tienes al menos algo ya empezado por los requisitos ya

predeterminados por la misma entidad. Esta afirmación queda registrada en los siguientes comentarios realizados por las emprendedoras entrevistadas:

E2. Fíjate que afortunadamente la actualidad hay muchos sistemas de solicitud de préstamo, el gobierno afortunadamente está dando muchos prestamos muy accesibles y a intereses muy bajos entonces la cuestión es saber con quién ir, afortunadamente nosotros a través de la¹⁵ pudimos encontrar prestamos accesibles donde no se requiere tanto papeleo porque realmente esto lo hace la¹⁶ y si al final lo pasa a un banco.

E3. No, nunca he pedido hasta apenas ahorita metimos una solicitud por medio del Inadem para adquirir unos equipos para el taller mecánico pero apenas ya lleno la solicitud ya se inició el proceso ahora tenemos que esperar y ahorita estamos en pláticas con¹⁷ que es también del gobierno del estado que tienen también ahorita promoviendo unos apoyos y probablemente seamos candidatos para adquirir uno pequeño de \$50,000 pesos pero esos me ayudan mucho porque con eso me puedo comprar una máquina de balanceo entonces es poquito pero a la vez es importante.

E5. No, teníamos la intención, pero en primer lugar no había ningún programa y el de¹⁸ que en ese momento nos comentaron que si podía ser viable, te pedía estados financieros de mínimo dos años, pero como estábamos iniciando no teníamos que mostrar, iniciamos tres socios, nos repartimos en tres partes y en realidad fue mínimo lo que cada uno puso, lo demás fue con trabajo y confianza de los papas, y sin ganar sueldo durante un buen tiempo, ese es el pendiente de los negocios que bueno también porque si hubiéramos pedido prestamos la realidad es que no se hubiera podido pagar porque no

¹⁵ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

¹⁶ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

¹⁷ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

¹⁸ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

se ha tenido la captación de alumnos que se esperaba desde el inicio del proyecto.

Discriminación de género

El autor Langowitz & Minniti (2007) comenta que cada vez es más importante el empleo para las mujeres en muchos países. Anteriormente en las empresas predominaba más la presencia masculina. Así mismo Morales (2014) comenta que las mujeres han estado presentes siempre en la economía de todas las sociedades, sin embargo, también han sido objeto de discriminación en el campo laboral y empresarial. Y de acuerdo con estos autores las mujeres cada vez están buscando emprender pero en la forma de ayudar a la sociedad, y así como ellas mismas generan sus propias ganancias, también generan propios empleos. Por otra parte el trato discriminatorio que a lo largo de la trayectoria laboral que han tenido estas mujeres emprendedoras las ha hecho contratar más mujeres que hombres no por discriminación al género si no porque ellas mismas se perciben por instinto que se puede confiar más en una mujer que en un hombre, pero todo esto en relación a la trayectoria que han llevado; ninguna de las emprendedoras entrevistadas hizo mención pero al escuchar su trayectoria te transmiten el instinto del porque son más mujeres que hombres. Esta afirmación queda registrada en los siguientes comentarios realizados por las emprendedoras entrevistadas:

E1. Mujeres, de hecho solo tengo un hombre.

E3. Creo que es casi igual, digo no he hecho la sumatoria pero fíjate que para clases de natación yo he tratado de buscar maestras, porque las maestras son más empáticas con los bebés con los niños más cariñosas y todo, fíjate que no tengo tantas mujeres que quieran entrar a la alberca yo creo que también es parte de por el traje de baño cosas así y los hombres es que la verdad no tienen ningún problema ni nada y si en esa área sobre todo en

natación si definitivamente son más maestros si has de cuenta que el 90% hombres y 10% mujeres.

E4. Más hombres, porque obviamente tenemos muchos choferes, bodegueros, gente que trabaja en el patio y la mayoría de los clientes son hombres, son menos las mujeres, las mujeres que llegan, llegan a escoger el piso para la casa o el baño, pero la mayoría cuando inicias la obra, pues son hombres, el albañil, el arquitecto, el maestro, todos ellos, entonces si he liado mucho con los hombres.

E5. Sí, yo soy la única mujer, lo demas hombres, apenas hace como dos años integre a una señorita que me apoya muchísimo en el cuestión del manejo de las redes sociales, cuestiones administrativas un poco de contabilidad, pero eso fue apenas pero yo toda la vida estuve solita y me busque esta muchacha que me ha ayudado muchísimo.

E6. Mujeres, porque la mujer tiene, aquí no es por sexismo, pero independientemente la preferencia del ser humano la mujer tiene una sensibilidad para enseñar, no que el hombre no la tenga pero no se preocupa tanto el varón como la mujer en los hábitos es más que todo por eso, y la otra por mi experiencia los hombres son más flojos, no son tan comprometidos, ahorita estoy viendo en meter, no les gusta planear me ha costado trabajo, prefiero a veces la mujer.

E1. Es haz de cuenta tu entras a¹⁹ y se supone que la tienda muy bonita, de las mejores aquí en Morelia, pero por dentro es completamente diferente, las empleadas se están peleando los departamentos, porque no es lo mismo estar en el departamento de zapatos, en el de junior, o en el de joyería y tienes que andar ahí lambisconeado al del sindicato, para que te esté cambiando de departamento o estar haciendo ciertas cosas para que te

¹⁹ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

tomen en cuenta y te den más prestaciones, más permisos y eso a mí no me gusta. Pero si sentí discriminación por las vendedoras de piso. Yo estaba en el departamento de crédito, si se veía también cierto abuso, de hecho había mucho uno ojo alegre que no dudo que las chavitas se tenían que andar metiendo con el jefe para que les diera el mejor departamento, eso sí lo note yo. Pero te digo es otro ambiente, porque es diferente el ambiente en cada departamento.

E4. Si con clientes, me ha tocado, a lo mejor no de una manera tan agresiva pero si, clientes que se me ponen al brinco y que te digo, no confían en mí, o alguna situación de nose, hace tiempo por ejemplo, hace tiempo por ahí una de mis camionetas, tuvo un choque leve en la ciudad, con una combi y vino el dueño de la combi y me puso como ya sabes, haciéndome menos por ser mujer pero yo nunca me eh dejado, siempre eh sido como muy de carácter, le dije, vea usted las cosas como son si son justas o si cree que no son justas dígame, se dio la media vuelta y se fue, ósea termino por el mismo decir, a lo mejor pensó hay con una mujer no se puede hacer tratos, vámonos, si me ha tocado ese tipo de cosas, como que dicen que con una mujer no se puede hacer tratos pero bueno, eso es parte de nuestro sexo débil en teoría.

E5. :te puedo hablar de muchos pero de los más importantes cuando hace 18 años yo me hago cargo de la refaccionaria es un mercado para hombres el 99.9% de los clientes de la refaccionaria son varones entonces del lado de acá atendidos por una mujer si había una barrera de que si me lo checo bien o sea ponían todo en duda entonces es barrera del machismo si me costó les puedo decir que me costó los primero 3 años si me causaron más conflicto me hacían sentir muy mal, pero luego ya le agarre tanto se me dieron dando las cosas que ahora como que el que yo sea mujer ya pasa a segundo

término y yo creo que porque yo también ya lo trasmito porque al o mejor antes ellos veían mi miedo y mi inseguridad ahorita ya no pero para comenzar si, en segunda la edad decían no pues mujer y bien joven los mecánicos morosos de aprovechaban en cuestión de que hay es buena gente y de repente ya tenía ahí las cuentas todas atrasadas, ustedes saben que los mecánicos tienen esa fama de mal pagadores y bueno ese fue uno de los obstáculos. Si discriminación en el aspecto del sexo si, les digo los señores que vienen y bueno estoy tratando con mecánicos que son un nivel digamos personas con un nivel de estudios bajo se podría decir porque la mayoría de ellos si tienen el bachillerato se me hace mucho entonces si hay esa cultura del machismo entonces sí mucho tiempo fue padecer eso y si me lo checo bien y chéquele otra vez bien o sea siempre poniendo en duda mi conocimiento entonces eso me hizo a mi sacar como más aprendizaje más carácter se me facilita más la memorización el simplemente hecho de ver una pieza yo ya no necesito ver el modelo ni el carro entonces eso me ayudó mucho y hoy en día ya es raro el cliente que me hace algún comentario pero ya no me causa conflicto ahora es al contrario que me atienda la señora los muchachos no y de ser un aspecto negativo se revertió y ahora es totalmente positivo y que lo voy a canalizar y a enfocar en la atención a las mujeres en lo del taller.

E6. Discriminacion :Si, Si mucha.No, pues a veces por los chavos algún papa pero mínimo, pero aquí no porque es diferente porque como yo soy la directora y yo soy la que manda, que si no tuviera el puesto y no fuera directora yo creo que sí, ya le hubieran dicho a la dueña que me corriera. Pues si porque la gente no le gusta la calidad que uno esté en orden exigiendo, pero discriminación sí. No me quisieron dar una general por ser mujer en Jefferson, la pedía yo y no, en ese momento, ya después sí, pero en ese momento quien estaba dijo que no. Ya que nada más eso pues privado. Pero tuve un maestro que nos impulsó a más y a más no importando el sexo que uno tuviera.

Así mismo, los investigadores Koreen (2000) De Groot (2001) establecen que las mujeres perciben un trato discriminatorio por parte de las instituciones bancarias y sienten que las barreras para acceder al crédito son superiores para ellas. Y de acuerdo con este autor, solamente una de las seis entrevistadas obtuvo trato discriminatorio por la parte de pedir un apoyo económico, esto nos quiere decir que no porque le haya pasado a una le este sucediendo a todas. Esta afirmación queda registrada en los siguientes comentarios realizados por las emprendedoras entrevistadas:

E3. Si, lo veo como ventaja incluso yo tuve se llama²⁰ está en²¹ se llama²² así era el logo así nos llamábamos y aquí lo que hacíamos era capacitar a las mujeres para que tuvieran forma de ganar recursos fue otra de mis actividades que tuve y esa no la he dejado pero ahí lo que hacíamos era capacitar a las mujeres para que ellas pudieran bajar recursos del gobierno del estado para que ellas pudieran habilitar su negocio remodelarlo o emprender algo no, entonces si junte como a más de 30 mujeres de entre ellas empresarias que tenían negocios restaurantes y todo, solicite a excelentes capacitadores que era el director de la²³ en administración, maestros del²⁴ , de registros de marcas, bueno súper buenas capacitaciones hicieron los proyectos padrísimos súper bien revisados a conciencia, yo soy licenciada en administradora de empresas bueno trabajamos muy bien para hacer los proyectos y ninguno se autorizó y todo estaba perfectamente viables, técnicamente estaban sustentados y económicamente también estaba todo sus registros financieros de cómo iban a recuperar la inversión y se negaron. Ahí nos dimos cuenta de que la verdad pues te dicen que el gobierno te apoya pero pues no, hay fuga de

²⁰ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

²¹ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

²² Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la entidad.

²³ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la universidad.

²⁴ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la universidad.

recursos a mí me dijeron que por lo menos uno o sea todos estaban súper bien y cosas que eran sustentables para el medio ambiente o sea de verdad eran unos súper proyectos y personas que iban a dar más empleo o se por todos lados y a mí me dijeron si quiere ir tiene que ir Apatzingán justo cuando estaba la guerra de Apatzingán me dijeron pues si quiere los proyectos tiene que ir a las oficinas de ahí a ver si se los autorizan entonces pues son trabas y cosas que si limitan pues no digo a la mujer porque yo me di cuenta de que eran proyectos de hombres y de mujeres que no se llevaron a cabo.

Guzmán & Rodríguez (2008) hablan sobre las empresarias que cuentan con menos años de experiencia laboral cuando se inician en la creación de una empresa, además que su experiencia ha sido adquirida en empresas más pequeñas. De acuerdo con estos autores, no hicieron mención a ningún tipo de experiencia laboral, lo único que sí sucedió es que vivieron situaciones de discriminación por el hecho de ser mujer y tener un negocio que es llevado por hombres. Esta afirmación queda registrada en los siguientes comentarios realizados por las emprendedoras entrevistadas:

E5. Te puedo hablar de muchos pero de los más importantes cuando hace 18 años yo me hago cargo de la refaccionaria es un mercado para hombres el 99.9% de los clientes de la refaccionaria son varones entonces del lado de acá atendidos por una mujer si había una barrera de que si me lo checo bien o sea ponían todo en duda entonces es barrera del machismo si me costó les puedo decir que me costó los primeros 3 años si me causaron más conflicto me hacían sentir muy mal, pero luego ya le agarre tanto se me dieron dando las cosas que ahora como que el que yo sea mujer ya pasa a segundo término y yo creo que porque yo también ya lo trasmite porque al o mejor antes ellos veían mi miedo y mi inseguridad ahorita ya no pero para comenzar si, en segunda la edad decían no pues mujer y bien joven los mecánicos

morosos de aprovechaban en cuestión de que hay es buena gente y de repente ya tenía ahí las cuentas todas atrasadas, ustedes saben que los mecánicos tienen esa fama de mal pagadores y bueno ese fue uno de los obstáculos. Si discriminación en el aspecto del sexo si, les digo los señores que vienen y bueno estoy tratando con mecánicos que son un nivel digamos personas con un nivel de estudios bajo se podría decir porque la mayoría de ellos si tienen el bachillerato se me hace mucho entonces si hay esa cultura del machismo entonces sí mucho tiempo fue padecer eso y si me lo checo bien y chéquele otra vez bien o sea siempre poniendo en duda mi conocimiento entonces eso me hizo a mi sacar como más aprendizaje más carácter se me facilita más la memorización el simplemente hecho de ver una pieza yo ya no necesito ver el modelo ni el carro entonces eso me ayudó mucho y hoy en día ya es raro el cliente que me hace algún comentario pero ya no me causa conflicto ahora es al contrario que me atienda la señora los muchachos no y de ser un aspecto negativo se revertió y ahora es totalmente positivo y que lo voy a canalizar y a enfocar en la atención a las mujeres en lo del taller.

Reconocimiento

Los investigadores Sonnenfeld y Kotter (1982) muestran que los hombres reportan valores más instrumentales que mujeres. De acuerdo con lo que comenta este autor no se vive ningún caso de este tipo.

Langowitz & Minniti (2007) comentan que la mayoría de las mujeres emprendedoras analizadas se perciben a ellas mismas como menos válidas con relación a los hombres, lo que tiene repercusiones negativas en la propensión final a emprender. Y en relación con lo que comenta este autor, las mujeres no se están sintiendo menos válidas en relación a los hombres, sin embargo están siendo mujeres fuertes en acorde con las experiencias obtenidas tanto positivas como negativas que su trayectoria como empresarias las ha hecho aprender y hacer emprendedoras con

más visión y en relación con lo que les apasiona. Esta afirmación queda registrada en los siguientes comentarios realizados por las emprendedoras entrevistadas:

E1. Tienen que buscar lo que les gusten definitivamente y si ustedes quieren poner negocios y no ser empleados pues date, porque yo creo que ahorita sería mucho más fácil que antes, si no quieren dificultársela búsqense una franquicia y les dan todo, pero si les gusta ser totalmente independiente busquen un negocio, claro que van a tener más ganancias y demás y claro van a batallar pero de que se puede se puede.

E2. Yo les puedo decir a ustedes como emprendedora, que sigan sus sueños, no se detengan por más que las circunstancias sean difíciles, hay muchas personas que de manera inconsciente o por temor o por protección o por envidia, que les digan no váyanse con cuidado, todo tranquilo... no si usted en pueden aviéntense, cómanse el mundo completo, a su edad pueden con muchas cosas, yo les doblo la edad y sigo emprendiendo, emprender háganlo todos los días, busquen a aliados que se complementen a lo que ustedes hagan,

E3. De entrada si les recomiendo que ustedes vean la forma de como mujeres puedan llevar a cabo su familia y su negocio y Entonces no tener miedo lo que ustedes quieran emprender quitarse los miedos y el que no arriesga no gana deberás. Otro consejo que si se pueden llevar a cabo dos cosas sea convertir lo de la mujer empresaria lo de la igualdad y llega un momento en que las familias pierden su esencia si las mamás siempre seremos mamás y los hijos siempre dependerán más de una mamá entonces esa parte si nos toca la parte más difícil porque con el simple embarazo ya tenemos la de perder,

E4. Yo les sugiero que sea persistentes en lo que quieran emprender ya sea trabajar en lo que ustedes decidan, si van a continuar con su carrera, yo como

contadora también son egresada de la²⁵, yo no continúe con la carrera de contadora como tal, porque bueno se presentó la oportunidad del negocio familiar que si lo hice, pero yo les sugiero que tengan si tienen en claro lo que quieren y se encuentran con obstáculos en su camino, háganle caso, por otro lado que sean persistentes, disciplinadas que no tengan miedo, a veces nos da miedo tomar las riendas de algo o nos da miedo decir es que no tengo dinero, o no tengo dinero suficiente, yo creo que ningún empresario empieza teniendo el dinero suficiente, por lo menos lo pequeños y medianos empresarios no, los grandes sí, pero pequeños y medianos empresarios empezamos con ganas.

E5. El miedo puede ser bueno puede ser malo, malo si las paraliza las limita, si las atora, si las detiene, pero bueno si lo capitalizan para que por ese miedo sea como el empuje el trampolín para lanzarse a algo que no conocen, así yo las invito a que no le piensen tanto si no que con los pies puestos sobre la tierra claro considerando siempre los factores que dependen o no de ustedes se animen a emprender el proyecto o sueño que tengan, la vida es solo una, el tiempo se va volando y vale la pena vivir la experiencia si es favorable que maravilla pero si el resultado no es lo que esperan tómenlo siempre como un aprendizaje y no todos en la vida se nos marca el caminito de vete por aquí dale hay veces que empiezas por aquí y luego ya el caminito tomo otro rumbo una vuelta una curva una subida no todos tenemos esa bendición o suerte de encontrar el camino directo hacia el éxito la abundancia la prosperidad la estabilidad económica y todo no siempre es así pero vale la pena arriesgar probar cambiar tomar una opción alterna de alguna u otra forma las cosas se pueden solucionar se pueden llevar nada más cuiden el aspecto de si van

E6. Les diría que ustedes ahorita tienen muchísimas oportunidades el gobierno les está dando muchas oportunidades a ustedes los jóvenes hay créditos, pero mis maestras han metido concursos solicitudes han ganado,

²⁵ Por razones de confidencialidad se omite el nombre de la universidad.

hay para pequeña mediana empresa ustedes son mujeres como yo, ya creen más en nuestra palabra es depende el negocio que ustedes quieren hacer, tiene que hacer algo pero tiene que generar una empresa debemos de tener esa mentalidad todos los mexicanos y no temerle a las sociedades. Y ahorita todos hacemos de todo, con las cosas claras, no nada más del dinero si no la capacidad, pero de que hay muchas oportunidades las hay y no tengan miedo.

Corrupción

Por último, en estas seis entrevistas llevadas a cabo un nuevo factor el cual se dio en la camino hacia el emprendimiento de estas mujeres. Este factor negativo es la corrupción. Y de acuerdo con las emprendedoras entrevistadas esta información queda afirmada de la siguiente manera:

E3. Se los quedan, se quedan los proyectos, toda la gente todos los que estaban aquí nosotros no les cobramos nada ellos vieron que era nuestra mejor intención de que esos proyectos se llevaran a cabo y pues si lo que nos dimos cuenta que era un proceso de corrupción que se los dan a personas que ellos quieren o bajan los recursos y pues los desaparecen.

E4. Si, evidentemente, en todos lados, fíjate que yo soy a veces muy cuadrada, como buena contadora tal vez para muchas cosas, sin embargo, no puedes no caer en la corrupción, ósea tu caer, o permitir que caigan, desgraciadamente y yo creo que en cualquier negocio no te salvas, la verdad es que si, obviamente tienes que evitarlo, decir bueno, así son las cosas y así son, pero por ejemplo; en el negocio de materiales se da mucho que te llegan albañiles maestros que tienen muchas obras, y llegan y te dicen oye este yo te voy a traer clientes, para esta y esta obra, tú vas a hacer, tú me vas a vender a mi nombre, o en algunos casos al nombre del cliente, pero yo

te voy a firmar y yo te voy a responder, a bueno muy bien, pero quiero que las que salgan a nombre del cliente le pongas a precio normal y a mí me des el descuento; ¿ Que harían ustedes?.- Eso, es una corrupción, estás de acuerdo, porque tú sabes que estas siendo participe con ese cliente, porque de alguna manera él le cobra, precio normal al cliente, el cliente sabe que le costó \$1,000, con el material que compro cuando en realidad le costó \$950, los \$50 pesos se los quedo él. ¿Qué haces ahí? Si este señor me trae cinco obras al mismo tiempo que me van a dejar una muy buena ganancia, a mí que más me da darle el descuento a él o dárselo al cliente, él sabrá cómo se arregla, esa podría ser una decisión , nosotros manejamos una tarjeta de lealtad, donde también le dices bueno, pues yo te doy el descuento a tu tarjeta no ya con tu tarjeta puedes comprar más o llevarte producto gratis de alguna manera lo canjeas gratis con la tarjeta, hay maneras un poquito te digo de medio disfrazar ese tipo de corrupción, pero finalmente es corrupción. no se cobraban anuncios espectaculares, aquí en Morelia no se cobran por ejemplo, depende del ayuntamiento, hay ayuntamientos que si te los cobran y otros que no, en Pátzcuaro nunca se habían cobrado, llego este presidente municipal que por cierto se reeligió, ahora que entro la vez pasada, y empezó a mandar circulares a todos los negocios, de que si tengo una marquesina, una lona, un anuncio luminoso, pues hacerme la cuenta, me hizo una cuenta que tenía que pagar en uno de los negocios y solamente en uno de los negocios que está en la orilla, en uno que esta por el centro no me llego la circular entonces tenía que pagar, nunca entendí, obviamente nunca iba a ir a preguntarles pero digo no entiendo por qué en el del centro no me cobran por las lonas, porque se supone que el centro es más penado que pongas algo así y se me hizo una cuenta de \$9,000 pesos por tener lonas, ¿ qué haces ahí? A lo mejor puedes llamarse ahí corrupción, pero vas y buscas tus contactos, conozco al hijo del tesorero municipal y le dije oye necesito hablar con tu papa y me dijo claro que sí, pásale, oye tesorero mira, no te preocupes, me hicieron la cuenta de \$3,000 pesos, y los pague, ¡es corrupción!, ¿pero qué haces? Regalarle \$9,000 al ayuntamiento porque tienes una lona donde

estas anunciando tu propio negocio y en mi propiedad, ósea, son las cosas que a veces no entiendes como empresario, pero desgraciadamente tienes que hacerlo, mover ahí tus influencias y ver de qué manera, y eso es corrupción.

E5. Si en el aspecto de que hay empresas en la ciudad que hagan de cuenta cuando alguien le quiere vender al gobierno si tú quieres vender al gobierno generalmente tienes que contemplar las mochada que le vas a dar al de compras o al de pagos o al delegado para que seas proveedor del gobierno, pues en la iniciativa privada también hay empresas que se manejan así por ejemplo hay llanteras principalmente en la ciudad que para que tu empieces a vender primero tienes que ganarte con regalos al jefe de patio o al jefe de los mecánicos para que te den un chance de primero de que te conozcan y luego de que te den la oportunidad de que les cotices y bueno si todo sale bien empezar a venderles entonces muchas veces el dueño ni se da cuenta de que ocurre eso entonces a mí muchas empresas me decían y usted con qué porcentaje se va cooperar con nosotros y pues yo no le entre porque en primera es una acción que no me parece correcta no me parece moral en segunda no se conforman con un 1% , quieren cantidades que dices tú yo tengo la inversión allá de 2, 3 millones y tú por levantar el teléfono y pedirme la pieza te vas a llevar el 5, 6 ,7 , 10% , entonces yo más bien me hacía un ladito y ya mejor busco empresas de otro tipo pero eso me da mucho en las franquicias llanteras donde no hay un dueño es como un corporativo y se puedan dar esas cuestiones.

Conclusiones

En relación a toda la información recopilada se generaron las siguientes conclusiones. El objetivo principal de esta investigación es, brindar información confiable y verídica a la mujer emprendedora que quiere iniciar su negocio para no generar dudas a la hora de emprender. El anterior objetivo si se cumplió, porque a las seis mujeres que fueron la muestra, se entrevistaron en el lugar donde ellas laboran, es decir, conocí las empresas, incluso una de ellas me dio un pequeño recorrido del lugar. Y de acuerdo a la experiencia obtenida por parte de ellas es razonable y verídica en todo lo que comentaron en las entrevistas y puedo decir que toda esta información puede servir como base para cualquier mujer que tenga las buenas intenciones de emprender cualquier cosa que desee.

En seguimiento a lo anteriormente comentado, las seis mujeres entrevistadas en acorde con las investigaciones pasadas donde se comentaba que la mujer emprendedora no se encontraba preparada para llevar a cabo un negocio porque no contaba con las bases de educación necesarias para formarlo, hoy puedo decir que es diferente, y que si se encuentran completamente preparadas al grado de licenciaturas terminadas con grandes bases de conocimiento y ambiciones de seguir creciendo y apoyando a la sociedad transmitiendo sus conocimientos.

Así mismo, estas seis mujeres se encuentran totalmente motivadas con los que tienen porque ajustan sus horarios tanto como para atender el negocio y a su hogar dando una mayor flexibilidad en sus actividades cotidianas, porque no descuidan el hogar ni el lugar de trabajo. Cabe señalar que ellas mismas siempre recalcaron en las entrevistas que era muy importante tener separado el lugar de trabajo con los hijos, aunque que también habían sido la parte motora del crecimiento de su negocio pero dedicarles el tiempo a la familia es más importante que cualquier cosa. Y con las investigaciones pasadas donde comentan que las mujeres buscan emprender para tener mayor status social o un mayor ingreso, puedo decir que hoy en día eso no es verdad, lo que ellas están buscando es tener una mayor libertad para atender

su hogar y su negocio lo cual es la motivación número uno comentada en las entrevistas.

En cuanto a la capacidad financiera en investigaciones pasadas hacían mención que la mujer no podía llevar a cabo ningún negocio porque como primer punto en conclusión, eres mujer, no te prestamos y como segundo no confiamos en ti para que lo logres y eso daba como resultado buscar los recursos financieros por otro lado (prestamos familiares, empeñado objetos del hogar etc). Y en relación a las seis mujeres entrevistadas puedo decir que ninguna mencionó problemas financieros a la hora de emprender su negocio, sin embargo, hablaban y recomendaban al cien por ciento los programas financieros que hoy en día el gobierno ofrece para apoyar a crecer lo que tengas en mente.

Así mismo se habla de la discriminación siendo uno de los resultados que se comentan tanto en investigaciones pasadas donde recalcan que en las empresas prefieren más a los hombres que a las mujeres, y puedo decir que eso hoy en día sigue existiendo la misma situación por lo comentado en las entrevistas con las seis mujeres. De las seis mujeres entrevistadas puedo decir que si sufrieron discriminación tanto por sus mismos trabajadores, compañeros de trabajo, jefes, clientes, proveedores... y esto las a hecho que en sus negocios lleven a tomar mejores decisiones a la hora de contratar el personal que laboran, pero también a un así observan mucho sus capacidades, pero ellas mismas comentan que prefieren más a las mujeres que a los hombres, y entiendo el porque, por instinto natural, por el hecho de ser mujeres se nos da en confiar más en nosotras mismas, hasta un cierto punto puede estar bien, pero también tenemos que tener el panorama abierto para cualquier tipo de persona, y puedo decir que sigue dándose la existencia del mismo, sobre ambas partes.

En investigaciones pasadas también se hablaba que la mujer se sentía menos valiosa comparada con el hombre, sin embargo al llevar a cabo las seis entrevistas con las mujeres emprendedoras, puedo decir que ninguna me hizo mención sobre

el hecho de sentirse menos valiosas, los comentarios que se llevaron a cabo en ellas siempre fueron que las experiencias que la vida les estaba enseñando día con día hacia que su expectativa fuera más grande y más fuerte, porque con el paso del tiempo aprendían nuevas cosas que la universidad o el hogar no te lo enseñaba y eso para ellas era una lucha de sacar con más fuerzas tanto la familia y el negocio propio, teniendo en cuenta siempre que para ellas apoyar a la sociedad mediante nuevos conocimientos, nuevas actividades las hacían sentir bien consigo mismas, y tener un panorama más amplio sobre las cosas.

Por otra parte, en las seis entrevistas surgió un nuevo tema que no se ha comentado en investigaciones anteriores, siendo un tema complejo y a la vez delicado, es la corrupción. Las mujeres emprendedoras han sido parte de este factor negativo que se vive hoy en día en la sociedad. Donde me comentan que han sido víctimas y que para no caer prefieren pagar el dinero que les ofrecen para no tener daños o simplemente para no perder, satisfacen la necesidad que les piden a cambio, esta situación las afecta en cierto punto, pero siempre hablaron, que es algo que desgraciadamente no los vas a poder evitar, por el hecho de ser mujer sienten que pueden manejarte más fácil y es preferible aceptar para no dañar tu negocio o simplemente hacerte a un lado, para no dañar a terceros. Pero mi punto de vista, siempre es mejor evitarla para no tener problemas a la larga, porque finalmente puede traer un daño que quizás después no puedas controlar.

El propósito de esta investigación fue demostrar la diferencia sobre los temas antes comentados en investigaciones pasadas, y como es el presente que se está viviendo hoy en día con las mujeres emprendedoras que puedo decir que es completamente diferente, surgiendo nuevos temas a favor, donde anteriormente no se mencionaban, siendo un tema con mucho más por investigar porque se abren más líneas de investigación, que pueden seguir ampliando investigaciones sobre emprendimiento de los cuales estos temas no se abordaron y recomiendo:

- I. ¿Como una mujer maneja la relación laboral con la relación matrimonial? para no mezclar las dos cosas al mismo tiempo.
- II. ¿Cómo se lleva a cabo el financiamiento de la familia y trabajo? ¿Qué tipo de liderazgo manejas?
- III. Como mama soltera, emprendiendo un negocio ¿Cómo manejas el financiamiento para sacar adelante a tu familia? ¿Qué tipo de decisiones tomas día con día?

Y conforme a lo antes mencionado, esta investigación servirá para toda aquella mujer que pretenda emprender un negocio, demuestro que las oportunidades son diferentes hoy en día y que se puede lograr lo que deseas de corazón, siempre y cuando pongas el esfuerzo en ti misma, y sobre todo con ganas ayudar al bienestar de la sociedad y familia. “Si puedes soñarlo, puedes hacerlo”.

Bibliografía

- Sonnenfeld y Kotter. (1982). *FEMININE ENTREPRENEURSHIP: A REVIEW TO THE STATE OF RESEARCH*.
- Aguilera, J., Alvarez, I., Vega, F., & Rodríguez, T. (2012). Las competencias de los profesionales de la educación hoy. La transformación de la práctica educativa. En L. García-Aretio, *Sociedad el Conocimiento y Educación* (págs. 193-213). Madrid: UNED.
- Alexander, A. (1967). The supply of industrial entrepreneurship. *Explorations in Entrepreneurship History*, 4(2), 136-149.
- Alvarez, C., Noguera, M., & Urbano, D. (2012). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino: un estudio cuantitativo en España. *Economía Industrial*(383), 43-52.
- Audretsch, D. B. (2003). *Entrepreneurship a survey of the literature*. Bruselas: Office for Official Publications of the European Communities.
- Backes-Gellner, U., & Werner, A. (2003). Entrepreneurial Signaling via education: A Success Factor for innovative Starts- Ups. *Small Business Economics*, 29(1-2), 173-190.
- Benavides, M., Sánchez, M., & Luna, R. (2004). El proceso de aprendizaje para los emprendedores en la situación actual: un análisis cualitativo en el ámbito universitario. *DO*, 34-48.
- Birley, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 1(1), 107-117.
- Brenner, R. (1987). National policy and entrepreneurship: The statesmen's dilemma. *Journal of Business Venturing*, 2(2), 95-101.
- Brunet, I., & Alarcon, A. (15 de junio de 2006). Obtenido de http://scholar.google.es/scholar?hl=en&q=Teor%C3%ADas+sobre+la+figura+del+emprendedor&btnG=&as_sdt=1%2C5&as_sdtp=
- Bruyat, C., & Julián, P. (2000). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16, 165-80.
- Busenitz, L., West, G., Sheperd, D., Nelson, T., Chadler, G., & Zacharakis, A. (2003). Entrepreneurship Research in Emergence: Past Trends and Future Directions. *Journal of Management*, 29(3), 285-308.

- Buttner, H., & Moore, D. (1997). Women's Organizational Exodus to Entrepreneurship: Self-Reported Motivations and Correlates with Success. *Journal of Small Business Management*, 34-46.
- Bygrave, W., & Hofer, C. (1991). Theorizing about Entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(2), 13-22.
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur in economic theory*.
- Castiblanco, E. (2013). *La construcción de la categoría de emprendimiento femenino*.
- Castiblanco, S. (2013). La construcción de la categoría de emprendimiento femenino. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada*, XXI(2), 53-66.
- Chalmers, A. (1987). *¿Qué es esa cosa llamada ciencia?* México, D.F.: Siglo XXI.
- Cochran, T. (1965). The entrepreneur in economic change. *Explorations in Entrepreneurial History*, 3(1), 25-38.
- Cohoon, J., Wadhwa, V., & Mitchell, L. (Mayo de 2010). *Ewing Marion Kauffman Foundation*.
Obtenido de
http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/research%20reports%20and%20covers/2009/07/successful_women_entrepreneurs_510.pdf
- Colegio 24rs. (2004). *El conocimiento científico*. Buenos Aires: Colegio 24hrs.
- Cromie, S. (1987). Motivations of aspiring male and female entrepreneurs. *Journal of Organizational Behavior*, 8(3), 251-261.
- Cuervo, A., Ribeiro, D., & Roig, S. (2006). Entrepreneurship: Conceptos, teoría y perspectiva. Introducción. En A. Cuervo, D. Ribeiro, & S. Roig, *Entrepreneurship: Conceptos, teoría y perspectiva*. (págs. 6-23). Bancaja.
- Cuevas, J. G. (2008). Comportamiento de las mujeres empresarias: Una vision global.
- Cumplido, S. (1998). *La Teoría de la Función Empresarial: Una aproximación cualitativa al empresario sevillano*.
- De Groot, T. (2001). "Women Entrepreneurship Development in Selected African Countries", . En *United Nations Industrial Development Organization* (pág. 7).
- Doinsky, A., Caputo, R., Pasumarty, K., & Quazl, H. (1993). The effects of educational on business ownership: A longitudinal study of women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1), 43-44.
- Drucker. (1985). *La Innovación y el empresario innovado*. Edhasa Pág. 25-26,35-44.

- Eckhardt, J., & Shane, S. (2003). Opportunities and Entrepreneurship. *Journal of Management*, 29(3), 333-349.
- et, L. (2006). Entrepreneurship in the region. *International Studies in Entrepreneurship*.
- Ferreiro, F. (2013). Mujer y emprendimiento. Una especial referencia a los viveros de empresas en Galicia. *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 12(3), 81-101.
- Fisher, E., Reuber, R., & Dyke, L. (1993). A theoretical Overview and Extension of REsearch on Sex, Gender and Entrepreneurship. *Journal of business Venturing*, 8(2), 151-168.
- Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires.
- Fourez, G. (1994). *La construcción del conocimiento científico: filosofía y ética de la ciencia*. Madrid: Narcea Ediciones.
- Galicia, S. (2008). *Introducción al estudio del conocimiento científico*. México D.F.: Plaza y Valdés.
- Gatewood, E., Shaver, K., & Gartner, W. (1995). A Longitudinal Study of Cognitive Factors Influencing Start-Up Behaviors and Success at Venture Creation. *Journal of Business Venturing*, 10, 11-31.
- Gibb, A. (2011). Espíritu empresarial: Soluciones únicas para ambientes únicos. ¿Acaso es posible lograr esto con el paradigma existente? En R. Varela, *Desarrollo, Innovación y Cultura Empresarial* (págs. 15-75). Santiago de Cali: Universidad Icesi - Centro de desarrollo del espíritu empresarial.
- Giménez, D. (2012). Factores del emprendimiento femenino: una revisión bibliográfica. *REvista Venezolana del Estudios de la Mujer*, 17(38), 137-142.
- Giménez, D. (2012). *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*. 38., 17, pp.137-142.
- Gimenez, D. (2012.). *Revista venezolana de estudios de la Mujer*.
- Glade, W. (1967). Approaches to a theory of entrepreneurial formation. *Explorations in Entrepreneurial History*, 4(3), 245-259.
- Green, P. (1999).
- Greene, P., Hart, M., Gatewood, E., Brush, C., & Carter, N. (2003). Women entrepreneurs: Moving front and center. An overview of research and theory. *Coleman White Papers Series*, 3, 1-47.
- Guzmán, J., & Rodríguez, M. (2008). Comportamiento de las mujeres empresarias: una visión global. *Revista de economía mundial*(18), 381-392.

- Hagen, E. (1960). The entrepreneur as a rebel against traditional society. *Human Organizations*, 19(4), 185-187.
- Hannan, M., & Freeman, J. (1977). The population ecology of organization. *American Journal of Sociology*, 82, 929-964.
- Hebert, R., & Link, A. N. (1989). In Search of the Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1(1), 39-49.
- Hessen, Johannes, & Romero, F. (1970). *Teoría del conocimiento*. Madrid: Espasa Calpe.
- Jiménez, R., Leiva, J., & Castilla, M. (2012). Evaluación de propuestas innovadoras que integran la orientación hacia el emprendimiento en la formación universitaria: Diagnóstico de la cultura emprendedora desde una perspectiva de género. . *I Congreso Virtual Internacional sobre innovación pedagógica y Práxis Educativa INNOVAGOGIA 2012* (págs. 1059-1068). Innovagogia.
- Johnson, S., & Storey, D. (1993). Male and Female Entrepreneurs and Their Business: A Comparative Study. En S. Allen, & C. Truman, *Women in Business: Perspectives on Women Entrepreneurs*. London: Routledge.
- Kalleberg, A., & Leicht, K. (1991). Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success. *Academy of Management Journal*, 34(1), 136-161.
- Kelly, D. (2013). *Global entrepreneurship monitor: 2012 Women's Report*.
- Kets de Vries, M. (1985). The dark side of the entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 85(6), 160-167.
- Kirkwood. (2007).
- Kizner, I. (1978). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight, F. (1985-1972). *La teoría del emprendedor*.
- Knight, F. (2002). *Risk, Uncertainty and Profit*. Washington, D.C.: Beard Books.
- Knight, F. H. (1885-1972). *La teoría del emprendedor*.
- Koreen, M. (2000). "Financing for Women-Owned Businesses". En *Women Entrepreneurs In SMEs: Realising the Benefits of Globalisation and the Knowledge-Based Economy, Workshop nº 3, OCDE*. París.
- Kuhn, T. (2011). *La estructura de las revoluciones científicas*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- Kuratko, D. (2005). The emergence of entrepreneurship education: Development, trends, and challenges. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5), 577-598.
- Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). The entrepreneurial propensity of women. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 341-364.
- Larty, J., & Hamilton, E. (2011). Structural approaches to narrative analysis in entrepreneurship research: Exemplars from two researchers. *International Small Business Journal*, 29(3), 220-237.
- Lazear, E. (2003). *Insitute for de Study of Labor*. Obtenido de http://www.iza.org/en/webcontent/publications/papers/viewAbstract?dp_id=760
- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and Development. *American Economic Review*, 67-86.
- Ljunggren, E., & Kolvereid, L. (1996). New Business Formation: Does Gender Make a Difference? *Women in Management Review*, 11(4), 3-12.
- Low, M., & McMillan, I. (1988). Entrepreneurship: past research and future challenges. *Journal of Management*, 14(2), 139-161.
- Loza, E. (2011). FEmale Entrepreneurship Theory: A multidisciplinary of resources. *Journal of Women's Entrepreneurship*(1), 20-46.
- Mallon & Cohen. (2001). Time for a change? Women's accounts of the move from organizational careers to self-employment. Vol. 12, Oxon, Blackwell Publ Ltd., 217-230.
- Martínez, B. (2013). *Mujer, actividad emprendedora y desarrollo rural en América Latina y el Caribe*. bogotá (colombia) 10 (72) 21-45.
- McClelland, D. (1967). *The achieving society*. New York: Free Press.
- Mendoza, J., & Leasaski, D. (2014). Determinantes del proceso de emprendimiento empresarial femenino en el Perú. *Pensamiento Crítico*, 13, 57-70.
- Miskin, V., & Rose, J. (1990). Women Entrepreneurs: Factors Related to Success. En N. Churchill, J. Bygrave, H. D.F., K. Muzyka, Vesper, & W. Wetzel, *Frontiers of Entrepreneurship Research* (págs. 27-38). Wellesley, MA: Babson college.
- Moore y Buttner. (1997).
- Moore, D., Buttner, E., Wong-Mingji, D., & Sullivan, S. (1999). Women Entrpreneurs: Moving beyond de glass ceiling. *Academy of Management Review*, 24(3), 585-586.
- Morales. (2014). La gestión empresarial femenina en pequeñas empresas . En N. A. Morales.
- Morales, N. A. (2014). *La gestión empresarial femenina en pequeñas empresas del giro industrial*.

- Norma Aguilar Morales, M. d. (Diciembre de 2014 de 2014). *La gestión empresarial femenina en pequeñas empresas del giro industrial*.
- Ortiz, C., Duque, Y., & Camargo, D. (2008). Una revisión a la investigación en emprendimiento femenino. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XVII(1), 85-104.
- Pandian, K. J. (2011). An empirical investigation of the factors on determining the success and problems face by women entrepreneurs in Tiruchirapalli District–Tamilnadu. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research Business*. 914-922.
- Peña, A. Q. (2006). *Metodología de Investigación Científica Cualitativa*. Recuperado el 2018, de <http://www.ubiobio.cl/miweb/webfile/media/267/3634305-Metodologia-de-Investigacion-Cualitativa-A-Quintana.pdf>
- Piedras, R. d. (s.f.). *Historias de vida*. Obtenido de revistas.upr.edu/index.php/griot/article/download/1775/1568
- Porter, M. (1987). *Ventaja Competitiva*. México, D.F.: CECSA.
- Preston, L. (1977). Strategy-Structure-Performance: A Framework for Organization/Environment Analysis. En H. Thorelli, *Strategy+Structure=Performance, The strategic planning imperative* (págs. 30-49). Indiana University Press.
- Rasmussen, E. (2011). Understanding academic entrepreneurship: Exploring the emergence of university spin-off ventures using process theories. *International Small Business Journal*, 29(5), 448-471.
- Real Academia Española . (2014). *Real Academia Española*. Obtenido de <http://lema.rae.es/drae/?val=cantero>
- Riaga, O. (2008). *UNA REVISIÓN A LA INVESTIGACIÓN EN EMPRENDIMIENTO FEMENINO*.
- Ripollés, M. (2011). Aprender a emprender en las universidades. *ARBOR, ciencia, pensamiento y cultura*, 83-88.
- Rodríguez, C. y. (2008). Cuevas, J. & Rodríguez, M. J. Comportamientos de las mujeres empresarias: Una visión global. *Revista de Economía Mundial*, 381-392.
- Rosa, P., Hamilton, D., Carter, S., & Burns, H. (1994). The Impact Gender on Small Business Management; Preliminary Findings of a British Study. *International Small Business Journal*, 12(3), 25-32.
- Rychen, D., & Salganik, L. (2000). Definition and Selection of Key Competencies. *The Ines Compendium (Fourth General Assembly of the OCDE Education Indicators Programme)*, 61-73.

- Sacse, G. y. (1985).
- Sánchez, J. (2011). Entrepreneurship as a legitimate field of knowledge. *Psicothema*, 23(3), 427-432.
- Sánchez, J., Lanero, A., & Yurrebaso, A. (2005). Variables determinantes de la intención emprendedora en el contexto universitario. *Revista de Psicología Social Aplicada*, 15(1).
- Schein, E. (1983). The role of the founder in creating organizational culture. *Organizational Dynamics*, 12(1), 13-28.
- Schere, J. (1982). Tolerance of ambiguity as a discriminating variable between entrepreneurs and managers. *Proceedings*, 404-408.
- Schumpeter, J. (1964). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Schwartz, E. (1976). Entrepreneurship - New female frontier. *Journal of Contemporary Business*, 5(1), 47-76.
- Scott, C. (1986). Why more women are becoming entrepreneurs. *Journal of small business management*, 24(4), 37-44.
- Sexton, D., & Bowman, N. (1985). The entrepreneur: A capable executive and more. *Journal of Business Venturing*, 129-140.
- Sexton, D., & Bowman, N. (1986). Validation of personality index: Comparative psychological characteristics analysis of female entrepreneurs, managers, entrepreneurship students and business students. . En R. Ronstadt, J. Honaday, R. Peterson, & K. Vesper, *Frontiers of entrepreneurship research* (págs. 40-51). Boston: Babson College.
- Sexton, D., & Kent, C. (1981). Female executives and entrepreneurs: A preliminary comparison. En K. Vesper, *Frontiers of entrepreneurship research* (págs. 40-55). Boston: Babson College.
- Shane, S., Kolvereid, L., & Westhead, P. (1991). An exploratory examination of the reasons leading to new firm formation across country and gender. *Journal of Business Venturing*, 6(6), 431-446.
- Smilor, R., & Gill, M. (1986). *The new business incubator*. Lexington: Lexington Books.
- Sobrado, L., & Fernández, E. (2010). Competencias emprendedoras y desarrollo del espíritu empresarial en los centros educativos. *Educación XXI*, 15-38.
- Stevenson. (2000). *Why the entrepreneurship has won*.
- Tarapuez, E., Zapata, J., & Agreda, E. (2008). Knight y sus aportes a la teoría del emprendedor. *Estudios Gerenciales*, 24(106), 83-98.

- Thorelli, H. (1967). Organizational Theory: An Ecological View. *Academy of management proceedings*, 66-84.
- Veciana, J. (2007). Creación de empresas como programa de investigación científica. En A. Cuervo, D. Ribeiro, & S. Roig, *Entrepreneurship: Conceptos, teorías y perspectiva*. (págs. 25-65). Fundación Bancaja.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 3(1), 119-138.
- Verheul, e. a. (2006).
- Verheul, I., Van Stel, A., & Thurik, R. (2006). Explaining female and male entrepreneurship at the country level. *Entrepreneurship and Regional Development*, 18, 151-183.
- Wagner, J. (2007). What a difference a Y makes: female and male nascent entrepreneurs in Germany. *Small Business Economics*, 28, 1-21.
- Walker, D. (1986). Walras's theory of the entrepreneur. *De Economist*, 1(134), 13-63.
- West, G. (1997). Frameworks for research and theory development in entrepreneurship. *Academy of Management Proceedings*, 113-117.