

Perfil de la Mujer Emprendedora en Latinoamérica: un Marco Referencial para Ecuador

Profile of Women Entrepreneurs in Latin America: a Reference Framework for Ecuador

SEGARRA, Humberto Pedro¹

CHABUSA, Jorge Luis²

LEGARDA, Cynthia Maritza³

ESPINOZA, Edison Ignacio⁴

Resumen

Ecuador es reconocido por la Global Entrepreneurship Monitor como el país con mayor emprendimiento femenino. La literatura enuncia ciertos factores que en este estudio son agrupados como rasgos de personalidad, capacidad de la emprendedora, perfil demográfico, y la influencia del entorno. Estos fueron validados mediante una metodología cuantitativa con alcance descriptivo y corte transversal con una encuesta aplicada con un muestreo no probabilístico y la aplicación de la prueba estadística no paramétrica U Mann-Whitney. Se concluye que la percepción de riesgo, factibilidad de emprender, auto seguridad, conocimientos de negocios y capacidad de trabajo.

Palabras claves: Emprendimiento, mujer emprendedora, antecedentes de emprendimiento, emprendimiento femenino.

Abstract

Ecuador is recognized by the Global Entrepreneurship Monitor as the country with the highest female entrepreneurship. The literature states certain factors that in this study are grouped as personality traits, entrepreneurial capacity, demographic profile, and the influence of the environment. These were validated by means of a quantitative methodology with descriptive scope and cross-section with a survey applied with a non-probabilistic sampling and the application of the non-parametric U Mann-Whitney statistical test. It is concluded that the perception of risk, feasibility of undertaking, self security, business knowledge and work capacity.

Key words: Entrepreneurship, female entrepreneur, entrepreneurship background, female entrepreneurship.

1 Humberto P. Segarra Jaime. Facultad de Ciencias Administrativas. Universidad de Guayaquil. Economista, Magíster en Administración de Empresas. Humberto.segarraj@ug.edu.ec

2 Jorge L. Chabusa Vargas. Facultad de Ciencias Administrativas. Universidad de Guayaquil. Economista, Magíster en Administración de Empresas. Jorge.chabusav@ug.edu.ec

3 Cynthia M. Legarda Arreaga. Facultad de Ciencias Administrativas. Universidad de Guayaquil. Ingeniera, Magíster en Tributación y Finanzas. cynthia.legardaa@ug.edu.ec

4 Edison I. Espinoza Alcívar. Facultad de Ciencias Administrativas. Universidad de Guayaquil. Ingeniero Comercial, Magíster en Gestión y Dirección de Empresas de Servicios. edisonespinozaa@ug.edu.ec

1. Introducción

El desarrollo de una cultura de emprendimiento se ha convertido en un tema importante de la agenda de economistas, académicos y políticos en la mayoría de los países del mundo (Cardozo, 2011). Actualmente, más de un tercio de la actividad emprendedora a nivel mundial está constituida por mujeres Amorós y Pizarro, (2008), la presencia femenina en el ámbito empresarial es un indicador de desarrollo social y económico en un país. Sin embargo, las mujeres todavía poseen y administran significativamente menos empresas que los hombres Minniti y Naudé, (2010).

La intervención de la mujer en las empresas aporta una visión diferente, principalmente en el manejo de recursos, su estilo gerencial tiende a ser más colaborativo influyendo en el dinamismo de la economía. En especial, los países en vía de desarrollo la motivación de emprendimiento de la mujer se encuentra orientada hacia una necesidad, y en los hombres se encuentra en la búsqueda de oportunidades.

Según Amorós, Guerra, Pizarro, y Leguina (2009), otro factor que influye notablemente es el nivel de educación. En los países desarrollados la mayor parte de las mujeres que emprenden tienen estudios superiores, en contraste, los países subdesarrollados tienen menor preparación académica; por tanto, el emprendimiento comienza en el sector informal, en algunos casos dentro del hogar y posteriormente a un lugar especialmente acondicionado.

Así mismo, Robles (2015) planteó que factores como la satisfacción personal, la calidad de vida, la autoestima, son de gran importancia para que una mujer decida emprender. El emprendimiento les brinda la oportunidad de tener independencia financiera y organizar su tiempo de manera que no descuiden el aspecto familiar.

Generalmente, el sector de servicios es el preferido por las mujeres para incursionar en los negocios, seguido por el de comercio. En países desarrollados, el 95% de las empresarias de entre 31 a 55 años poseen educación superior y el 56.2% desarrollan planes de negocio antes de poner en marcha el proyecto, esto incide positivamente sobre los resultados obtenidos al momento de desarrollar la idea de negocio y su permanencia en el mercado.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) reporta anualmente los índices de emprendimiento a nivel global y los factores que determinan dicha actividad publicado gracias a la colaboración de instituciones como el Babson College, la Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak y Korea Entrepreneurship Foundation. Su primera publicación fue en 1999 con un total de 10 países analizados. Hasta la actualidad son 54 países los partícipes dicho análisis. El último informe reflejó que en América Latina por cada 20 hombres existen 17 mujeres que participan en la etapa inicial de la actividad empresarial, a diferencia de Europa, donde participan 6 mujeres por cada 10 hombres.

Los países latinoamericanos muestran los mayores índices de emprendimiento femenino y el más alto nivel de paridad de género. Un 16.7% del total de la actividad empresarial femenina se encuentra distribuida en América Latina y el Caribe, un 12.8% en Norte América y el 6.1% en Europa. Únicamente en tres economías a nivel mundial las mujeres son igual o más propensas a tener un emprendimiento Ecuador con un 28.7%, Vietnam con 21.7% y Brasil con 19.8%. A pesar de que Ecuador muestra un alto nivel de emprendimiento femenino, se encuentra en desventaja con relación a los demás de América Latina, pues posee un nivel insuficiente de educación empresarial.

El objetivo de la presente investigación es realizar una revisión documental sobre las características de la mujer emprendedora, y obtener un marco referencial para futuras investigaciones tanto para académicos como para profesionales de las ciencias sociales.

1.1. Revisión de la Literatura

Existen diferentes interpretaciones acerca del significado de emprendimiento. Aunque no se ha llegado a un consenso, podemos resaltar que la mayoría de los autores relacionan este término con la innovación y la aplicación de estrategias para establecer un negocio. Históricamente el concepto de emprendimiento proviene del francés *entrepreneur* para definir el proceso de enfrentar la incertidumbre, significa pionero, y a inicios del siglo XVI se utilizó para denominar a los que se lanzaban a la aventura de viajar hacia el Nuevo Mundo sin tener la certeza de lo que encontrarían en ese lugar Formichela, (2004).

El emprendedor es la persona capaz de asumir el riesgo de llevar una idea al establecimiento de un fin, por lo general son negocios, empresas y las ponen en marcha a través de motivaciones y acciones que potencian esa idea y la convierten en realidad. Un emprendedor es capaz de reconocer las oportunidades y aprovecharlas generando un beneficio Brousse & Bugmann, (2005). Los emprendedores tienen la capacidad de crear un negocio a raíz de una idea innovadora logrando con el objetivo de satisfacer las necesidades de un determinado mercado.

De acuerdo con Gerber (1996), el emprendedor es un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados. Los emprendedores tienen una perspectiva diferente de la realidad, posibilitando la búsqueda de alternativas innovadoras; consiguen ver al mundo con una óptica diferente, concebir una nueva forma de liderar con las problemáticas que afligen a los individuos hace siglos (Bóveda, 2004).

Reynolds, Hay, y Camp (2012) definieron al emprendedor como

Cualquier intento de crear un nuevo negocio, incluyendo el autoempleo, una nueva empresa o la expansión de una empresa ya existente, proceso que puede ser puesto en marcha por una o varias personas, de forma independiente o dentro de una empresa en funcionamiento (p.4).

Desde el punto de vista de Sánchez (2012),

El emprendedor es la persona capaz de asumir el riesgo de llevar una idea al establecimiento de un fin, por lo general son negocios, empresas y las ponen en marcha a través de motivaciones y acciones que potencian esa idea y la convierten en realidad (p.11).

Impacto económico de las actividades empresariales femeninas

Según numerosos estudios, existe una relación correlación positiva entre la actividad emprendedora y el desarrollo de la economía de un país, el emprendimiento es considerado una fuente de innovación y competitividad impulsando a la sociedad hacia un entorno globalizado y aplicando nuevas tecnologías Audretsch & hurik, (2001); Carree, et al., (2002).

La intervención de la mujer en los negocios ha sido tratada como un tema de índole social. Hasta hace algunos años se consideraba que las emprendedoras se enfrentaban a una discriminación lo que les dificultaba obtener un trato igualitario. Durante los años noventa hubo un aumento de la participación de las mujeres en actividades económicas, lo cual redujo las brechas de inequidad permitiendo una nueva visión Brousse & Bugmann, (2005).

Por otro lado, siendo las mujeres cerca de la mitad de la población, no es conveniente para la nación el desaprovechar esta parte importante de la fuerza productiva.

Investigaciones previas demuestran que el emprendimiento femenino está directamente relacionado con la estabilidad económica y crecimiento de un país. Por ejemplo, un estudio de la Fundación Nacional de Mujeres Propietarias de Empresas (National Foundation of Women Business Owners—NFWBO) realizó un análisis de tres indicadores sobre la intervención de la mujer en la economía, es decir, los índices de actividad económica, proporción de mujeres en cargos administrativos y proporción de mujeres emprendedoras o que trabajan por su cuenta. Se analizó la correspondencia de cada uno de los factores con el crecimiento anual del PIB en América Latina y se concluyó que existe una relación positiva del 1%. Respecto a la proporción de mujeres en cargos administrativos, este no influye en el crecimiento del PIB por tener una correlación de 0.003. En cambio, la proporción de mujeres emprendedoras reflejó una correlación de 0.434 incidiendo en 18.8% del cambio del PIB. Es decir, la mujer podría realizar mayores contribuciones para en el desarrollo del país si es propietaria de una empresa Weeks & Seiler, (2001).

Factores de éxito y determinantes de fracaso del emprendimiento femenino

Según Watson y Everett (1996) las definiciones de fracaso empresarial se agrupan en 4 títulos: “la discontinuidad de un negocio por cualquier razón”, en este grupo entran los negocios que han sido vendidos o dejaron de operar, “la bancarrota”, es decir, las empresas que no poseen suficientes recursos para cubrir sus pasivos y se encuentran en procesos formales de bancarrota, “la incapacidad de sacar la empresa adelante” y los último “la terminación para prevenir pérdidas mayores” (p.115).

El fracaso de un emprendimiento se encuentra estrechamente relacionado con las características personales del emprendedor.

- Factores demográficos: Bates (1990); Preisendörfer y Voss (1990) argumentaron una organización tiene mayor posibilidad de supervivencia si sus fundadores son de mediana edad. La relación entre emprendimiento y edad se presenta con forma de U invertida, encontrándose el punto máximo de inflexión a la edad de 40 años, un individuo es más propenso a emprender si se encuentra entre los 25 y 34 años(López, et al., (2012). Estas investigaciones tienen como limitante el haber sido realizadas con una muestra de emprendedores masculinos, muy pocos estudios se realizan sobre el caso específico de las mujeres. Cooper, Dunkelberg y Woo (1988) encontraron que los hombres de tez blanca y que no pertenecían a una minoría son más propensos a pertenecer a una firma exitosa en empresas estadounidenses.
- Capital humano: según estudios se observa una relación negativa entre el nivel de educación en general de los emprendedores y la supervivencia de sus empresas Bates, (1990); Lussier, (1996); Storey, (1994); Hall (1994).
- Factores organizacionales: un factor determinante del fracaso para una empresa es la amplitud del mercado, fijar un nicho de mercado reducido y conocer a sus clientes ayudan a que la empresa se mantenga. Las empresas con una estrategia generalista tienen mayores oportunidades de supervivencia (Cooper, Dunkelberg y Woo, 1988). Según Storey (1994) las tasas de fracaso disminuyen cuando las empresas crecen rápidamente luego de su puesta en marcha.
- Otros factores como la ubicación del negocio, las condiciones del mercado, estacionalidad y competencia directa.

No obstante, el cierre de una empresa también se encuentra relacionado con la decisión de su propietario. En ocasiones su situación personal tiene una gran incidencia, por ejemplo, la posibilidad de cambio de domicilio y su entorno familiar. McGrath (2006) halló que aproximadamente el 75% de los cierres de empresas en New Jersey, durante el mismo año, se debían a razones distintas a los problemas financieros.

La teoría del Gimeno, Folta et al., (1997) sostiene que un individuo posee expectativas muy elevadas cuando decide comenzar un emprendimiento que se van consolidando conforme avanza con el cumplimiento de sus proyectos, posteriormente el emprendedor evalúa sus resultados en relación con sus expectativas. El umbral de desempeño es aquel nivel de desempeño debajo del cual los principales directivos o propietarios de una organización tomarán las acciones necesarias para disolver dicha organización (Justo, 2008).

Si relacionamos esto con el concepto de inserción de la familia se puede llegar a la conclusión de que un individuo tiende a decidir en qué momento alejarse de la parte empresarial para dedicarse al ámbito personal. Morris, et al., (2006) concluyeron que las mujeres emprendedoras tienen una noción más clara de los costes y beneficios derivados de la consecución de un desempeño empresarial elevado, lo cual hace que realicen una evaluación más minuciosa sobre su decisión a tomar.

En la misma línea, Justo (2008) destacó que los emprendedores tienden a priorizar el trabajo y la familia de forma diferente en función de su género. Los resultados de la investigación de Bates (1990) revelaron que un mayor porcentaje de mujeres declaró haber incurrido en un cierre exitoso de su empresa.

Estadísticas recientes, ubica al Ecuador en primer lugar en América Latina con respecto a actividades de emprendimiento femenino durante los últimos cuatro años. Los datos indican que el emprendimiento en mujeres alcanza el 51.1% de la población; el 50.4% de las emprendedoras cuentan con ganancias menores a \$450. El 69% de la tasa de emprendimiento temprano es por oportunidad y el 30% por necesidad y la edad promedio es de 36 años. Se resumen siete aspectos principales en el emprendimiento femenino, como educación y entrenamiento, apertura del mercado, normas sociales y culturales, capacidad para emprender, programas de gobierno, políticas gubernamentales, y apoyo financiero (Samaniego, Garcés, Vivas, & Wasbrum, 2017)

Diferencias entre hombres y mujeres en la motivación para emprender

A pesar de que se ha confirmado que la intervención de la mujer aporta al crecimiento económico, la evidencia empírica indica que en términos globales, los índices de participación femenina siguen siendo muy bajos. Dicha situación atrajo el interés de investigadores quienes pretenden analizar por qué la mujer no ha progresado en la jerarquía de las organizaciones en las que laboran y qué factores les impiden tomar la decisión de poner en marcha un emprendimiento (López, et al., 2012).

Acerca de este último tema Verheul y Thurik (2001) resumieron que existen barreras de carácter externo, como el proceso de internacionalización, acceso a las redes de información o negociación, obtención de financiamiento. Gill y Ganesh (2007) agregaron que los factores personales como las motivaciones, la capacidad de comunicación, el perfil innovador y la personalidad emprendedora influyen considerablemente en esta decisión.

No obstante, el clima organizacional del empleo previo puede contribuir a que la mujer opte por un emprendimiento, factores como la insatisfacción con el cargo, el estatus laboral, el grado de autonomía y la retribución influyen directamente con el deseo de emprender.

- Condiciones de trabajo y retribución. Si condiciones de trabajo no son las adecuadas, aumenta el deseo de trabajar por cuenta propia.
- La mayoría de los emprendimientos son creados en función del grado de satisfacción que su fundador obtenía en empleos previos. La esperanza de alcanzar mejores condiciones y una mayor remuneración provocan que un individuo opte por iniciar su propio negocio, sin embargo, se comprobó que las remuneraciones suelen descender durante la fase de inicio con respecto al percibido por cuenta ajena (López, et al., (2012); Douglas & Shepherd, (1999); Hundley, (2000). Considerando que las mujeres tienden a tener un salario inferior a los hombres, en el emprendimiento, podrían encontrar una alternativa para reducir esta discriminación salarial.
- Grado de autonomía en la toma de decisiones. Según Feldman y Bolino (2000), la búsqueda de libertad para la toma de decisiones e independencia laboral se relacionan directa y positivamente con la actitud emprendedora.

Desde el punto de vista de López, et al., (2012):

Cuanto mayor es el grado de autonomía y responsabilidad mayor es la probabilidad de que el trabajador perciba que tiene control sobre el mismo, y mayor sea su compromiso para con la organización. De ahí que, la falta de autonomía laboral pueda configurarse como otro factor organizativo determinante en la voluntad de crear un negocio propio

- Estatus laboral. La poca oportunidad de poner en práctica la carrera profesional, encontrarse en situación de desempleo, trabajo temporal, o contrato a tiempo parcial, son aspectos que pueden influir de forma significativa en la disposición del individuo a crear su propio negocio Krueger et al., (2000); López, et al.,(2012).

Enumerando algunas diferencias con respecto al emprendimiento tenemos que, la edad media de los hombres para emprender es de 47 años, mientras que las mujeres lo hacen a los 41 años. El grado de formación de las emprendedoras se distribuye por igual en todos los grupos de estudio (primario, profesional, universitarios); en cuanto a los hombres, el mayor porcentaje de emprendedores tienen educación primaria y el menor para los estudios superiores. Aproximadamente el 80% de la actividad emprendedora se concentra en los sectores de servicios e industriales y en menor proporción en la construcción en el caso de hombres y mujeres por igual.

Por último, la motivación para emprender en las mujeres está influenciada principalmente por el deseo de poner en práctica ideas propias, prestigio o estatus y contar con independencia personal; y en el caso de los hombres crear algo propio y el afán de alcanzar una independencia económica (López, Romero & Diaz, 2012, p. 79).

2. Metodología

La investigación está basada en una metodología con enfoque cuantitativo y de alcance descriptivo de las características del perfil de la mujer emprendedora. Esta metodología tiene como base epistemológica el positivismo que brinda una interpretación estática y fragmentada de la realidad, está diseñada para explorar el medio social y natural Cerón & Cerâon, (2006). Con un diseño no experimental de las variables y con corte transversal se recolectaron los datos utilizando la técnica de la encuesta que recoge información de modo estandarizada mediante un cuestionario, para luego hacer comparaciones intra-grupales Casas, edt al., (2003).

2.1. Población y Muestra

La recolección de los datos se la realizó en la ciudad de Guayaquil y puesto que no existe una base de datos formal de la población de mujeres emprendedores para obtener el marco muestral, se tomaron los datos mediante un muestreo no probabilístico aplicando el método de recolección bola de nieve, en el que una encuestada recomendaba el contacto de otra emprendedora. Así, durante seis días se totalizaron 112 encuestas en los sectores norte, centro y sur de la ciudad. De estas, se descartaron ocho registros con datos faltantes y cuatro registros con datos atípicos quedando una base de 100 encuestas para ser analizadas.

2.2. El Instrumento

La elaboración del cuestionario consideró las variables extraídas de la literatura dividida en tres secciones: rasgos de personalidad, capacidad, y la influencia del entorno del emprendedor y datos demográficos del emprendedor; las dos primeras se midieron en escala de Likert de cinco puntos, siendo 1=*para nada*, 2=*no muy*, 3=*algo*; 4=*muy*; y 5=*extremadamente*, en cambio la influencia del entorno se midió con variables dicotómicas a excepción del nivel de educación de los padres que va desde primaria hasta posgrado. Cabe destacar, la variable dependiente *Ha emprendido* que se pondrá a prueba de dependencia con el resto de las variables para determinar el perfil de la mujer emprendedora. El cuestionario fue validado por tres expertos, un investigador en las ciencias sociales y dos gerentes de empresas que nacieron como proyecto de emprendimiento. En la Tabla 1 se muestra las variables e indicadores que estructuran el instrumento de medición.

Tabla 1
Estructura del instrumento de medición

Variable	Indicador	Pregunta
Rasgos de personalidad	Percepción de Riesgo	¿Cómo te sientes con el riesgo de comenzar un nuevo negocio?
	Factibilidad de Empezar	¿Qué tan factible consideras que pueda ser emprender?
	Seguridad de Éxito	¿Qué tan seguro estás de que tendrás éxito?
	Esfuerzo Inicial	¿Consideras que te costará mucho esfuerzo o trabajo?
	Auto seguridad	¿Qué tan seguro estás de ti mismo?
	Deseo de Empezar	Me encantará comenzar un nuevo negocio
Capacidad del emprendedor	Conocimientos de Negocios	¿Consideras que tienes los suficientes conocimientos para empezar un negocio?
	Capacidad de Trabajo	¿Consideras que tienes la capacidad de trabajo suficiente para iniciar un negocio?
	Manejo de Tensión Inicial	¿Me causará mucha tensión el comenzar en un nuevo negocio?
	Motivación Inicial	¿Será muy motivante comenzar un nuevo negocio?
Influencia del entorno	Educación de los Padres	Nivel educativo de padres
	Visión del Empezador	¿Consideras que alguna vez en el futuro iniciarás tu propio negocio?
	Padres Empezadores	¿Alguna vez tus padres iniciaron un negocio?
	Experiencia Laboral	¿Has trabajado en una pequeña o nueva empresa?

Variable	Indicador	Pregunta
Datos demográficos	Edad	Edad
	Genero	Género
	Fuente de Ingresos	Fuente de ingreso de la familia
	Estrato Social	Lugar de residencia
Dependiente	Ha emprendido	¿Has comenzado un negocio por tu cuenta?

2.3. Hipótesis

El análisis de los datos se desarrolló en primera instancia estadística descriptiva para determinar el perfil de la mujer emprendedora y luego se aplicó la técnica no paramétrica U Mann-Whitney para poner a prueba la hipótesis nula H0: no existe diferencias entre el grupo emprendedor y el no emprendedor de las 10 variables de rasgos de personalidad y capacidad del emprendedor. Esta prueba también conocida como suma de rango de Wilcoxon, determina las diferencias entre dos grupos de una variable ordinal sin distribución específica (McKnight & Najab, 2010), como son los casos de las variables de análisis con escalas de likert y diferenciando dos grupos de muestras independientes, los emprendedores y no emprendedores.

3. Resultados

Los resultados se presentan en dos etapas, la estadística descriptiva de las variables y la prueba de hipótesis de la dependencia entre ellas.

El perfil demográfico de la mujer emprendedora se encuentra en un rango de edad entre 32 y 40 años, vive en la zona urbana 63%, es de estrato social medio en un 65% y recibe un sueldo quincenal o mensual en un 79%.

Analizando los rasgos de personalidad, el 88% de la mujer emprendedora tiene una percepción de riesgo de emprender extremadamente alta y considera que es muy factible en un 56%, demostrando en un 76% estar muy seguras de tener éxito. Ellas consideran en un 72% que el esfuerzo inicial es extremadamente importante, el 84% mencionó que son muy o extremadamente importantes los conocimientos para empezar el nuevo negocio y el 84% se siente suficientemente capaz para iniciarlo. El 80% tiene deseos de emprender y se siente extremadamente seguro en un 76%.

Respecto a la capacidad de la emprendedora, esta se encuentra 72% extremadamente motivado de emprender, es consiente que le causará alta tensión al inicio pero que puede ser manejado en algo 40% y extremada 36%, puesto que consideran que tienen mucha o extrema capacidad de trabajo 84%, y que tienen los suficientes y extremados conocimientos para empezar el nuevo negocio en un 84%.

Describiendo la influencia del entorno de la emprendedora, sus padres tienen en un 60% un nivel de educación primaria o secundaria, todas tienen como meta emprender en un futuro y el 76% ha trabajado en una pequeña o nueva empresa.

Prueba de hipótesis

Las hipótesis planteadas ponen a prueba la diferencia entre los grupos emprendedor y el no emprendedor con respecto a las variables de estudio. Por ejemplo, con la primera variable *percepción de riesgo* de la Tabla 1 tenemos:

H1: Existe diferencias entre el grupo emprendedor y el no emprendedor con respecto a la *percepción de riesgo*.

H0: No existe diferencias entre el grupo emprendedor y el no emprendedor con respecto a la *percepción de riesgo*.

Así, en la Tabla 2 tenemos los resultados de la prueba U Mann-Whitney de las hipótesis planteadas por cada variable de rasgos de personalidad y de capacidad del emprendedor

Tabla 2
Resultados de la prueba de hipótesis U Mann-Whitney

Variable	U de Mann-Whitney	W de Wilcoxon	Z	Sig. asintótica (bilateral)	Resultado
Percepción de Riesgo	682.500	3457.500	-2.131	0.033	Se rechaza H0
Factibilidad de Empezar	682.500	3457.500	-2.131	0.033	Se rechaza H0
Seguridad de Éxito	820.500	3595.500	-0.964	0.335	Se acepta H0
Esfuerzo Inicial	849.000	3624.000	-0.735	0.462	Se acepta H0
Auto seguridad	617.500	3392.500	-2.758	0.006	Se rechaza H0
Deseo de Empezar	835.000	3610.000	-0.944	0.345	Se acepta H0
Conocimientos de Negocios	602.500	3377.500	-2.843	0.004	Se rechaza H0
Capacidad de Trabajo	667.500	3442.500	-2.311	0.021	Se rechaza H0
Manejo de Tensión Inicial	701.000	3476.000	-1.869	0.062	Se acepta H0
Motivación Inicial	896.500	3671.500	-0.288	0.773	Se acepta H0

Nota. Variable de agrupación: *Ha Empezado*

Los resultados de la Tabla 2 muestran que a un nivel de confianza del 95% existe suficiente evidencia para rechazar que no existe diferencia entre los grupos de emprendedores, es decir se acepta que el grupo de emprendedoras presenta diferencias en la variable percepción de riesgo, factibilidad de emprender, auto seguridad, conocimientos de negocios y capacidad de trabajo, puesto que la significancia asintótica bilateral es menor al nivel de significancia del 5%, así mismo los valores estandarizados de Z son superiores al valor crítico de 1.96. El resto de las variables no demuestra diferencias entre los grupos analizados, por tanto, se concluye que la seguridad de éxito, esfuerzo inicial, deseo de emprender, manejo de tensión y motivación iniciales no son distintivos en el perfil de la mujer emprendedora.

4. Conclusiones

La participación de la mujer en las empresas de América Latina se encuentra en constante crecimiento, siendo Ecuador el país con mayor porcentaje de emprendimiento femenino en las primeras etapas, es necesario elaborar una guía para potenciar dichas actividades, incentivar a los negocios existentes para que continúen creciendo en el mercado y crear nuevos emprendimientos. Para ello, se deben analizar los factores demográficos, rasgos de personalidad, capacidad del emprendedor, y la influencia del entorno.

Los resultados determinan que el perfil de la mujer emprendedora es joven de 32 a 40 años, lo que reafirma los resultados obtenidos por Samaniego, Garcés, Vivas, y Wasbrum (2017). Con estrato social medio pero que labora en alguna empresa, de donde genera fondos de inversión. Ella emprende por necesidad puesto que los ingresos de su hogar no son suficientes para mantener a su familia. Está consiente que, emprender implica alto riesgos, pero demuestran mayor seguridad al estar preparadas en conocimientos y capacidad de trabajo. La mujer siente alta tensión al momento de emprender, pero puede manejarlo puesto que se encuentra motivada a emprender

Estadísticamente, se acepta que el grupo de emprendedoras presenta diferencias significativas en variables como la percepción de riesgo, factibilidad de emprender, auto seguridad, conocimientos de negocios y capacidad de trabajo, aspectos que determinan el perfil de la mujer emprendedora.

Se recomienda que estas variables sean validadas en una muestra de mayor representatividad y que se replique el método de análisis en otros contextos para determinar la consistencia de los resultados, que son de utilidad para generar una mayor comprensión en esta área de estudio.

Referencias

- Amorós E. y Pizarro O. (2008). GEM mujer, reporte nacional. Universidad del Desarrollo.
- Amorós, J. E., Guerra, M., Pizarro, O., & Leguina, A. (2009). Perfil de la mujer emprendedora en Chile. Global Entrepreneurship Monitor.
- Audretsch, D. B., y Thurik, A. R. (2001). What is new about the new economy: sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267-315.
- Bates, T. (1990). Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-560.
- Brousse, C., & Bugmann, C. 2005. Caracterización de las Mujeres Emprendedoras en el Rubro Gastronómico. Caso Valdivia. Universidad Austral de Chile.
- Bóveda, J. (2004). El emprendedor y las pequeñas empresas. *Futuros No 6 Vol II*
- Cardozo Crowe, A. P. (2011). La motivación para emprender: evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos.
- Carree, M., Van Stel, A., Thurik, R., & Wennekers, S. (2002). Economic development and business ownership: an analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976–1996. *Small business economics*, 19(3), 271-290.
- Casas Anguita, J., Repullo Labrador, J., & Donado Campos, J. (2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *Atención primaria*, 31(8), 527-538.

- CERÓN, Manuel Canales; CERÃON, Manuel Canales. *Metodologías de la investigación social*. LOM ediciones, 2006.
- Cooper, A., Dunkelberg, W., y Woo, C. (1988). Survival and Failure: A Longitudinal Study. Paper presentado en el Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC), University of Calgary, New Venture Development Faculty of Management, Canada.
- Douglas, E.J. y Shepherd, D.A. (1999): «Entrepreneurship as a Utility Maximizing Response». *Journal of Business Venturing*, vol. 15, nº 3, pp. 231-251.
- Feldman, D.C. y Bolino, M.C. (2000): «Career patterns of the self-employed: career motivations and career outcomes». *Journal Small Business Management*, vol. 38, nº 3, pp. 53-67.
- Formichella, M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. *Bueno Aires, Argentina*.
- Gill, R. y Ganesh, S. (2007): «Empowerment, Constraint, and the entrepreneurial self: a study of white women entrepreneurs». *Journal of Applied Communication Research*, vol. 35, nº 3, pp .268-293.
- Gimeno, J., Folta, T. B., Cooper, A. C., y Woo, C. Y. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4), 750-783.
- Hall, G. (1994). Factors distinguishing survivors from failures amongst small firms in the UK construction sector. *The Journal of Management Studies*, 31(5), 737-760.
- Hundley, G. (2000): «Male/Female Earnings Differences in SelfEmployment: The Effects of Marriage, Children, and the Household Division of Labor». *Industrial and Labour Relation Review*, vol. 54, nº 1, pp. 95-114.
- Justo, R. (2008). La influencia del género y entorno familiar en el éxito y fracaso de las iniciativas emprendedoras.
- Krueger, N. F., Rely, M. D. y Carsrud, A. (2000): «Competing models of entrepreneurial intentions». *Journal of Business Venturing*, vol. 15, nº 5/6, pp. 411- 432
- López-Fernández, M., Romero-Fernández, P. M., & Díaz Carrión, R. (2012). Motivaciones para emprender: un análisis de diferencias entre hombres y mujeres.
- Lussier, R. (1996). Reasons why small businesses fail: and how to avoid failure. *The Entrepreneurial Executive*, 1(2), 10-17.
- McGrath, R. G. (2006). Rumors of my mortality have been greatly exaggerated: reconsidering the mortality hypothesis. Paper presentado en el the Academy of Management Conference, Atlanta, GA.
- McKnight, P. E., & Najab, J. (2010). Mann-Whitney U Test. *The Corsini encyclopedia of psychology*, 1-1.
- Minniti, M., & Naudé, W. (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries?
- Morris, M. H., Miyasaki, N. N., Watters, C. E., y Coombes, S. M. (2006). The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 44(2), 221–244.
- Preisendorfer, P., & Voss, T. (1990). Organizational Mortality of Small Firms: The Effects of Entrepreneurial Age and Human Capital. *Organization Studies*, 11(1), 107- 130.

- Reynolds, P., Hay, M., y Camp, R. M. (1999). Global Entrepreneurship Monitor 1999. Executive Report. London.: London Business School and Babson College.
- Robles, E. (2015). Perfil De La Empresaria De Microempresas En Puerto Rico (Profile of the Micro Businesswoman in Puerto Rico).
- Samaniego, M. P., Garcés, F., Vivas, G. V., & Wasbrum, W. (2017). Emprendimiento y el rol de la mujer. Caso ecuatoriano. Revista Científica y Tecnológica UPSE, 4(2).
- Sánchez, T. D. E. (2012). Análisis del emprendedor y del emprendimiento de éxito en el Ecuador para incentivar la creación de una red de Inversionistas Angeles en Quito (Bachelor's thesis, QUITO/PUCE/2012).
- Storey, D. (1994). Understanding the small business sector. London: Routledge.
- Verheul, I. & R. Thurik (2001): «Start-up Capital: Does Gender Matter? ». Small Business Economics, vol. 16, nº 4, pp. 329-345.
- Watson, J., & Everett, J. E. (1996). Do small businesses have high failure rates? Journal of small business management, 34(4), 45.
- Weeks, J. R., & Seiler, D. (2001). Actividad empresarial de la mujer en América Latina: Una exploración del conocimiento actual. Inter-American Development Bank.