



Pensamiento & Gestión

ISSN: 1657-6276

ISSN: 2145-941X

Fundación Universidad del Norte - Barranquilla, Colombia.

Saavedra García, María Luisa; Aguilar Anaya, María de los Ángeles; Tapia Sánchez, Blanca
El financiamiento en las empresas dirigidas por mujeres en la Ciudad de México
Pensamiento & Gestión, núm. 49, 2020, Julio-Diciembre, pp. 45-73
Fundación Universidad del Norte - Barranquilla, Colombia.

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64669289003>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UDEM 

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso
abierto

El financiamiento en las empresas dirigidas por mujeres en la Ciudad de México

Financing in Women-Led Companies in Mexico City

María Luisa Saavedra García

maluisasaavedra@yahoo.com

Contadora pública por la Universidad de San Martín de Porres, magíster en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México y doctora en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México.

María de los Ángeles Aguilar Anaya

maguilara@cenapyme.fca.unam.mx

Licenciada en Contaduría por la Universidad Nacional Autónoma de México, magíster en Administración por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey y doctora en Educación por la Universidad Anáhuac

Blanca Tapia Sánchez

btapia@fca.unam.mx

Contadora pública por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, magíster en Finanzas por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey doctora en Administración por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.

Resumen

El objetivo de este artículo fue realizar un diagnóstico para conocer de qué manera se están financiando las empresas dirigidas por mujeres y cuáles son los principales obstáculos para acceder a fuentes de financiamiento. Se recolectaron los datos aplicando un cuestionario a una muestra de 272 empresarias voluntarias de la Ciudad de México. Los principales hallazgos muestran que predomina el tamaño micro, en sectores servicios y comercio, y no cuentan con personalidad jurídica. Las empresarias no acceden a las ayudas gubernamentales y privadas como consecuencia de la falta de participación en redes empresariales, por lo que prefieren financiarse con recursos propios y con familiares y amigos. Por esta razón, solo una tercera parte han accedido a fuentes de financiamiento externo, y el principal obstáculo para obtenerlo es el exceso de requisitos, entre ellos, ser propietarias de bienes inmuebles y contar con garantías. Estos hallazgos ponen en evidencia la falta de apoyo para las mujeres empresarias, las cuales requieren tanto capacitación como financiamiento para hacer competitivas a sus empresas.

Palabras clave: *financiamiento, empresarias, costo financiero.*



Abstract

The objective of this research was to make a diagnosis aiming to know how women-led companies are being financed, and what are the main obstacles to accessing funding sources. Data was collected by applying a questionnaire to a sample of 272 volunteer entrepreneurs from Mexico City. The main findings show that micro sized enterprises predominate in services and commerce sectors, and that they do not have legal personhood. Businesswomen do not access government and private aid, as a consequence of the lack of participation in business networks, preferring to finance themselves with their own resources, and with family and friends. For this reason, only a third have accessed external financing sources, and the main obstacle to obtaining those is excess requirements, which include owning real estate and other loan guarantees. These findings highlight the lack of support for women entrepreneurs, who require both training and financing to make their companies competitive.

Keywords: *Financing, Entrepreneurs, Financial cost.*

1. INTRODUCCIÓN

El problema del financiamiento ha sido objeto de estudio como uno de los factores que influyen de forma positiva en el crecimiento y en la permanencia de una pyme, no obstante, continuamente se señala la falta de recursos para los emprendedores y empresarios, ante los altos costos y los excesivos requisitos y trámites que deben realizarse para obtener un financiamiento.

En lo que se refiere a la participación de la mujer como empresaria, se ha generado gran interés en el estudio de las oportunidades y de los obstáculos que esta tiene al desempeñar este rol, entre estos, se señala los obstáculos que esta enfrenta en el momento de requerir financiamiento (Pérez-Pérez & Avilés-Hernández, 2016). La literatura analizada muestra hallazgos contradictorios, algunos estudios enseñan que hay diferencias entre las condiciones, el monto y los usos del financiamiento entre hombres y mujeres, mientras que otros estudios sostienen que los obstáculos y problemas relativos al financiamiento afectan de esta forma a los pequeños empresarios, sin importar el género. La relevancia de estudiar este problema que enfrenta la mujer empresaria radica en que existe mucha literatura que señala la importancia social y económica que estas tienen en el desarrollo de los países (De Vita et al., 2014). Desde un punto de vista económico, el papel de las mujeres en la creación y gestión de empresas es un elemento fundamental impulsor del crecimiento económico y desarrollo de toda la comunidad; socialmente, la opción de emprendimiento no solo permite a los niveles socioeconómicos bajos escapar de la pobreza, sino también el empoderamiento a través del emprendimiento.

En referencia a lo anterior, la pregunta que se propone resolver es ¿de qué manera se están financiando las empresas dirigidas por mujeres y cuáles son los principales obstáculos que no le han permitido acceder a fuentes de financiamiento para mantener la viabilidad financiera de sus empresas? Por lo que se infiere que las empresas dirigidas por mujeres se financian con recursos propios y el principal obstáculo para acceder a estos es la falta de bienes inmuebles. Para conocer cómo se están financiando las empresas dirigidas por mujeres y determinar los principales obstáculos que tienen que enfrentar, se propuso realizar esta investigación empírica

en busca de generar conocimiento sobre este tópico y elaborar propuestas para mejorar la situación de las empresarias.

El desarrollo de este trabajo se divide en tres partes. Revisión teórica, que inicia con la descripción del problema de financiamiento de la pyme, las fuentes de financiamiento, el acceso al financiamiento, el uso del financiamiento, los activos como respaldo en la obtención del financiamiento y los estudios antecedentes sobre el financiamiento en las pymes. Materiales y método, que contiene la determinación de la muestra, el instrumento de medición y la recolección de datos. Los resultados, que muestran el análisis y la interpretación de los datos recolectados. Por último, las conclusiones de este estudio.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 El problema del financiamiento en las pymes

La falta de financiamiento es uno de los problemas más comunes que enfrentan las pymes tanto en su creación como en su desarrollo, ya que estas normalmente no cuentan con todos los recursos monetarios requeridos para desarrollar sus proyectos.

El problema de financiamiento en la micro, pequeña y mediana empresa en Latinoamérica ha sido considerado como uno de los más importantes, dado que sin flujos suficientes y sin poder acceder a fuentes de financiamiento las empresas de esta magnitud tienen menos posibilidades de sobrevivir. (Saavedra y León, 2014, p. 1)

Por otro lado, el financiamiento ha sido objeto de estudio como uno de los factores que influyen de forma positiva en el crecimiento de una empresa, su productividad y la capacidad que con este se tiene para generar empleos, incluso los gobiernos de algunos países consideran el financiamiento a emprendedores y empresarios como un elemento de promoción para el crecimiento. En México, el apoyo financiero a proyectos empresariales es una de las estrategias para fomentar la creación de empleos.

De acuerdo con el World Economic Forum (WEF, 2015), uno de los pilares para la competitividad de los países es contar con un sistema financiero de-

sarrollado, lo cual implica, entre otros puntos, que exista facilidad de acceso a los créditos y disponibilidad de capital de riesgo,¹ de modo que es este último el más adecuado para los emprendedores o nuevos proyectos con alto potencial. Los resultados del *Global Competitiveness Report 2015* muestran una notable mejoría en los últimos tres años, ya que México pasó del lugar 107 al lugar 75 en facilidad de acceso a los créditos y del lugar 86 al lugar 57 en disponibilidad de capital de riesgo; sin embargo, esta mejora es incipiente comparada con las necesidades de recursos que tienen las empresas.

Por lo que respecta a empresas lideradas por mujeres, su rol como empresarias cada vez despierta más interés debido a su incremento. Entre 1970 y 1990, el porcentaje de mujeres emprendedoras o que trabajaban por cuenta propia en América Latina y el Caribe aumentó más rápidamente que en otras regiones del mundo, y creció más del doble, del 22 al 48 % (Week y Seiler, 2001).

Según Robb & Coleman (2009), las empresas propiedad de mujeres representaban un incremento importante del segmento de pequeños negocios. Se incrementó en un 19,8 % de 1997 a 2002, comparado con una tasa de incremento del 10,3 % del total de las empresas en los Estados Unidos. En México, según el Programa Institucional 2020-2024 del Instituto Nacional de las Mujeres, de cada cinco pymes que se abren, tres están lideradas por mujeres. Lo anterior evidencia que la importancia del papel de la mujer en el sector empresarial cada vez cobra mayor relevancia, sin embargo, aún existe una gran brecha, ya que las mujeres propietarias de negocios solo representan el 16 % del sector empresarial (Instituto Nacional de Estadística y Geografía [Inegi], 2015b).

Por sobrevivencia o crecimiento, las pymes, sean lideradas por hombres o mujeres, se encuentran en una búsqueda constante de recursos financieros para desarrollar sus actividades, por lo que se enfrentan a muchos obstáculos derivados de la poca disponibilidad de recursos y las características de

¹ La actividad de capital riesgo se entiende como una forma de financiamiento principalmente dirigida a pymes, con un plan de crecimiento o de nueva creación, en ocasiones, utilizado para proyectos innovadores y en crecimiento o de carácter tecnológico (Seco, 2008).

los financiamientos existentes, tales como trámites excesivos, altas tasas de interés, falta de garantías, burocracia de las instituciones, entre otras. Además, en algunos casos, la falta de conocimientos financieros para obtener y aplicar los recursos de una manera adecuada en proyectos empresariales constituye un factor que agrava el problema. Al respecto, el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF, 2014, p. 37) menciona que “la falta de conocimientos para analizar los estados financieros no les permite una buena toma de decisiones ni el acceso a créditos convenientes, lo que impide aprovechar las oportunidades que se les presentan”.

Otros factores inherentes a los empresarios que obstaculizan la obtención de recursos provenientes de los apoyos otorgados por el Gobierno Federal según la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce) (Inegi, 2015, 2018) son, en primer lugar, el desconocimiento de los programas de apoyo, seguido de la falta de interés y la creencia de que no se les va a otorgar, por lo cual ni siquiera intentan solicitarlo. No obstante, las cifras revelan que de las pymes que solicitaron recursos el 70 % de ellas sí los recibieron y en las microempresas que los solicitaron esta cifra fue del 59 % (Inegi, 2015b).

2.2 Fuentes de financiamiento empresarial

En el estudio realizado por el Banco Mundial (2010), se analizaron las fuentes de financiamiento utilizadas para iniciar un negocio y se detectó que el ahorro personal es la principal fuente de fondos para más del 73 % de los propietarios, independiente del tamaño de la empresa y del sexo del dueño. No obstante, la importancia de los ahorros es, incluso, mayor en el trabajo por cuenta propia y las pequeñas empresas de propiedad de una mujer. Esto puede deberse a que tienen menos acceso al financiamiento o a que sus niveles de aversión al riesgo son más altos.

Barona y Rivera (2013) realizaron un estudio comparativo entre Chile y Colombia, y encontraron que en estos países las empresas más jóvenes recurren menos al financiamiento bancario y más al financiamiento informal. También que las firmas más jóvenes usan mayor financiamiento bancario en países donde se respetan más las leyes y donde hay mejor información crediticia, así como que la recurrencia de empresas jóvenes al financiamiento informal decrece con la disponibilidad de información crediticia.

Por su parte, Arenius & Autio (2006) sugieren que factores como la edad de la empresa, el tamaño, el sector económico en el que opera y su organización jurídica afectan la posibilidad del acceso a determinadas fuentes de financiamiento, por ejemplo, préstamos de amigos o parientes, fondos internos o utilidades retenidas, contribuciones de los dueños o emisión de nuevo patrimonio u otras fuentes como el financiamiento bancario y el crédito de proveedores o anticipos de clientes.

Por lo que respecta al crédito bancario en México, de acuerdo con el Inegi (2018), las razones por las cuales las pymes no aceptan un crédito bancario son estas: consideran que es caro (50 %), no necesitan invertir o comprar nada a crédito (34 %), no tienen confianza en los bancos (6 %), en las microempresas los porcentajes fueron del 58, el 20 y el 15 %, respectivamente, lo que implica que les afectan mucho más estos el costo del financiamiento y la desconfianza en el sector financiero, aunque sí necesitan el financiamiento.

En cuanto al uso de las principales fuentes de financiamiento que utilizan las empresas, los resultados de la Enaproce (2015) señalan que las principales fuentes de financiamiento para las empresas analizadas son el sistema financiero formal que representa el 53 % en las microempresas, el 69 % para las pequeñas y el 79 % en las medianas empresas. En lo que se refiere al crédito de proveedores, este es del 12 % en las microempresas, del 38 % para las pequeñas y del 40 % en las medianas, y así muestra que las pymes cuentan con mejores posibilidades de financiamiento.

2.3 Acceso al financiamiento de las pymes

Uno de los elementos críticos necesarios para garantizar el crecimiento de la pequeña empresa, tanto de propiedad de mujeres como de hombres, es la disponibilidad de capital (Week y Seiler, 2001). Así pues, el acceso a un financiamiento adecuado es el segundo mayor problema después de la burocracia administrativa y de regulación para las pymes (Magoulis & Kydros, 2011).

Por lo que respecta a México, de acuerdo con la Enaproce (2015), la falta de crédito es la principal razón por la que las empresas no crecen cuando son microempresas, mientras la segunda causa a la que atribuyen su no

crecimiento es la competencia de empresas informales. Por lo que respecta a pymes, según su percepción, el financiamiento aparece en quinto lugar entre las causas por las que este tipo de empresas no crecen, de modo que es el primer lugar los altos impuestos.

Desde el punto de vista del sexo, se ha analizado el financiamiento en busca de si existen diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a obtención de financiamiento, monto, destino y frecuencia en que se solicitan. Así pues, uno de los obstáculos que enfrentan las mujeres emprendedoras en varios países del mundo es el acceso al financiamiento, problema que se acentúa en los países en vías de desarrollo. Cuanto más desarrollado es el país en los ámbitos económico, social e institucional, más recursos estarán disponibles para financiar a mujeres emprendedoras; sin embargo, aun en los países desarrollados el financiamiento de tipo bancario es el menos accesible para las mujeres en comparación con el de otras instituciones, por ejemplo, las microfinancieras (Magoulis & Kydros, 2011).

Mientras que algunos estudios muestran evidencia empírica acerca de las causas de las diferencias entre hombres y mujeres al solicitar financiamiento, estas se relacionan con las características de la empresa y su estructura (sector, giro, tamaño, negocio en casa o fuera de casa), lo cual ocasiona diferencias en el otorgamiento del financiamiento y su monto. Así también los hallazgos muestran que las propietarias de negocios son igual de propensas que los hombres a percibir el acceso al financiamiento como un obstáculo a la operación y expansión de su negocio (Coleman, 2003). Lo anterior es preocupante dado que cada vez existe mayor reconocimiento a nivel internacional sobre los beneficios sociales y económicos de contar con mayor acceso a servicios financieros y, en particular, el efecto que esta tiene en la reducción de la pobreza. En este sentido, se debería impulsar una mayor inclusión financiera, para lo cual es necesario contar con una infraestructura financiera suficiente, sólida y adecuada a las condiciones geográficas de cada región del país; es en este renglón entonces donde los países latinoamericanos tienen aún una asignatura pendiente.

Las brechas de género en el financiamiento no necesariamente se deben a la discriminación por la oferta. Se analizaron las diferencias en la demanda de recursos entre hombres y mujeres dueños de empresas. Los datos de

México en el reporte del Banco Mundial (2010) revelan que el porcentaje de empresarios que se postularon a un préstamo en doce meses fue de 2,1 veces la proporción de las empresarias. Esta brecha de género tiende a cerrarse a medida que aumenta el tamaño de la empresa, pero sigue habiendo diferencias, incluso entre las empresas más grandes. Asimismo, se reporta que las empresas propiedad de hombres cuentan con mayor acceso a fuentes formales/semiformales de financiamiento, en particular, los bancos privados, mientras que una mayor proporción de empresas propiedad de mujeres usan fuentes informales de crédito, como la familia y los amigos. Entre las empresas con cinco o más empleados, se detectó que la principal fuente de crédito del 25 % de los negocios de mujeres es la familia y los amigos, en tanto que esto sucede solo en el 7 % de las empresas de este tamaño pertenecientes a hombres.

En el mismo estudio, se detectó que, en cuanto a las razones principales para no postularse a un crédito, la respuesta más frecuente que dieron ambos sexos es la tendencia a trabajar con recursos propios, resultado que coincide con la utilización de los ahorros personales mencionado.

Sin embargo, una diferencia de género particularmente relevante es la percepción de discriminación en el acceso a recursos. Más del 27 % de las mujeres independientes sostienen que “las personas como ellas no reciben crédito” como el principal motivo para no solicitar un préstamo, diez puntos más que el porcentaje registrado entre los hombres que trabajan por cuenta propia. Aunque el porcentaje de entrevistados que percibe discriminación por parte de las instituciones financieras también disminuye a medida que aumenta el tamaño de la empresa, existe una brecha de género considerable en los negocios de cualquier tamaño. Más del 11 % de las empresarias con cinco o más empleados percibe que hay discriminación por parte de las instituciones prestamistas, versus solo el 2,9 % de los empresarios.

Muchos empresarios usan créditos de consumo para obtener más rápidamente el financiamiento. Y sostienen que los requisitos para conseguir una línea de crédito comercial son aún más complicados para las mujeres dueñas de microempresas y pymes, y que muchas veces se exige la firma del esposo u otros parientes como medio de garantía.

Desde el punto de vista de capital financiero, algunos estudios han encontrado que existen grandes brechas de género. Los hombres comienzan empresas en general con casi el doble del capital del que usan las mujeres para hacerlo (Robb et al., 2014). También la evidencia empírica señala que las mujeres emplean menor capital para emprender (Apilado & Millington, 1992; Coleman & Carsky, 1996b; Verheul et al., 2009), y utilizan menos financiamiento externo (Coleman, 2003; Coleman & Carsky, 1996a, 1996b).

En cuanto a la magnitud del financiamiento, los hombres utilizan seis veces la cantidad de financiamiento que utilizan las mujeres, lo cual tiene implicaciones para el crecimiento de las empresas, lo que puede provocar que el de las mujeres sea menor (Ramaswami & Mackiewicz, 2009).

Desde el punto de vista de las experiencias en el mercado de crédito, las mujeres tenían tasas de solicitud de préstamos similares a los hombres, una vez que otros factores fueron controlados. Sin embargo, la evidencia sugiere (Coleman & Carsky, 1996a, 1996b) que hay más necesidad insatisfecha entre las mujeres, porque estas son más propensas que los hombres a no solicitar crédito cuando más lo necesitaban por temor a que su solicitud de préstamo fuera negada.

2.4 Uso de financiamiento en las pymes

Algunos estudios reportan que existen diferencias en cómo las mujeres y los hombres usan los recursos, obtenidos por medio del financiamiento para sus empresas. Los hallazgos del Banco Mundial (2010) refieren que las empresarias usan con poca frecuencia el crédito, solicitan préstamos más pequeños y dependen más de fuentes informales de financiamiento, a diferencia de los empresarios que lo usan con mayor frecuencia y en montos más elevados. Por otra parte, revelan que existen pocas diferencias en el uso de financiamiento externo entre empresas propiedad de un hombre o de una mujer, pues el porcentaje de capital de trabajo financiado por los bancos es casi igual para ambos tipos de negocio.

La diferencia en el uso de los préstamos entre mujeres y hombres dueños de un negocio con cinco empleados o más es inferior al 2 %. Esta divergencia aumenta a más del 10 % para las empresas con dos a cuatro em-

pleados. Estos resultados son coherentes con los hallazgos de Tejerina y Westley (Banco Mundial, 2010) quienes constatan que los hombres usan el crédito con mayor frecuencia que las mujeres, salvo en los préstamos informales. También existen diferencias considerables en el tamaño de los préstamos obtenidos según el género del empresario: los préstamos que reciben los empresarios varones son en promedio 2,2 a 2,5 veces mayores que los que reciben las empresarias.

2.5 Activos como respaldo en la obtención de financiamiento

En relación con las garantías o el respaldo con los que se debe contar para solicitar un crédito, algunos estudios mencionan que la titularidad de los activos y el nivel de ingresos de las empresarias afectan el acceso al crédito y, en ocasiones, la permanencia de una empresa en el mercado. Así es como el acceso a bienes y la posibilidad de acumular activos pueden ayudar a explicar por qué las mujeres empresarias tienen empresas relativamente pequeñas en tamaño.

La capacidad de utilizar los activos personales, como la vivienda propia, los bienes de consumo o un vehículo, es un factor clave a la hora de habilitar a la mujer para que instale un negocio. Valenzuela (2005) advierte que el acceso de la mujer a los activos suele ser menor que del hombre y esto influye tanto en la tasa de creación de empresas como en el tamaño de los negocios con los cuales una mujer se inicia en una actividad económica independiente. Esta menor posesión de activos por parte de la mujer tendría su origen en la posición desventajosa de la mujer en el mercado laboral (menor salario, puestos operativos, trabajos precarios), lo cual reduce la probabilidad de que las mujeres adquieran activos fijos que apoyen sus emprendimientos (Tonoyan et al., 2020).

En función de estas limitaciones, el Banco Mundial (2010) da cuenta de que las mujeres tienden a basarse en documentos firmados y en bienes muebles como principal fuente de garantías para obtener financiamiento, lo cual suele restringirlas más para conseguir financiamiento en bancos y otras fuentes formales de crédito. Así es como en Guatemala los empresarios usan activos inmuebles con el doble de frecuencia que las empresarias; por su parte, este mismo estudio revela que en Nicaragua las mujeres

usan más la maquinaria y los equipos como garantía que los hombres, lo que representa más del 35 % (maquinaria) y el 41 % (equipos), respectivamente, de las garantías utilizadas por empresas medianas y grandes de propiedad de una mujer; por el contrario, las empresas de los hombres utilizan principalmente bienes inmuebles.

La situación anterior prevalece debido a la menor posesión de bienes inmuebles por parte de la mujer, pues, pese a los avances considerables en el establecimiento de los derechos formales de la mujer sobre la propiedad de la tierra, sigue habiendo brechas de género considerables. Como muestra de ello, en América Latina, las mujeres constituyen menos de un tercio de los propietarios de la tierra, a consecuencia de que en varios países persisten las barreras legales para que sean dueñas de la tierra, las cuales incluyen las leyes matrimoniales o de herencia, y las normas culturales. Sin embargo, las brechas en la propiedad de la vivienda son menos persistentes y se acercan a la paridad de género en Panamá y Nicaragua, en tanto que la copropiedad o comunidad de bienes se sitúa en torno al 40 % en Argentina y Ecuador (Banco Mundial, 2010).

Así también en México el Programa Institucional 2020-2024 del Instituto Nacional de las Mujeres ha establecido las políticas y acciones públicas hacia la reducción de las brechas de desigualdad que todavía se observan, y a través de una serie de indicadores estadísticos con perspectiva de género, evalúa los avances. Esto puede verse en la propiedad de la vivienda. El Inegi (2015a) encontró que en el 56 % de los hogares el propietario de la vivienda es el jefe del hogar y en el 35 % la titularidad corresponde a la mujer, mientras que en 2010 estos porcentajes eran del 76 % y el 16 %, respectivamente.

Por otra parte, también las mujeres carecen de recursos financieros y su capital inicial para comenzar un negocio puede ser limitado debido a que sus ingresos salariales y capacidad de ahorro son más bajos, a sus patrones de discontinuidad en la fuerza laboral y a la tendencia de registrar la propiedad familiar a nombre del marido. Esto último puede obstaculizar la capacidad de la mujer para acceder al patrimonio familiar y su habilidad de usarlo, por ejemplo, como garantía para conseguir préstamos.

2.6 Estudios antecedentes sobre el financiamiento de las pymes lideradas por mujeres

Se han realizado algunos estudios que han abordado el financiamiento de las pymes lideradas por mujeres. En la tabla 1, se presenta un resumen de algunos de ellos.

Tabla 1. Investigaciones acerca del financiamiento de las pymes lideradas por mujeres

Tema	Autor	Resumen
“Competition, small business financing, and discrimination: Evidence from a new survey”	Cavalluzzo et al. (2002)	La discriminación de las instituciones financieras hacia la mujer pueden elevar la tasa de interés y excluir sistemáticamente a la mujer de acceso a estos recursos.
“Start-up capital: Does gender matter?”	Verheul & Thurik (2001)	Las mujeres y los hombres empresarios difieren en la forma en que obtienen el financiamiento para sus negocios. Esto se puede atribuir al tipo de negocio y de gestión y experiencia. Las start-ups de mujeres también pueden enfrentar otras barreras basadas en los efectos discriminatorios de género que tienen un impacto en el tamaño y la composición del capital de la puesta en marcha del negocio.
“The impact of financial capital on business performance: A comparison of women-and men-owned firms”	Robb & Coleman (2009)	Se utilizan datos de la encuesta Firm Kauffman para explorar por sexo la relación de capital inicial para el nuevo desempeño de la empresa desde el punto de vista de activos, ingresos, empleo y la supervivencia.
“Microfinance trade-offs: Regulation, competition and financing”	Cull et al. (2011)	Los autores encuentran una tensión fundamental entre los objetivos sociales y maximizar el rendimiento financiero de las empresas. Por ejemplo, las instituciones de microfinanzas sin fines de lucro hacen préstamos mucho más pequeños y sirven a más mujeres, pero sus costos por dólar prestado también son mucho más altos.

Continúa...

Tema	Autor	Resumen
“Financing strategies of new technology-based firms: A comparison of women-and men-owned firms”	Robb & Coleman (2010)	Según la encuesta Firm Kauffman, se comparan las estrategias de financiamiento de nuevas empresas de base tecnológica propiedad de hombres y mujeres. Los resultados revelan que la mujer recibió significativamente menos capital financiero que los hombres en el año de inicio y en los cuatro años de funcionamiento. También se encontró que las mujeres utilizan un nivel significativamente más alto de deuda y un nivel más bajo de capital externo (accionistas) para iniciar su empresa, aunque su capital es mucho menor que de las empresas de hombres.
“Women entrepreneurship: Problems and means of finance”	Magoulios & Kydros (2011).	Los instrumentos financieros específicos para fortalecer la capacidad empresarial de las mujeres, a pesar de las medidas adoptadas en los últimos años, siguen siendo limitados.
“Bank-firm relationships: Do perceptions vary by gender?”	Saparito et al. (2013)	Los gerentes bancarios tienen la tendencia de discriminar a la mujer emprendedora.
“The impact of microcredit on women-owned small and medium enterprises: Evidence from Kenya”	Osa & Rambo (2013)	Se evaluó el efecto del acceso a los servicios de microcrédito en el crecimiento de las empresas propiedad de mujeres, y encontraron que el acceso al microcrédito se asocia significativamente con las ventas, el beneficio neto, el número de trabajadores y los pasivos remunerados, influyéndolos positivamente.
“Sources of economic hope: Women’s entrepreneurship”	Robb, Coleman & Stangler (2014)	Las mujeres empresarias y los hombres empresarios tienen mucho en común. Ellos parecen comenzar sus empresas por razones similares, sin embargo, mencionan que sí existen diferencias en el acceso al crédito entre hombres y mujeres, las cuales no deberían existir o bien deberían de superarse.

Continúa...

Tema	Autor	Resumen
"Does a manager's gender matter when accessing credit?"	Moro et al. (2017)	Las empresas dirigidas por mujeres pueden terminar siendo innecesariamente restringidas por el crédito. También refieren que las mujeres se autoexcluyen de los financiamientos bancarios por el temor de ser rechazadas y como consecuencia trabajan con menores recursos.

Fuente: Elaboración propia.

Los estudios antecedentes acerca del financiamiento de las pymes lideradas por mujeres muestran que hombres y mujeres financian de forma diferente sus negocios y esto puede deberse al tipo de negocio a la experiencia e, incluso a la discriminación que sufre la empresaria por cuestión de género. Por esta razón, a pesar de los grandes esfuerzos para apoyarlas, ellas se ven obligadas a acudir a fuentes de financiamiento que solicitan menos requisitos, pero con altos costos como las microfinancieras.

Según la revisión de la literatura realizada acerca del financiamiento de las pymes lideradas por mujeres, se elaboró la tabla 2 de variables e indicadores que sirvieron de base para construir el instrumento de recolección de datos.

Tabla 2. Factores que influyen en la obtención de financiamiento para mujeres emprendedoras y empresarias

Variables	Indicadores	Autores
Tipo de fuentes de financiamiento que utilizan	Bancos, familiares, casas de empeño, instituciones gubernamentales	Coleman & Carsky (1996a, 1996b), Robb et al. (2014)
Uso del crédito	Capital de trabajo infraestructura, innovación	Arenius & Autio (2006)
Requisitos del crédito	Garantías, antigüedad, formalización	Magoulios & Kydros (2011)
Obstáculos para la obtención de crédito	Disponibilidad, requisitos, discriminación	Drori et al. (2018), Moro et al. (2017), Robb et al. (2014)
Plazo del crédito	Corto plazo, largo plazo	Magoulios & Kydros (2011)

Continúa...

Tamaño de la empresa	Micro, pequeña, mediana, grande	Osa & Rambo (2013), Robb et al. (2014)
Tiempo de relación con el banco	Nulo, corto, largo	Apilado & Millington (1992)
Deseo o percepción de solicitar financiamiento	Positivo, negativo	Arenius & Autio (2006), Apilado & Millington (1992), Cavalluzzo et al. (2002), Verheul & Thurik (2001)

Fuente: Elaboración propia.

3. MATERIALES Y MÉTODOS

Se realizó un estudio descriptivo de corte transversal con la finalidad de caracterizar a las mujeres empresarias, la forma como se financian y los obstáculos que encuentran en el momento de solicitar un financiamiento. A continuación, se describe la determinación de la muestra y el instrumento de medición utilizado para la recolección de datos.

3.1 Muestra

Se realizó un muestreo de sujetos voluntarios y se recolectaron los datos a través de un cuestionario directo estructurado a las propietarias de 272 empresas pymees de la Ciudad de México. Se tomaron como criterios que el propietario o accionista mayoritario fuera mujer y que contaran desde 4 hasta 250 empleados, en consideración a que la microempresa es la que tiene hasta 10 empleados, la pequeña empresa de 11 a 50 empleados y la mediana de 51 a 250 empleados, de acuerdo con la clasificación oficial mexicana señalada en el Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pymes.

3.2 Instrumento de medición

Se aplicó un cuestionario directo estructurado que se describe a continuación (tabla 3).

Tabla 3. Cuestionario

Variables	Indicadores
Datos de la empresa	Sector, tamaño, antigüedad, razón social.
Datos de la empresaria	Edad, estado civil, nivel de estudios, experiencia laboral y empresarial, número de hijos, responsabilidades familiares, nivel de estudios de los padres, ocupación de los padres, razones para emprender, barreras para emprender.
Capacitación	Capacitación formal e informal, temas de capacitación, uso de la capacitación.
Organización y toma de decisiones	Misión, visión, organigrama, manuales, áreas funcionales, proceso de toma de decisiones, capacitación a empleados, riesgo del negocio.
Redes	Clientes, proveedores, competidores, asociaciones empresariales, instituciones financieras, instituciones gubernamentales.
Percepción de la empresaria	Características de empresarias y empresarios, obstáculos que enfrentan empresarias y empresarios, tipo de liderazgo.
Competitividad	Oportunidades de negocios, uso de tecnologías de información, origen del capital, crecimiento del capital, ingresos, factores del entorno, crecimiento del sector, crecimiento de la empresa y metas.
Financiamiento	Fuentes de financiamiento, apoyos gubernamentales, apoyos privados, frecuencia de uso y tipo de fuentes de financiamiento, destino del financiamiento, requisitos, plazos, costos, obstáculos para obtener un crédito, riesgos, preferencia de fuentes de financiamiento.

Fuente: Elaboración propia.

En este trabajo, solo se presentará el análisis y los resultados de la variable financiamiento. Los datos se recolectaron entre los meses de julio a diciembre de 2016, y se aplicaron personalmente el cuestionario a las 272 empresarias que voluntariamente accedieron a colaborar con la investigación en las 16 delegaciones de la Ciudad de México.

4. RESULTADOS

A efectos de esta investigación, solo se presentarán los resultados del trabajo de campo que corresponden a la variable financiamiento, sin em-

bargo, para contar con un marco de referencia acerca de las empresas y empresarias, se comentaran brevemente las características encontradas en ambos tópicos.

4.1 Características de las empresas y empresarias

El 49 % de las empresas pertenecen al sector servicios, mientras que el 39 % corresponden al sector comercio y el 12 % son del sector industria, de modo que es coincidente con la literatura previa que indica que las empresas dirigidas por mujeres se concentran principalmente en servicios y comercio. En cuanto al tamaño, el 92 % corresponden a empresas de tamaño micro, el 7 % a empresas pequeñas y menos del 1 % a empresas medianas, lo cual corrobora la literatura previa en la que se señala que las empresas dirigidas por mujeres son principalmente de tamaño micro. El 80 % de las empresas son personas físicas o naturales, es decir, carecen de personalidad jurídica.

El 60 % de las empresarias son mayores de 40 años, lo cual indica que cuentan con alguna experiencia laboral antes de emprender, mientras que el 40 % son menores de 40 años, mismas que emprenden para equilibrar el trabajo con las responsabilidades familiares. En cuanto a los estudios realizados, predomina el nivel de licenciatura (36 %) en el área empresarial (46 %). Por otra parte, el 52 % están casadas o tienen pareja, mientras el resto son solteras (35 %), y en menor proporción están divorciadas o viudas.

4.2 Financiamiento en las empresas dirigidas por mujeres

El acceso a fuentes de financiamiento es uno de los principales obstáculos que encuentran las empresarias para el impulso de sus empresas, entre otras razones, al estereotipo de género que se tiene en la sociedad, que hace que a la mujer empresaria no se le vea como un sujeto de crédito confiable por parte de los analistas de crédito, y que, por otro lado, son empresas con poco capital fijo, financiero y humano, lo que hace que no sea sujeto de crédito por parte de las instituciones financieras al no poseer garantías reales.

4.3 Principales apoyos para emprender un negocio

El resultado del análisis sugiere que las empresarias tienden a utilizar con menor frecuencia créditos aportados por los programas de fomento empresarial y recurren a financiamientos menos institucionales como el apoyo de la familia, la pareja o los amigos, lo cual coincide con el estudio realizado por el Banco Mundial (2010) en el que se señala que las empresas de propiedad de una mujer usan fuentes informales de crédito como la familia y los amigos. En los resultados, se obtuvo que la familia es de la que más reciben apoyos, que representa el 80,9 %, y el menor porcentaje corresponde a los programas de fomento empresarial con un 5,9 %. Respecto del apoyo recibido de la pareja, se observa un 44,9 y un 30,9 % de los amigos.

Estos resultados coinciden con la aportación de Chant y Pedwell (2008) quienes mencionan que “cuando las mujeres necesitan un préstamo tienden a obtenerlo de familiares y amigos y, en particular, a recurrir menos que los hombres a prestamistas y bancos comerciales, al iniciar una empresa realizan una inversión menor, y suelen endeudarse menos con las fuentes conexas (incluidos amigos y familiares)” (p. 23).

4.4 Conocimiento de apoyos gubernamentales y privados

Un porcentaje importante no conoce los apoyos gubernamentales, de ahí que no recurran a estos, pues se registró que un 58,8 % no conoce los apoyos de financiamiento en comparación con un 41,2 % que respondieron conocerlos; lo anterior coincide con los resultados arrojados por la Enaproce (Inegi, 2015a) que señala que los empresarios no recurren a los apoyos gubernamentales por desconocimiento. Así también en la literatura se reconoce que la información del sistema bancario público y privado, en general, no es accesible debido a la confidencialidad, por lo que existe relativamente poca información sobre el acceso tanto de los hombres como de las mujeres a los servicios financieros, incluido el crédito (IMEF, 2014).

En cuanto al conocimiento que tienen las empresarias respecto de los apoyos privados, la diferencia es mayor entre las que los conocen y las que no, registrándose un 32 % entre las primeras y un 68 % entre las segundas, debido a la falta de participación de redes empresariales y al tiempo limitado que tienen al cumplir la doble función de empresarias y jefas del hogar.

4.5 Frecuencia de uso y tipo de fuentes de financiamiento

Al reafirmar la poca utilización del financiamiento para la operación de la empresa, sobresale que un 67,3 % de las encuestadas señalan que no han utilizado financiamiento, mientras que solo la tercera parte de ellas menciona que sí lo ha hecho.

A pesar de que muy pocas mujeres han empleado el financiamiento, resulta interesante indicar que de ellas el 48,3 % indicaron haber recurrido a los bancos como la opción más utilizada, seguida de las microfinancieras (15,8 %), familiares (11,2 %), instituciones gubernamentales (7,9 %) y las denominadas cajas de ahorro como la menos frecuente con el 1,1 %. Lo anterior indica que la mayoría de las empresas encuestadas son establecimientos legales, pues acceder a este tipo de financiamiento requiere empresas legalmente constituidas y rompe con el mito de la aversión al riesgo.

Un 75,3 % de las empresarias manifestaron que ellas mismas habían solicitado el apoyo y un 10,2 % correspondieron a la solicitud por parte de la pareja, lo cual indica una actuación más activa de las mujeres y una menor dependencia de la pareja, quizá, reforzado porque ahora existen programas de apoyo exclusivo para mujeres.

4.6 Requisitos para solicitar un financiamiento

Entre los requisitos que se solicitan para obtener un crédito, se encuentra la antigüedad del negocio con un 19,1 %, seguido del buró de crédito y de propiedad inmueble que corresponde a un 15,7 % cada uno, posteriormente se encuentra el alta en hacienda (registro como contribuyente), los avales y el acta constitutiva. Por último, destaca el renglón de otros, el cual registra un 16,9 %, que son los colaterales y las garantías.

4.7 Plazo del financiamiento, comisiones y tasa de interés

En cuanto al plazo de solicitud del crédito, se encontró que en promedio es de 22,56 meses, lo cual permite capitalizar a la empresa en ese tiempo y pagar oportunamente, de acuerdo con el pensamiento de las solicitantes. Respecto del otorgamiento real de este, se dio a un plazo de 22,4 meses. Es decir, en general, el plazo solicitado es prácticamente el plazo otorgado.

Las empresas que solicitan financiamiento en una institución bancaria son clientas de la esta con una antigüedad de ocho años en promedio. Esto permite suponer que son empresas que están en crecimiento o que ya están consolidadas.

El 43,8 % de las encuestadas han pagado o están pagando una tasa fija por el financiamiento que obtuvieron. El 20,2 % de ellas desconocen la tasa que pagan y el 12,4 % manifiestan que es la tasa de costo anual total (CAT) la que pagan. El 10,1 % de las usuarias de un financiamiento pagan una tasa variable, el 7,9 % tasa cero y el 5,6 % financiamiento a fondo perdido.

El CAT que pagan las encuestadas que tienen financiamiento es, en promedio, a una tasa del 18,39 %. Al respecto, el 41,6 % de las encuestadas consideran que la tasa que le otorgaron es razonable, el 25,8 % que es un poco excesiva, el 20,2 % que esa tasa es excesiva y el 12,4 % que es muy excesiva.

En relación con la comisión que las empresarias han pagado en el otorgamiento de un financiamiento, el 24,7 % de ellas no la conoce y el 33,7 % no han pagado dicha comisión. El 21,3 % han pagado una comisión de apertura del financiamiento y el 12,4 % una comisión por administración de este.

4.7 Obstáculos para obtener financiamiento

El 82 % de las empresarias que han solicitado financiamiento han enfrentado obstáculos y el 18 % no, resultados que coinciden con estudios anteriores. Así pues, Camarena y Saavedra (2014) manifiestan:

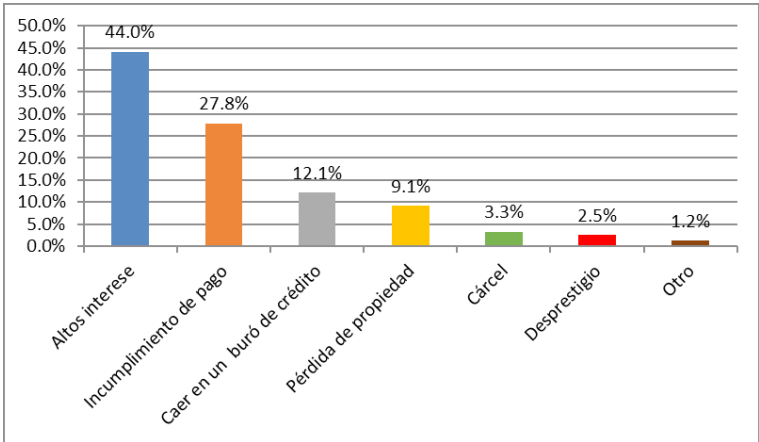
Las mujeres empresarias tienen limitado acceso al capital. Normalmente, las mujeres no cuentan con acceso a financiamiento, pues sus empresas son muy pequeñas y la naturaleza de sus empresas no cumple con los requisitos solicitados por las instituciones bancarias. Las mujeres empresarias cuentan con menor disponibilidad de acceso al crédito en la banca comercial tradicional dado que en ocasiones no pueden cubrir los requisitos tradicionales para solicitar un crédito (por ejemplo: títulos de propiedad, garantías o avales que respondan por ellas). Así es como, capitalizarse les resulta muy difícil dadas las altas tasas de interés y los plazos cortos de los créditos, lo que no les permite contar con el apoyo financiero que requieren para crecer. (p. 12)

El 38,4 % de las empresarias consideran que estos obstáculos se deben a un exceso de requisitos solicitados por las instituciones financieras. El 15 % reconocen que es por falta de conocimientos de los requisitos solicitados, un 13,7 % estiman que es por desconfianza que tienen los prestamistas hacia ellas (las empresas o las empresarias) y un 11 % piensan que es discriminación hacia la mujer.

Al respecto, según Camarena y Saavedra (2014), “las mujeres suelen ser objeto de prácticas discriminatorias por parte de las instituciones financieras, incluso cuando su perfil financiero pudiera ser igual que el de los hombres” (p. 2). Existen sesgos de las instituciones financieras en la atención a las mujeres y a otras desigualdades económicas basadas en el género y relativas a la necesidad de poseer bienes o recursos productivos, así como demostrar un flujo constante de efectivo para ser sujetos de crédito, lo que perjudica seriamente la capacidad de las mujeres para solicitar préstamos con propósitos productivos y de consumo en la banca comercial.

4.8 Riesgos al obtener un financiamiento

Por otra parte, al preguntar a las empresarias ¿qué le parece más riesgoso al pedir un crédito?, el 44 % consideraron que son los altos intereses que tienen que pagar, el 27,8 % que lo más riesgoso es el incumplimiento del pago y el 12,1 % le temen a caer en buró de crédito (figura 1).

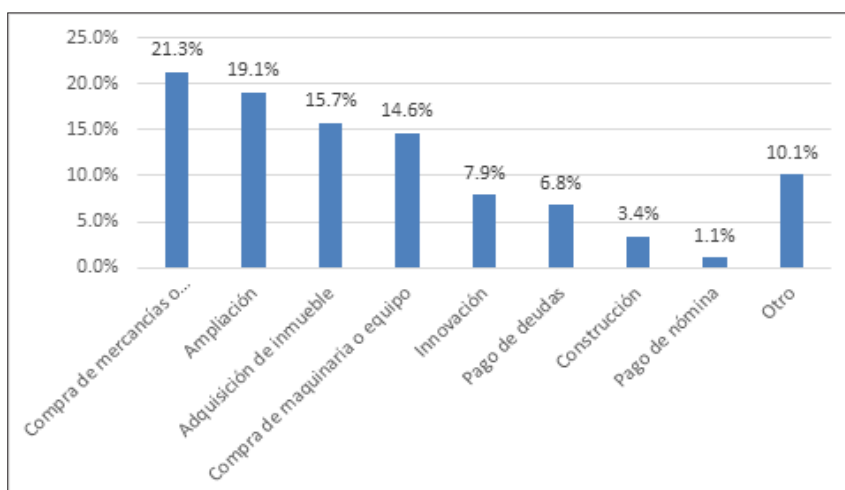


Fuente: Elaboración propia.

Figura 1. Riesgos al solicitar financiamiento.

4.9 Uso del financiamiento recibido

Como se puede apreciar en la figura 2, el principal uso que la empresaria le ha dado al financiamiento obtenido ha sido para cubrir las necesidades de corto plazo, es decir, más del 50 % están preocupadas por solucionar el día a día de la empresa. Sin embargo, las necesidades de largo plazo como son ampliación (19,1 %), adquisición de inmueble (15,7 %), innovación (7,9 %) y construcción (3,4 %) suman el 46,1 %, lo cual muestra que un porcentaje importante de las empresarias están ocupadas en su permanencia a largo plazo.



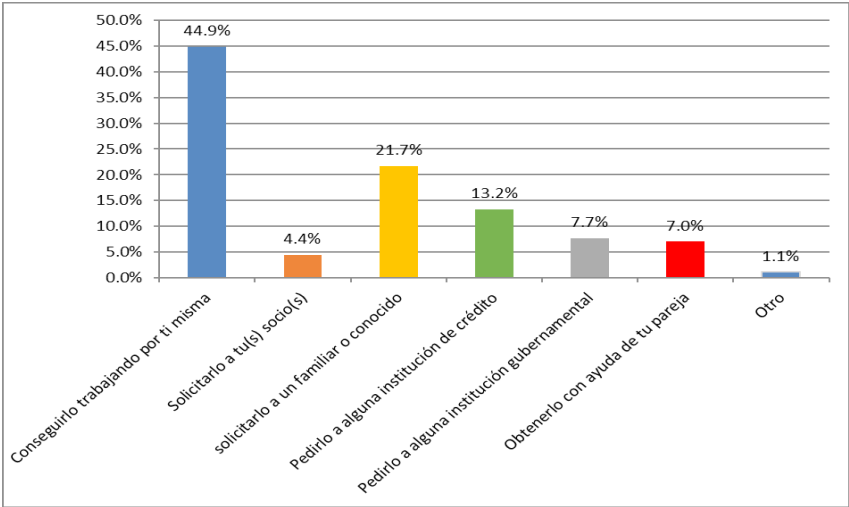
Fuente: Elaboración propia.

Figura 2. Uso del financiamiento recibido.

4.10 Preferencia de fuentes de financiamiento

Respecto de la preferencia de pedir préstamos, el 44,9 % de las empresarias encuestadas consideran que en caso de requerir financiamiento prefieren conseguirlo trabajando por ellas mismas, el 21,7 % solicitarlo a un familiar o conocido, el 13,2 % pedirlo a alguna institución de crédito, el 8 % pedirlo a una institución gubernamental y el 7 % lo obtendrían con ayuda de su pareja (figura 3). Este hallazgo es coincidente con los estudios de Camarena y Saavedra (2014), quienes señalan que las mujeres empre-

sarias normalmente se financian vía préstamos de familiares o amigos, ahorros personales o, incluso, sus proveedores.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 3. Preferencias para obtener financiamiento.

5. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El financiamiento ha sido estudiado por diversos autores debido a que se considera una variable muy importante para el crecimiento y desarrollo de las empresas. Las mujeres empresarias, en general, prefieren recursos propios o de familiares o amigos, antes que recurrir al financiamiento bancario, también influye que en los países más desarrollados y que proporcionan mayor información crediticia disminuye el uso del financiamiento informal.

El análisis de la literatura demuestra que no existe un consenso en cuanto a las diferencias desde el punto de vista de género, sin embargo, varios estudios apuntan a que, debido al tamaño, el giro y la estructura de la empresa, sí se identifican diferencias entre hombres y mujeres que afectan el financiamiento de sus proyectos. Se necesita más investigación para identificar si existen regulaciones o prácticas reales entre las instituciones

financieras que limitan el acceso de las empresarias a los recursos y qué tipo de intervenciones podrían corregir este sesgo percibido, ya que los estudios mencionan que entre hombres y mujeres dueños de empresas se encuentran más similitudes que diferencias en aspectos relativos al financiamiento. No obstante, estos resultados, el financiamiento con enfoque de género no ha sido suficientemente explorado en algunos contextos, por lo que sigue existiendo la creencia de que existen diferencias significativas entre empresas propiedad de mujeres y empresas propiedad de hombres. Incluso, en algunos estudios, se muestra evidencia acerca de la percepción que hay entre las mujeres de que les sería más fácil obtener financiamiento si fueran hombres.

Algunos factores que afectan el acceso y monto del crédito otorgado a mujeres son la titularidad de activos y el nivel del ingreso, por lo que el capital inicial para comenzar un negocio puede ser limitado en las mujeres.

El estudio empírico muestra que las mujeres empresarias de la Ciudad de México desconocen los organismos gubernamentales y privados a los que pueden recurrir para obtener financiamientos o apoyos para emprender o consolidar su empresa, debido a la limitación que tienen para participar en redes empresariales, por un lado, y por otro, porque prefieren financiarse con recursos propios y a través de familiares y amigos, como consecuencia de su adversidad al riesgo.

En este sentido, solo una tercera parte de las empresarias ha utilizado fuentes de financiamiento externo, la mayoría de ellas recurrió al sector bancario y en menor medida se financiaron a través de microfinancieras y cajas de ahorro, habiendo cubierto los requisitos de contar con antigüedad en el negocio, ser sociedad mercantil, contar con la propiedad de bienes inmuebles y avales, requisitos que son difíciles de cubrir por la mayoría de las empresarias. A esto se debería el hecho de que el 80 % de ellas que han solicitado financiamiento manifestaron que encontraron obstáculos para obtenerlo, pues consideran que existe un exceso de requisitos solicitados por las instituciones financieras, lo cual se convierte en una barrera, en ocasiones infranqueable, para la obtención de créditos que permitan mejorar sus negocios. Por esta razón, el 45 % señalaron que, en caso de requerir financiamiento, prefieren conseguirlo trabajando.

La principal limitación de esta investigación es su alcance descriptivo, dado que se trata de un diagnóstico para conocer la situación actual de las empresas lideradas por mujeres en cuanto al financiamiento, al carecer de estudios antecedentes en el contexto mexicano. Por otro lado, se encuentra la escasa posibilidad de que las empresarias proporcionen información cuantitativa de sus empresas, lo cual permitiría un mayor alcance en esta investigación al contar con datos más complejos.

Por lo anterior, es importante seguir estudiando este fenómeno y compartir los resultados con las empresarias para generar mayor comprensión y que estas puedan identificar mejores oportunidades para su crecimiento.

REFERENCIAS

- Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pymes. *Diario Oficial* de la Federación el 30 de junio de 2009.
- Apilado, V. P. & Millington, J. K. (1992). Restrictive loan covenants and risk adjustment in small business lending. *Journal of Small Business Management*, 30(1).
- Arenius, P. & Autio, E. (2006). Financing of small businesses: Are Mars and Venus more alike than different? *Venture Capital*, 8(2), 93-107. <https://doi.org/10.1080/13691060500433793>
- Banco Mundial. (2010). *Mujeres empresarias: barreras y oportunidades en el sector privado formal en América Latina y el Caribe*. <https://dds.cepal.org/redesoc/publicacion?id=2177>
- Barona Zuluaga, B. y Rivera Godoy, J. A. (2013). Financiación de nuevas empresas: Comparación de las fuentes de financiación en Colombia y Chile. *Cuadernos de Administración*, 26(46)11-35. <https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/22889>
- Camarena, M. y Saavedra, M. (2014). *Características y retos de las pymes lideradas por mujeres*. Trabajo presentado en XXIII Congreso Internacional AEDEM, organizado por European Academy of Management and Business Economics.
- Cavalluzzo, K. S., Cavalluzzo, L. C. & Wolken, J. D. (2002). Competition, small business financing, and discrimination: Evidence from a new survey. *The Journal of Business*, 75(4), 641-679. Doi: 10.1086/341638
- Chant, S. y Pedwell, C. (2008). *Las mujeres, el género y la economía informal: evaluación de los estudios de la OIT y orientaciones sobre el trabajo futuro*. https://www.ilo.org/gender/Informationresources/WCMS_097015/lang--es/index.htm

- Coleman, S. (2003). *Access to capital: A comparison of men and women-owned small businesses*. University of Hartford.
- Coleman, S. & Carsky, M. (1996a). Financing small business: Strategies employed by women entrepreneurs. *The Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 3(1), 28-42.
- Coleman, S. & Carsky, M. (1996b). Women owned businesses and bank switching: The role of customer service. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 5(1), 75-83. <https://digitalcommons.pepperdine.edu/jef/vol5/iss1/6/>
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. & Morduch, J. (2011). Microfinance trade-offs: Regulation, competition and financing. En *The handbook of microfinance*. (pp. 141-157). World Scientific. https://doi.org/10.1142/9789814295666_0007
- De Vita, L., Mari, M. & Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451-460. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2013.07.009>
- Decreto por el que se aprueba el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2013-2018. *Diario Oficial* de la Federación, 16 de diciembre de 2013.
- Díaz, M. y Jiménez J. (2010). Recursos y resultados de las pequeñas empresas: nuevas perspectivas del efecto género. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 42, 154-76. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2013.07.009>
- Drori, I., Manos, R., Santacreu-Vasut, E., Shenkar, O. & Shoham, A. (2018). Language and market inclusivity for women entrepreneurship: The case of microfinance. *Journal of Business Venturing*, 33(4), 395-415. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.02.002>
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. (2014). *El control de gestión en las micro, pymes*. Autor.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2015a). *Encuesta Intercensal 2015*. <https://www.inegi.org.mx/programas/intercensal/2015/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2015b). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce) 2015*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2015/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2018). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce) 2018*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/>
- Magoulis, G. & Kydros, D. (2011). Women entrepreneurship: Problems and means of finance. *MIBES Transactions*, 5(2). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2360095>
- Moro, A., Wisniewski, T. P. & Mantovani, G. M. (2017). Does a manager's gender matter when accessing credit? Evidence from European data.

- Journal of Banking & Finance*, 80, 119-134. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2017.04.009>
- Osa Ouma, C. & Rambo, C. M. (2013). The impact of microcredit on women-owned small and medium enterprises: Evidence from Kenya. *Global Journal of Business Research*, 7(5), 57-69. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2239362
- Pérez-Pérez, C. & Avilés-Hernández, M. (2016). Explanatory factors of female entrepreneurship and limiting elements. *Suma de Negocios*, 7(15), 25-31. <http://dx.doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.12.004>
- Programa Institucional 2020-2024 del Instituto Nacional de las Mujeres. *Diario Oficial* de la Federación el 17 de junio de 2020.
- Ramaswami, R. & Mackiewicz, A. (2009). *Scaling up: Why women-owned businesses can recharge the global economy*. Ernst and Young.
- Robb, A. & Coleman, S. (2009). *The impact of financial capital on business performance: A comparison of women-and men-owned firms*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1400742>
- Robb, A. M. & Coleman, S. (2010). Financing strategies of new technology-based firms: a comparison of women-and men-owned firms. *Journal of Technology Management & Innovation*, 5(1), 30-50. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242010000100003>
- Robb, A., Coleman, S. & Stangler, D. (2014). *Sources of economic hope: Women's entrepreneurship*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2529094>
- Saavedra García, M. L. y León Vite, E. L. (2014). Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa. *Revista Universitaria Ruta*, 16(2), 5-31. <https://revistas.userena.cl/index.php/ruta/article/view/497>
- Saparito, P., Elam, A. & Brush, C. (2013). Bank-firm relationships: Do perceptions vary by gender? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(4), 837-858. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2012.00524.x>
- Seco Benedicto, M. (2008). *Capital riesgo y financiación de pymes*. Escuela de Organización Industrial.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2010). *Desarrollando mujeres empresarias: la necesidad de replantear políticas y programas de género en el desarrollo de pymes*. shorturl.at/vOU25
- Tonoyan, V., Strohmeyer, R. & Jennings, J. E. (2020). Gender gaps in perceived start-up ease: Implications of sex-based labor market segregation for entrepreneurship across 22 European countries. *Administrative Science Quarterly*, 65(1), 181-225. <https://doi.org/10.1177/0001839219835867>
- Valenzuela, M. E. (Ed.) (2005). *Nuevo sendero para las mujeres? Microempresa y género en américa latina en el umbral del siglo XXI*. Lom.

- Verheul, I. & Thurik, R. (2001). Start-up capital: "Does gender matter? *Small business economics*, 16(4), 329-346. <https://doi.org/10.1023/A:1011178629240>
- Verheul, I., Carree, M. & Thurik, R. (2009). Allocation and productivity of time in new ventures of female and male entrepreneurs. *Small Business Economics*, 33(3), 273-291. <https://www.econstor.eu/handle/10419/110998>
- Week, R. y Seiler, D. (2001). *Actividad empresarial de la mujer en América Latina: una exploración del conocimiento actual*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- World Economic Forum. (2015). *Global Competitiveness Report 2015*. <https://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2015>