

BARRERAS AL EMPRENDIMIENTO FEMENINO UNIVERSITARIO EN ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

RESUMEN

El emprendimiento es considerado una herramienta clave para el desarrollo económico de un país, razón por la cual muchas personas se han inclinado a desarrollar sus ideas de negocio. Sin embargo, es visible que el porcentaje de mujeres emprendedoras es menor en relación a los hombres, es por ello, que esta investigación busca determinar cuáles son esas barreras que no permiten el adecuado desarrollo de los emprendimientos femeninos universitarios. La investigación tiene un enfoque mixto, es decir, se recopiló información cualitativa proveniente de la revisión bibliográfica, así como información cuantitativa recabada a través del levantamiento de datos. Por lo cual, se aplicó una encuesta a una muestra de 1300 estudiantes de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica de Machala. La encuesta incluyó 6 categorías de barreras: conceptuales, género y cultura, estructurales, ocupacionales, educación y sector. Los resultados obtenidos muestran que todas las barreras consideradas en la investigación superan la valoración media de 3 en la escala, es decir, tienen un nivel de importancia considerable desde la perspectiva de las mujeres universitarias, así mismo permiten llegar a la conclusión de que las barreras de carácter estructural son los principales obstáculos que enfrentan las mujeres al momento de emprender.

Palabras claves: Emprendimiento femenino, barreras, idea de negocio, mujeres.

ABSTRACT

Entrepreneurship is considered a key tool for the economic development of a country, that is the reason why many people have been inclined to develop their business ideas. However, it is visible that the percentage of women entrepreneurs is lower in relation to men, because this research seeks to determine what are those barriers that do not allow the development of female university entrepreneurship. The research has a mixed approach, that is, qualitative information was collected from the bibliographic review, as well as quantitative information collected through data collection. Therefore, a survey was applied to a sample of 1,300 students from the Faculty of Business Sciences of the Universidad Técnica de Machala. The survey included 6 categories of barriers: conceptual, gender and culture, structural, occupational, education and sector. The results obtained show that all the barriers considered in the research exceed the average score of 3 on the scale, that is, they have a considerable level of importance from the perspective of university women, and also allow us to conclude that the barriers of a structural nature are the main obstacles that women face when starting a business.

Keywords: Female entrepreneurship; barriers; business idea; women

INTRODUCCIÓN

Desde el inicio de la humanidad, el emprendimiento ha tenido su lugar como una iniciativa para cambiar los estilos de vida, ya que, desde siempre ha existido la idea de generar oportunidades que sobrelleven un cambio, un crecimiento económico y la posibilidad de mejorar la calidad de vida.

El emprendimiento es un factor clave para el desarrollo de la economía de un país, debido a ello, varios países lo han considerado como un mecanismo de solución para ayudar a erradicar la crisis financiera o la pobreza, y para ello, implementan programas que ofrecen asesoramiento financiero para iniciar un negocio, e indican cómo crear un plan de negocios y cómo gestionarlo para emprender (García et al., 2018).

A partir del año 2017 mediante estudios realizados sobre esta temática en Ecuador, se pudo observar un incremento en el número de emprendimientos. Es así que, en el año 2019, Ecuador presentó una tasa positiva de actividad emprendedora (TEA), la misma que continuó incrementándose hasta el presente año 2021, pasando de una TEA del 36.2% al 36.7%. Fueron alrededor de 3.5 millones de nuevos emprendedores que iniciaron con su negocio. Cada uno de ellos, mayormente orientados en las actividades comerciales y venta de productos y servicios relacionados con el mercado doméstico (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

El índice de emprendimientos femeninos de manera general suele ser menor al de género masculino, lo que se apoya en la investigación realizada en 29 países por Navarro (2016), quien destaca “que la alta cantidad de tiempo exigido, y la sensación de culpabilidad vinculada a la conciliación de la vida familiar, constituyen algunos motivos principales por los que las mujeres disminuyen su motivación en el momento de crear su propio negocio” (p.398).

Contreras et al., (2020) manifiesta que, en la actualidad, las mujeres han identificado en el emprendimiento, una alternativa para poder mejorar su situación económica y también dar paso a un cambio en la perspectiva que la sociedad tiene de ella. Desde décadas atrás ha permanecido la idea que el rol de la mujer en la sociedad se limitaba únicamente a cumplir tareas asociadas a la crianza de niños, maternidad y demás responsabilidades familiares del hogar, sin embargo, con los emprendimientos se ha logrado disminuir en cierta medida la brecha existente entre los géneros. Por ello, el volumen del emprendimiento femenino crece cada día (Hablich et al., 2018).

En Ecuador se vienen promoviendo desde hace una década programas de microcréditos que respaldan el emprendimiento femenino en zonas nacionales, por ejemplo; mujer emprendedora, women for women Ecuador, Corporación Financiera Nacional (CFN), entre otros. Gracias a estos programas, las mujeres han tenido mayor acceso a microcréditos en comparación con los hombres. El gobierno ecuatoriano, ha trabajado en el incentivo para que muchas de las mujeres se animen a materializar sus proyectos futuros. Sin embargo, no se ha logrado alcanzar los objetivos propuestos en la implementación de estos programas (Alarcón, 2021).

En la actualidad el emprendimiento femenino juvenil también mantiene un bajo nivel de crecimiento a pesar de que los jóvenes constituyen uno de los segmentos con mayor participación en emprendimientos, es así como en el caso de los jóvenes universitarios los

autores Huertas et al., (2016) señalan que tanto la familia como la universidad ayudan a promover la cultura emprendedora en ellos, ya que a través de los conocimientos que van adquiriendo a lo largo de los diferentes niveles educativos desarrollan destrezas y amplían su visión sobre el emprendimiento.

Un estudio sobre emprendimiento femenino realizado en España por Montero & Camacho, (2018) señala que la segregación sectorial de los emprendimientos femeninos varía de acuerdo a el nivel de estudio que posean, ya que la investigación reveló que las mujeres con un bajo nivel de educación por lo general se inclinan a áreas del sector agrícola y ganadero (sector primario), mientras que conforme el nivel de educación aumenta a un nivel medio, se enfocan en áreas del comercio y la administración pública, y cuando sus estudios son universitarios tienden más a negocios relacionados a la intermediación financiera, seguros, educación y sanidad.

Paredes et al., (2019) en el trabajo denominado “Factores que influyen en el emprendimiento femenino en México” indican que los factores impulsores del emprendimiento femenino en este país están asociados a factores personales, así como aquellos relacionados a la obtención de recursos, capacidades, motivación e independencia, sin embargo resalta que los factores personales en su gran mayoría también son considerados como un gran obstáculo ya que pueden llegar a frenar el crecimiento y éxito de la mujer emprendedora.

La investigación que realizan Flores et al., (2021) en América Latina denominada “Driving and restraining forces of female latin american entrepreneurship” menciona que la gran mayoría de mujeres que emprende busca negocios que les permitan tener una flexibilidad de tiempo para de esta manera poder hacer frente a sus responsabilidades en el hogar, además indica que los emprendimientos creados por mujeres en estos países por lo general se mantienen en un nivel bajo es decir son microemprendimientos, lo cual dificulta en cierta medida el acceso a financiamiento, a pesar de esto el emprendimiento femenino se ha convertido en un mecanismo que promueve el empoderamiento de la mujer latinoamericana.

Así mismo, Machaca et al., (2021), al referirse al emprendimiento universitario de manera clara concluye que la motivación tiene una incidencia directa en el emprendimiento empresarial de estudiantes universitarios, ya que la mayoría de estudiantes universitarios poseen un alto interés en emprender, y el éxito de esto depende del trabajo realizado en las universidades así como el acceso a cursos con temáticas de emprendimientos que motiven la creación de empresas durante la formación académica.

Revisada la literatura en Ecuador, se pudo detectar que no existen documentos que aborden la temática asociada al emprendimiento femenino universitario de manera abundante y contundente. Con estos antecedentes, el presente trabajo de investigación busca generar un estudio inicial en la determinación de las barreras al emprendimiento femenino tomando como punto de referencia a la Universidad Técnica de Machala, además, este trabajo puede servir como base para futuras investigaciones debido a la relevancia de tener claro las barreras que impiden el emprendimiento femenino en las universidades ecuatorianas públicas

METODOLOGÍA

La presente investigación utiliza un enfoque metodológico mixto, el cual es definido por Núñez (2016), como “métodos que se basan en el empleo simultáneo de métodos cualitativos y cuantitativos, en términos de lenguajes, técnicas, y conceptos”(p.635).

En base a esto, la información de origen cualitativo se recopiló de diferentes artículos localizados en diversas bases de datos de revistas. Dentro de las que destacan Redalyc, Scopus, Scielo, etc., pero también se incluyó información de libros y fuentes bibliográficas confiables y actualizadas. Toda la información obtenida de estas fuentes abordaron temáticas sobre emprendimiento, emprendimiento femenino y emprendimiento universitario lo cual aportó a la construcción del marco teórico, así como a la determinación de las variables descriptivas que delimitan el emprendimiento femenino en estudiantes universitarios.

Para la obtención de datos cuantitativos se tomó una muestra de 1300 estudiantes mujeres, que pertenecen a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica de Machala, a las que se les envió el cuestionario vía correo electrónico; sin embargo, la capacidad de respuesta efectiva fue de 400 estudiantes. Para la realización de la encuesta se utilizó como instrumento de investigación un cuestionario compuesto por 8 preguntas demográficas y por 15 preguntas en formato escala de likert, debido a que según Matas, (2018) este tipo de escalas facilitan la medición de resultados al tratarse de “instrumentos psicométricos donde el encuestado debe indicar su acuerdo o desacuerdo sobre una afirmación, ítem o reactivo, lo que se realiza a través de una escala ordenada y unidimensional”(p.39). En esta investigación la escala abarcó valores numéricos de 1 (nada importante) a 5 (muy importante), para que las encuestadas le asignen una valoración de acuerdo a su percepción. Este cuestionario fue enviado vía online por medio de los correos institucionales. Para la medición y análisis de resultados se obtuvo la media de la escala de likert en cada pregunta, posteriormente se realizó el cálculo de las desviaciones y errores estándares de las medias.

MARCO TEÓRICO

Barreras al emprendimiento femenino

De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor (2017), “El espíritu emprendedor es un aspecto omnipresente de la acción humana, pero su manifestación depende del entorno institucional”. El emprendimiento femenino surge a raíz de una necesidad, en la cual se ven envueltas muchas mujeres. Es decir, que tienen la necesidad de emprender su propio negocio por falta de oportunidad laboral en el mercado (Chávez y Feijó, 2020). En este contexto podemos mencionar como ejemplo, a las madres solteras, que son las encargadas de velar por el bienestar de sus hijos y que son jefes de hogar. Sin embargo, la palabra “emprender” llega a la mente de las mujeres como una última opción ante un rechazo laboral (Ormeño, 2014).

Desde una perspectiva global, el miedo al fracaso es una de las principales barreras para emprender, sobre todo para las mujeres, que son consideradas como el sexo débil dentro de una sociedad donde las grandes y mayoría de las empresas son lideradas por hombres.

Debido a la alta vulnerabilidad social que presentan, la elección de emprender para ellas se vuelve pusilánime (Global Entrepreneurship Monitor, 2017).

Sin embargo, Yepes y Morales (2021), manifiestan que, la mujer emprendedora no se ha limitado por los criterios perjudiciales emitidos por los hombres, más bien no han permitido que estos les afecte. En tanto, ahora evitan la discriminación contratando personal que tenga un juicio no excluyente. Su lucha por el progreso en el campo laboral cada vez se encuentra más reforzada en el aspecto psicológico y moral. Han hecho de sus acciones una protección a su integridad.

A continuación, se plantean factores considerados como barreras al emprendimiento femenino universitario:

Barreras Objetivas.- Las variables de perfil socioeconómico y demográfico permiten conocer la influencia que tiene la edad, el número de hijos, nivel de ingresos, clase de vivienda de las mujeres para el éxito de sus expectativas empresariales. Rasgos que permiten asignar los factores predominantes en las mujeres que lideran en el mercado laboral (Forero, 2019).

Barreras Conceptuales.- Según Fernandes et al., (2019), este tipo de barreras están asociadas al factor psicológico del emprendedor ya que abordan problemas relacionados al individuo, donde destaca la poca motivación que poseen para emprender un negocio y el perfil emprendedor que en ocasiones no es el adecuado.

Barreras de Capacidades.- Las mujeres emprendedoras perciben una barrera invisible que dificulta la realización de sus expectativas sobre emprender un negocio y que afecta a su competitividad empresarial. Esta barrera invisible se trata de la falta de confianza que tiene la mujer en sus capacidades al llevar a cabo un negocio, por lo cual se genera problemas de autoconfianza y motivación (Díaz & Silva, 2017).

Barreras Culturales.- El rol que desempeñan las mujeres en el círculo familiar es determinante al momento de emprender, la falta de tiempo y los problemas familiares influyen bastante en la vida de las mujeres emprendedoras. Así lo manifiesta Díaz y Silva (2017), en su estudio "Retos de las políticas públicas para el fomento del emprendimiento femenino en Colombia", donde las mujeres emprendedoras identificaron a la falta de tiempo como una de las principales dificultades al momento de iniciar sus proyectos empresariales. Las mujeres empresarias a diferencia de los hombres no están absueltas de sus responsabilidades domésticas en el hogar, esto a su vez viene siendo también un problema familiar que limita el tiempo que dedican las mujeres a sus empresas.

Barreras de Estructura.-(recursos financieros, información y apoyo) hace referencia a la falta de recursos financieros que tienen las mujeres debido a la poca participación que tiene en el mundo laboral, no obstante la escasez de recursos financieros limita a las mujeres emprendedoras para iniciar un negocio. Así mismo, la falta de información y apoyo por la sociedad viene trayendo consigo problemas que enfrentan las mujeres al emprender (Heller, 2010).

Según Montero & Camacho (2018), las mujeres no poseen una red de contactos amplia e incluso sus redes sociales no son lo suficientemente adecuadas y eficientes lo cual se convierte en una desventaja en relación a los hombres al momento de emprender, esto basado en lo que menciona Herrera (2009), el cual afirma que "un emprendedor que

participa de una red más desarrollada (en términos del número y la calidad de los lazos creados), tendrá mayor posibilidad de acceder a recursos escasos, incrementando la probabilidad de éxito del emprendimiento”(párr.2).

Ocupación Laboral.- Se refiere a la inequidad de oportunidades laborales y desestimación de habilidades hacia las mujeres. Esto se debe a las barreras por falta del nivel educativo que se requiere para entrar al mundo empresarial. La Organización Nacional del Trabajo (como citó Mejía y Vargas, 2018) recalca que los beneficios que otorga el relacionarse con agentes de élite, la colaboración y apoyo de ellos influye de manera positiva para tener más movilidad y acceder a las redes de contactos. Las asociaciones le dan fuerza al desarrollo del emprendimiento femenino en cuanto a su éxito.

La experiencia laboral es una de las barreras de carácter ocupacional que incide en la decisión de emprender, esto lo ratifica Parra et al., (2020), quien señala que “se ha demostrado que las mujeres empresarias acreditan menor experiencia a la hora de crear empresas y, por consiguiente, presentan mayores dificultades para asumir los trámites relacionados con la regulación del negocio”(p.14).

Nivel Educativo.- La educación cumple un rol importante en la iniciativa de emprendimiento, sin embargo la mayoría de población femenina posee un bajo nivel educativo lo cual se torna en un obstáculo debido a que su bajo nivel de educación les suele imposibilitar el manejo de temáticas relacionadas a finanzas y administración de empresas (Paz & Espinosa, 2019).

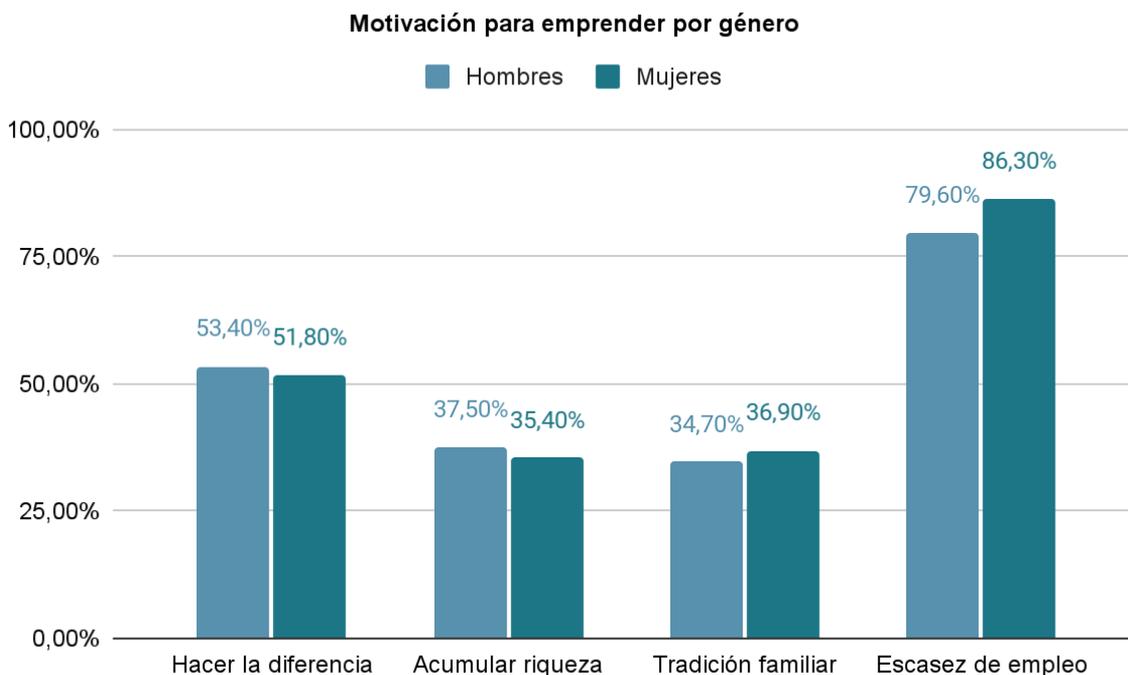
Barreras vinculadas al sector.- para el emprendimiento la fuerza que tiene el tipo de sector para un emprendedor es significativa. Los gobiernos son los encargados de incentivar al emprendimiento a través de la exención de pago de impuestos municipales, acceso a programas de educación y capacitación, asesoramiento en temas de propiedad intelectual y promoción de exportaciones. La capacidad emprendedora de la sociedad, depende mucho del tamaño del mercado en donde se forme el emprendedor. Las normas y leyes con las que se rige un mercado hacen posible la gestión de actividades productivas y evita problemas que puedan existir en el desarrollo de un producto, por tanto, también será encargado de la protección de productos (Zamora, 2018).

Emprendimiento Femenino en Ecuador

Ecuador se ha caracterizado por ser uno de los países en el que existe una pequeña disparidad de género en relación a su TEA, a pesar de esto en los últimos 5 años ha sido notable un alejamiento mínimo en los niveles de paridad entre hombre y mujeres, es así como en el año 2019 la totalidad de emprendedores TEA estuvo compuesto el 53,5% por hombres y un 46,5% por mujeres, esta diferencia es notoria en todas las etapas de los emprendimientos, sin embargo en el caso de los emprendimientos establecidos esta es mucho mayor evidenciándose que un 62% de estos negocios son propiedad de hombres y el 38 % restantes son propiedad de mujeres, en este sentido se puede distinguir que una mayor cantidad de hombres son capaces de mantener un negocio en funcionamiento. En relación a esto se destaca además que la disparidad de género sucede incluso antes de emprender ya que según los estudios los hombres tienen menor temor al riesgo y además poseen mayor autopercepción de capacidades para emprender (Lasio et al., 2020).

Según Lasio et al., (2020), tomando en cuenta los datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en cuanto a la motivación para emprender, señala que las mujeres en el Ecuador toman la decisión de emprender “en mayor proporción para ganarse la vida ante la escasez de empleo, y en menor proporción para hacer la diferencia o acumular riqueza. Además, la tradición familiar es un motivo más común entre las mujeres” (p.29).

Gráfico 1 Motivación para emprender por género en Ecuador



Fuente: Lasio et al., (2020)

Así también considerando el nivel de ingreso en las tres etapas de negocio (No poseedor de negocio, TEA sin establecidos, establecidos), es notorio que en cada una de ellas en los intervalos más inferiores de ingresos existe una mayor proporción de mujeres, mientras que por el contrario cuando existe un aumento de los ingresos, es visible un incremento en la concentración de hombres emprendiendo (Lasio et al., 2018).

Tabla 1

Proporción por género considerando el ingreso en cada una de las etapas del negocio

Etapa de negocio	Intervalo de ingreso	Género	
		Hombres	Mujeres
No poseedor de negocio	Menos de \$375	44.3%	55.7%
	Entre \$376 y \$750	51.6%	48.4%
	Más de \$751	52.1%	47.9%

TEA (Sin establecidos)	Menos de \$375	43.7%	56.3%
	Entre \$376 y \$750	46.0%	54.0%
	Más de \$751	56.2%	43.8%
Establecidos	Menos de \$375	49.0%	51.0%
	Entre \$376 y \$750	54.8%	45.2%
	Más de \$751	58.2%	41.8%

Fuente: (Lasio et al., 2018)

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A continuación, se presentan los resultados obtenidos en la encuesta realizada a las estudiantes universitarias de la UTMACH y analizamos las barreras al emprendimiento femenino antes mencionadas en nuestro estudio.

Recolección de la información

La información presenta un número de cuestionarios válidos que alcanzan los 400, que representan un 30,74% del total de estudiantes mujeres de la Facultad de Ciencias Empresariales existentes durante el periodo académico 2021-D2.

Las características del presente estudio se encuentran resumidas en la siguiente tabla:

Tabla 2

Ficha Técnica de la investigación

Universo	Universidad Técnica de Machala
Ámbito	Machala
Procedimiento de muestreo	Encuesta asistida vía virtual por medio formularios google.
Tasa de respuesta	30,74%
Tamaño muestral	1300
Error muestral	±4,08
Nivel de confianza	95%
Trabajo de campo	Periodo académico 2021-D2

Fuente: Elaboración propia

El perfil socioeconómico y demográfico que poseen las encuestadas se basa en mujeres con una edad aproximada entre 21-25 años y en su mayoría solteras que viven con su madre y en algunos casos también con su padre y hermanos, además casi la mitad de las

encuestadas tienen 3 hermanos o más, y el nivel de estudio de los padres es secundaria. Así mismo, un 94% no son jefes de hogar y además tienen acceso a internet, sin embargo un alto porcentaje de las encuestadas (85%) revelaron que no poseen los ingresos suficientes para poder emprender.

Tabla 3

Valoración de las barreras al emprendimiento femenino universitario

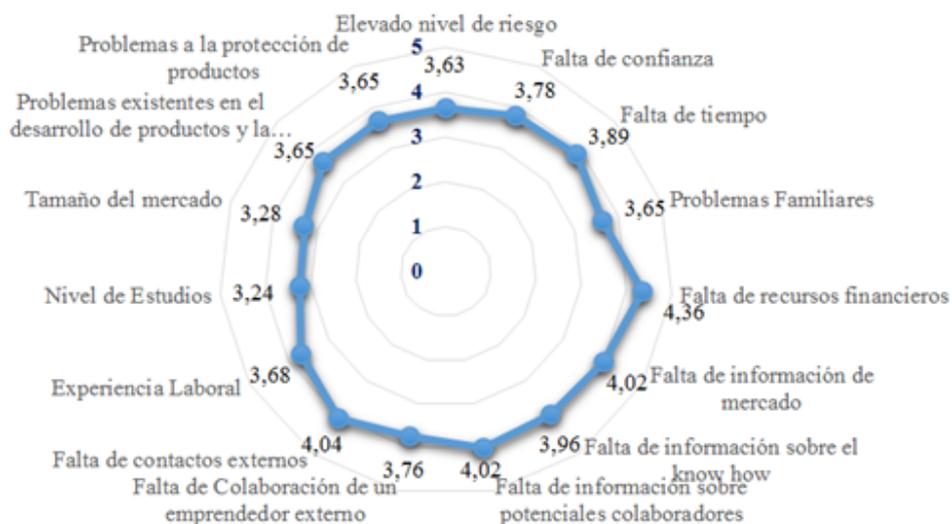
			Universitarias Utmach			
			N	Media	D.t.	Error
Conceptuales	Elevado nivel de riesgo	1	16	3,63	1,07	0,09
		2	20			
		3	174			
		4	77			
		5	113			
	Falta de confianza	1	13	3,78	1,09	0,10
		2	38			
		3	97			
		4	126			
		5	126			
Roles de género y cultura social	Falta de tiempo	1	6	3,89	1,02	0,09
		2	26			
		3	116			
		4	110			
		5	142			
	Problemas Familiares	1	6	3,65	1,06	0,10
		2	55			
		3	113			
		4	123			
		5	103			
	Falta de recursos financieros	1	0	4,36	0,83	0,08
		2	6			
		3	71			

Estructura		4	94			
		5	229			
	Falta de información de mercado	1	3	4,02	0,92	0,17
		2	20			
		3	87			
		4	145			
		5	145			
	Falta de información sobre el know how	1	3	3,96	0,89	0,08
		2	3			
		3	135			
		4	123			
		5	136			
	Falta de información sobre potenciales colaboradores	1	0	4,02	0,77	0,07
		2	0			
		3	113			
4		164				
5		123				
Ocupación Laboral	Falta de Colaboración de un emprendedor externo	1	3	3,76	0,92	0,08
		2	23			
		3	142			
		4	132			
		5	100			
	Falta de contactos externos	1	0	4,04	0,89	0,08
		2	13			
		3	110			
		4	126			
		5	151			
	Experiencia Laboral	1	23	3,68	1,15	0,10
		2	36			
		3	106			
		4	119			
		5	116			

Educación	Nivel de Estudios	1	32	3,24	1,19	0,11
		2	71			
		3	139			
		4	84			
		5	74			
Sector	Tamaño del mercado	1	23	3,28	1.09	0,10
		2	58			
		3	174			
		4	74			
		5	71			
	Problemas existentes en el desarrollo de productos y la producción	1	0	3,65	0,89	0,08
		2	23			
		3	187			
		4	100			
		5	90			
	Problemas a la protección de productos	1	3	3,65	0,89	0,08
		2	23			
		3	168			
		4	126			
		5	80			

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2 Valoración promedio obtenida por cada barrera en la escala de likert



*Fuente:*Elaboración propia

Para el análisis de los resultados obtenidos en nuestra investigación hemos tomado como referencia el estudio español realizado por Vivel et al., (2008) sobre “Las Barreras al Emprendimiento Femenino” y hemos contrastado sus resultados con los nuestros.

Las barreras de tipo conceptual en el estudio antes mencionado son consideradas prácticamente irrelevantes en la decisión de emprender, lo que se diferencia de la presente investigación, ya que se obtuvo que este tipo de barreras son consideradas medianamente importantes por las mujeres universitarias al momento de iniciar un negocio, asignándoles una valoración de 3.63 al nivel de riesgo y de 3.78 a la falta de confianza, es decir consideran que un alto nivel de riesgo y la falta de confianza sí pueden frenar el emprendimiento pero no en una medida drástica ya que son conscientes que existen otros tipos de barreras, especialmente de carácter estructural, que tiene mayor peso al momento de que las féminas toman esta decisión.

En cuanto a las barreras asociadas al ámbito sociocultural se obtuvieron valoraciones más elevadas en relación a las barreras conceptuales, de esta manera se pudo observar que la falta de tiempo es una barrera importante para las mujeres emprendedoras ya que obtuvo una valoración de importancia de 3.89, esto puede estar asociado a que al no poseer el suficiente tiempo se generen dudas en la decisión de emprender debido al tiempo que demanda el establecer un negocio y el lograr que se mantenga. Algo similar ocurre con los problemas familiares cuyo valor promedio de importancia fue de 3.65, lo cual demuestra que son considerados por las mujeres universitarias como otra barrera que no favorece el emprendimiento femenino, esto según la revisión de la literatura podría deberse a que en muchas ocasiones las mujeres no poseen el apoyo necesario por parte de sus familiares lo cual genera desmotivación.

Las barreras de carácter estructural son las que en conjunto obtuvieron una valoración más alta respecto al nivel de importancia que poseen en la decisión de emprender, este resultado es similar al estudio realizado por Vivel et al. quienes también obtuvieron el valor más alto en esta categoría. Dentro de estas barreras se encuentra inmersa la falta de recursos financieros con una valoración de 4.36, la falta de información del mercado así como la falta de información sobre potenciales colaboradores que obtuvieron un mismo valor promedio de 4.02 y la falta de conocimiento sobre Know-how que obtuvo en promedio un valor de 3.96. Dentro de ellas destaca la falta de recursos financieros considerada por las estudiantes como la principal barrera al emprendimiento femenino universitario obteniendo la mayor valoración promedio de 4.36, esto se puede deber a que el no poseer el suficiente capital para iniciar un negocio y el no tener un fácil acceso al financiamiento genera que las mujeres universitarias se cuestionen la decisión de emprender o que a su vez generen emprendimientos más pequeños que requieren menor inversión.

Por su parte, en las barreras vinculadas a la ocupación; la experiencia laboral muestra una valoración promedio de 3.76, la colaboración de un emprendedor externo con una media de 3.68 y la falta de contactos externos con valor promedio de 4.04, siendo esta la barrera que más impacta y dificulta al emprendimiento en las mujeres universitarias, al igual que en la investigación tomada como referencia, encontramos que la media valorada en los contactos externos se asemeja. Los contactos externos traen consigo muchos beneficios para dar

iniciativa y éxito a sus expectativas de emprender, entre ellas conectar la empresa propia con una red de proveedores a su conveniencia.

Continuando con las barreras de nivel educativo, estas se encuentran valoradas con una media de 3.24, la cual frente a estudio español son similares. En Ecuador, gran parte de las oportunidades emprendedoras depende del nivel de estudios con el que se gestione la iniciativa emprendedora. Las barreras educativas son regularmente importantes, puesto que un buen plan de negocio se lleva a cabo con las habilidades académicas adquiridas que dan lugar a la aprobación del plan y aceptación por parte de la sociedad, esto garantiza el éxito de su gestión.

Finalmente, hemos analizado las barreras vinculadas al sector empresarial. En donde hemos observado que, el tamaño de mercado está valorado con un promedio de 3.28, mientras que los problemas existentes en el desarrollo de productos y producción más los problemas de protección al producto son valorados con un nivel promedio de 3.65. Sin embargo, a diferencia de la investigación tomada como referencia, las estadísticas nos muestran que las barreras directamente relacionadas con el producto; su protección en el desarrollo de productos y su producción son altamente preocupantes mientras que, en el caso de esta investigación, predomina la barrera que tiene que ver con el tamaño del mercado. Los grandes mercados tienden a tener productos con mejor desarrollo lo que conlleva a una mayor competitividad empresarial, por otro lado, los mercados de tamaño pequeño carecen de desarrollo y protección de productos.

CONCLUSIONES

Tras el análisis de los datos obtenidos se pudo determinar la existencia de las variables que más impactan al emprendimiento femenino, las cuales son: las barreras de estructura y las barreras de ocupación laboral. En este tipo de barreras se encuentran destacadas las siguientes variables:

- La falta de recursos financieros que imponen una limitante para las emprendedoras, no les permite lograr emprender o simplemente aceptan el fracaso y deciden rendirse en su lucha por su negocio.
- La falta de información del mercado es una variable importante que delimita el desarrollo de su plan de negocio en el mercado. Muchas de las veces, las mujeres emprendedoras no comprenden cómo funciona el mercado, lo que impide que empleen estrategias para el éxito empresarial de su negocio.
- Existen más obstáculos cuando no conocen sobre los potenciales colaboradores, ya que provoca que, el negocio no aproveche los grandes beneficios que estos ofrecen para el desarrollo y avance del negocio puesto en marcha.
- El no poseer contactos de colaboradores externos, se convierte en otra desventaja para las mujeres universitarias que desean emprender debido a que lo consideran como una limitante para el crecimiento y éxito del negocio.

Cabe mencionar que, estas variables guardan relación con otros estudios que se presentaron durante esta investigación. Gracias a esta investigación se puede determinar que, los estudios a nivel de redes sociales o a través de mecanismos como el correo

electrónico aún no se encuentran muy desarrollados en nuestra provincia, por ende, el índice de respuesta es menor al que se requiere en investigaciones de esta naturaleza.

A pesar de comprender un gran número de variables, todavía se abre un espacio para poder ampliar más la investigación sobre el tema del emprendimiento femenino, y percatarse de cómo esas variables encontradas pueden ser modificadas en futuras investigaciones para la obtención de mejores resultados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón, I. (2021, November 11). La mujer accede a menos créditos para emprender. *El Comercio*.
<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/mujeres-creditos-emprendimientos-ecuador-obstaculos.html>
- Chávez, A., & Feijó, N. (2020). El emprendimiento femenino y su contribución al desarrollo socioeconómico de la ciudad de Portoviejo. *Polo del conocimiento*, 5(43), 554-573.
<file:///C:/Users/LEONELA/Downloads/1352-7690-1-PB.pdf>
- Contreras, P., Vargas, E., Cruz, G., & Serrano, R. (2020). Emprendimientos femeninos: de lo económico a lo sustentable. *Revista Espacios*, 41(31), 226.
<https://www.revistaespacios.com/a20v41n31/a20v41n31p18.pdf>
- Díaz, Á., & Silva, A. (2017). Retos de las políticas públicas para el fomento del emprendimiento femenino en Colombia. *Redalyc*, 19(38).
<https://www.redalyc.org/journal/110/11054032004/html/>
- Fernandes, E., Schneider, E., Reis, D., & dos Reis Junior, D. (2019). Análise do potencial empreendedor em alunos do ensino superior: aplicação da teoria à prática. *Innovar*, 29(71), 25-42. <https://doi.org/10.15446/innovar.v29n71.76393>
- Flores, A., Bojórquez, A., & Cuadrado, G. (2021). Driving and restraining forces of female latin american entrepreneurship. *TELOS: Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 23(3), 668-691.
<http://ojs.urbe.edu/index.php/telos/article/view/3571/4805>
- Forero, L. A. (2019). Así somos y así salimos adelante, un acercamiento al perfil de la mujer emprendedora. *Revista Espacios*, 40(27), 28.
<https://www.google.com/url?q=https://www.revistaespacios.com/a19v40n27/19402728.html&sa=D&source=docs&ust=1642475388918920&usg=AOvVaw3j9578Gc5oepYMX4oiZUJ>
- García, Y., Jiménez, M., & Escamilla, S. (2018). Emprendimientos Femeninos en Ecuador. *Revista Publicando*, 5(14), 57-66.
https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/1094/pdf_816
- Global Entrepreneurship Monitor. (2017). *GEM 2013 global report*.
<http://gemconsortium.org/report>.
- Hablich, F., Bermúdez, C., & Espinoza, E. (2018). Determinantes de la actividad emprendedora en la mujer de hispanoamérica. *Revista Universidad y Sociedad*, 10(5).
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000500106
- Heller, L. (2010). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos*. CEPAL - Serie mujer y desarrollo No 93.
https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/5818/S0900676_es.pdf
- Herrera, H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura. *Innovar*, 19(33), 19-33.
<https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/20959/36361>. Fecha
- Huertas, M., Valantine, I., Pérez, C., Aguado, S., Calabuig, F., & Crespo, J. (2016). La influencia del género y de la formación académica en la intención de emprender de

- los estudiantes de ciencias de la actividad física y el deporte. *Intangible Capital*, 12(3), 763. <https://www.redalyc.org/pdf/549/54946039002.pdf>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020*. https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017*. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50078>
- Machaca, D., Condori, L., Larico, E., & Coila, A. (2021). Motivación y emprendimiento empresarial en estudiantes universitarios. *Polo del conocimiento*, 6(7), 434-449. [10.23857/pc.v6i7.2859](https://doi.org/10.23857/pc.v6i7.2859)
- Matas, A. (2018). Diseño del formato de escalas tipo Likert: un estado de la cuestión. *Revista electrónica de investigación educativa*, 20(1), 38-47. <http://www.scielo.org.mx/pdf/redie/v20n1/1607-4041-redie-20-01-38.pdf>
- Mejía, G., & Vargas, N. (2018). Emprendimiento en perspectiva femenina: limitaciones y claves del éxito de las mujeres en los procesos de construcción de empresa en Colombia. *Universidad de La Salle*. https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=2534&context=administracion_de_empresas
- Montero, B., & Camacho, J. (2018). Caracterización del emprendimiento femenino en España: Una visión de conjunto. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, (129), 39-65. <https://eprints.ucm.es/id/eprint/50864/1/2018-129%2839-65%29.pdf>
- Navarro, Ú. (2016). Análisis del emprendimiento femenino atendiendo a la influencia del rol de la mujer en el acceso al mercado laboral y a la educación superior. *32(10)*, 398. <https://www.redalyc.org/pdf/310/31048901021.pdf>
- Núñez, J. (2016). Los métodos mixtos en la investigación en educación: Hacia un uso reflexivo. *Cuadernos de Pesquisa*, 47(164), 632-649. <https://www.scielo.br/j/cp/a/CWZs4ZzGJj95D7fK6VCBFxy/?format=pdf&lang=es>
- Ormeño, B. (2014). Emprendimiento Femenino: Propuesta de un Perfil en base al propio Discurso de Mujeres, desde una Perspectiva Cualitativa. *Revista Electrónica Gestión de las Personas y Tecnología*, 7(19), 32-43. <https://www.redalyc.org/pdf/4778/477847107003.pdf>
- Paredes, S., Castillo, M., & Saavedra, M. (2019). Factores que influyen en el emprendimiento femenino en México. *Suma de Negocios*, 10(23), 158-167. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/6099/609964312008/609964312008.pdf>
- Parra, M., López, L., & Rubio, G. (2020). Caracterización multidimensional de la mujer emprendedora: caso empírico en los municipios de Florencia (Caquetá) e Ibagué (Tolima), Colombia. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 28(1), 9-26. <https://www.redalyc.org/journal/909/90965263002/90965263002.pdf>
- Paz, Y., & Espinosa, M. (2019). Emprendimiento femenino en México: Factores relevantes para sus creación y permanencia. *Tendencias*, 20(2), 116-137. <http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v20n2/2539-0554-tend-20-02-116.pdf>
- Vivel, M., Durán, P., Fernández, S., & Rodeiro, D. (2008). Las barreras al emprendimiento universitario femenino. *Investigaciones de Economía de la Educación*, (3), 337-346. <https://redined.mecd.gob.es/xmlui/bitstream/handle/11162/44062/01520113000164.pdf?sequence=1>
- Yepes, C., & Morales, C. (2021). *Finanzas, gestión y entorno organizacional* (Unisalle ed.). Parmenia. <https://books.google.com.ec/books?id=PRcfEAAAQBAJ&lpg=PA38&dq=BARRERAS%20AL%20EMPREDIMIENTO%20FEMENINO&hl=es&pg=PR2#v=onepage&q&f=false>
- Zamora, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, 39(7), 15. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>