

13

Fecha de presentación: Junio, 2018
Fecha de aceptación: Julio, 2018
Fecha de publicación: Octubre, 2018

DETERMINANTES

DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN LA MUJER DE HISPA-
NOAMÉRICA

DETERMINANTS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN LATIN AMERICAN WOMEN

MSc. Felix Hablich¹

E-mail: felix.hablichsan@ug.edu.ec

MSc. Christian Bermúdez¹

E-mail: christian.bermudezg@ug.edu.ec

MSc. Edison Espinoza¹

E-mail: edisonespinozaa@ug.edu.ec

¹ Universidad de Guayaquil. República del Ecuador.

Cita sugerida (APA, sexta edición)

Hablich, F., Bermúdez, C., & Espinoza, E. (2018). Determinantes de la actividad emprendedora en la mujer de Hispanoamérica. *Universidad y Sociedad*, 10(5), 106-112. Recuperado de <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>

RESUMEN

La presente investigación aborda el emprendimiento como una herramienta de desarrollo económico de las naciones. En los últimos años el tema de emprendimiento ha cobrado relevancia como un mecanismo de lograr bienestar social y económico para los individuos, ante esta realidad se propone analizar los factores que afectan el emprendimiento considerando si estos factores son semejantes tanto para el género masculino como femenino. La metodología aplicada consiste en la recopilación literaria de diversos autores bajo un enfoque cualitativo cuyo objetivo fue revisar conceptos básicos de emprendimiento y el análisis comparativo del desarrollo de emprendimiento entre España, Ecuador y Chile, dicho análisis se realiza considerando las diferencias que existe entre el género femenino con el género masculino, se han tenido en cuenta aspectos como el sector donde se enfocan los emprendedores, la fuente de empleo que generan y la internacionalización. Por otra parte, se establecen las barreras que pueden mermar el desarrollo de emprendimientos de igual forma considerando si el género es una variable que podría agudizar dichas dificultades. Se concluyó que muchas de las dificultades que los emprendedores presentan al querer incursionar en el emprendimiento están asociadas al financiamiento, a las redes de información, el temor al fracaso. Además, aun cuando la mujer va incursionando de forma acelerada en el campo del emprendimiento, todavía tiene mayores dificultades que el género masculino para lograrlo.

Palabras clave: Emprendimiento femenino, actividad emprendedora, determinantes del emprendimiento.

ABSTRACT

This research deals with entrepreneurship as a tool for economic development of nations. In recent years the topic of entrepreneurship has gained importance as a means of achieving social and economic well-being for individuals, faced with this reality is to analyze the factors affecting entrepreneurship considering whether these factors are similar for both male and female. The methodology consists of the literary collection of various authors under a qualitative approach whose objective was to review basic concepts of entrepreneurship and comparative analysis of the development of entrepreneurship among Spain, Ecuador and Chile. This analysis is performed considering the differences between genders female to male gender were taken into account aspects such as the sector where entrepreneurs focus, the source generating employment and internationalization. Moreover, the barriers that can hinder the development of enterprises similarly, considering whether gender is a variable that could exacerbate these difficulties are set. It was concluded that many of the difficulties that entrepreneurs have to want to venture into entrepreneurship are related to financing, information networks, fear of failure. Moreover, even if the woman is rapidly making inroads in the field of entrepreneurship, still it has greater difficulties than the male to achieve it.

Keywords: Female entrepreneurship, entrepreneurship activity, entrepreneurial determinants.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es un término asociado al crecimiento económico de los individuos y de la sociedad en general, por lo que ha ido cobrando vital importancia como una herramienta que podría generar un mejor nivel socioeconómico. Ante esta realidad los gobiernos buscan formar capacidades de empoderamiento, liderazgo, emprendimiento con el fin de potenciar el crecimiento de los micro y pequeños emprendimientos que contribuyan a la generación de riqueza que mejore el ingreso familiar. Schumpeter (1934), definió a los emprendedores como aquellos individuos que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados. Plantea la creación de empresas como factor de desarrollo económico. Mencionó a la competencia como un proceso dinámico en economías capitalistas.

Por otra parte, se observa que aún a pesar de estar en una era donde la mujer va incursionando en distintos campos antes vedados por su condición femenina los índices reflejan que en el mundo todavía existe una carencia de igualdad en oportunidades como lo demuestran las estadísticas. De acuerdo al Global Gender Gap Report (2017), se observó que existe una brecha promedio del 32%, por cerrar en todo el mundo en cuatro dimensiones del índice para lograr paridad de género universal. Entonces se puede decir que existen dos situaciones, la primera a pesar de asociar el emprendimiento como un factor de crecimiento socioeconómico para el individuo y como un motor de desarrollo en las economías de los países, este aún no ha sido desarrollado lo suficiente y por otra parte que en el caso del género femenino aún existe una brecha considerable para lograr la igualdad de oportunidades por lo que en la presente investigación se pretende determinar que factores son los que inciden en la generación de nuevos emprendimientos haciendo su enfoque en el género femenino. Es relevante entonces reconocer que factores afectan el desarrollo de emprendimientos y eliminar sus barreras mediante una paridad de oportunidades para ambos géneros. Por lo mencionado el objetivo del presente trabajo es determinar los factores que pueden convertirse en una barrera para iniciar la actividad emprendedora como medio de crecimiento económico, marcando si existen diferencias por el género del emprendedor.

DESARROLLO

La presente investigación es el resultado de la recopilación literaria de diversos autores especialmente de la última década, bajo un enfoque cualitativo donde se revisaron conceptos básicos de emprendimiento con el objetivo lograr una mejor comprensión del emprendimiento

que permita seguido de esto realizar el análisis comparativo de tres naciones con el fin de establecer si existen diferencias entre los emprendedores y las emprendedoras, esto ha sido fundamentado en la revisión de fuentes como journals, artículos científicos, informes económicos entre otros. Esta revisión ha permitido caracterizar el desarrollo de emprendimiento considerando las dificultades o barreras que se pueden presentar para su gestión, además se ha buscado establecer si el género marca diferencias o agudiza las barreras en el caso de alguno de los géneros.

Esta revisión ha permitido caracterizar el desarrollo de emprendimiento considerando las dificultades o barreras que se pueden presentar para su gestión, además se ha buscado establecer si el género marca diferencias o agudiza las barreras en el caso de alguno de los géneros.

Definiciones Básicas de Emprendimiento

No existe definición oficial ni globalmente aceptada en lo que se refiere al emprendedor (Galindo & Méndez, 2011). Sin embargo, aunque no hay consenso con respecto a su definición se han dado aproximaciones a este concepto y algunas de las aportaciones serán mencionadas a continuación. Uribe & De Pablo (2011), se refieren al emprendedor como la persona con empuje e iniciativa dispuesta a crear una empresa a pesar de las dificultades que esta implica.

Carton, Hofer & Meeks (1998), llegaron a la conclusión de que el emprendedor es una persona capaz de detectar una oportunidad para la creación de una empresa que implique crear valor para sus participantes. También se puede añadir a Wenneekers & Thurik (1999), quienes se refieren al emprendimiento como la capacidad y deseo de los individuos, de forma individual o en equipos que buscan crear oportunidades económicas, con nuevos productos, métodos de producción, etc., y la introducción de estos en el mercado.

Sin embargo, un concepto que hace su enfoque desde el sociología, antropología y psicología es el de Veciana (1999), quien propuso que los seres humanos están condicionados por su entorno y por lo tanto el ambiente donde se desarrollan, la actitud y las motivaciones son factores que condicionan el comportamiento humano en la decisión de crear una empresa.

Relación entre Emprendimiento y Economía

Se considera que el emprendimiento tiene relación directa con el crecimiento económico de las naciones y en sentido inverso es decir que los gobiernos son los que incentivan la creación de nuevos emprendimientos. Baumol (1990), mencionó que la estructura de incentivos son los

que motivan al emprendedor en la creación de empresas y que a su vez la creación es en función de la utilidad y deseos de una carrera emprendedora. Por otra parte, Baumol (1990), señala un enfoque conductista al emprendedor con esto se refiere a que la calidad de las nuevas empresas viene determinada por el ingenio y la creatividad de su creador con el fin de garantizar su desarrollo en el mundo de los negocios.

El Desafío de Empezar para el Género Femenino

El tema del emprendimiento ha cobrado vital importancia tanto a nivel económico y social tal es el caso que recientes investigaciones han buscado determinar las diferencias de género en la actividad emprendedora demostrando que en los últimos años el número de mujeres emprendedoras ha aumentado (Acs, Arenius, Hay & Minniti, 2005; Gupta, Turban, Arzuwasti & Sikdar, 2009). No obstante, el Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) después de examinar la actividad emprendedora en más de 70 países observa que en casi todos ellos la ratio entre el porcentaje de mujeres y hombres emprendedores es significativamente desfavorable en términos de participación femenina. Sin embargo, a pesar de esta diferencia en la ratio antes mencionada se reconoce el papel importante que juega la mujer en cuanto al emprendimiento y su aporte a la economía de las naciones (Minniti, Arenius & Langowitz, 2005). Ante esta realidad constantes investigación buscan determinar los factores que impulsan y limitan la actividad emprendedora de la mujer, analizar si el género establece diferencias y si las diferencias son globales es decir a nivel mundial o están marcadas por los países (Langowitz & Minniti, 2007; De Tienne & Chandler, 2007; Gupta, et al., 2009).

Caracterización del Emprendimiento según el Género

De acuerdo al Global Entrepreneurship Monitor- GEM en su Informe Especial *Emprendimientos de Mujeres 2014* lanzado el 18 de noviembre; el informe anterior se realizó en 2012 en dos años el porcentaje de incremento de la actividad emprendedora del género femenino ha sido 7% en 61 países de todo el mundo.

Para el análisis se propone realizar el levantamiento de tres países como son Chile, España y Ecuador. Con respecto a Chile, Arellano & Peralta (2016), algunas de las características que diferencian el emprendimiento de acuerdo al género son que un 38.1% de los emprendedores son mujeres, y que las emprendedoras son relativamente más jóvenes que los emprendedores, ellas tienen una edad promedio de 49 años, y ellos de 52, en la Figura 1 se aprecia la distribución del emprendimiento por el género y la edad.

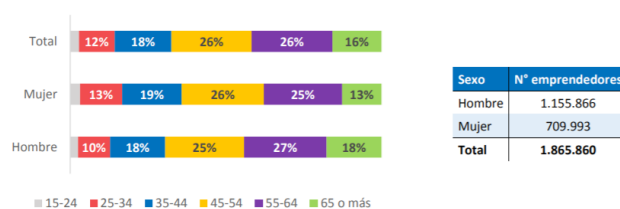


Figura 1. Distribución de los Emprendedores según Sexo y Tramos Etarios.

Fuente: Arellano & Peralta (2016).

Las emprendedoras se han capacitado más que los emprendedores: Entre ellas un 27.3% se ha capacitado, mientras que sólo un 18.6% de ellos lo ha hecho.

Una mayor proporción de emprendedores trabajaba previamente como asalariado u obrero: Entre ellos el registro alcanza 77.9% y entre ellas 62.6%.

El 30.9% de las mujeres dejó su empleo anterior principalmente por responsabilidades familiares. Entre los hombres el principal motivo dice relación con el deseo de tener un negocio propio (15.5%).

Los emprendimientos de hombres se encuentran diversificados en distintos sectores económicos, mientras que los de mujeres se concentran principalmente en dos: aquellos pertenecientes a mujeres se concentran en comercio (42.7% del total) e industrias manufactureras (20.1%). Mientras que, aquellos de propiedad de hombres se concentran en comercio (22%), transporte (13.8%) y agricultura y ganadería (13.6%).

Entre ellas predominan los negocios permanentes, pero de jornada media o parcial (50.3%), mientras que entre ellos predominan los negocios permanentes, pero de jornada completa (64.5%). En cambio, el 50% de los negocios pertenecientes a mujeres funcionan dentro de la vivienda, cifra que se reduce a 16.2% en el caso de los que cuentan con hombres como propietarios.

A continuación, en la Tabla 1 se aprecian las principales causas por las que los individuos dejaron su trabajo para iniciar un emprendimiento:

Tabla 1. Causas por las que dejó su condición de asalariado.

Principal razón por la que dejó su último trabajo como asalariado u obrero	Hombre	Mujer	Total
Quería tener su propio negocio	15,5%	9,4%	14%
Se presentó la oportunidad de iniciar un negocio propio	12,7%	7,0%	10,8%

Término del contrato u acuerdo (trabajo por obra, faena o temporada)	14,8%	10,5%	13,4%
El salario era bajo	10,6%	6,0%	9,1%
Fue despedido	14,2%	7,2%	11,9%
No le gustaba el tipo de trabajo que debía realizar	5,2%	3,2%	4,5%
Enfermedad	4,2%	6,5%	5,0%
Cree que el empleo asalariado no se adaptó a su calificación	0,7%	0,6%	0,7%
Responsabilidades familiares	3,3%	30,9%	12,4%
Retiro, jubilación o estudio	9,0%	10,8%	9,6%
Quiebre o cierre de la empresa	6,0%	3,6%	5,2%
Otra, especifique	3,6%	4,3%	3,8%
Total de emprendedores que trabajan como asalariados u obreros	868,754	424,682	1,293,436

Fuente: Arellano & Peralta (2016).

Desde el punto de vista de la realidad española, la elección del sector donde se desarrollará la actividad emprendedora constituye uno de los factores que marca mayor

diferencia entre los géneros al momento de emprender (Langowitz & Morgan, 2003; Mayer, 2008).

El observatorio GEM España, determinó como principal sector de emprendimiento en el periodo 2005-2009 tanto para hombres como mujeres el sector del consumo, aunque el género femenino fue superior en todo el periodo. En contraste también se reveló que la mujer tiene menor interés o encuentra más dificultades en el sector transformador y extractivo. No obstante, tanto el género masculino como el femenino tuvo mermada participación en el sector de servicios a empresas en el 2009 (Navarro & Martínez, 2012).

Otro aspecto que se analiza en la realidad emprendedora española es que, aunque la tasa de generación de empleos para ambos grupos es baja, el género femenino superó al masculino en el periodo 2005-2009.

Finalmente se analiza con respecto al emprendimiento en España la tendencia a la exportación determinando que para ambos grupos el nivel de internacionalización es bajo esto podría deberse al bajo financiamiento que reciben los emprendedores.

En la Tabla 2 se puede apreciar la evolución de la actividad emprendedora por géneros en España considerando los tres aspectos antes mencionados: el sector, la generación de empleo y la internacionalización.

Tabla 2. Evolución de la actividad emprendedora por géneros España.

	2005		2006		2007		2008		2009	
	%H	%M	%H	%M	%H	%M	%H	%M	%H	%M
Sector										
Extractivo	0	0	9,1	5	5,9	2,6	8,3	8,3	6,9	2,2
Transformador	24,7	22,8	32,1	27,8	30,5	23,6	25,8	24,4	32,2	15,8
Servicio	27,4	22,6	24	24,9	26,8	24,4	24,1	21,7	14,7	11,4
Consumo	47,9	54,6	34,8	42,3	36,8	49,4	41,8	45,6	46,2	70,7
Empleo										
Al menos un empleo	89,5	92,9	87,7	87,9	84,9	87,2	86,4	83,5	74,3	75,9
Alta expectativa de crear empleo	6,4	5,8	7,2	7,7	7,9	6,6	7,5	7,8	8,8	2,5
Internacionalización										
Exporta en algún grado	34,9	38,1	39,8	38,2	44,8	40,6	44,5	42,4	30	25,1
Exporta 75% o más de facturación	6,4	4,8	6,3	6,9	8	8,6	7,3	7,8	4,8	2,8

En cambio, la realidad ecuatoriana es que el emprendimiento se ve caracterizado en que el 99% de establecimientos empresariales nacieron bajo la categoría de actividad microempresarial, con dos trabajadores promedio contratados y una inversión financiera también promedio de USD\$7,289 por cada microempresa que comenzó su desarrollo en el 2010 (Censo Nacional Económico, 2010).

La Actividad Emprendedora Temprana (TEA) por necesidad para las mujeres fue de 11.3%. En contraste, en los hombres esta tasa fue de aproximadamente 7.6% (Revista líderes). Por otra parte, el 92% de los emprendedores se

concentran en dos sectores: 53% comercio y 39% servicios, el 8% restante se ubica en actividades manufactureras (Ecuador. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010).

Entre los países de América Latina se considera que Ecuador está sobre la media de los países que tienen, la percepción de poseer conocimientos y habilidades para iniciar un negocio. No obstante, la proporción de mujeres que se considera capaz es menor (Lasio, 2015).

Durante algunos años en el Ecuador la Actividad emprendedora temprana de los hombres fue superior a la de las mujeres incluso hasta el 2013 ya en el 2014 se reflejó una tendencia a la paridad, sin embargo, la proporción de hombres supera a la de mujeres, 60% en 2014, siendo incluso la tasa de cierre de negocios superior para el caso de las mujeres (Lasio, 2015).

En Ecuador, la proporción de mujeres que emprenden por necesidad es superior a las de los hombres con igual motivación (ESPAE, Graduate School of Management, 2015).

Limitantes del Emprendimiento

El impulso al emprendimiento viene mayormente enfocado en actividades ligadas a charlas, conferencias y seminarios dirigidos a incentivar la creación de una empresa propia, esto es el 58% de los proyectos de promoción de emprendimiento están enfocados a la asesoría y capacitación y solo el 15% reciben soporte inicial (Araque & Arguello, 2015).

Una de las limitantes principales es el acceso al financiamiento, Navarro & Martínez (2012), mencionó con respecto a esto que un menor acceso al financiamiento es precisamente un importante freno principalmente para emprender en sectores cuya inversión es considerable como por ejemplo el tecnológico, biotecnológico, servicios empresariales a gran escala y otros, lo que significa una reducida presencia del género femenino en dichos sectores. Según Marlow (2006), en términos generales el género femenino emprendedor tiene menor acceso a fuentes de financiamiento y por ende menos capital para el desarrollo de sus negocios en relación al género masculino.

Adicionalmente es pertinente mencionar que otra de las limitaciones de emprender puede derivar del capital social del emprendedor, esto es el acceso a redes de información ya que el emprendedor no cuenta con redes sociales empresariales sino únicamente las de familiares y amigos, convirtiéndose así en una de las limitantes del desarrollo de los emprendimientos (Araque & Argüello, 2015; Navarro & Martínez, 2012). Las redes incrementan la base de recursos valiosos para el emprendedor (Shaw,

2006). Las redes sociales se convierten en fuentes de acceso para información relevante (Steier & Greenwood, 2000). Diferentes investigaciones revelan que el género femenino tiene desventajas en relación a su contraparte masculina por carecer de redes sociales apropiadas y eficientes (Fielden, Davidson Dawe & Makin, 2003).

Otra limitante que se puede considerar al emprendimiento es el temor al fracaso, con respecto a este tema Lasio (2015), se refirió a que la proporción de mujeres que considera que el temor al fracaso es superior a los hombres como un aspecto que le impediría emprender. El género masculino emprendedor utiliza como fuente de financiamiento el endeudamiento en mayor proporción que las emprendedoras precisamente una de las razones se atribuye a la aversión al riesgo que las féminas presentan en su comportamiento (Greene, Hart, Gatewood, Brush & Carter, 2003)

Cabe mencionar que aún en la actualidad persiste poco equilibrio en cuanto a la conciliación de las actividades profesionales y las familiares en lo que refiere al género. Aún en muchas culturas se considera a la mujer como la indicada para tareas del hogar y el acompañamiento de los hijos en tareas y desarrollo por lo que aún cuando esta trabajadora no puede descuidar el aspecto familiar con respecto a esto Navarro & Martínez (2012), mencionaron que el aspecto familiar es un aspecto relevante que puede forzar la orientación del emprendimiento femenino a sectores que requieran una dedicación menos intensa que otros, teniendo en cuenta la edad y el entorno de las emprendedoras.

Discusión

Después de realizar un estudio de las estructuras emprendedoras en tres naciones se puede apreciar que de manera general el desarrollo de emprendimientos va cobrando fuerza y que los gobiernos están preocupados por generar mecanismos que impulsen el desarrollo de los mismos. Para ello los gobiernos promueven la generación de programas de capacitación y asesoramiento esta es una práctica que se ejecuta en las tres naciones. Sin embargo, otro denominador común en las tres naciones es que la motivación que brindan los Gobiernos para el impulso de los emprendimientos es únicamente en función de la capacitación, pero no hay los suficientes mecanismos de financiamiento para el desarrollo de tales emprendimientos.

De acuerdo al informe del GEM 2015 (ESPAE, Graduate School of Management, 2015) en orden de magnitud de la TEA, luego de Ecuador que lidera en la región, se encuentra Chile con 25.9%, Colombia con 22.7%, y Perú

con 22.2%, Chile y Perú muestran reducción en la actividad emprendedora en relación al 2014. A continuación, en la Figura 2 se puede apreciar un comparativo de la TEA en la región América Latina.



Figura 2. Comparativo de TEA en la Región de América del sur

Fuente: Graduate School of Management. Global Entrepreneurship Monitor (2015).

En general en las tres naciones analizadas el sector de mayor incursión para el emprendimiento femenino es el de comercio o de consumo se considera que uno de los aspectos que encamina a tal sector puede deberse a la accesibilidad que tiene el realizar este tipo de negocios. En cambio, el género masculino es más diverso al definir el sector de emprendimiento.

CONCLUSIONES

Bonder (2003); y Carosio (2004), mencionaron que en los últimos años es mayor el número de mujeres que buscan incursionar en el mercado de trabajo dadas las necesidades de cubrir el sustento diario, educación de hijos y como consecuencia lograr la satisfacción personal.

Las tasas de emprendimiento se han ido incrementando con el pasar de los años. En la actualidad se está logrando una paridad entre enfrentamientos masculinos y femeninos. El sector de mayor incursión en términos de emprendimiento es el de consumo o servicio.

La mayor generación de empleo producto de los emprendimientos viene dado cuando el emprendimiento es por parte del sexo femenino.

La tasa de internacionalización para el emprendimiento es baja, se observa que muy pocos emprendedores extienden sus emprendimientos a la exportación.

En cuanto a las barreras que limitan el emprendimiento se observa que existen algunos factores tales como: falta de financiamiento, aversión al riesgo, redes sociales, responsabilidades familiares.

Los gobiernos buscan promover el desarrollo de emprendimientos por lo que generan políticas gubernamentales

que motivan la creación de nuevos negocios. Sin embargo, la mayor parte de los estímulos se enfocan en la generación de conocimientos y asesoría de emprendimiento y en menor proporción en relación al financiamiento. El acceso a financiamiento es más sencillo para el género masculino lo que de alguna manera se convierte en una barrera para las féminas al incursionar en emprendimientos que impliquen inversiones más altas.

Se considera que la mujer incursiona más en emprendimientos de consumo o comercio por su aversión al riesgo. Se piensa que la mujer es mucho más conservadora y temerosa al riesgo por lo que tiene poco interés en emprender en sectores como los de transformación o tecnología.

Las redes sociales son un buen mecanismo de desarrollo de emprendimientos, aún cuando la mujer tiene acceso a redes sociales en la mayor parte de los casos no son las apropiadas en términos de negocios por lo que se considera pertinente fortalecer este aspecto para un mejor desempeño de las emprendedoras.

Finalmente se observa que las mujeres propio de la cultura de sus países tienen otra barrera que tiene que ver con sus responsabilidades familiares por lo que sus emprendimientos suelen ser de medio tiempo o desde las instalaciones de su hogar, dado que deben cuidar en la mayor parte de los casos de sus hijos y miembros de la familia. Esto se debe al enfoque cultural en el que aún se enmarca que la obligación doméstica es responsabilidad de la mujer y que la obligación económica es más bien concerniente al género masculino.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M., & Minniti, M. (2005). 2004 Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report. London: London Business School and Babson Park.
- Araque Jaramillo, W., & Argüello Salazar, A. J. (2015). Caracterización del proceso de internacionalización de las PyME ecuatorianas. *Faedpyme International Review*, 4(7), 35-46. Recuperado de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/4711/1/Araque.%20W-CON-001-Characterizacion.pdf>
- Arellano, P., & Peralta, S. (2016). Informe de resultados: Emprendimiento y género. Recuperado de <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/03/Informe-de-resultados-Emprendimiento-y-g%C3%A9nero.pdf>

- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive», *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921. Recuperado de <https://eclass.unipi.gr/modules/document/file.php/NAS247/JPE%20Baumol%20Entrepren.pdf>
- Bonder, G. (2003). *Construyendo el Protagonismo de las Mujeres en la Sociedad del Conocimiento. Jornada Avanzando en la Calidad Empresarial: Igualdad & Tecnología*. Bilbao.
- Carton, R. B., Hofer, C. W., & Meeks, M. D. (1998). The entrepreneur and entrepreneurship: Operational definitions of their role in society. Annual International Council for Small Business Conference. Singapore.
- Detienne, D. R., & Chandler, G. N. (2007). The Role of Gender in Opportunity Identification. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 365-386. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/10.1111/j.1540-6520.2007.00178.x>
- Ecuador. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). Censo Nacional Económico. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>
- Fielden, S. L., Davidson, M. J., Dawe, A. J., & Makin, P.J. (2003). Factors inhibiting the economic growth of female owned small businesses in North West England. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(2), 152-166.
- Galindo, M. A., & Méndez, M. T. (2011). La actividad emprendedora y competitividad: factores que inciden sobre los emprendedores. *Papeles de Europa*, 22, 61-75. Recuperado de <http://revistas.ucm.es/index.php/PADE/article/view/22328>
- Greene, P.G., Hart, M.M., Gatewood, E. J., Brush, C.G., & Carter, N.M. (2003): *Women Entrepreneurs: Moving Front and Center: An Overview of Research and Theory*. Miami: Coleman Foundation.
- Gupta, V.K., Turban, D. B., Arzu Wasti, S., & Sikdar, A. (2009). The Role of Gender Stereotypes in Perceptions of Entrepreneurs and Intentions to Become an Entrepreneur». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(2), 397-417. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2009.00296.x>
- Langowitz, N. S., & Minniti, M. (2007). The Entrepreneurial Propensity of Women. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 341-364. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2007.00177.x>
- Langowitz, N. S., & Morgan, C. (2003). Women entrepreneurs: breaking through the glass barrier. En: J. Butler (ed.), *New perspectives on women entrepreneurs*. (101-119). Greenwich: Information Age Publishing.
- Lasio, V. (2015). *Emprendedoras*. Guayaquil: ESPOL.
- Marlow, S. (2006). A safety net or ties that bind? Women, welfare and self-employment. *International Journal of Sociology & Social Policy*, 26(9-10), 397-410. Recuperado de <https://www.emeraldinsight.com/doi/10.../01443330610690541>
- Mayer, H. (2008). Segmentation and segregation patterns of women-owned high-tech firms in four metropolitan regions in the United States. *Regional Studies*, 42(10), 1357. Recuperado de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00343400701654194>
- Minniti, M., Arenius, P., & Langowitz, N. (2005). 2004 Global entrepreneurship monitor special topic report: women and entrepreneurship. Babson Park: Center for Women's Leadership at Babson College.
- Navarro, J. R., & Martínez, A. C. (2012). Mujer y desafío emprendedor en España. Características y determinantes. *Economía industrial*, 383, 13-22. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3903695>
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Shaw, E. (2006). Small firm networking. *International Small Business Journal*, 24(1), 5-29. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0266242606059777>
- Steier, L., & Greenwood, R. (2000). Entrepreneurship and the evolution of angel financial networks. *Organization Studies*, 21(1), 163-193. Recuperado de <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0170840600211002>
- Uribe, J., & De Pablo, J. (2011). Revisando el emprendedurismo. *Boletín Económico de ICE*, 3021, 53-62. Recuperado de http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_3021_53-62_E596526B3F4F228C856BBD7657107DD8.pdf
- Veciana, J.M. (1999). Creación de Empresas como programa de investigación Científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), 11-36. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=497564>