

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
UNIDAD DE POSGRADO

**FACTORES QUE IMPULSAN EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE MUJERES PROPIETARIAS: EL ROL
MEDIADOR DE LA AUTONOMÍA ECONÓMICA EN LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO AL POR MENOR EN NUEVO LEÓN,
MÉXICO**



**PRESENTADO POR
MAYRA MAYELA OLGUIN RAMIREZ**

**ASESOR
DR. ARÍSTIDES ALFREDO VARA HORNA**

**TESIS
PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO
DE DOCTORA EN ADMINISTRACIÓN**

**LIMA, PERÚ
2024**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
UNIDAD DE POSGRADO**

TESIS

**FACTORES QUE IMPULSAN EL DESARROLLO
EMPRESARIAL DE MUJERES PROPIETARIAS: EL ROL
MEDIADOR DE LA AUTONOMÍA ECONÓMICA EN LAS MICRO
Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO AL POR
MENOR EN NUEVO LEÓN, MÉXICO.**

**PARA OPTAR
EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTORA EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTADO POR
MAYRA MAYELA OLGUIN RAMIREZ**

**ASESOR
DR. ARÍSTIDES ALFREDO VARA HORNA**


**LIMA, PERÚ
2024**

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Declaro solemnemente que el documento que enseguida presento es fruto de mi propio trabajo, y hasta donde estoy enterado no contiene material previamente publicado o escrito por otra persona, excepto aquellos materiales o ideas que por ser de otras personas les he dado el debido reconocimiento y los he citado debidamente en la bibliografía o referencias.

Declaro además que tampoco contiene material que haya sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro grado o diploma de alguna universidad o institución.

Nombre: Mayra Mayela Olgún Ramírez

Firma:  _____

Fecha: 23 octubre del 2024.

AGRADECIMIENTOS

Iniciare expresando mi más sincero agradecimiento a la Facultad de Contaduría Pública y Administración por la beca otorgada, fundamental para realizar este estudio. Agradezco también a las instituciones de crecimiento empresarial que colaboraron en la difusión del instrumento, facilitando la recolección de datos necesarios. Mi gratitud se extiende a las mujeres emprendedoras que dedicaron su tiempo a contestar el cuestionario y mostraron un gran interés en el estudio. Finalmente, agradezco a mis asesores de tesis, quienes con su experiencia y orientación me guiaron en este proceso de investigación.

Quisiera expresar mi más profundo agradecimiento a mi familia, cuya comprensión, apoyo y amor han sido fundamentales durante todo el proceso de elaboración de esta tesis.

En primer lugar, a mis padres, Juan Alberto por su frase “Tú puedes” y Blanca Idalia, a ambos gracias por inculcarme desde una edad temprana la importancia del conocimiento y la educación. Su constante aliento y sabios consejos han sido una fuente de inspiración y motivación para alcanzar mis metas académicas.

A Daniel, por su capacidad para brindarme ánimo y apoyo en los momentos de mayor dificultad esenciales para la culminación de este trabajo.

A mis hijos, Ana Paola y Daniel Santiago, quienes con su alegría, paciencia, comprensión, amor y apoyo incondicional me han recordado la importancia de equilibrar la vida académica con la familiar. Sus sonrisas y abrazos han sido mi refugio en los momentos de estrés y agotamiento, recordándome siempre porque vale la pena esforzarse.

Finalmente, a toda mi familia extendida, por su apoyo y palabras de aliento a lo largo de este viaje académico. Cada uno ha contribuido a la realización de esta tesis, y por eso estoy muy agradecida.

ABREVIATURAS Y TÉRMINOS TÉCNICOS

AE	Autonomía Económica
ALC	América Latina y Caribe
ASEM	Asociación de Emprendedores en México
AFAMMER	Asociaciones de Familias y Mujeres del Medio Rural
AF	Autoeficacia
CAINTRA	Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
OXFAM	Comité de Oxford de Ayuda contra el Hambre
CONEVAL	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
COPARMEX	Confederación Patronal de la República Mexicana
DATA Nuevo León:	Datos Económicos de Nuevo León
DE	Desarrollo Empresarial
DOF	Diario Oficial de la Federación
DENU	Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas
EDUCE	Educación Empresarial
ENUT	Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo
EAG	Escala de Autoeficacia General
SRGS	Escala de Crecimiento Relacionado al Estrés
VIF	Factor de Inflación de la Varianza
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IMCO	Instituto Mexicano para la Competitividad
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
INMUJERES:	Instituto Nacional de las Mujeres
IE	Intención Empresarial o Emprendedora
IA	Investigaciones Aplicadas
SEM	Modelo de Ecuaciones Estructurales
MiPyMes	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
N. Educativo	Nivel Educativo
N.L.	Nuevo León
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PyMes	Pequeñas y Medianas Empresas
PEA:	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto

PNDU	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
RA	Red de Apoyo
RS	Resiliencia
SAT	Servicio de Administración Tributaria
PLS-SEM	Partial Least Squares Structural Equation Modeling
RBT	Teoría Basada en Recursos
TEC	<i>Teoría de la Evaluación Cognitiva</i>
T.T.T.	Tiempo Total de Trabajo
AVE	Varianza Extraída Media

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	ii
AGRADECIMIENTOS.....	iii
ABREVIATURAS Y TÉRMINOS TÉCNICOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN	3
Capítulo 1. NATURALEZA Y DIMENSIÓN DEL ESTUDIO.....	6
1.1. Antecedentes del problema a investigar.....	6
Hechos actuales que contextualizan el problema	7
Causas y consecuencias del problema a investigar	12
Modelo conceptual del problema a investigar	17
1.2. Planteamiento teórico del problema de investigación	17
Antecedentes teóricos del fenómeno a investigar (variable dependiente):	
Desarrollo empresarial	17
La justificación teórica y/o aplicada de las variables independientes (Xs):...	21
1.3. Pregunta central de investigación	25
1.4. Objetivo general de la investigación	26
1.4.1. Objetivos metodológicos de la investigación.....	26
1.5. Hipótesis general de la investigación	26
1.6. Metodología	27
1.7. Justificación de la investigación	27
1.8. Matriz de congruencia.....	29
Capítulo 2. MARCO TEÓRICO.....	30
2.1. Marco teórico de la variable dependiente (Y)= Desarrollo	
empresarial.....	32
Teorías, definiciones e investigaciones aplicadas	32
Estudios de investigaciones aplicadas sobre la relación de la variable	
Desarrollo Empresarial con las variables independientes y mediadora.....	38
2.2. Marco teórico y estudios de investigaciones aplicadas a las	
variables independientes.....	41
Variable independiente X1 Autoeficacia (AF).....	42
Variable independiente X2 Educación Empresarial (EDUCE)	46

Variable independiente X3 Resiliencia (RS)	51
Variable independiente X4 Red de Apoyo (RA):	55
Variable mediadora Z: Autonomía Económica (AE).....	60
Variables de control: estado civil, nivel educativo, tiempo total de trabajo y número de hijos	69
2.3 Hipótesis específicas y/o operativas	74
2.3.1 Modelo gráfico de la hipótesis	75
2.3.2 Modelo de relaciones teóricas con las hipótesis.....	76
Capítulo 3. ESTRATEGIA METODOLÓGICA	79
3.1. Tipo y diseño de la investigación	79
3.2 Métodos de recolección de datos	79
3.2.1 Elaboración del instrumento	80
3.2.2 Operacionalización de las variables de la hipótesis	84
3.2.3 Validación del instrumento.....	86
3.3 Población, marco muestral y muestra.....	87
3.3.1 Tamaño de la muestra	87
3.3.2 Sujetos de estudio:	88
3.4 Métodos de análisis	93
Capítulo 4. ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	96
4.1 Indicadores de frecuencias de las variables	96
4.2 Análisis de los datos correlación de las variables y covariables	100
4.3 Comprobación de hipótesis	103
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	109
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	122
ANEXOS	143

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Lista de actividades terciarias.....	11
Tabla 2. Actividades del comercio al por menor.....	11
Tabla 3. Matriz de congruencia metodológica.....	29
Tabla 4. Análisis del término crecimiento y desarrollo empresarial.....	34
Tabla 5. Definiciones de autoeficacia.....	43
Tabla 6. Análisis del término resiliencia, similitudes y aportaciones.....	51
Tabla 7. Análisis del término empoderamiento y autonomía económicos.....	63
Tabla 8. Tabla de relación estructural hipótesis - marco teórico.....	76
Tabla 9. Tabla de relación de ítems por variable.....	84
Tabla 10. Variables de Investigación e Indicadores de gestión.....	84
Tabla 11. Consistencia interna de la prueba piloto por fiabilidad de variables reflectivas.....	87
Tabla 12. Evaluación de colinealidad en las variables formativas.....	88
Tabla 13. Fiabilidad y validez convergente de variables reflectivas.....	85
Tabla 14. Validez discriminante por Ratio Hetero-Trait-Monotrait (HTMT).....	87
Tabla 15. Datos generales del emprendimiento.....	91
Tabla 16. Destino del dinero.....	92
Tabla 17. Indicadores sobre Autoeficacia según frecuencia en porcentaje.....	96
Tabla 18. Indicadores sobre Educación Empresarial según frecuencia en porcentaje.....	97
Tabla 19. Indicadores sobre Resiliencia según frecuencia en porcentaje.....	97
Tabla 20. Indicadores descriptivos Red de Apoyo según frecuencia en porcentaje.....	98
Tabla 21. Indicadores de Autonomía Económica según frecuencia en porcentaje.....	98
Tabla 22. Indicadores descriptivos variable Desarrollo Empresarial.....	99
Tabla 23. Estadísticos descriptivos de las variables.....	100
Tabla 24. Matriz de correlaciones de las variables.....	101
Tabla 25. Matriz de correlaciones de las variables con datos demográficos.....	102
Tabla 26. Matriz de correlaciones de variables independientes, con otros datos demográficos de la empresaria y datos del negocio.....	102
Tabla 27. Contrastación de hipótesis efectos directos.....	103
Tabla 28. Contrastación de hipótesis efectos indirectos específicos.....	104
Tabla 29. Contrastación de efectos totales.....	105

Tabla 30. Coeficientes de determinación (R^2).	105
Tabla 31. Tamaño del efecto explicativo (f^2) del modelo.	106
Tabla 32. Resultado de las hipótesis específicas y general.	106

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Emprendimiento femenino en México por estado.	9
Figura 2. Mujeres propietarias de unidades económicas en Nuevo León.	12
Figura 3. Unidades económicas por sector de actividad en Nuevo León.	12
Figura 4. Modelo conceptual del problema bajo estudio.	17
Figura 5. Modelo gráfico de variables.	75
Figura 6. Modelo gráfico de los ítems formativos y reflectivos por variable.	86
Figura 7. Descripción del perfil demográfico de mujeres dueñas de negocios.	89
Figura 8. Perfil de las empresas de las dueñas de negocios.	90
Figura 9. Apoyo recibido de sus familiares, amistades y conocidos empresarios.	93
Figura 10. Resultados del modelo.	108

RESUMEN

El propósito central de este estudio es identificar los diversos factores que impulsan el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeñas empresas en el sector comercio al por menor, en Nuevo León, México, con enfoque específico en el papel mediador de la autonomía económica. El estudio pretende cubrir el vacío de conocimiento existente con relación al impacto de la autoeficacia, educación empresarial, resiliencia y redes de apoyo mediante la autonomía económica (AE) en el desarrollo empresarial (DE); por medio de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales. Con una muestra de 386 propietarias de micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor. Encontrando efectos indirectos específicos representados por los β estandarizados de la variable mediadora AE. La autoeficacia mediante AE impacta al DE (β 0.042, t 2.804, $p < 0.005$). La educación empresarial por medio de AE impacta al DE (β 0.044, t 2.924, p 0.007). La resiliencia impacta a la AE y esta tiene un efecto en DE (β 0.060, t 2.822, p 0.002). La red de apoyo con ayuda de la AE contribuye al DE (β 0.031, t 2.674, p 0.004). La autonomía económica es una variable mediadora clave para fortalecer y promover el desarrollo empresarial entre las mujeres propietarias en el sector.

Palabras Clave: Desarrollo empresarial, autonomía económica, autoeficacia, educación empresarial, resiliencia y redes de apoyo.

ABSTRACT

The central purpose of this study is to identify the various factors that drive business development among women owners of micro and small enterprises in the retail sector in Nuevo León, Mexico, with a specific focus on the mediating role of Economic Autonomy. This study seeks to address the existing knowledge gap regarding the impact of self-efficacy, business education, resilience, and support networks on business development (BD) through economic autonomy (EA), using partial least squares structural equation modeling. The sample consists of 386 women owners of micro and small retail businesses. Specific indirect effects are identified, represented by the standardized β coefficients of the mediating variable EA. Self-efficacy through EA impacts BD (β 0.042, t 2.804, $p < 0.005$). Business Education through EA impacts BD (β 0.044, t 2.924, p 0.007). Resilience impacts EA, which in turn affects BD (β 0.060, t 2.822, p 0.002). Support Networks, facilitated by EA, contribute to BD (β 0.031, t 2.674, p 0.004). Economic Autonomy is a key mediating variable for enhancing and promoting Business Development among women owners in the sector.

Keywords: Business development, economic autonomy, self-efficacy, business education, resilience, support networks.

RESUMEN DE REPORTE TURNITÍN

ESTUDIANTE: MAYRA MAYELA OLGUÍN RAMÍREZ

(12 DE NOVIEMBRE, 2024)

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**Fac impulsan desarrollo de emprendimie
nto de mujeres_MMOR.docx**

RECuento DE PALABRAS

45156 Words

RECuento DE CARACTERES

263743 Characters

RECuento DE PÁGINAS

176 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

7.5MB

FECHA DE ENTREGA

Nov 12, 2024 1:12 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Nov 12, 2024 1:14 PM GMT-5

● 5% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 5% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 3% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

INTRODUCCIÓN

Las mujeres emprendedoras enfrentan desafíos en gran parte por los sesgos de género implícitos en las normas culturales y sociales que predominan en su entorno (García, 2003; Ge et al., 2022; Lubem y Sarah, 2018; Osamor y Grady, 2016). Estos sesgos no solo limitan sus oportunidades de crecimiento y expansión (Banco Mundial, 2017; Ilie, 2015), sino que también influyen en cómo se perciben y valoran sus capacidades empresariales (Adera y Abdisa, 2023; Bouarir et al., 2023; De Bruin et al., 2007)

Este estudio tiene como objetivo principal identificar los factores que impulsan el desarrollo empresarial de mujeres propietarias, con un enfoque particular en el papel mediador de la autonomía económica, en micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México. La investigación pretende cubrir conocimientos teóricos y prácticos desde una perspectiva de género, reconociendo que el desarrollo empresarial es un fenómeno complejo influenciado por múltiples factores.

La primera carencia identificada es la escasez de estudios enfocados en el sector comercio al por menor en la región, los cuales no están centrados en las mujeres, a pesar de ser donde mayor participación económica presentan según datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI, 2023b).

También se detecta una limitación de comprensión del desarrollo empresarial, ya que, la mayoría de los estudios analizan de forma independiente al crecimiento empresarial (Hutasuhut et al., 2024; Orihuela, 2019) y no como un elemento para el desarrollo de negocios (Confederación Patronal de la República Mexicana, 2019; Perroux, 1963). Por lo tanto, en este estudio se analiza el crecimiento empresarial como parte del desarrollo del negocio.

Se ha identificado una confusión teórica y en investigaciones con relación los conceptos de empoderamiento económico y autonomía económica, los cuales suelen utilizarse de manera indistinta e intercambiable en diversas investigaciones como los estudios de Adera y Abdisa (2023); Brody et al. (2017); Digan et al. (2019) y Güell et al. (2020).

Además, la autonomía económica de las mujeres ha sido, principalmente, analizada empleando bases de datos nacionales centradas en las limitaciones de dicha la autonomía como los estudios de Brody et al. (2017), Cabrera et al. (2019), Marphatia et al. (2023), Medina y Fernández (2021), Patel et al. (2022) y el Servicio Nacional de la Mujer (2015); así como en estudios con muestras pequeñas de Güell et al. (2020) y Sabri et al. (2021). No obstante, se ha identificado ausencia de investigaciones donde la autonomía económica sea analizada como la capacidad económica de las mujeres para planificar y gestionar sus recursos económicos.

La autonomía económica, permite a las mujeres tomar decisiones financieras informadas, facilitando el acceso y la gestión de sus recursos; lo que impulsa sus finanzas personales. Por lo tanto, basándose en la perspectiva de agencia de Kabeer (1999), en el presente trabajo se considera importante estudiar la autonomía económica como variable mediadora para indagar su relevancia en el desarrollo empresarial y su relación con las otras variables estudiadas en una muestra de 386 mujeres dueñas de negocios.

La educación empresarial, por lo regular es analizada en estudiantes como en las investigaciones de Alvarez et al. (2021) y Suroyo et al. (2023), en dueños de negocios de ambos sexos como los estudios de Tian et al. (2022) y Hutasuhut et al (2024) y en las habilidades teniendo como objetivo investigar la importancia de está en la intención emprendedora. Cuando se enfocan en mujeres empresarias tienen muestras pequeñas y pocos estudios indagan el conocimiento del entorno de las mujeres. Debido a esto en la presente tesis, la educación empresarial es estudiada considerando las habilidades, conocimiento del entorno y su impacto en la autonomía económica de las mujeres.

También; existe carencia de estudios sobre el factor psicológico de la resiliencia en mujeres empresarias y pocos como fuente de impulso en el desarrollo de negocios. Por todo lo anterior, el presente estudio analiza diversos factores psicológicos, sociales, educativos y económicos que contribuyen al desarrollo de negocios de las mujeres emprendedoras.

Por consiguiente, este trabajo busca subsanar la deficiencia de estudios sobre la autoeficacia, la educación empresarial, la resiliencia, las redes de apoyo

en su impacto con la autonomía económica para contribuir al desarrollo empresarial de las mujeres. Proporcionando así una visión integral del emprendimiento en el comercio al por menor. Al hacerlo, se espera contribuir con el conocimiento, el desarrollo de estrategias y políticas que promuevan un entorno más equitativo y favorable para las mujeres emprendedoras.

En cuanto al capítulo número 1, se establecen los antecedentes históricos que contextualizan el problema de los emprendimientos de mujeres, identificando principales barreras como las brechas culturales y económicas. A su vez, se menciona la perspectiva del emprendimiento en las mujeres a nivel mundial, nacional y regional en el sector comercio al por menor. También, se realiza el planteamiento teórico, modelo conceptual, la pregunta central de la investigación, los objetivos, las hipótesis concluyendo esta sección con la justificación y delimitaciones del estudio.

En el capítulo 2, se identifica el marco teórico que dará sustento a la presente investigación, indicando los principales autores que conforman la definición de las variables, teorías e investigaciones; escasez de estudios y errores contextuales. Por último, se plantean las hipótesis específicas, modelo gráfico de la hipótesis y modelo de relaciones teóricas con las hipótesis lo que permitirá dar sustento a esta investigación.

En el capítulo 3, se establece la estrategia metodológica como el diseño de la investigación, describiendo los métodos de recolección de datos, el diseño del instrumento mediante variables formativas y reflectivas; y la validación de los expertos. Detallando la población, muestra y métodos de análisis.

En el capítulo 4, se presenta el perfil de las mujeres emprendedoras, análisis de los indicadores de frecuencia, análisis de datos y comprobación de hipótesis específicas. Por último, en las conclusiones se abordan los hallazgos importantes de la investigación, realizando la discusión de estos. También, se analizan limitaciones de la investigación y las implicancias de resultados para futuras líneas de investigación.

CAPÍTULO 1. NATURALEZA Y DIMENSIÓN DEL ESTUDIO

En este capítulo se aborda la problemática que limita los emprendimientos de mujeres a nivel mundial, en América Latina, México y Nuevo León, así como el análisis en el sector comercial en México y Nuevo León. Se presenta el planteamiento teórico, objetivo general, objetivos metodológicos, la hipótesis general; la metodología, justificación y delimitaciones del estudio. Todo lo anterior, permite indagar la contribución del emprendimiento a las ciencias sociales.

1.1. Antecedentes del problema a investigar

En 2024, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) dice que fomentar el crecimiento empresarial sostenible, especialmente en pequeñas empresas que contratan personal ayuda a mejorar salarios y condiciones laborales, por lo que, el trabajo decente ayuda a incrementar los ingresos individuales, familiares y la economía local al aumentar el poder adquisitivo. Destaca que el crecimiento económico centrado en el empleo es beneficioso para la economía de los países y las personas; contribuyendo al desarrollo sostenible de la AGENDA 2030 de la Organización de las Naciones Unidas (Naciones Unidas, 2022).

Como consecuencia, la OIT (2024) considera esencial que las políticas reflejen y respondan a la diversidad empresarial en términos de tamaño, estructura y sector. También es crucial facilitar el acceso financiero y crear condiciones propicias para que las empresas prosperen de la economía informal a la formal aportando como consecuencia un desarrollo sostenible e inclusivo.

A continuación, se presenta un análisis de la importancia y contribución de los negocios de las mujeres a nivel mundial, en México y en el Estado de Nuevo León.

Hechos actuales que contextualizan el problema

a) Importancia del desarrollo de negocios de mujeres en el mundo

Existe una relación positiva entre los negocios liderados por mujeres, el crecimiento económico y los niveles de ingresos nacionales (EDMTOV, 2021; Ilie, 2015; Olarewaju y Fernando, 2020), subrayando la importancia del apoyo al emprendimiento de mujeres en los países para el progreso económico por medio de la creación de empleos (Banco Mundial, 2017).

Empoderar a las mujeres reduciendo las brechas de género en el empleo podría aumentar el PIB hasta en un 35% a nivel mundial (Lagarde, 2019). La OIT (2011) señala que la disparidad en el empleo motiva a muchas mujeres a optar por el microemprendimiento.

A nivel mundial la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) refiere que las mujeres enfrentan obstáculos significativos que limitan su desarrollo y expansión empresarial, como dificultades para acceder a financiamiento, desafíos culturales, barreras legales y políticas (Banco Mundial, 2017; Ilie, 2015) especialmente en los sectores de servicios y comercio minorista (CEPAL, 2023).

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2019) observa que, en países en desarrollo, el emprendimiento es visto erróneamente como impulsado solo por la necesidad. Las políticas actuales raramente abordan específicamente las barreras de género, afectando negativamente el emprendimiento femenino (Banco Mundial, 2021; OIT, 2011).

GEM (2024) informa que, de 48 países, solo 5 mostraron tasas de emprendimiento iguales o superiores a los hombres, como China, Colombia, Ecuador, Tailandia y Lituania. En América Latina y Caribe (ALC) es el continente donde más emprendimientos femeninos existen entre mujeres de 18 y 64 años. De los 11 países estudiados de ALC, México está en la posición más baja de emprendimientos en mujeres.

b) Emprendimiento de mujeres en México

En el 2023, el INEGI reportó que en México hay 67.0 millones de mujeres, representando el 52% de la población. El Instituto Mexicano para la Competitividad IMCO (2021), refiere que el total de las emprendedoras representan el 25% de mujeres ocupadas en el país y el 82% de estos negocios son operados en la informalidad debido a un alto precio y tiempo invertido en trámites administrativos, falta de acceso financiero y falta de capacitación.

En el 2023, el INEGI identifica que en México el 47.35% de establecimientos micro, pequeños y medianas empresas (mipymes) son propiedad de mujeres (INEGI, 2024). La Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) menciona que las mipymes dirigidas por mujeres generan el 72% de empleos y el 52% PIB Nacional (COPARMEX, 2023a).

Según la Asociación de Emprendedores de México (ASEM, 2023a), la economía informal en México aporta el 23.7% del PIB y representa el 55.5% de los empleos totales, con una alta participación femenina. Más de la mitad de las mujeres emprendedoras dependen de sus negocios como principal sustento (ASEM, 2023b).

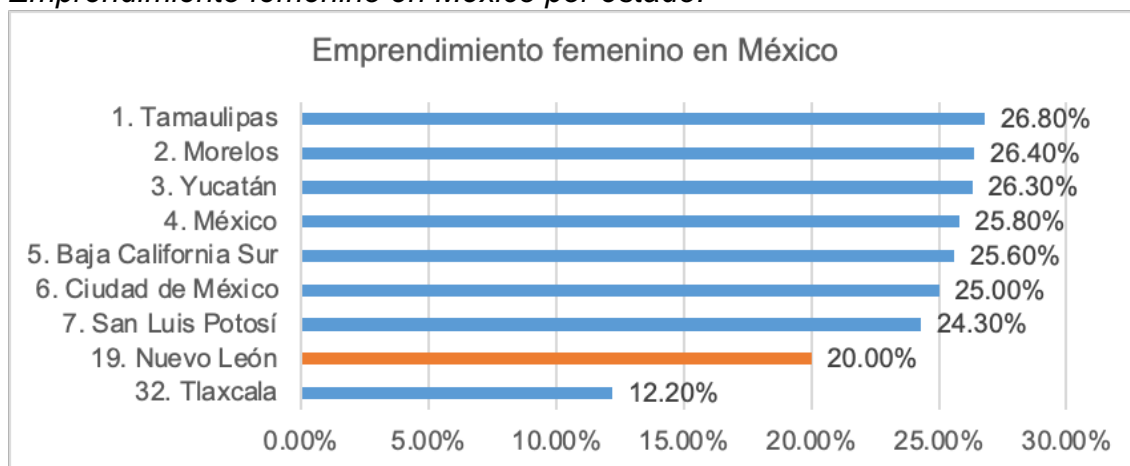
Por esto, fomentar la formalidad empresarial es crucial, ya que ofrece beneficios como acceso a créditos y reducción del desempleo. La pandemia subrayó esta necesidad, ya que del 100% de las empresas a nivel nacional, el 29.8% de las empresas informales cerraron durante este período (ASEM, 2023a).

La Asociación de Familias y Mujeres del Medio Rural (AFAMMER) sugiere fortalecer el empoderamiento económico de las mujeres, lo cual es clave para el crecimiento de sus empresas (AFAMMER, 2022). Los principales motivos para emprender de las mujeres incluyen el crecimiento personal y profesional; la identificación de oportunidades de negocio y la necesidad de generar ingresos ante la falta de empleo (ASEM, 2023b). Los retos del 67% de las emprendedoras son el equilibrio entre la familia y el trabajo (IMCO, 2023; Meza, 2023).

Finalmente, la Cámara de la Industria de Transformación (CAINTRA) en el 2017, reporta que en Nuevo León, las mujeres representan el 20% de los

emprendimientos en México. Nuevo León ocupa el decimonoveno lugar entre los estados. Ver Figura 1. El 55% de las mujeres emprendedoras en Nuevo León están en la informalidad (COPARMEX, 2023b).

Figura 1.
Emprendimiento femenino en México por estado.



Nota: Elaboración propia a partir de CAINTRA (2017).

c) Situación demográfica y económica de las mujeres en el estado de Nuevo León

Las mujeres constituyen el 50% de la población en Nuevo León y tienen una mayor esperanza de vida comparada con los hombres (INEGI, 2021). Las mujeres en este estado tienden a casarse y divorciarse a una edad más joven que el promedio nacional, casándose a los 28.6 años y divorciándose a los 38 años. Además, un 55.4% de las mujeres están casadas o en unión libre, un 30.3% son solteras y el 17% tienen hijos desde los 15 años (INEGI, 2021; INMUJERES, 2019).

En cuanto a la participación laboral, la Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo (ENUT) de 2019 revela que, en Nuevo León, la brecha de género en el Tiempo Total de Trabajo (T.T.T.) es menor que el promedio nacional. Las mujeres en Nuevo León trabajan 3.7 horas menos que el promedio nacional de mujeres quienes trabajan 6.2 horas más a la semana que los hombres. A nivel nacional, las mujeres dedican el 68.9% de su tiempo al trabajo no remunerado y 30.9% al trabajo remunerado, mostrando una significativa brecha de género (INEGI, 2020a).

La población económicamente activa femenina es del 98.6%, pero solo el 46.6% están empleadas, en comparación con el 76.1% de los hombres (INEGI, 2020c; INMUJERES, 2019). Nuevo León tiene una baja tasa de pobreza, con 14.2% de mujeres y 14.9% de hombres en esta situación conforme al informe del 2022 del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL). La escolaridad promedio es de 10.7 años para ambos sexos, equivalente al segundo año del bachillerato, mostrando un acceso equitativo a la educación en el estado (INEGI, 2020d).

d) Incidencia el emprendimiento en las áreas comerciales

Los emprendimientos liderados por mujeres en México suelen concentrarse en el área comercial debido a que se ocupa menor conocimiento y mayor tiempo para diversificar hacia otros sectores (Espino, 2019). Es importante indicar que la administración y negocios es la cuarta área de estudio más popular entre mujeres (INMUJERES, 2019).

La mayoría de las mujeres emprenden en el sector comercio y enfrentan una alta informalidad, contribuyendo con el 25% al valor económico informal (IMCO, 2021; IMCO, 2023). Aproximadamente 46.9% de los emprendimientos femeninos están en el comercio, con 60% operando informalmente (García, 2020). Este sector tiene una esperanza de vida empresarial baja, con un promedio de 6.9 años a nivel nacional y 6.1 años en Nuevo León (INEGI, 2016; INEGI, 2023b).

El comercio al por mayor y menor, está dentro de las actividades terciarias; estas actividades constituyen el 64% del PIB de México y 57.7% del PIB estatal. En especial el comercio al por menor aporta 11.8% del PIB en Nuevo León (INEGI, 2020b; INEGI, 2022). Ver lista de actividades terciarias en Tabla 1.

Tabla 1.*Lista de actividades terciarias.*

Actividades terciarias	
<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor • Comercio al por mayor • Transporte • Correo y almacenamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios profesionales científicos y técnicos • Servicios Educativos • Salud y asistencia social • Servicios de esparcimiento cultural, deportivo y otros servicios comerciales.
<ul style="list-style-type: none"> • Servicios financieros y de seguros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de alojamiento temporal; y de preparación de alimentos y bebidas.
<ul style="list-style-type: none"> • Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia de organismos internacionales y extraterritoriales.

Nota: Elaboración propia a partir de INEGI (2020e).

El colectivo ¿Cómo Vamos? México (2024) señala que el comercio al por menor abarca entidades económicas que se dedican principalmente a la comercialización de productos sin modificar. En la Tabla 2 se enlistan las actividades del sector comercio al por menor clasificadas por orden de importancia nacional (INEGI, 2018).

Tabla 2.*Actividades del comercio al por menor.*

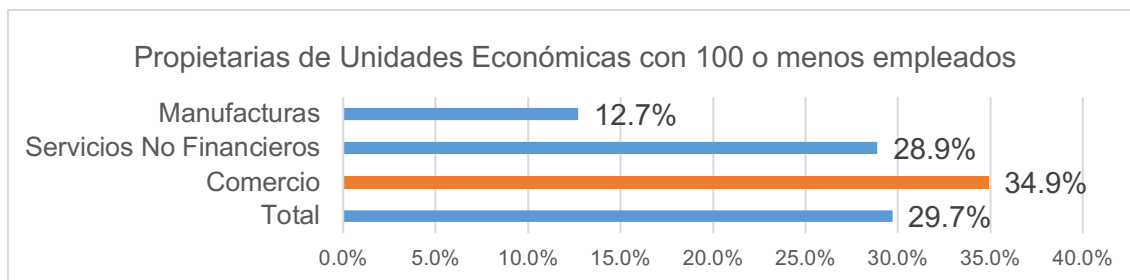
Actividades del comercio al por menor	
<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor de enseres domésticos, computadoras, artículos para la decoración de interiores y artículos usados
<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor de artículos de ferretería, tlapalería y vidrios
<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor de productos textiles, bisutería, accesorios de vestir y calzado 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor de vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes
<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor de artículos para el cuidado de la salud 	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor exclusivamente a través de internet, y catálogos impresos, televisión y similares
<ul style="list-style-type: none"> • Comercio al por menor de artículos de papelería, para el esparcimiento y otros artículos de uso personal 	

Nota: Elaboración propia a partir de INEGI (2018).

En particular, en Nuevo León la mayor parte de las mujeres propietarias de unidades económicas dueñas de negocios están en el área de comercio en general con el 34.9% (CAINTRA, 2017). Ver Figura 2.

Figura 2.

Mujeres propietarias de unidades económicas en Nuevo León.

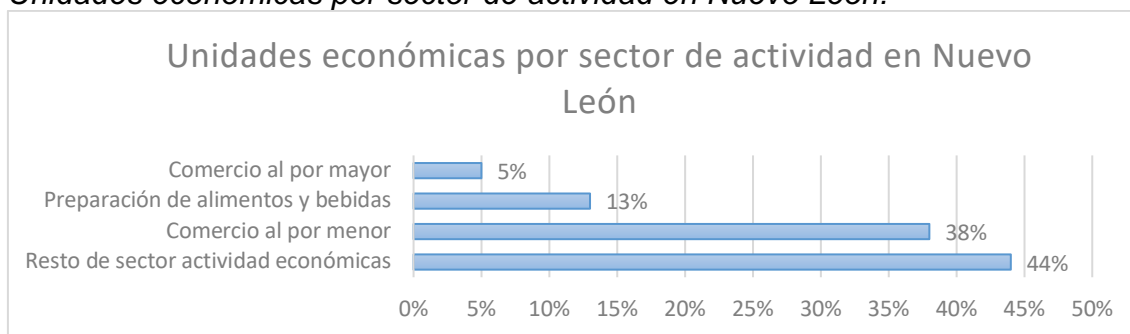


Nota: Elaboración Propia a partir de CAINTRA (2017).

Conforme al Censo Económico del 2019, el comercio al por menor representa el 38% de unidades económicas en Nuevo León, cuando el 44% son el resto de las actividades (DATA Nuevo León, 2019). Ver Figura 3.

Figura 3.

Unidades económicas por sector de actividad en Nuevo León.



Nota: Elaboración propia a partir de DATA Nuevo León (2019).

Debido a los antecedentes presentado, en este trabajo se examina el desarrollo del emprendimiento de mujeres dueñas de negocios en el sector comercio al por menor en Nuevo León México y los factores que pueden influir en el desarrollo de sus negocios.

Causas y consecuencias del problema a investigar

Después de explicar los precedentes del problema, se puede analizar una serie de factores que pueden causar contratiempos en el emprendimiento femenino, siendo los principales factores las barreras económicas, educativas y culturales que enfrentan las mujeres (Mozumdar et al., 2020; Setini et al., 2020; Vega y Bermúdez, 2019; Vara, 2024).

La mayoría de los negocios son dominados por los hombres (Banco Mundial, 2022) y los programas no abordan el emprendimiento desde las limitaciones específicas del género femenino (Banco Mundial, 2021; GEM, 2024; IMCO, 2021; OIT, 2011).

Algunos roles culturales de las mujeres son sobre el uso del tiempo en diferentes etapas de su ciclo de vida, actividades domésticas, trabajo no remunerado, ocupación, estado civil, número de hijos, el entorno geográfico, intereses personales, formación y otras actividades (Collins et al., 2020; Dalborg, 2015; Fonseca y Bérubé, 2020; Korabik y Rosin, 1995; Güell et al., 2020).

Estos roles impuestos por la cultura influyen en diversos aspectos de la vida de las mujeres, mientras la cultura del cuidado siga explotando estas prácticas y tradiciones al depender exclusivamente de las mujeres, la consecuencia es que ellas emprenden con el tiempo que tengan disponible afectando su autonomía económica y desarrollo empresarial (Digan et al., 2019; Khan et al., 2021a; Osamor y Grady, 2016).

Las causas que llevan a más de la mitad de las mujeres a emprender son la necesidad de generar ingresos como apoyo o fuente de sustento (Azizah y Salam, 2021; GEM, 2019; Hughes, 2003). La mayoría de sus emprendimientos se encuentran en el área de comercio al por menor (CAINTRA, 2017), porque perciben que requieren menos formación para emprender en el sector (Adera y Abdisa, 2023), permitiéndoles combinar el negocio con actividades del hogar. Lamentablemente es uno de los sectores con mayor tasa de informalidad y mortandad (Bem y Bem, 1970; Espino, 2019; INEGI, 2016; INEGI, 2023b; Song y Li, 2021; Vega y Bermúdez, 2019).

Considerando lo anterior, se pueden asegurar incrementar las brechas en igualdad de género, disminuir de la inclusión social en el ámbito laboral, reducir de libertad económica y empoderamiento (García, 2003; Ge et al., 2022; Lubem y Sarah, 2018; Osamor y Grady, 2016).

a) Factores que inciden en el desarrollar de negocios de mujeres:

Diversos estudios en campos han identificado factores individuales que impulsan al desarrollo de negocios, entre ellos están los factores psicológicos, educativos y sociales. Según Markman et al. (2002) al estudiar a 217 inventores de patentes en Estados Unidos determina que la autoeficacia es una característica de los empresarios que puede ayudar a desarrollar los negocios o la ausencia de esta puede ser una barrera para las actividades empresariales.

Lamentablemente, Kirkwood (2009a) manifiesta que las emprendedoras tienen niveles de confianza más bajos que sus homólogos, no se llaman muchas de ellas empresarias, esto parece relacionarse con una falta de confianza en sí mismas afectando las tomas de decisiones para el crecimiento de sus negocios.

Mientras Wuepper y Libbert (2017) indican que cada vez más economistas reconocen las restricciones internas de los individuos para impulsar su comportamiento económico, determinando que aquellos con alta autoeficacia fijan metas ambiciosas y son persistentes; contrario a los que presentan bajos niveles de autoeficacia.

Kavuma et al. (2022) destacan la importancia de la educación empresarial para el desarrollo de los negocios de 151 mujeres emprendedoras en Uganda, Zimbabwe y Kenia. Determinando que las mujeres con micro y pequeñas empresas carecen inicialmente de habilidades empresariales; pero con capacitación y tutoría adoptan prácticas comerciales adecuadas para desarrollar sus negocios.

Respecto a la resiliencia, se encuentra que es un rasgo importante que deben tener los emprendedores para el éxito de sus negocios, esto al estudiar a 238 microempresas en Indonesia (Farradina et al., 2019). Por otro lado, Rudhumbu et al. (2020) refieren que uno de los desafíos a los que se enfrentan las mujeres empresarias son las redes empresariales. Donde las redes adecuadas tienen un efecto significativo en el éxito de las empresas ($F(9, 368) = 33.774, p < 0,05$).

Vidyakala et al. (2011) al estudiar a 150 mujeres en Coimbatore, India, con metodología descriptiva. Identifica que los factores socioeconómicos han cambiado para las mujeres tras integrarse a los grupos de ayuda y mediante estas redes obtienen más empoderamiento, reflejándose en autonomía en la toma de decisiones, capacidad de planificar su vida, en el hogar, controlar sus recursos y posesiones materiales.

Por consiguiente, la autonomía de las mujeres empresarias es un factor crucial que contribuye a un aumento en su participación en la fuerza laboral (Du et al., 2021); pero desafortunadamente las mujeres latinoamericanas presentan las mayores brechas en la autonomía económica entre hombres y mujeres (Medina y Fernández, 2021).

La CEPAL (2015) define a la autonomía económica como la capacidad de las mujeres para generar ingresos y recursos propios, distribuyendo el trabajo remunerado y no remunerado. De modo que, la autonomía económica es considerada parte importante de la Agenda 2030 de la ONU (ONU Mujeres, 2021).

La autonomía económica otorga a las mujeres la capacidad de trabajar y su ausencia como dueñas de negocios, reduce sus oportunidades laborales, independencia, autosuficiencia económica y empoderamiento social (Singh, 2022) dificultando el cierre de la brecha de género. Debido a la importancia antes mencionada de la autonomía económica en el desarrollo de las mujeres, esta tesis la estudia como una variable que puede contribuir al desarrollo de los negocios por la viabilidad y capacidad económica que proporciona (Tillmar et al., 2022).

Se reconoce también, que la autoeficacia es mediadora entre el capital social de las redes y el control financiero de las mujeres en sus proyectos empresariales (Sabri et al., 2021). La educación empresarial promueve la autonomía económica de las mujeres (Aguilera et al., 2017).

Las mujeres para superar los estereotipos de género recurren al capital social de las redes de apoyo para aumentar su autonomía económica que Güell et al.

(2020) la refiere como empoderamiento económico. Además, la resiliencia psicológica en dueños de negocios ayuda a enfrentar desafíos financieros y emocionales (Hartmann et al., 2022).

Por lo anterior, los factores como la Autoeficacia (AF), la Educación Empresarial (EDUCE), la Resiliencia (RS) y las Redes de Apoyo (RA) se estudian como variables independientes y como variable mediadora a la Autonomía Económica (AE) las cuales pueden impactar en el Desarrollo Empresarial (DE) de las mujeres.

b) Consecuencia de no desarrollar negocios de mujeres:

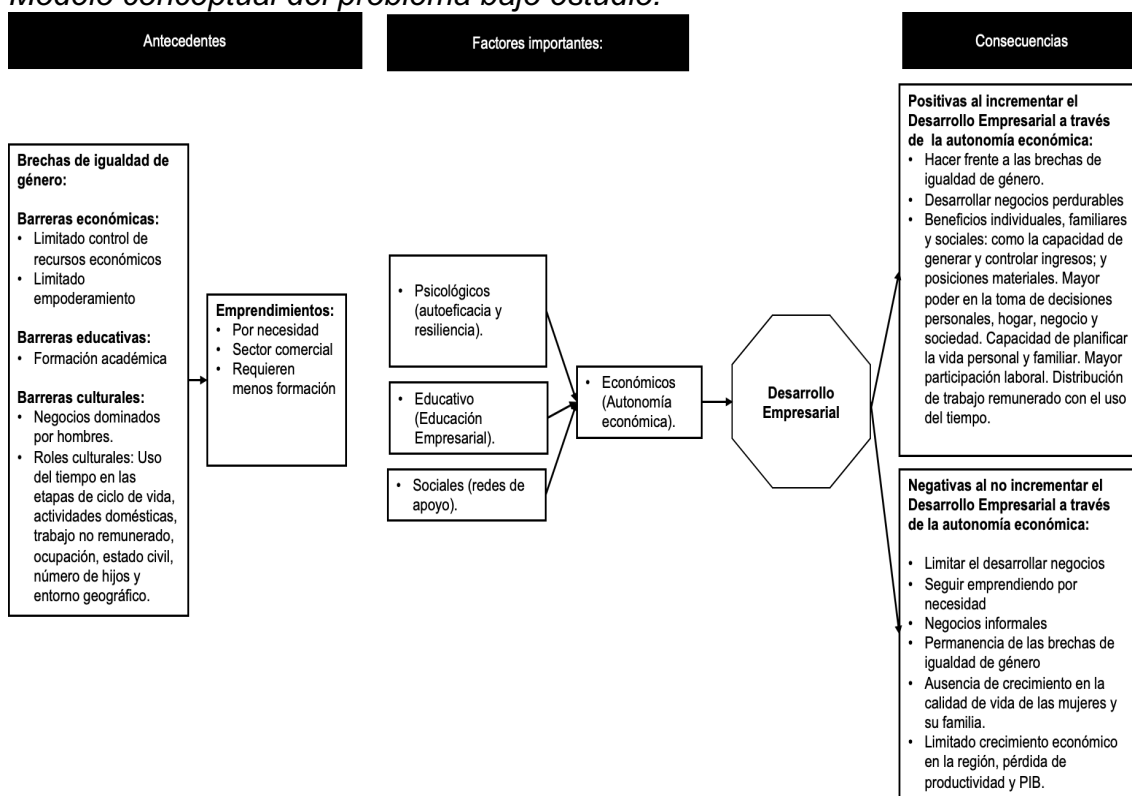
El análisis de los factores psicológicos, sociales y económicos que impulsan del emprendimiento de mujeres dueñas de negocios puede tener consecuencias positivas significativas, como el fomento del desarrollo empresarial perdurable, el impulso de economías individuales, locales y globales (OIT, 2024); la creación de más empleos remunerados (Banco Mundial, 2017), mejorando así la calidad de vida de las personas y promoviendo la equidad para las mujeres. Significando crecimiento económico para las partes involucradas (ASEM, 2023b).

El no estudiar la relación entre las variables AE, AF, EDUCE, RS y RA puede limitar el desarrollo de negocios de las mujeres en el sector comercio al por menor. Lo que podría resultar en una ausencia de crecimiento económico y desarrollo en la calidad de vida generando una pérdida de productividad y del PIB (ASEM, 2023a; Lagarde, 2019).

Esto perpetuaría la necesidad de emprender por necesidad en lugar de oportunidad (ASEM, 2023a; GEM, 2019) limitando el progreso hacia una vida sostenible de las mujeres. Lo cual, representa para los negocios un nivel de vida a corto plazo por estar enfocados en micronegocios informales (ASEM, 2023a) en el sector comercial (Espino, 2019; Song y Li, 2021; Vega y Bermúdez, 2019).

Modelo conceptual del problema a investigar

Figura 4.
Modelo conceptual del problema bajo estudio.



Nota: El octógono es la variable formativa dependiente y la autonomía económica es una variable mediadora de autoeficacia, resiliencia, educación empresarial y red de apoyo.

1.2. Planteamiento teórico del problema de investigación

En este apartado se presenta concisamente las principales teorías, definiciones y antecedentes de las variables independientes y la variable mediadora (AE); así como la variable dependiente Desarrollo Empresarial. Sin embargo, en el capítulo 2 se realiza un análisis más detallado de estas variables.

Antecedentes teóricos del fenómeno a investigar (variable dependiente): Desarrollo empresarial

Perroux (1963) resalta la conexión entre el crecimiento y el desarrollo, señalando que el crecimiento implica cambios estructurales y económicos duraderos, mientras que el desarrollo implica cambios mentales y sociales que posibilitan un crecimiento sostenido.

Las definiciones de desarrollo empresarial varían desde estrategias de crecimiento (Smyth et al., 2016) hasta oportunidades en productos, procesos y mercados (Voeth et al., 2018). El desarrollo empresarial es integrador, abarcando diversos elementos como la cultura empresarial, liderazgo, crecimiento económico, gestión del conocimiento e innovación (Pozos et al., 2016).

Li et al. (2020) consideran el desarrollo empresarial crucial para mejorar economías débiles y debe estar apoyado por regulaciones, incubadoras, capacitación, capital y redes. En DE, el emprendimiento femenino, implica habilidades, innovación y gestión (Andriamahery y Qamruzzaman, 2022).

Con referencia a las teorías se plantea la "perspectiva integrada" de Brush (1992), la cual sugiere que para estudiar a las mujeres empresarias se exploren las dimensiones motivacionales, las actividades de inicio, los objetivos comerciales y familiares entrelazados ya sea que ellas estén buscando beneficios económicos o no. Enfatizando en el desarrollo de habilidades de negociación, las redes comerciales y personales son lo que potencia el crecimiento de negocios.

La teoría del crecimiento de la empresa de Penrose (1962), menciona que el desarrollo empresarial está limitado por la capacidad administrativa y por recursos tangibles e intangibles como el conocimiento y habilidades de los dueños o administradores. Siendo esta teoría la base para la gestión empresarial de la Teoría de Recursos y Capacidades (Takahashi, 2015) desarrollándose más adelante por Barney con la Teoría Basada en Recursos (RBT) según (Pitelis, 2007).

Según Basit et al. (2020) el apoyo familiar y el comportamiento ante el riesgo ayudan al desarrollo de la empresa. Mientras que los estereotipos de género, el conocimiento y la inteligencia emocional afectan el éxito empresarial. Esto al analizar a 125 Mujeres de Malasia por medio de ecuaciones estructurales.

a) Relación de X1 Autoeficacia relacionada con Desarrollo Empresarial

En el caso de Markman et al. (2002) al estudiar a 217 inventores de patentes concluyen que las personas con alta autoeficacia general pueden lograr un mayor nivel de éxito personal incrementado sus ingresos anuales. Las características de los empresarios (pensamiento, comportamiento y rasgos) pueden ayudar u obstaculizar sus esfuerzos empresariales, ya que la autoeficacia está fuertemente vinculada a las actividades empresariales, creación de negocios y éxito personal.

A su vez, Hsu et al. (2015) estudian el éxito, fracaso y reingreso empresarial. Plantean que la autoeficacia es la más adecuada para aquellos que tienen una fuerte convicción en sus habilidades empresariales y también fuertes intenciones empresariales. Esto en una muestra de 158 estudiantes; 76 hombres y 82 mujeres, donde una parte tenía experiencia empresarial previa.

b) Relación de X2 Educación Empresarial relacionada Desarrollo Empresarial

Saptono et al. (2020) muestran que la educación empresarial es crucial para desarrollar conocimiento y habilidades necesarias para gestionar los negocios. La educación empresarial es útil para el pensamiento empresarial, otorgando innovación contribuyendo al desarrollo empresarial. Esto en una muestra de 225 estudiantes en Indonesia (Fitriah et al., 2023).

c) Relación de X3 Resiliencia relacionada con Desarrollo Empresarial

En un estudio sobre la resiliencia y el empoderamiento económico de las mujeres en Indonesia, Loh y Dahesihsari (2013) concluyen que las características personales de las mujeres influyen más en el éxito del emprendimiento que la educación formal o la capacitación. Estas características incluyen su capacidad para desarrollar estrategias efectivas ante fracasos empresariales y prosperar a pesar de las restricciones sociales, políticas y culturales.

Shi et al. (2019) encuentran que la resiliencia se asocia con la capacidad de afrontamiento, la flexibilidad emocional y el control inhibido. Además, Chadwick y Raver (2020) subrayan que la resiliencia psicológica contribuye a una mayor supervivencia empresarial, al hacer a los individuos menos vulnerables a las presiones y estrés del entorno empresarial.

d) Relación de X4 Redes de Apoyo relacionada con la Y (Desarrollo empresarial)

El tener una red de contactos en el mercado potencial ayuda a fortalecer el emprendimiento, ya que se puede aprender a través de la observación y experiencia laboral previa obtenida de estas redes, esto en un estudio cuantitativo de 18 emprendedores en Colombia (Marulanda et al., 2019).

Omeke et al. (2021) encuentran que la creación de redes es importante en el crecimiento empresarial de las cooperativas financieras por el intercambio de información que se da en la red, que deben aprovechar los gerentes. Esto al estudiar a 269 cooperativas financieras por PLS-SEM.

e) Relación de Z: Autonomía Económica relacionado con Desarrollo Empresarial

Al analizar las actividades empresariales de las mujeres en Chile entre 1877 y 1908, utilizando fuentes de datos como el registro nacional de marcas y licencias comerciales Andrae (2017) concluye que las mujeres administraban casi una cuarta parte de las empresas en diversos sectores en Santiago, por lo que, las mujeres solteras y viudas tenían aumento en la autonomía económica. Esto se debía a que las mujeres obtenían derechos de propiedad comunitaria al casarse y adquirirían la mitad de la propiedad al enviudar. Aunado a las políticas como el comercio liberal, apoyo a la industrialización y el incremento de la educación primaria a las niñas, produciendo una sociedad más receptiva a la autonomía económica de las mujeres.

La contribución empresarial de las mujeres tiene un impacto significativo positivo en los ingresos y el bienestar de los hogares en Pakistán, según revela una entrevista con 150 mujeres empresarias mediante regresión logística ordinal. Se determina que el emprendimiento contribuye a la igualdad de género, al empoderamiento de las mujeres, a la inclusión social y la libertad económica, además de tener un efecto positivo en los hogares. La contribución empresarial de las mujeres se ve influenciada por factores como la educación, el tamaño de la familia, el tiempo dedicado a las actividades y el tamaño de la empresa (Ge et al., 2022).

f) Variables de control relacionadas con el Desarrollo Empresarial

Las variables demográficas son las variables de control en esta investigación, como nivel educativo alcanzado, el estado civil, el tiempo total de trabajo definido como el uso del tiempo por Medina y Fernández (2021) y el número de hijos.

Bullough et al. (2014) al estudiar la resiliencia entre la autoeficacia y las intenciones empresariales utiliza como variable de control la educación universitaria. Khan et al. (2021a) emplea la variable de control el nivel educativo como apoyo para el éxito empresarial. Adera y Abdisa (2023) aplica a la variable de control nivel educativo como predictor del empoderamiento económico el cual refiere como el control de las mujeres sobre sus recursos.

La variable de control de hijos es estudiada en la reincorporación de la mujer al trabajo después del nacimiento de un hijo o hija deduciendo que las mujeres necesitan apoyo efectivo y real para conciliar su vida personal tras la maternidad (Lucia et al., 2019).

La justificación teórica y/o aplicada de las variables independientes (Xs):

a) Variable X1 “Autoeficacia”

Bandura y Adams (1977) introduce la autoeficacia en su Teoría de Aprendizaje Social, destacando que es el juicio personal sobre las propias capacidades y que una mayor autoeficacia implica un mejor afrontamiento de

situaciones. La percepción de las mujeres sobre sus capacidades en distintas ocupaciones se ve afectada por las estructuras sociales y los roles de género, revelando diferencias entre carreras tradicionales y no tradicionales (Betz y Hackett, 1981).

La autoeficacia, es crucial para entender cómo las mujeres evalúan su capacidad para alcanzar objetivos y empoderarse (Al-Qahtani et al., 2021). Kirkwood (2009b) encuentra que la autoeficacia es menor en las mujeres empresarias comparadas con los hombres en Nueva Zelanda. Lubem y Sarah (2018) sugieren que la autoeficacia modera positivamente la relación entre empoderamiento educativo, económico, y el éxito empresarial, en un estudio de 100 mujeres en Nigeria.

b) Variable X2 “Educación Empresarial”

Freire (1970) considera la educación como una práctica de libertad basada en el diálogo para el desarrollo personal, mientras que Liñán (2004) la describe como actividades formativas que fomentan la intención emprendedora. Según Becker (1995) y su Teoría del Capital Humano, la educación es una inversión que impulsa el crecimiento y reduce la desigualdad.

En Latinoamérica, la educación empresarial es emergente (Crissien, 2008). Lubem y Sarah (2018) destacan su impacto positivo en el éxito empresarial femenino, mientras que Ovando y Valencia (2019) la ven como un posible factor de fracaso en el emprendimiento femenino. Programas de formación y terapia psicológica ayudan a las mujeres a validar sus capacidades, negociar, poner límites y delegar funciones promoviendo el empoderamiento a través del emprendimiento (Castro et al., 2020).

c) Variable X3 “Resiliencia”

Rutter, define la resiliencia como una estrategia para enfrentar situaciones de riesgo y estrés (Rutter, 2007). Egeland et al. (1993) como la capacidad que se desarrolla con el tiempo en el contexto de interacciones entre la persona y el entorno. Loh y Estrellado (2016) se deduce como el proceso compuesto por

diversos mecanismos de afrontamiento. Seiler y Jenewein (2019) es un factor protector contra el malestar psicológico y está relacionado con la salud mental.

La Metateoría de la resiliencia de Richardson (2002) sugiere que la resiliencia enriquece la vida y protege ante el estrés y cambios significativos. Kober y McNaughton (2017) distinguen dos fases en la resiliencia del emprendimiento: antes del evento, como proceso de transformación, y después del evento, permitiendo la recuperación tras fracasos. Chavez (2017) y Fatoki (2018) enfatizan que la motivación emprendedora y el éxito empresarial están fuertemente vinculados a la resiliencia personal.

d) Variable X4 “Red de Apoyo”

Las redes sociales son cruciales en contextos como relaciones personales (Barnes, 1954), estructuras familiares (Bott, 1957), y la gestión de pequeñas empresas (Szarka, 1990). La falta de redes de apoyo social puede afectar negativamente la salud, al ámbito familiar, laboral y social (Aranda y Pando, 2013).

Según la Teoría del capital social, invertir en redes sociales proporciona acceso a recursos valiosos para alcanzar objetivos (Lin, 2005). La Teoría de redes comunitarias sugiere que estas redes compensan deficiencias sistémicas y aseguran los derechos de las mujeres (Guillé, 2009).

Estudios muestran que las redes personales y laborales son vitales para el emprendimiento por oportunidad (Castro et al., 2020). Las redes sociales también son un factor clave en el éxito empresarial femenino, contribuyendo al crecimiento de los negocios (Ovando y Valencia, 2019; Bustos y Villagrán, 2019).

Variable Z: “Autonomía Económica”

El empoderamiento económico y autonomía económica de las mujeres son la base para reducir desigualdades de género y cruciales en la Agenda 2030 de la ONU (ONU Mujeres, 2021). Pero se logra identificar un problema conceptual

entre estos términos, generando confusión en su definición y aplicación en estudios.

La diferencia conceptual radica en que el empoderamiento, es un “proceso gradual” que abarca derechos políticos, económicos y sociales de las mujeres, permitiendo el acceso a igualdad de oportunidades, a tomar decisiones mejorando su bienestar económico y social tanto dentro como fuera del hogar. Es medido por los recursos, la agencia y los logros a lo largo del tiempo (Kabeer, 1999). El empoderamiento conduce a la autonomía (García, 2003) y afecta significativamente la autonomía (Mishra y Tripathi, 2011).

Osamor y Grady (2016) mencionan que la autonomía es parte del empoderamiento, ayudando a las mujeres en adquirir la capacidad de generar ingresos y controlarlos. La mayoría de los estudios miden la autonomía, como la independencia en la toma de decisiones mediante encuestas nacionales en los países, considerando la edad, educación y cuidado de los hijos; así como desde sus factores limitantes que incluyen estructura familiar, dependencia económica y distribución del ingreso autónomo (Servicio Nacional de la Mujer, 2015).

La CEPAL (2015) define autonomía económica como la “capacidad de las mujeres” para generar ingresos y recursos propios; tomando decisiones sobre estos. La teoría de Becker (1993) refiere que la mujer casada aumenta su poder adquisitivo al trabajar; pero tienen menores ingresos a consecuencia de las tareas domésticas.

A medida que las mujeres reducen sus tareas domésticas, sus ingresos aumentan, llegando a contribuir de manera igualitaria a los ingresos familiares junto a sus cónyuges. Esto en una muestra de 2,128 personas, mediante un estudio de regresión basado en datos de la Encuesta Nacional Australiana de Uso del Tiempo (ANTUS) de 1992 (Bittman et al., 2003).

En Nepal, un estudio realizado con 341 mujeres que dieron a luz muestra que la autonomía económica reduce las discusiones con el marido durante el embarazo y aumenta la capacidad de tomar decisiones en el hogar. Sin embargo, las mujeres obtuvieron puntuaciones más bajas en autonomía económica en comparación con otras formas de autonomía (Thapa y Niehof,

2013). Se aprecia que los estudios empíricos en el ámbito de la autonomía económica suelen examinar las limitaciones existentes, pero no se encontraron estudios que aborden las capacidades que impulsan la autonomía económica.

e) Variables de control: estado civil, nivel educativo, tiempo total de trabajo y número de hijos

Los condicionantes identificados por el Servicio Nacional de la Mujer (2015), son seleccionados como elementos de control para los objetivos de esta investigación. La Teoría del Esquema de Género de Bem estudia la participación laboral de las mujeres, motivada a menudo por necesidad. A pesar de estar educadas, enfrentan discriminación salarial y limitaciones, eligiendo trabajos que equilibran sus roles de madre o esposa, llevándolas a ocupaciones tradicionales como: maestras, enfermeras y emprender en el área comercial (Bem y Bem, 1970).

La Teoría del Ciclo de Vida Laboral de Mincer (1974) analiza cómo las decisiones laborales cambian a lo largo de la vida, influenciadas por el nivel educativo, tiempo de trabajo, estado civil e hijos. Fonseca y Bérubé (2020) identifica que el estado civil y el número de hijos influyen en el emprendimiento femenino en Canadá y el matrimonio reduce la creación de nuevas empresas; pero aumenta su crecimiento.

Estudios en India y Pakistán indican que un mayor nivel educativo se asocia positivamente con ingresos empresariales y empoderamiento (Digan et al., 2019; Khan et al., 2021a). El tiempo total de trabajo y la igualdad en las responsabilidades domésticas son vitales para que las mujeres empresarias tengan igualdad de oportunidades para dedicarse a sus negocios (Dalborg, 2015).

1.3. Pregunta central de investigación

¿Cuáles son los factores que permiten impulsar el desarrollo empresarial de los negocios de mujeres propietarias en las micro y pequeñas empresas del sector

comercio al por menor en Nuevo León, México, a través de la Autonomía Económica?

1.4. Objetivo general de la investigación

Determinar los factores que impulsan el desarrollo empresarial de los negocios de mujeres propietarias en las micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México, a través de la Autonomía Económica.

1.4.1. Objetivos metodológicos de la investigación

1. Analizar los antecedentes de la importancia del emprendimiento de mujeres y del sector microempresarial en el área comercial al por menor.
2. Revisar el Marco Teórico que proporciona sustento a las variables del “desarrollo empresarial”.
3. Elaborar un instrumento para la medición de las variables dependientes e independientes que impulsan el desarrollo de emprendimientos por medio de variables formativas y reflectivas.
4. Validar el instrumento y aplicarlo a la población seleccionada.
5. Analizar los resultados estadísticos que muestran la aceptación o rechazo de las hipótesis.
6. Redactar las conclusiones, recomendaciones e investigaciones futuras.

1.5. Hipótesis general de la investigación

Por lo tanto, según lo referido en esta investigación, se demuestra la relación entre la variable dependiente y mediadora con las independientes, logrando así, establecer la hipótesis que se describe a continuación. Hipótesis general: Los factores que impulsan el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México

son: la autoeficacia, la educación empresarial, la resiliencia, las redes de apoyo por medio de la autonomía económica.

1.6. Metodología

Este estudio, utiliza un enfoque cuantitativo de tipo explicativo y un diseño no experimental de corte transversal. La recopilación de datos se realiza mediante un cuestionario estructurado dirigido a dueñas de micro y pequeñas empresas de Nuevo León. La técnica estadística aplicada son ecuaciones estructurales con mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM) para explicar qué causa la relación real de las variables implicadas evaluando así el modelo mediador comprobando las hipótesis específicas.

1.7. Justificación de la investigación

Así pues, se explican y sustentan las razones por las cuales es necesario realizar la investigación:

- 1) **Justificación práctica:** Esta investigación identifica diversos factores que ayudan a las dueñas de micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México, a desarrollar sus negocios, mediadas por la autonomía económica. Esto permite crear estrategias individuales para formalizar y sostener sus negocios; así como desarrollar políticas gubernamentales, privadas y educativas con perspectiva de género. En general, fomentar el emprendimiento sostenible de mujeres contribuye a generar empleo, impulsar la economía del Estado y ayuda a reducir la brecha de género.
- 2) **Justificación metodológica:** Se implementa el método científico para sustentar esta investigación.
- 3) **Justificación teórica:** Se detectan diversas brechas de estudio en emprendimientos de mujeres, como la escasez de investigaciones en el sector comercio al por menor en la región. Se estudia de manera integral

el desarrollo empresarial con el crecimiento empresarial, por lo regular los estudios siempre lo estudian de manera independiente.

La autonomía económica, por lo regular es confundida con el término empoderamiento económico y solo ha sido medida desde sus factores limitantes, no como la capacidad que tienen o desarrollan las mujeres. La autonomía económica, no se ha estudiado como mediadora entre las variables independientes y su contribución al desarrollo de negocios y por lo regular es estudiada con bases de datos o muestras pequeñas.

De manera habitual la educación empresarial se centra en estudiantes y pocas en mujeres emprendedoras. Centrándose en las habilidades y pocas en el conocimiento del entorno que también se puede obtener mediante la educación. Por último, la resiliencia se ha estudiado poco como impulsor y manejo de empresas en mujeres.

Delimitaciones del estudio

- 1) **Espaciales:** Esta investigación se realiza en el Estado Nuevo León, México.
- 2) **Demográficas:** El objeto de estudio son los micro y pequeños negocios en el sector comercio al por menor. El sujeto de estudio conforme al INEGI son las mujeres emprendedoras dueñas de negocios en edad productiva de los 15 a 65 años y más.
- 3) **Temporales:** La investigación es transeccional por lo que no existen estas delimitaciones temporales. Efectuando el trabajo de campo entre los meses de febrero a mayo del 2023.

Por otro lado, en la Tabla 3 se presentan la matriz de congruencia metodológica y teórica entre los elementos que se investigan.

1.8. Matriz de congruencia

Tabla 3.

Matriz de congruencia metodológica.

Pregunta de investigación	Objetivo de investigación	Marco teórico	Hipótesis	Variables
¿Cuáles son los factores que permiten impulsar el desarrollo empresarial de los negocios de mujeres propietarias en las micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México, a través de la Autonomía Económica?	Determinar los factores que impulsan el desarrollo empresarial de los negocios de mujeres propietarias en las micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México, a través de la Autonomía Económica.	Al-Qahtani et al. (2021) Aranda y Pando (2013) Bandura y Adams (1977) Becker (1995) Bem y Bem (1970) Betz y Hackett (1981) Bittman et al. (2003) Brush (1992) Castro et al. (2020) CEPAL (2015) Egeland et al. (1993) Fatoki (2018) Fonseca y Bérubé, (2020) García (2003) Kabeer (1999) Khan et al. (2021a) Liñán (2004) Loh y Estrellado (2016) Lubem y Sarah (2018) Mincer (1974) Osamor y Grady (2016) Penrose (1962) Richardson (2002) Seiler y Jenewein (2019)	Hipótesis general: Los factores que impulsan el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de Micro y Pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México son: la autoeficacia, la educación empresarial, la resiliencia, las redes de apoyo por medio de la autonomía económica.	Y= Desarrollo de empresarial. X1= Autoeficacia, X2= Educación empresarial, X3= Resiliencia, X4= Redes de apoyo, Z= Autonomía Económica VC= Variables de control

Nota: Elaboración Propia

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se analiza el marco teórico que permite describir y comprender las variables de la investigación: la variable dependiente, las variables independientes, la variable mediadora y las variables de control. Para ello, se examina la evolución, las teorías relevantes y sus contribuciones al campo del emprendimiento.

Drucker (1958) destaca que la supervivencia empresarial depende de la capacidad innovadora del empresario, incluso en pequeñas empresas. Shapero y Sokol (1982) reconceptualizan el emprendimiento considerando factores sociales, individuales y culturales, enfocándose en la percepción de la deseabilidad y viabilidad de una idea empresarial.

Además, Gartner (1988) define emprendimiento como un rol dinámico enfocado en la creación de empresas que involucra cuatro dimensiones: características individuales, el entorno (incluyendo capital de riesgo), la organización y el proceso. Wennekers y Thurik (1999) concluyen que el emprendimiento tiene relación con rasgos individuales como estado de alerta, creatividad, ambición, percepción y disposición a asumir riesgos. Distingue tres tipos de empresarios: los emprendedores schumpeterianos, los intraemprendedores y los propietarios formales como comerciantes o gerentes.

En cuanto a, el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), fundado en 1999, mide tres dimensiones fundamentales: la social, identificando las diferencias en actitudes emprendedoras y atributos individuales como los psicológicos, demográficos y motivacionales para iniciar o cerrar un negocio. La dimensión cultural y la económica que evalúa factores estructurales del negocio, segmentación de la industria, demografía, ingresos, infraestructura física, comercial, financiamiento, legislación fiscal y programas de formación que mejoren los niveles de actividad emprendedora en los países (GEM, 2019).

Por otro lado, a lo largo del tiempo se han identificado factores que lleva a emprender a las mujeres como:

- La atracción (pull): También conocido como elección al buscar voluntariamente mayor independencia y oportunidades, motivado por la experiencia, conocimientos técnicos y medios financieros para emprender (Hughes, 2003). Al buscar autonomía e independencia, la satisfacción y logros personales, para obtener mayor estatus social, libertad económica, fueron apoyadas por el gobierno, por el rechazo de identidades femeninas estereotipadas y antecedentes familiares empresariales (Al Matroushi et al., 2020).
- Por “empuje” conocidos como los factores de impulso (push): es cuando las personas son empujadas por el mercado laboral tradicional por la edad, la discriminación, las faltas de opciones atractivas de empleo (Walker y Webster, 2007) y búsqueda de empleos flexibles.

También, por la falta de educación superior, insatisfacción con la ocupación anterior, desempleo, falta de perspectivas de carrera, falta de apoyo (familia, amigos y gobierno), equilibrio entre el trabajo y la vida privada, falta de habilidades, antecedentes familiares no comerciales (Al Matroushi et al., 2020) y la falta de oportunidades (Cantú et al., 2017).

Sin embargo, Hughes (2003) refiere que en los estudios la mayoría de las veces se trata de dicotomizar los motivos de iniciar un negocio no es correcto porque puede existir una combinación de factores de empuje y atracción. En otras palabras, en la mayoría de los estudios solo se describen emprendimientos femeninos por necesidad y oportunidad. Hay que decir que el emprendimiento femenino solo se realiza por necesidad económica hace referencia a que sigue existiendo el rol de la mujer como estereotipos al momento de emprender (Hermoso, 2016).

2.1. Marco teórico de la variable dependiente (Y)= Desarrollo empresarial.

En este apartado se revisa la variable dependiente, sus teorías e investigaciones aplicadas.

Teorías, definiciones e investigaciones aplicadas

a) Teorías y definiciones de la variable dependiente (Y): Desarrollo Empresarial

Referente a las teorías de desarrollo empresarial se presenta:

- Teoría del crecimiento de la empresa (Penrose,1962) es una teoría económica y enfatiza que el desarrollo está limitado por la capacidad directiva para utilizar recursos de manera eficiente e implica un proceso cualitativo. Esta teoría creó la base de la gestión empresarial de la Teoría de Recursos y Capacidades en la década de 1980 (Takahashi, 2015) desarrollada más adelante con Barney en la década de los noventa (Pitelis, 2007).
- Teoría de los escalones superiores de Hambrick y Mason (1984) explican los factores que influyen en el éxito empresarial que es el comportamiento de las mujeres empresarias como la confianza en sí mismas, asunción de riesgos y motivación; así como los factores externos (políticos, ambientales y financieros).
- Teoría Basada en Recursos (RBT) de Barney (1991) el cual menciona que es relevante para la gestión empresarial, resaltando la importancia de los recursos y capacidades de los gerentes para generar la ventaja competitiva sostenida de las empresas, promoviendo la innovación continua.
- Perspectiva integrada o 5 M de Brush (1992) sugiere que al estudiar a las mujeres se deben explorar diferentes dimensiones en el emprendimiento femenino como: explicar diferencias motivacionales, actividades de inicio, objetivos comerciales y familiares entrelazados, los cuales persiguen

objetivos económicos y no económicos; desarrollan habilidades de negociación y perciben sus negocios como “redes cooperativas de relaciones” familiares, sociales y personales, ya que al ser dueñas de un negocio surgen relaciones comerciales “integradas” que se sumarán a su vida. Esta perspectiva es llamada 5M por sus siglas en inglés que incluye: mercados, dinero, gestión, maternidad (contexto familiar) y macro ambiente (De Bruin et al., 2007).

- Anderson y Eshima (2013) proponen un modelo interactivo que vincula la orientación emprendedora, la edad de la empresa y los recursos intangibles para identificar configuraciones que fomenten el crecimiento de las PyMEs.

Continuando con el término desarrollo empresarial, es importante indicar que Perroux (1963) señala la interdependencia entre crecimiento y desarrollo, destacando que el crecimiento implica cambios estructurales y económicos duraderos, mientras que el desarrollo implica cambios mentales y sociales que permiten un crecimiento sostenido.

La COPARMEX en el 2019 refiere que el crecimiento y desarrollo están relacionados entre sí, no puede haber desarrollo sin crecimiento, por lo tanto, el crecimiento es básico para lograr el desarrollo. Según Achtenhagen et al. (2010) existe divergencia en las concepciones de crecimiento empresarial entre académicos y empresarios. Los empresarios valoran el desarrollo interno, mientras que la expectativa pública y política se centra en el aumento del empleo.

Retomando lo dicho por OIT (2024) el crecimiento económico impulsa el desarrollo sostenible. A continuación, se analiza el crecimiento y desarrollo empresarial para identificar sus diferencias conceptuales y lograr entender cómo se mide la variable dependiente. Ver Tabla 4.

Tabla 4.***Análisis del término crecimiento y desarrollo empresarial***

Crecimiento Empresarial	Desarrollo Empresarial
Gibrat (1931) define el crecimiento como el resultado de fuerzas proporcionales al tamaño de la empresa.	Mount et al. (1993) lo analiza desde cinco fases de estabilidad comparativa: 1) organización operada por el propietario; 2) la transición a una organización operada por el propietario; 3) la organización administrada por el propietario; 4) es la transición a la gestión funcional directiva emergente y 5) gestión funcional emergente.
Penrose (1962) señala que es una extensión continua de actividades que producen cambios en la acumulación de capital físico y humano.	Downing (2005) destaca la importancia de la dimensión social del espíritu empresarial para el desarrollo empresarial, incluyendo aspectos como el aprendizaje, la innovación y la creación de redes.
Perren (1999) identifica factores como la motivación del propietario y el acceso a recursos como determinantes clave del crecimiento de las microempresas. Destaca la necesidad de apoyo individualizado y estrategias adaptadas para el éxito empresarial.	Smyth et al. (2016) son estrategias para hacer crecer un negocio.
Dhaliwal (2000) analiza el crecimiento empresarial por la sensación de éxito al verse como valiosos recursos económicos. Incluso Masuo et al. (2001) encuentran que el éxito familiar tiene un impacto positivo en el éxito empresarial, pero no al revés.	Pozos et al. (2016) lo define como integrador, enlaza distintos elementos del empresario que lleven a la organización a lograr sus objetivos. Los elementos son la cultura empresarial, liderazgo, "crecimiento económico", gestión de conocimiento y la innovación.
Blázquez (2005) argumenta que el crecimiento empresarial implica adaptarse a los cambios del entorno o impulsado por el espíritu emprendedor del líder.	Voeth et al. (2018) es la búsqueda de oportunidades en diferentes dimensiones como productos, procesos, mercados y modelos de negocios.
Hinton (2021) considera que las empresas deben afrontar cinco dimensiones después de su crecimiento, incluyendo: ganancias, estructura de incorporación, estrategia, gestión empresarial y estructura de gobernanza.	Li et al. (2020) el desarrollo del negocio es esencial para mejorar una economía débil. Los recursos necesarios para mejorar y garantizar el desarrollo empresarial son: los servicios de red (participación en conexiones formales e informales con diversos actores e instituciones), el apoyo al capital (fuente de financiación), los programas de formación a individuos y empresarios (habilidades necesarias para la supervivencia empresarial, capacitación y tutoría), las start-Up de negocios (modelos de negocio que utilizan la tecnología) y las regulaciones gubernamentales (las tareas administrativas de establecer un negocio e inversión de capital mínimo).
	Andriamahery y Qamruzzaman (2022) el desarrollo de emprendimiento femenino se conoce como desarrollo de habilidades con

Fuente: Elaboración Propia.

El rendimiento empresarial, según Smith y Reece (1999) se refiere a la capacidad operativa para satisfacer los deseos principales de los accionistas. Taiwo (2023) encuentra que el acceso insuficiente a la financiación es un desafío para mejorar el rendimiento empresarial de las mujeres empresarias en Nigeria.

Así pues, una vez analizado lo anterior y tomando como base la teoría de Penrose (1962), la perspectiva integrada de Brush, la definición de Li et al. (2020) y Andriamahery y Qamruzzaman (2022) se deduce que el desarrollo empresarial es resultado del crecimiento empresarial entre otros factores (COPARMEX, 2019).

Por lo tanto, en la presente tesis se define al desarrollo empresarial de mujeres como: Las mujeres con diferentes habilidades, conocimientos, factores motivacionales y culturales; crean y/o administran sus empresas haciéndolas crecer en entornos dinámicos, generando beneficios para sí mismas, sus familias y la sociedad en general.

b) *Investigaciones aplicadas de la variable dependiente*

Jacob et al. (2019) determinan que el estado formal de los negocios y el comportamiento de la iniciativa de las personas predicen el crecimiento empresarial. El efecto indirecto de la formalización en el crecimiento por medio de los recursos disponibles tiene mayor impacto cuando los empresarios tienen mayor iniciativa personal. Concluyen, que los factores psicológicos e institucionales son importantes para explicar el crecimiento de la empresa. Esto en un estudio longitudinal en África en 190 empresarios formales e informales.

Orihuela (2019) en su tesis doctoral en Lima, Perú, al estudiar a 10 mujeres dueñas de negocios, concluye que al tener autoestima elevada son perseverantes, asumen el riesgo, observan las necesidades insatisfechas de los clientes y desarrollan sus negocios con productos o servicios innovadores. En los emprendimientos femeninos que se realizan por oportunidad, la familia es un

aliado estratégico importante y se debe continuar apostando por estos emprendimientos acompañados de formación académica.

Para estudiar el efecto del acceso al crédito formal o informal en el rendimiento empresarial, se utiliza una encuesta FinScope en 10,830 de micro, pequeñas y medianas empresas en 4 países de África. Concluyen que el acceder a un crédito formal mejora el rendimiento de empresas en solo un país; pero en el resto de los países estudiados no se obtuvo el mismo resultado. Con relación al crédito informal (familia y amigos) debilita el rendimiento empresarial por las altas tasas de interés que estos llegan a cobrar, deteriorando las ganancias de la empresa (Mutsonziwa y Fanta, 2020).

Al investigar los motivos, los desafíos y éxito para desarrollar el negocio de 125 mujeres en la Asociación Coreana de Mujeres Empresarias, por medio de análisis cuantitativo, métodos mixtos e inferencial. Estudian los factores motivacionales, desafíos (estereotipo de género) y oportunidades (crear una cultura parecida a la familia) y factores de éxito (personalidad y empleados leales). Determinan que las mujeres transforman los desafíos en oportunidades y estos desafíos pueden ser utilizados para la educación empresarial de las próximas generaciones de emprendedoras. Se atribuyen el éxito empresarial a sus empleados leales (Cho et al., 2020).

Por lo que se refiere al estudio de Mozumdar et al. (2020) explican que la capacitación empresarial (β 0.11, t 1.87, $p < 0.001$) mejora el desarrollo del negocio, mientras que las barreras que obstaculizan el desarrollo del negocio son las redes sociales excesivas (β -0.18, t 3.03, $p < 0.001$) y el nivel educativo (β 0.07, t 1.17, $p < 0.001$) no es relevante; por último, el entorno empresarial (β 0.10, t 31.62, $p < 0.001$) no tiene efecto en el rendimiento empresarial. Esto en un estudio a 211 mujeres empresarias en Bangladesh, usando regresión múltiple.

Al estudiar como el ciclo de vida de las empresas afecta la eficacia de la inversión corporativa, Ahmed et al. (2020) corrobora que el ciclo de inversión es más bajo en las etapas de introducción y declive, aumentando en el crecimiento y madurez. Las empresas no pueden mantener sus niveles de inversión en diferentes etapas del ciclo, influyendo esto en la sostenibilidad empresarial. Sugieren políticas de inversión diferentes según la etapa del ciclo de la vida

empresarial, mejorando así el rendimiento financiero. Esto al estudiar a 351 empresas pakistaníes no financieras que llevan 12 años cotizando en la bolsa por medio de mínimos cuadrados ordinarios.

Al mismo tiempo, Khan et al. (2021a) al estudiar a 181 mujeres enfatizan que el éxito de los negocios es determinado por los factores internos y externos de las mujeres empresarias en Pakistán. Los factores internos son la necesidad de logro (β 0.25, $p < 0.005$), la confianza en sí mismas (β 0.64, $p < 0.005$), la asunción de riesgos (β 0.29, $p < 0.005$) y los factores externos como los económicos (β 0.24, $p < 0.005$) y los socioculturales (β 0.34, $p < 0.005$).

La formalización impacta positiva y significativamente a las ventas β 0.60 y $p < 0.001$, el valor añadido β 0.69 y $p < 0.001$ y a los empleados β 0.81 y $p < 0.001$. El registro formal puede mejorar el crecimiento empresarial al contratar empleados formales. Un pequeño número de empresas informales no se vuelven formales; pero las formales tienen mayor crecimiento probablemente por beneficiarse al participar en otras cadenas de suministro de empresas formales, además la formalización es requisito para acceder a créditos. Este estudio realiza con datos del Censo Económica del 2011 y Encuesta Económica Inter censal del 2014 en Cambodia, Asia, en empresas no agrícolas sin un tamaño en específico (Tanaka, 2023).

En una muestra de 125 clientas de Instituciones de Microfinanzas por regresión múltiple, en Etiopía. Se muestra una relación positiva del desarrollo empresarial de mujeres con las prácticas de ahorro β 0.413 y $p < 0.001$, servicios de crédito o préstamos de las instituciones financieras β 0.300 y $p < 0.001$. Pero es posible que estas prácticas no empoderen significativamente a mujeres desfavorecidas y pobres (Abebe y Kegne, 2023).

Finalmente, Al-Mamary y Abubakar (2023) estudian los factores que llevan al éxito de las mujeres empresarias de Arabia Saudita, con una muestra de 271 mujeres por medio de modelos estructurales. Muestran una relación positiva entre el empoderamiento de la mujer empresaria exitosa con ciertas dimensiones de la orientación emprendedora como factores económicos, autonomía, innovación y proactividad.

Estudios de investigaciones aplicadas sobre la relación de la variable Desarrollo Empresarial con las variables independientes y mediadora

A continuación, se indican estudios de investigaciones aplicadas sobre la relación de la variable dependiente con las variables independientes autoeficacia, educación empresarial, resiliencia y redes de apoyo. Así como la variable mediadora autonomía económica.

a) Desarrollo Empresarial (DE) con relación a la Autoeficacia (AF):

Según McLaughlin (2019), los estudiantes que tienen mayor inclinación para emprender y seguir una carrera en los negocios son aquellos con una alta autoeficacia (β 0,46, t 9.46, $p < 0.05$) e inteligencia emocional (β 0.21, t 3.04, $p < 0.05$). Este hallazgo realizado en una muestra de 218 estudiantes universitarios de Estados Unidos.

Más adelante, Dalimunthe y Siahaan (2022) determinan que el espíritu empresarial y autoeficacia tienen correlación positiva con la competitividad empresarial de las mujeres. Esto al estudiar por medio de regresión lineal múltiple el espíritu emprendedor (β 0.254, t 2.446, $p < 0.05$) y la autoeficacia (β 0.222, t 2.041 $p < 0.05$) esto en 107 empresarios en Indonesia.

Las personas con altos niveles de creencia en sus propias capacidades (autoeficacia) se espera mejoren las actividades empresariales y se relaciona con el Desempeño Empresarial. Esto al estudiar a 1,405 fundadores de empresas alemanas por medio de regresión logística (Caliendo et al., 2023).

b) Desarrollo Empresarial (DE) con relación Educación Empresarial (EDUCE):

Rashid (2019) señala que la formación empresarial está directamente relacionada con resultados positivos y el desarrollo sostenible de negocios. Un estudio en Botsuana, África, con 400 mujeres empresarias, utilizando ANOVA unidireccional, concluyó que mejorar los conocimientos y habilidades de las

mujeres contribuye a la rentabilidad de sus negocios y a su empoderamiento. Rudhumbu et al. (2020) también encontraron que la educación empresarial tiene un efecto significativo en el éxito empresarial en las mujeres empresarias.

Después, Bouarir et al. (2023) concluyen que las mujeres al recibir educación empresarial poseen auto capacidad empresarial para establecer un negocio exitoso, por lo tanto, con la educación perciben tener la capacidad de aplicar ideas innovadoras para inspirar a socios, seleccionar personal idóneo y elaborar planes de negocios claros y completos. Esto al investigar a 148 mujeres marroquíes que completaron un programa de formación empresarial por medio de ecuaciones estructurales (PLS-SEM). La educación empresarial influye directamente en la autoeficacia empresarial (β 0.564, t 8,858; $p < 0.005$) y control percibido (β 0.295, t 4,770; $p < 0.005$).

c) Desarrollo Empresarial (DE) con relación Resiliencia (RS):

Según Salirrosas (2020), la resiliencia es esencial para el emprendimiento. Los emprendedores deben superar obstáculos en su proceso al hacer frente a circunstancias difíciles. Deduciendo que la propuesta de Andy Freire contribuye al desarrollo emprendedor, ayudándoles a enfrentar y superar desafíos por medio de la resiliencia, innovación e intención de actitud emprendedora. Esto en la tesis doctoral con una población de 70 estudiantes de educación superior en Perú con un diseño cuantitativo, cuasi experimental.

También, una investigación cualitativa utilizando estudios de casos exploratorios de mujeres en Sudáfrica en una escuela de negocios, se identifica que el coaching ayuda indirectamente a las mujeres con su resiliencia en relación con sus roles triples de líderes empresariales, madres y estudiantes. Y este proporciona recursos externos (como técnicas y habilidades de competencia) y recursos internos (como autoestima, confianza y nuevas perspectivas) aumentando así su resiliencia (Jansen y Terblance, 2020).

Del mismo modo, se asocia que la resiliencia psicológica de los propietarios o administradores proporciona ideas creativas como medio de adaptación, siendo un factor clave para la resiliencia empresarial. Las empresas resilientes

mostraron mayor probabilidad de seguir después de la pandemia del 2019. Según una investigación en tiempos de pandemia con 35 propietarios en Chipre por medio de un estudio cualitativo longitudinal (Hadjielias et al., 2022).

d) Desarrollo Empresarial (DE) con relación Redes de Apoyo (RA):

Al investigar las redes locales de apoyo formales e informales, se manifiesta que estas sostienen las actividades empresariales, ofreciendo orientación, apoyo emocional, visibilidad social y desafiando roles de género tradicionales. Esto en un análisis cualitativo en zonas rurales basado en un caso de estudio LEADER español con 35 participantes (Vercher et al., 2020).

Del mismo modo, Choudhury (2021) destaca la importancia en el papel del capital social en el emprendimiento femenino, resaltando el respaldo familiar y otras conexiones cercanas y externas. Se encuentra que estas redes ofrecen préstamos, mano de obra gratuita, promoción y apoyo institucional, mientras que los clientes brindan apoyo emocional para iniciar, sobrevivir y tener éxito en los negocios. Esto en una muestra de 31 mujeres de negocios en Bangladesh por medio de entrevistas semiestructuradas y análisis de contenido.

En cuanto a Schröder et al. (2021) determinan que el miedo al fracaso (χ^2 35.67, $p < 0.0001$) y las redes personales (χ^2 44.6, $p < 0.0001$) se correlacionan con el éxito empresarial, el nivel educativo no presentó significancia (χ^2 0.55, $p < 0.4588$). Esto al estudiar los determinantes del éxito y desarrollo sostenible de los negocios a 1098 empresas de mujeres en Taiwán, por medio de regresión logística.

Por último, Talukdar y Roy (2022) determinan el capital social de 540 empresarios migrantes en Mumbai por medio de regresión logística, proporcionan apoyo en las actividades empresariales y ayuda en la gestión de negocios exitosos. La familia, amigos y conocidos locales representan lazos interpersonales y tienen intereses comunes como el financiero y laboral que ayudan a establecer y operar negocios.

e) Desarrollo Empresarial (DE) con relación Autonomía Económica (AE):

Vega y Bermúdez (2019) señalan que el emprendimiento femenino en las ventas directas es visto como una oportunidad laboral en aquellas con estudios limitados. Surge del anhelo de obtener autonomía del esposo, independencia y la liberación del rol tradicional de ama de casa. Las motivaciones para emprender son tener ingresos complementarios y autorregulados, así como combinar el negocio con las labores domésticas. Las emprendedoras desean verse y ser reconocidas como mujeres que trabajan y tienen “la capacidad” para negociar en casa, en la venta, el consumo, endeudamiento y el crédito en sus negocios para hacer frente a los obstáculos que enfrentan en la informalidad del negocio. Esto en un estudio cualitativo en Quito, Ecuador.

Por otro lado, Digan et al. (2019) encontraron que las mujeres empresarias que reportan un mayor empoderamiento tienen niveles más altos de ingresos anuales (β 0.366, $p < 0.001$). En este estudio efectuado en la India a 369 mujeres, empoderamiento es definido como la “capacidad” de las personas para ejercer control de circunstancias, poder y lograr objetivos ayudando a mejorar su calidad de vida. Lo que muestra el error conceptual entre autonomía y empoderamiento.

2.2. Marco teórico y estudios de investigaciones aplicadas a las variables independientes

El objetivo principal de esta sección es profundizar en definiciones y teorías de las variables independientes, considerando también la variable mediadora y variables de control como Tiempo Total de Trabajo, Nivel Educativo, Estado Civil y Número de hijos para mantener la estabilidad entre las variables.

Variable independiente X1 Autoeficacia (AF)

a) Teorías y definiciones de la variable Autoeficacia:

Con respecto a la variable “autoeficacia” se presentan teorías de manera general y con perspectiva de género:

Teoría de autoeficacia general:

- *Teoría de aprendizaje social* propuesta por Bandura y Adams (1977) menciona que los cambios en la conducta defensiva producidos por diferentes métodos derivan de un mecanismo cognitivo común. Cuanto más grande sea la autoeficacia percibida, más fuerte serán los esfuerzos de afrontamiento.
- *Teoría de la evaluación cognitiva* (CET en inglés o TEC en español) expuesta como una subcategoría dentro de la Teoría de autodeterminación de Ryan y Deci (TEC), menciona que las personas no solo tienen que experimentar sus conductas como competentes, eficaces y autodeterminadas (Ryan y Deci, 2000).

Teoría de autoeficacia con perspectiva de género:

- La Teoría de Autoeficacia para el desarrollo profesional de las mujeres, de Betz y Hackett (1981), se basa en la creencia de que las mujeres pueden realizar diversas ocupaciones, influenciadas por patrones de género. Fundamentada en el enfoque de Bandura y Adams (1977), se ha utilizado para evaluar la carrera profesional femenina (Betz y Hackett, 1997).
- *Modelo de autoeficacia*: enfatiza que las percepciones personales respecto a las capacidades individuales (autoeficacia) para desempeñar una tarea pueden predecir las preferencias ocupacionales entre los sexos, resultando así en la elección de una actividad particular (Wheeler, 1983).

Las definiciones autoeficacia, se muestran en la Tabla 5.

Tabla 5.
Definiciones de autoeficacia.

Término y Autor	Definición
<i>Self efficacy</i> o <i>Autoeficacia percibida</i> (Bandura y Adams 1977)	Creencia de las personas sobre sus capacidades para ejercer control sobre su propio funcionamiento y eventos que afectan su vida, determinado por como las personas se sienten, piensan, motivan y comportan. Esto incluye procesos cognitivos, motivacionales, afectivos y de selección.
<i>Entrepreneurial Efficacy (ESE)</i> o <i>Autoeficacia emprendedora</i> (Chen et al., 1998)	La autoeficacia empresarial se refiere a la confianza en la capacidad de realizar tareas emprendedoras con éxito. Incluye cinco factores clave: marketing, innovación, gestión, asunción de riesgo y control financiero. Se basa en la Teoría Cognitiva Social de Bandura y Adams (1997) y sugiere que las mujeres pueden evitar emprender no por falta de habilidades, sino debido a percepciones culturales.
<i>Autoeficacia</i> (Al-Qahtani et al., 2021).	Se refiere a la confianza personal de las mujeres en sus propias capacidades para superar obstáculos y alcanzar altos logros personales.

Fuente: Elaboración Propia.

En concreto, la *Teoría de aprendizaje social* (Bandura y Adams 1977) y la definición de autoeficacia efectuada por Al-Qahtani et al. (2021) son la base en esta variable. Creando así la definición propia de autoeficacia, como la percepción o concepciones de un individuo sobre sus propias capacidades que lo motiva y permite identificar oportunidades para ejercer una tarea específica.

b) Investigaciones aplicadas de la variable independiente (X1)
Autoeficacia

Rasool et al. (2020) al estudiar a 405 mujeres empresarias en Pakistán, mediante técnica ANOVA mostraron que existe un papel moderador entre el apoyo conyugal y la autoeficacia percibida (β 0.08, t 2.50, $p < 0.001$). Descubren que el apoyo conyugal facilita e incrementa la autoeficacia aumentando los niveles de bienestar psicológico entre las mujeres empresarias. La autoeficacia en mujeres se vincula positivamente con la felicidad del trabajo, rendimiento

laboral, mejor salud mental, crecimiento personal, mayor seguridad en sí mismas, confianza personal y sentido de empoderamiento.

Confirmando lo mismo, Demirtaş (2020) al establecer que la autoeficacia es parte central en la flexibilidad cognitiva debido a que las personas necesitan creer en que poseen la confianza en sí mismas para llegar al comportamiento deseado. Es esencial para el desarrollo humano, expectativas, necesidad de autonomía, cambios físicos y cognitivos. Esto, al estudiar a 390 estudiantes de secundarias en Turquía, se concluye que los roles de mediación entre la autoeficacia académica (β .11, t 5.81, $p < 0.001$), social (β .13, t 7.76, $p < 0.001$) y emocional (β .18, t 9.68, $p < 0.001$) son significativos con la flexibilidad cognitiva y el bienestar mental.

Asimismo, la autoeficacia es importante para que las mujeres identifiquen su potencial en situaciones de sobrecarga y exigencia; aumenten su motivación para superarse a ellas mismas y aumenten la confianza en sus habilidades personales. Esto determinado en una muestra de 60 mujeres rurales en India, por medio de diseño experimental (Kumari et al., 2021).

Estudios de investigaciones aplicadas de la variable independiente “Autoeficacia” con la variable dependiente “Desarrollo Empresarial”

La autoeficacia tiene un efecto positivo en el rendimiento de las pymes, ya que motiva a los empresarios a evaluar las actividades del negocio. Esto al estudiar a 40 vendedores ambulantes en Indonesia, por ecuaciones estructurales. Donde la autoeficacia se relaciona con el desarrollo empresarial con una β 0.170, $p < 0.005$ (Srisusilawati et al., 2021).

Además, Noor et al. (2022) refieren que la autoeficacia media la relación de los empresarios en gestionar acciones comerciales con éxito y confianza ayudándoles en hacer frente a las normas culturales y sociales, la gobernanza institucional y estructura cognitiva impactando positivamente al rendimiento de la empresa. Esto al estudiar por medio de ecuaciones estructurales 462 empresarios de Malasia.

Agustina et al. (2022) determinan que la autoeficacia (β 0.137, $p < 0.005$) tiene relación positiva con el rendimiento empresarial por que los empresarios creen en sus capacidades para hacer una tarea en específico, son más felices, creativos y disfrutan de su trabajo. Este estudio se efectúa a 53 empresarios, por medio de regresión lineal en Borneo, Indonesia.

Confirmando lo mismo, Caliendo et al. (2023), revelan que la autoeficacia tiene efectos positivos e importantes en el crecimiento empresarial. La autoeficacia, es la evidencia de la autoconfianza cuando una persona puede realizar tareas novedosas y difíciles; refleja como las personas piensan y se comportan, lo que es clave para actividades empresariales exitosas. Esto en un estudio de regresión logística a 1405 fundadores de negocios alemanes.

Del mismo modo Uy et al. (2023) determinan que la autoeficacia tiene un impacto positivo en funciones de autorregulación para lograr objetivos empresariales; pero en contextos de incertidumbre la autoeficacia puede variar y afectar los resultados del rendimiento en el negocio. Esto en un estudio no lineal, en una muestra de 84 empresarios de Filipinas.

Por último, Hutasuhut et al. (2024) muestran que la autoeficacia influye positivamente en el rendimiento de la pequeña empresa, debido a que los empresarios se enfrentan mejor a los retos empresariales. Esto en un estudio de a 154 empresarios de pequeños negocios industriales en Indonesia. Empleando modelos estructurales con un β 0.214, t 3.684, $p < 0.001$.

Estudios de investigaciones aplicadas de la variable independiente “Autoeficacia” con la variable mediadora “Autonomía Económica”

No se hallaron estudios que relacionen la autoeficacia mediada por la autonomía económica, pero sí investigaciones de cómo se relacionan. Las mujeres en Ghana tienen historia de ser independientes, trabajadoras y construyen negocios pudiendo ser esta la razón de su autonomía. También, se encontró que la autonomía económica de las mujeres es un predictor de la autonomía sexual; y reproductiva percibida y real, esto mediante regresión logística binaria en 172 mujeres casadas (Dodoo et al., 2019).

Por otro lado, la autoeficacia es mediadora entre el capital social y el empoderamiento financiero (control de su situación financiera). La mejora de la autoeficacia contribuye significativamente al empoderamiento de las mujeres en sus proyectos empresariales y al desarrollo de su bienestar socioeconómico. Esto en un estudio transversal realizado con 157 mujeres empresarias en la Malasia peninsular (Sabri et al., 2021).

Variable independiente X2 Educación Empresarial (EDUCE)

a) Teorías y definiciones de la variable X2 Educación Empresarial

Se comienza definiendo educación, Freire (1970) indica que debe ser planteada como práctica de la libertad, la cual se basa en el diálogo donde cada persona contribuye a su desarrollo personal. La United Nations (1995) refiere que es un derecho humano y herramienta básica para alcanzar objetivos de igualdad, desarrollo, paz, no discrimina y contribuye a relaciones más equitativas entre mujeres y hombres.

Desde el punto de Mill (1869) argumenta que la desigualdad entre sexos no tiene justificación natural; la diferencia radica en la educación recibida. Las mujeres exigen cada vez más igualdad en la educación y acceso a las mismas profesiones y ocupaciones que los hombres. A continuación, se mencionan teorías que respaldan la educación empresarial desde el punto de vista femenino:

- Teoría del capital humano de Becker (1995): Con enfoque económico considera a la educación y formación son inversiones que promueven crecimiento, la eficacia y reducen la desigualdad, elevando los ingresos y la salud de los pobres.
- Teoría social cognitiva del desarrollo y diferenciación de género de Bussey y Bandura (1999): Las mujeres se educan e integran en la vida activa por motivos más allá de lo económico, también tienen motivos personales, enfrentando aún numerosos obstáculos pese a su eficacia y competencias.

Es importante indicar que la educación empresarial también es conocida como educación en gestión (Binks et al., 2006). A continuación, se indican diversas definiciones de educación empresarial en su forma general:

- La formación empresarial incluye actividades formales, tutoría y mentoría que desarrollan intenciones empresariales mediante el conocimiento del entorno, la autoeficacia y la deseabilidad de ser empresario (Liñán, 2004).
- Fomenta el avance personal equilibrado (espiritual y tecnocrático) impulsando un comportamiento de gestión empresarial unificado con la economía (Anninos y Chytiris, 2011).
- Destaca los antecedentes de intenciones y comportamientos empresariales. Las intenciones empresariales median el efecto de la educación empresarial en la creación de nuevas empresas comerciales (Rauch y Hulsink, 2015).

Es importante mencionar que Bullough et al. (2015) proponen un marco para diseñar e implementar programas de educación y capacitación empresarial efectivos para mujeres considerando: los elementos del programa (Evaluación de entrenadores, contenido, servicios integrales, reputación y confianza gubernamental y operaciones), los factores humanos (Intenciones y objetivos, capital humano, capacidades empresariales, cognición y personalidad), el entorno contextual (Cultura del desarrollo económico y calidad de las instituciones) y la financiación.

Finalmente, al analizar lo anterior en la presente tesis se trabaja con la definición de Liñán (2004) de Bullough et al. (2015) y la *Teoría Capital humano* Becker (1995) para la justificación teórica de la variable independiente Educación empresarial. Se concluye con una definición propia que la educación empresarial como la formación profesional, capacitación o asesoría que servirá de transformación al generar competencias personales y conocimiento del entorno para iniciar o administrar un negocio.

**b) Investigaciones aplicadas de la variable independiente (X2)
Educación Empresarial (EDUCE)**

Krauss et al. (2020) sugieren que por medio de la educación empresarial se empodera a los estudiantes con intención emprendedora. Esto determinado al estudiar a 507 mujeres universitarias en Uruguay con ecuaciones estructurales. La actitud personal (β 0.731, $p < 0.001$) y control interno percibido (β 0.142, $p < 0.001$) tiene relación con la intención emprendedora.

El estudio de Saptono et al. (2020) abordan cómo la educación empresarial, el conocimiento y la mentalidad emprendedora influyen en la preparación empresarial de 480 estudiantes en Indonesia. Los resultados muestran que la educación empresarial es crucial para desarrollar conocimiento (β 0.664, t 21.287 y $p < 0.001$) y habilidades necesarias para gestionar los negocios. También ayuda en la mentalidad emprendedora (β 0.551, t 11.717 y $p < 0.001$) al proporcionar motivación por una trayectoria decente.

Confirmando lo mismo, Handayati et al. (2020) determinan que la educación empresarial influye en la intención (β 0.523, t 9.042, $p < 0.001$) y la mentalidad emprendedora (β 0.764, t 28.752, $p < 0.001$). Esto en un estudio de PLS-SEM a 450 estudiantes universitarios en Indonesia.

A su vez, Lee et al. (2021) al explorar el impacto de la educación empresarial recomiendan que tomar clases empresariales aumenta las emociones positivas, disminuyendo las negativas sobre el proceso de emprendimiento. Esto por medio de técnica ANOVA; el efecto principal la educación empresarial de estudiantes que tomaron o no el curso obtuvo $F(1, 152) = 41.89$, $p < 0.001$, η^2_p 0.22 en una muestra de 160 universitarios en Estados Unidos.

Estudios de investigaciones aplicadas de la variable independiente “Educación Empresarial” con la variable dependiente “Desarrollo Empresarial”

El estudio de Alvarez et al. (2021) en Perú, con 320 estudiantes, muestran la importancia de la educación empresarial y apoyo institucional para el emprendimiento sostenible, con β 0.757, $p < 0.001$. La formación y tutoría empresarial mejoran las ganancias, ingresos y las prácticas comerciales de microempresarias mujeres. Sin formación se verán limitadas en la capacidad de gestionar áreas de marketing, planificación financiera y control de inventarios. Esto en un estudio por medio de regresión a 539 mujeres en Etiopía con un β 0.421 (Bakhtiar et al., 2021).

Los emprendedores valoran la educación para el éxito empresarial ayudando a reducir la tasa de desempleo. Las instituciones deben hacer conciencia de las ventajas de la educación empresarial para las personas. La experiencia previa en negocios (β 0.616, $p < 0.005$) impacta positivamente en la educación empresarial (β 1.008, $p < 0.005$), y el reconocimiento de oportunidades (β 0.223, $p < 0.005$) otorgadas por la educación empresarial (Tian et al., 2022). Esto en un estudio con 341 empresarios con educación empresarial en Pakistán.

Por su parte, Suryono et al. (2023) concluyen que la educación en emprendimiento no formal (los mentores, la no recibida desde secundaria a universidad, grupos comunitarios y coaching en la práctica) impulsan el crecimiento sostenible de las mipymes. Además, es la solución al desempleo empoderando a las comunidades económicamente deprimidas sin necesidad de grandes inversiones utilizando el apoyo de redes sociales. Mediante un estudio cualitativo en Sragen, Indonesia, en 17 estudiantes de negocios.

Finalmente, la educación empresarial es útil para el pensamiento empresarial, otorgando innovación contribuyendo al desarrollo empresarial. Esto en una muestra de 225 estudiantes en Indonesia. La educación empresarial beneficia a la innovación empresarial (β 0.315, $p < 0.005$) tiene efecto positivo en el desarrollo empresarial; y la educación empresarial es útil en el pensamiento

empresarial (β 0.508, $p < 0.005$) (Fitriah et al., 2023). Por último, Hutasuhut et al. (2024) indican que la competencia empresarial influye en el desarrollo empresarial (β 0.336, t 4.345, $p < 0.001$).

Estudios de investigaciones aplicadas de la variable independiente “Educación Empresarial” con la variable mediadora “Autonomía Económica”

No se encontraron estudios directos que vinculen la educación empresarial con la autonomía económica, aunque existen investigaciones indirectas al respecto.

La formación se debe focalizar en áreas como producción, gestión de espacios, mercadeo y comercialización de productos. Además, la formación en género y derechos humanos debe incluir la capacidad de cuestionar normas socioculturales y visibilizar la violencia económica, promoviendo así la construcción de la autonomía económica de las mujeres. Estas conclusiones se derivan de la tesis doctoral que estudia a 56 mujeres en Morazán mediante un enfoque explicativo cualitativo-mixto (Aguilera et al., 2017).

Desde un enfoque de investigación mixto, se ha estudiado cómo el emprendimiento femenino puede conducir al empoderamiento económico y fortalecer la autonomía económica en 102 emprendedoras de Colombia. Este estudio destaca la importancia de la capacitación y las características individuales (conocimientos y experiencias acumuladas) para el éxito empresarial de las mujeres, contribuyendo a su independencia económica mediante el empoderamiento. Por lo que la capacitación debe llegar a todas las iniciativas de emprendimiento, incluyendo a las mujeres con ausencia total de apoyo (Ruiz et al., 2022).

Variable independiente X3 Resiliencia (RS)

a) Teorías y definiciones de la variable X3 Resiliencia

Para analizar la resiliencia, se explican varias teorías:

- Teoría de vínculos socioemocionales: La resiliencia o vulnerabilidad ante eventos estresantes depende del patrón de apego y debe estudiarse en diferentes fases del ciclo de vida y entornos (Bowlby, 1988).
- Metateoría de la resiliencia de Richardson (2002): El estrés y el cambio promueven crecimiento, mayores cualidades de resiliencia y factores de protección.
- Modelo cognitivo de resiliencia: Sistema flexible de procesamiento de información que fomenta la cognición adaptativa según demandas situacionales actuales, necesidades y metas percibidas (Parsons et al., 2016).

En la Tabla 6, se presentan las definiciones principales de resiliencia.

Tabla 6.
Análisis del término resiliencia, similitudes y aportaciones.

Autor	Similitud en definiciones	Aportación nueva
Rutter	En el año de 1972 postula que es el resultado relativamente bueno de la estrategia de afrontamiento individual para el estrés y riesgo que produjeran secuelas (Rutter, 2006).	Presta atención en operaciones mentales, rasgos o experiencias individuales. La resiliencia puede verse limitada por la programación biológica o efectos dañinos del estrés y adversidad en las estructuras neuronales (Rutter, 2006).
Wagnild y Young (1993)	Resistencia emocional, coraje y adaptabilidad a raíz de una desgracia en la vida.	Crean la escala para medir el grado de la resiliencia. Desde la ecuanimidad, perseverancia, significación, autosuficiencia y soledad existencial (Cajada et al. 2023).
Egeland et al. (1993)	La resiliencia no se concibe en una infancia vivida, es la capacidad que se desarrolla con el tiempo en el	Estudia la resiliencia en términos de proceso transaccional en niños que han sufrido pobreza, estrés familiar y maltrato.

	contexto de interacciones entre la persona y el entorno.	
Grotberg (1995)	Capacidad universal para prevenir, minimizar o superar la adversidad, transformando o fortaleciendo su funcionamiento.	La adversidad puede ocurrir en la vida cotidiana como divorcios, abandono, abuso, alcoholismo, enfermedad, muerte, robos, pérdida y accidente.
Connor y Davidson (2003)	Medida sobre la capacidad de afrontar el estrés.	Crearon la escala de resiliencia (CD-RIS) de 25 ítems.
Rutten et al. (2013)	Resiliencia en la salud mental está unida a factores psicológicos y neurobiológicos, lo que ayuda a las personas adaptarse y recuperarse rápidamente de las adversidades en la vida.	Los tres bloques de construcción psicológica de la resiliencia son: el apego seguro, la experiencia de emociones positivas y tener un propósito en la vida.
Cyrułnik (2014)	El ser humano puede moldear el medio, a su vez, le moldea, siendo esta su principal libertad.	Las condiciones educativas, humor, compromiso social, un tutor representado por familia, amigo y cultura; así como la empatía ayuda a disminuir trastornos o miedos. Indica que el apego de Bowlby tiene un puente entre la esfera afectiva y cognitiva. Cuando las mujeres carecen de resiliencia por la sociocultural donde viven, deben aumentarla por medio de la educación y socialización.
Loh y Estrellado (2016)	La resiliencia se deduce como el proceso iterativo y estable compuesto por diversos mecanismos de afrontamiento.	Las mujeres utilizan activamente diferentes estrategias (afrontamiento centrado en los problemas y afrontamiento centrado en las emociones) para hacer frente a los desafíos de su vida cotidiana.
Seiler y Jenewein (2019)	La resiliencia es un factor protector importante contra el malestar psicológico y en consecuencia está relacionado con la salud mental.	Los factores biológicos (genética) como el sentido de coherencia, optimismo y esperanza; y los factores sociales como el apoyo social contribuyen a la resiliencia en pacientes con cáncer.

Fuente: Elaboración Propia.

Para fines de esta variable independiente RS se determina trabajar con la definición de Egeland et al. (1993), Loh y Estrellado (2016) y Seiler y Jenewein

(2019) definiendo en la presente tesis que la resiliencia es la capacidad positiva para superar adversidades y fortalecer el funcionamiento individual en cualquier etapa de la vida. Influenciada por interacciones personales y contextuales, estrategias de afrontamiento y apoyo social, se relaciona con el bienestar psicológico, proporcionando satisfacción, paz y libertad.

b) Investigaciones aplicadas de la variable independiente Resiliencia

Shi et al. (2019) encuentran que la resiliencia se asocia con la capacidad de afrontamiento, la flexibilidad emocional y el control inhibido. Resultando crucial para la adaptación al estrés y la salud mental. Esto en un estudio longitudinal de 817.87 días en 212 estudiantes universitarios de EE. UU. encontró que la conectividad cerebral frontal izquierda correlaciona positivamente con la resiliencia (β 0.342, $p < 0.001$).

La resiliencia en mujeres se fortalece con la autoeficacia, educación, factores sociales y locus control. Es vital para enfrentar la discriminación laboral y garantizar empleos significativos. El estudio correlacional con 100 mujeres desempleadas en Sevilla, España (Ordóñez y Ballesteros, 2021), también, presenta a la resiliencia en tres dimensiones: búsqueda de propósito, influencia en el entorno y crecimiento personal.

Por otro lado, Li et al. (2023) descubren que las creencias y la fuerza familiar impactan en la resiliencia individual y la calidad de vida de jóvenes sobrevivientes de cáncer de mama. En un estudio con 214 pacientes en China, utilizando ecuaciones estructurales hallaron que el apoyo social (β -0.75, $p < 0.01$) y la resiliencia individual (β -.32, $p < .01$) reducen el miedo a la recurrencia.

Estudios de investigaciones aplicadas de la variable independiente “Resiliencia” con la variable dependiente “Desarrollo Empresarial”

Farradonna et al. (2019) encontraron que la personalidad abierta y la autorregulación tienen una influencia significativa en la resiliencia psicológica de empresarios jóvenes, ayudando a su capacidad para enfrentar dificultades y

desarrollar negocios. En un total de 238 microempresas en Indonesia, la personalidad de apertura directamente (β 0.131, $p < 0.005$) se asoció significativamente con la resiliencia.

Así pues, Santoro et al. (2020) concluyen que la resiliencia percibida de los dueños de negocios está relacionada positivamente con la percepción del éxito de sus negocios (β 0.532, $p < 0.001$). Esto se deduce al estudiar a 117 empresarios en Italia. En un estudio descriptivo se destaca la importancia de la resiliencia psicológica en los propietarios de negocios, por ser crucial para enfrentar desafíos financieros y emocionales, aumentando así la supervivencia de las pequeñas empresas (Hartmann et al., 2022).

Por otro lado, Agustina et al. (2022) determinan que cociente de adversidad conocido también como resiliencia, proporciona la fuerza interna de liderazgo importante en la gestión organizacional. Haciéndolos más productivos, persistentes, optimistas e inteligentes presentando una β 0.340 y $p < 0.00$ al analizar a 53 empresarios de Indonesia por medio de regresión lineal múltiple.

Una alta resiliencia ayuda a los líderes de empresas a mantener la motivación intrínseca (β 0.22, $p < 0.05$), muestran un liderazgo visionario en entornos inciertos (β 0.55, $p < 0.05$), superan la ansiedad y mejoran el rendimiento empresarial, esto al estudiar a 82 líderes y 363 subordinados de empresas en China (Guan et al., 2023).

Estudios de investigaciones aplicadas de la variable independiente “Resiliencia” con la variable mediadora “Autonomía Económica”

No se encontraron estudios que relacionen la resiliencia con la autonomía económica específicamente, aunque sí existen investigaciones que la vinculan con algún tipo de autonomía. Vansteenkiste y Ryan (2013) es su estudio descriptivo, determinan la satisfacción de las necesidades básicas de autonomía y competencia; promueve el bienestar y fortalece los recursos internos de los individuos, contribuyendo a su resiliencia.

Iniciar programas de desarrollo en resiliencia como intervenciones cognitivo-conductuales y existenciales puede ayudar a mitigar el sufrimiento psicológico en contextos de alineación socioeconómica (β 0.13, $p < 0.05$). La alineación socioeconómica, es cuando los individuos tienen la percepción de no controlar su destino económico como consecuencia a un distanciamiento en las actividades generadoras de ingresos, empleos limitados y falta de oportunidades para iniciar un negocio. Esto se observa en un estudio de regresión múltiple en 337 estudiantes jóvenes adultos indígenas de Nigeria (Ifeagwazi et al., 2015).

Cabrera et al. (2019) refieren que incorporar la resiliencia psicológica en los mecanismos de sistemas autónomos que enfrentan escenarios difíciles de inversión (choque económico), pueden evitar un rendimiento negativo en la toma de decisiones en el mercado de valores esto al estudiar un escenario experimental de los datos oficiales del Índice Standard & Poor's 500 del 2010 a 2018. Para configurar las carteras de inversión durante el experimento.

Gardner (2020) en un estudio realizado con 674 gerentes organizacionales determina que una alta autonomía laboral beneficia más a los gerentes con baja resiliencia (β 0.53, $p < 0.05$) que a los de alta resiliencia (β 0.09, $p < 0.05$). Asimismo, se investiga cómo las necesidades psicológicas básicas (autonomía, parentesco y competencia) fortalecen la resiliencia académica de los estudiantes, analizando a 450 estudiantes chinos de décimo grado (Liu y Huang, 2021).

Variable independiente X4 Red de Apoyo (RA):

a) Teorías y definiciones de la variable X4 Red de Apoyo

Por lo que refiere a la variable independiente, redes de apoyo, se identifican las teorías generales y con perspectiva de género que le proporcionan sustento:

- Teoría de la Red Social de Granovetter (1974): "Los lazos débiles son cruciales en la transmisión de información y en la creación de oportunidades".

- Teoría del Capital Social de Bourdieu (1979): "El capital social es el conjunto de recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de Inter conocimiento y reconocimiento".
- Teoría del Capital Social de Coleman (1988): "El capital social se define por su relación con los recursos disponibles a través de las conexiones y redes sociales".
- *Teoría del capital social basado en redes*: es la inversión de recursos integrados en las redes sociales, centrándose en recursos (riqueza, poder, reputación y confianza) de los vínculos a los que se podría acceder para alcanzar ciertos objetivos. Lin (2005) define al *capital social* como los recursos fijados en las redes sociales de una persona y a los recursos que se puede acceder o mover por medio de sus vínculos.
- *Teoría de redes comunitarias*: creadas por la necesidad de solventar carencias en sistemas que no satisfacen las condiciones mínimas para garantizar los derechos de mujeres, de sus hijos e hijas cuando se presenta violencia familiar (Guillé, 2009).

Para terminar, se presentan las definiciones de tipos de redes, las cuales se contextualizan desde diferentes puntos de vista:

- Red de relaciones: se da entre personas que se acuerdan entre sí de un estatus aproximadamente igual (Barnes, 1954).
- Red familiar y social: la estructura y composición sociales están relacionadas con la forma en que los matrimonios dividen el trabajo doméstico y trabajo remunerado (Bott, 1957).
- Red en pequeñas empresas: Propone la gestión y desarrollo de nuevas empresas con relación a redes, dependiendo de la naturaleza y calidad de la relación con otras empresas y mundo externo. Se pueden dar diferentes tipos de redes de intercambio, redes de comunicación y redes sociales (Szarka, 1990).
- *Redes de apoyo social*: formales o informales son las instancias que moderan las conductas de apoyo y la falta de estas produce una respuesta negativa en la salud, ámbito familiar, laboral y social de la persona. Distingue las redes formales (grupos, organizaciones, centros

sociales y centros de salud, etc.). Las redes informales son las interacciones entre familia, cónyuge, hijos, hermanos, familiares y amistades (Aranda y Pando, 2013).

Por lo que, en referencia a la variable X4 Redes de apoyo se toma de base la definición de Aranda y Pando (2013) y la *Teoría del capital social basado en redes* de Lin (2005) creando así una definición propia del término redes de apoyo son: el grupo de personas que ayudan en la vida proporcionando apoyo para lograr objetivos personales y profesionales.

b) Investigaciones aplicadas de la variable independiente (X4) Red de Apoyo

Por medio de regresiones lineales Wang et al. (2019) determinan que al ampliar la escala e intensidad de red social mejora la autoeficacia para identificar oportunidades de negocio incrementando la intención emprendedora (IE), esto en un estudio de regresión factorial aplicado a una muestra de 466 estudiantes universitarios en China. Donde el coeficiente de escala de red es positivo (β 0.443, $p < 0.001$) y reconocimiento de oportunidades (β 0.670, $p < 0.001$).

A su vez, Said y Enslin (2020) refieren que las mujeres deben trabajar en red para apoyarse unas a las otras, sobre todo al iniciar un negocio. Esto al estudiar a 19 mujeres emprendedoras de Sudán, por medio de una investigación fenomenológica descriptiva.

Teniendo en cuenta a Wee et al. (2021) identifican que la red informal (círculo social como amigos y familiares), la educación percibida y personalidad proactiva son determinantes en la IE. La red informal, proporciona apoyo emocional, financiero y conocimiento. Esto en un estudio de regresión múltiple en una muestra de 183 estudiantes en una Universidad de Malasia. Resultando que la red informal (β 0.164, $p < 0.001$) y la personalidad proactiva (β 0.590, $p < 0.001$) influyen en la IE. No mostrando influencia la red formal (β 0.127, p 0.140).

En opinión de Bedrov y Gable (2022) en su estudio cualitativo, la psicología social establece la relación entre el apoyo social y bienestar fuertemente presente en las mujeres. Cuando en las mujeres se presenta una situación de estrés ambiental recurren a los lazos sociales (es decir a la auto divulgación e intimidad) para obtener apoyo social relacionándose con beneficios físicos y psicológicos. También poseen más habilidades para apoyar receptivamente a los demás y son más susceptibles de percibir la ausencia de lazos sociales fuertes.

Estudios de investigaciones aplicadas de la variable independiente “Red de Apoyo” con la variable dependiente “Desarrollo Empresarial”

Santoro et al. (2020) refieren que la participación de las amplias partes interesadas (contactos) de los dueños de negocios moderan la relación entre la resiliencia empresarial y el éxito percibido de los empresarios. Siendo esta relación moderada fuertemente cuando tienen una amplia red de partes interesadas (β 0.653, $p < 0.001$). Esto se deduce al estudiar a 117 empresarios en Italia.

Aunado a esto, Setini et al. (2020) encuentran que el capital social mejora el desempeño empresarial de las mujeres. Sin embargo, enfrentan limitaciones de capital, habilidades tecnológicas, acceso al mercado y barreras culturales. Esto al estudiar a 200 mujeres emprendedoras de Bali, Indonesia. El capital social (β 0.081, t 1.181, $p < 0.001$) y el intercambio de conocimientos (β 0.272, t 1.3.621, $p < 0.001$) se utilizó como mediadora, influyendo ambos en el desarrollo de negocios.

Más adelante, Falahat et al. (2021) resaltan la relevancia del respaldo de las redes empresariales para el éxito internacional de las PyMes en mercados emergentes. La creación de redes incide significativamente en la capacidad empresarial, la internacionalización, rendimiento financiero y estratégico. En un estudio de mínimos cuadrados parciales en 251 directivos de empresas en Malasia, con una (β 0.252, t 0.058, $p < 0.001$).

Por el contrario, Dalimunthe y Siahaan (2022) al estudiar la competitividad empresarial por medio de regresión lineal múltiple determinan que el entorno familiar (β 0.018, t 0.195, p 0.846) y las redes sociales (β 0.185, t 1.835, p 0.069) no impactan en la competitividad empresarial en 107 empresarios en Indonesia.

Es importante, mencionar a Minarso et al. (2023) estipulan que el desarrollo de negocios en Mujeres es obstaculizado por la escasa expansión de sus redes comerciales afectada por la falta de políticas económicas, conocimiento y el sesgo de género en la banca. Eso en el estudio histórico y enfoque estructural de 30,000 miembros en la Asociación de Mujeres Empresarias en Indonesia.

Estudios de investigaciones aplicadas de la variable independiente “Red de Apoyo” con la variable mediadora “Autonomía Económica”

No se encontraron estudios que respalden la mediación de las redes de apoyo con la autonomía económica, aunque sí se ha investigado la relación individual entre estas variables, incluyendo diferentes tipos de autonomía. Algunos estudios incluso confunden los términos de empoderamiento económico con autonomía económica.

Se identifica que los grupos de autoayuda tienen impacto en el empoderamiento económico de las mujeres. El término empoderamiento económico es definido en la investigación como la “capacidad” de las mujeres para acceder y controlar recursos. El empoderamiento se asocia con el manejo de dinero, independencia en la toma de decisiones, redes sociales, respeto del hogar, esto al realizar revisión literaria utilizando indicadores de encuestas de hogares en el Sur de Asia, Asia Oriental, África y el Caribe entre 1980 y 2014 (Brody et al., 2017).

Para crear autonomía económica de los pueblos indígenas es necesario trabajar con los pueblos, crear un espacio para la autonomía. Las micro redes pueden contribuir al colonialismo creando comunidades de innovación, energías renovables y conocimiento. Los pueblos indígenas canadienses han sido

demostrablemente innovadores y resistentes frente a circunstancias sin precedentes durante dos años (Schatz y Musilek, 2020).

Güell et al. (2020) presenta un error conceptual de empoderamiento económico que lo describe como la capacidad de decisión y control de recursos de las mujeres siendo en realidad autonomía económica. Este un estudio cualitativo con entrevistas estructuradas a 31 mujeres pakistaníes revela que estas mujeres enfrentan estereotipos sociales como cuidadoras del hogar en culturas patriarcales, lo que conlleva discriminación en los ámbitos laboral y educativo. Para superar estos desafíos, recurren al capital social y familiar, negocian con sus familias, continúan su educación y se asocian con diversas organizaciones. De este modo, pueden aumentar su agencia como trabajadoras o emprendedoras, consiguiendo independencia y empoderamiento económico que en realidad es autonomía económica.

Variable mediadora Z: Autonomía Económica (AE)

a) Teorías y definiciones de la variable Z: Autonomía Económica

La historia del empoderamiento y género inicia con el Manifiesto Comunista de Marx y Engels (1848), quienes sostienen que la mujer es vista como instrumento de producción y abogan por abolir esta percepción. En la emancipación de las mujeres, Taylor (1851) defiende el sufragio universal y la plena igualdad jurídica, social y económica, señalando que la desigualdad se basa en la costumbre y la fuerza física, lo que debe de cambiar.

Mill (1869) en “The Subjection of Women” argumenta que la subordinación sexual es un obstáculo para el desarrollo humano. Marshall (1890) comenta que las mujeres, al mejorar habilidades y salarios, contribuyen al progreso económico, aunque advierte sobre el impacto al descuidar responsabilidades familiares. Además, Heilman (1983) en el modelo de falta de ajuste muestra que los estereotipos de género y la discriminación afectan el desarrollo profesional de las mujeres, limitando sus ingresos (Heilman, 1997).

Así pues, se da paso a Kabeer (1999) este describe el empoderamiento como multidimensional, abarcando aspectos económicos, socioculturales,

familiares/interpersonales, legales, políticos y psicológicos de sus vidas; pero específica que alguien puede empoderarse en algunas áreas, pero no en otras. Nace de una necesidad de seleccionar alternativas. Según Kabeer (1999) y Richardson (2017), el modelo conceptual del empoderamiento implica tres factores fundamentales:

- **Recursos (condiciones previas):** Proporcionan un entorno favorable para el empoderamiento, como dinero, educación, recursos humanos, sociales (capital intelectual) y entornos institucionales. Factores cruciales en la vida de las mujeres incluyen: educación, crédito, planificación familiar, cuotas en el gobierno local, derechos sobre la tierra, clínicas de salud, propiedad de vivienda, tribunales de familia y acceso a medios de comunicación. (Kabeer, 1999).
- **Agencia o poder interior (procesos):** Se identifica como multidimensional cuando las personas tienen la capacidad al definir sus objetivos, motivaciones, control de recursos y propósitos, a pesar de la oposición. Es más, una acción observable. La agencia puede tomar la forma de negociación, también es vista como positiva, manifestándose como “toma de decisiones independientes”, o negativa, donde un actor anula la capacidad de otros mediante violencia, coerción o amenazas (Kabeer, 1999).
- **Logros (resultados):** Lograr metas valoradas, relacionados con fundamentos esenciales básicos de supervivencia y bienestar (salud, nutrición, refugio, etc.). Algunas decisiones tienen mayor peso estratégico (expectativas) en la vida. También son logros funcionales considerados de valor en la mayoría de los contextos (políticos, sociales, etc.) sucedidos a lo largo del tiempo atendiendo disparidades (Kabeer, 1999).

Es importante aclarar que el empoderamiento puede ser un cambio individual o estructural, pudiendo presentar diversas barreras como normas sociales restrictivas, resistencia comunitaria y de su entorno familiar (Vara, 2024). Lo que para unas mujeres representa empoderar, no lo es para otras y esto depende de los contextos porque tal vez no son deseados individual o socialmente. El empoderamiento es el proceso de cambio, se refiere al acceso de las mujeres a

ciertas condiciones y crear una disposición de igualdad de oportunidades (educativas, acceso a crédito, derechos, etc.) (Kabeer, 1999).

Es poco probable que se logren empoderar automáticamente; pero se crea un panorama de alternativas que permiten tener unas conciencias evolutivas transformadoras (Kabeer, 1999). Lo que lleva a la definición de empoderamiento como "el proceso mediante el cual las mujeres aumentan su capacidad para participar en la toma de decisiones, acceder a recursos, controlar su propio tiempo y trabajo, tanto dentro como fuera del hogar, con el fin de mejorar su bienestar económico y social" (Kabeer, 2001).

Vara (2024) refiere que el empoderamiento es un proceso más que una solución inmediata. El proceso busca que las mujeres recuperen poder perdido por razones injustas, ya sea en sus relaciones, por razones sociales e históricas. La meta es que las mujeres puedan ejercer derechos sin restricción alguna y obtengan autonomía en la toma de decisiones.

Por otro lado, se ha logrado apreciar que existen diversos tipos de empoderamiento: empoderamiento de préstamos (Kabeer, 1998), empresarial (Digan et al., 2019), social, psicológico, político (Khan et al., 2021b) y económico (Kabeer, 2001).

El empoderamiento económico es una cuestión política a nivel mundial a consecuencia de la crisis del 2009 y del Covid-19 las cuales acrecentaron las desigualdades económicas, sociales e infraestructurales. Exponiendo la marginación económica y violencia doméstica que vivieron las mujeres. Perjudicando también a las mujeres empresarias que son en su mayoría informales, con menos ingresos y trabajo de tiempo parcial (ONU Mujeres, 2021).

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNDU) en el 2021, menciona que el empoderamiento económico es fundamental para lograr la igualdad de género y el desarrollo sostenible. Las mujeres contribuyen a la economía como productoras, gerentes de recursos naturales, cuidadoras, emprendedoras, empleadas, además de contribuir a la resiliencia de las

comunidades. Por lo tanto, el empoderamiento económico y autonomía económica son cruciales para la Agenda 2030 de la ONU (ONU Mujeres, 2021).

Pero, existe un problema conceptual significativo entre los términos empoderamiento económico y autonomía económica, el cual también se refleja en los estudios empíricos sobre estos temas, utilizándose indistintamente. Desde una perspectiva conceptual, estos términos a menudo generan confusión y ambigüedad en su definición y aplicación. Ver Tabla 7, sobre el análisis de los términos.

Tabla 7.

Análisis del término empoderamiento y autonomía económicos.

Empoderamiento económico	Autonomía económica
Batiwala (1994) capacidad de las mujeres para acceder, controlar y manejar recursos; y para beneficiarse de sus actividades económicas en el contexto de las relaciones de poder existentes en la economía. Control de de sus recursos económico y fortalece su seguridad económica.	McMann (2006) capacidad de ganarse la vida independientemente del estado. Puede ser estudiada como individual y regional. La individual determina la voluntad de una persona en desafiar autoridades locales para practicar la autocensura.
Kabeer (2009) “es esencial si van a participar, contribuir y beneficiarse de los procesos de crecimiento en términos que reconozcan el valor de sus contribuciones, respeten su dignidad y les permitan negociar una distribución más justa de los beneficios del crecimiento”. Es una cuestión de derechos humanos, justicia social y desarrollo humano, contribuye al desarrollo del capital humano y de las capacidades humanas, incluida la propia.	CEPAL (2015) Capacidad de las mujeres para generar ingresos y recursos propios. Comprende el derecho a trabajar y ganar su propio ingreso y la distribución del trabajo remunerado y no remunerado, entre mujeres y hombres.
Postmus et al. (2012) incluye el conocimiento, habilidades y confianza de un individuo para plantear su propio bienestar financiero. Es un tema integral que proporciona autoeficacia económica, autosuficiencia económica, reforzándose por la educación financiera.	El Servicio Nacional de la Mujer (2015) la autonomía económica está relacionada con su acceso a los bienes y servicios necesarios que satisfacen sus necesidades y deseos de manera independiente, para garantizar el ejercicio de sus derechos humanos en plena igualdad.
OXFAM. (2017) sostiene que se genera de manera real y efectiva cuando las mujeres pueden ejercer su derecho a controlar y beneficiarse de los recursos, ingresos y bienes. Disponen de su propio tiempo, autonomía, seguridad de sí misma y cuando tiene la capacidad de gestionar los riesgos, mejoran la situación económica y su bienestar; disfrutando de los mismos derechos que los hombres y poder vivir sin violencia. Va más allá de la autonomía económica, es la totalidad del proceso del conjunto de derechos políticos,	CEPAL (2019) se vincula con sus posibilidades de controlar activos y recursos relacionados con los marcos normativos vinculados con el trabajo remunerado y no remunerado y el uso del tiempo. Valorización y reconocimiento del trabajo no remunerado.

económicos y sociales que deben tener las mujeres.

Comité de Oxford de Ayuda contra el Hambre. ONU Mujeres México (2021): capacidad de las mujeres para alcanzar éxito y progreso económico, implicando tener el poder de tomar decisiones y actuar sobre sus asuntos financieros. Para lograr esto, las mujeres necesitan habilidades y recursos que les permitan competir en los mercados y acceder de manera equitativa a las mismas oportunidades que los hombres. Para beneficiarse de las actividades económicas, deben contar con agencia (autonomía) y poder (seguridad) lo cual se traduce en la capacidad de tomar decisiones y controlar recursos.

Fuente: Elaboración propia.

Según la tabla anterior, OXFAM (2017) aclara que el empoderamiento económico es la suma de los procesos que abarcan los derechos políticos, económicos y sociales que deben tener las mujeres. El empoderamiento no se limita únicamente a la capacidad, como algunos autores de la tabla anterior sugieren en sus definiciones de empoderamiento económico. Empoderar es un “proceso” que se desarrolla a lo largo del tiempo y no es inmediato (Kabeer, 1999).

El empoderamiento conduce a la autonomía (García, 2003). El empoderamiento afecta significativamente la autonomía (Mishra y Tripathi, 2011). Según el Diccionario de Cambridge (2024a), un “proceso” es una fase sucesiva de un fenómeno en el tiempo, mientras que la “capacidad” es la posibilidad de albergar algo en su interior, una aptitud (Cambridge, 2024b). Por lo tanto, proceso y capacidad no son lo mismo.

La autonomía es la capacidad de los humanos de planificar y elegir sus acciones o incluso abstenerse para poder seleccionar en su libertad de obligación en diversos contextos de la vida y en su individualidad moral (en su propio sentido moral; que se regirá incluso por cómo será juzgado) (Downie y Telfer, 1971).

Existen diversos tipos de autonomía, conforme CEPAL (2015) existe la autonomía física donde toman decisiones y control sobre su cuerpo, autonomía en la toma de decisiones también conocida como autonomía política que afecten

su vida y colectividad; por último, la autonomía económica donde generan sus propios ingresos.

Osamor y Grady (2016) mencionan que la autonomía puede considerarse una parte del proceso de empoderamiento, en el que las mujeres adquieren la capacidad económica para generar ingresos y tomar el control de estos. También, refieren que la mayoría de los estudios definen autonomía como independencia para que las mujeres tomen decisiones; y otros usan preguntas estandarizadas de las encuestas nacionales de salud de sus países y factores como edad, ingresos y educación afectan a la autonomía en la toma de decisiones. Esto en una revisión literaria por medio de dos bases de datos PubMed y Scopus.

El servicio nacional de la mujer (2015) presenta condicionantes (limitantes) de la autonomía económica como:

1) Estructura de hogares: Monoparentales; ciclo de vida, cuidado de niños, educación secundaria terminada de la mujer y jefa de familia perteneciente a un pueblo.

2) Dependencia económica: no estudia ni trabaja, empleo, asalariada sin contrato laboral y asalariadas en empresas.

3) Distribución del ingreso autónomo: pobreza unidimensional de ingresos, estado civil divorciada, ingresos autónomos y porcentaje de aportación en el hogar.

Por otra parte, existen diversas teorías que no se pueden dejar de analizar como:

Las Teorías de (Becker, 1993) el capital humano y división sexual:

- Teoría Económica del Capital Humano Endurecimiento al trabajo: El poder adquisitivo de las mujeres casadas aumenta con su participación en el mercado laboral, lo que también incrementa los divorcios y reduce el número de hijos. Las mujeres trabajan más como protección financiera ante un posible divorcio. A pesar de la igualdad en la participación laboral, los ingresos de las mujeres seguirán siendo menores debido a las responsabilidades domésticas.

- Teoría del Capital y División Sexual: Analiza el trabajo doméstico entre hombres y mujeres con igual productividad, mostrando que la discriminación reduce los ingresos femeninos. Las mujeres con hijos ganan menos, eligen trabajos segregados como el área comercial, maestras y enfermeras e invierten menos en capital humano.
- Teoría Social Cognitiva del Desarrollo y Diferenciación de Género: Refiere que las ocupaciones feminizadas, debido a su menor estatus, tienen rendimientos monetarios más bajos, considerando el ingreso de la mujer como secundario (Bussey y Bandura, 1999).
- Economía feminista, utilizado por primera vez en 1990, es una gama de posturas sobre las desigualdades entre hombres y mujeres que se han estudiado a lo largo del tiempo, con la misma evolución de las teorías feministas desde mediados de siglo XIX hasta tiempos recientes.
Se indica que la economía está construida con una base patriarcal; pero desde la postura de género como categoría central se busca una comprensión integral y humana de los procesos de exclusión e inclusión convirtiendo en una práctica política con el objetivo para que todas las personas tengan acceso a una vida digna sobre la base de igualdad (Agenjo y Gálvez, 2019).
- Modelo de Empoderamiento Económico de las Mujeres: La formación empresarial aumenta el espíritu emprendedor femenino, permitiéndoles ser más independientes y tomar decisiones en los negocios (Sopuran y Kerebungu, 2020).

Por lo tanto, una vez analizadas las teorías para la presente tesis se tomó la teoría *económica del capital humano endurecimiento de trabajo* (Becker, 1993), el modelo de empoderamiento y definición de Kabeer (1999) y la CEPAL (2015) aunado a la aclaración de la confusión conceptual entre empoderamiento económico y autonomía económica se decide crear la definición propia de estos términos que se presentan a continuación:

El empoderamiento económico es un proceso continuo mediante el cual las personas, especialmente aquellas en situaciones de vulnerabilidad, adquieren y desarrollan las habilidades, conocimientos y recursos necesarios

para tomar control sobre sus propias decisiones económicas. Este proceso implica generar ingresos, gestionar recursos financieros, la participación en las estructuras económicas y sociales que afectan su vida, garantizando un acceso equitativo a oportunidades y un ejercicio pleno de sus derechos económicos. El empoderamiento no se limita a la mejora de la capacidad, abarca la participación y el fortalecimiento de la confianza personal, la autonomía, la influencia en las decisiones comunitarias y políticas.

Para términos de esta tesis autonomía económica se define como la capacidad de planificar, actuar y decidir libremente que tienen los individuos seleccionando metas, generando y administrando sus recursos monetarios.

b) Investigaciones aplicadas de la variable mediadora (Z) Autonomía Económica

Por medio de enfoque de casos al estudiar a las mujeres trabajadoras en Malang y su significado de independencia en el comportamiento económico, resulta que su independencia económica proporciona beneficios al apoyar la economía del hogar pudiendo mejorar la calidad de vida familiar y para sí mismas; por último, su posición en la toma de decisiones en el hogar está determinada por su contribución económica en la familia (Karnawati, 2020).

El acceso a trabajo remunerado, la ocupación en el sector productivo y el uso del tiempo influyen en la capacidad de generar ingresos propios, siendo estos elementos determinantes para la autonomía económica. Esto en un estudio exploratorio, descriptivo e inferencial utilizando la técnica multivariante HJ-Biplot en 15 países de Latinoamérica, basado en los indicadores del Observatorio de Género de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en 2020, respalda estos hallazgos (Medina y Fernández, 2021).

Un estudio de 381927 mujeres, basado en la Encuesta Nacional de Salud de la Familia 2015-2016 (NFHS-4) en la India, utilizando pruebas de Chi-cuadrado y análisis de regresión logística binaria, concluye que los factores sociodemográficos y las condiciones económicas (como la educación, la edad,

el índice de riqueza, la ocupación o situación laboral, y el número de hijos vivos) están asociados con la autonomía de las mujeres. La falta de educación y empleo excluye a muchas mujeres de la toma de decisiones en sus hogares. Por lo tanto, la participación de las mujeres en actividades generadoras de ingresos debe ser una prioridad para los gobiernos, ya que esto las empodera, mejora su acceso y control sobre los recursos económicos; les permite establecer y ejercer sus derechos en la toma de decisiones (Patel et al., 2022).

La libertad económica se asocia con la satisfacción de la vida. La relación entre la libertad económica y la satisfacción en la vida (β 0.17, p 0.001), mediada por la autonomía personal (β 0.32, p 0.001) moderado por el individualismo. En una muestra de 238,944 en 78 países de 1990 a 2020 (Graafland, 2023).

Las mujeres que viven con su marido o con los suegros, se asocian con problemas de salud mental, pueden sentirse sin valor y perder el sueño; asociando esto con el sufrimiento materno general; y también con la autonomía económica al tener exigencias económicas de los parientes y restricciones en su autonomía. Esto al estudiar a 444 hogares de Nepal por medio de regresión logística (Marphatia et al., 2023).

Estudios de investigaciones aplicadas de la variable “Autonomía Económica” con la variable dependiente “Desarrollo Empresarial”

Al estudiar la autonomía de las mujeres empresarias en China entre 1975 y 2019, se ha identificado que esta autonomía es un factor interno crucial en sus características. A pesar de poseer habilidades sobresalientes para la gestión de negocios, las mujeres tienen una participación limitada en la toma de decisiones. Sin embargo, se observa que estas habilidades contribuyen a un aumento en su participación en la fuerza laboral (Du et al., 2021).

La falta de participación económica e independencia financiera de las mujeres contribuye de manera significativa a las desigualdades de género y a la escasez de empresas propiedad de mujeres y a su desarrollo, como se evidencia en una muestra de 21 empresarias urbanas en la India. La creación de empresas

no solo proporciona oportunidades laborales, fomenta el empoderamiento al permitir que las mujeres sean independientes de los hombres, promueve la autosuficiencia económica entre las mujeres y el empoderamiento social al facilitar la formación (Singh, 2022).

Al estudiar emprendimientos liderados por mujeres en zonas rurales de Suecia, se ha determinado que estos negocios contribuyen a la viabilidad económica rural de las mujeres y sus comunidades; pero no necesariamente a la igualdad económica de género, ya que sus ingresos tienden a ser más bajos cuando están casadas caso contrario en los hombres. Esto sugiere que el orden de género en los ámbitos empresarial, familiar e industrial tiene un impacto dispar entre hombres y mujeres. El estudio se basó en datos del mercado laboral, registros civiles y registros fiscales de 2012 (Tillmar et al., 2022).

La relación de la variable mediadora con las variables independientes se detalla en cada apartado correspondiente a la justificación de las variables.

Variables de control: estado civil, nivel educativo, tiempo total de trabajo y número de hijos

Por su parte, Gartner (1985) explora características comunes de emprendedores, incluyendo satisfacción laboral, antecedentes familiares, edad y educación. Es importante aclarar que algunos de los condicionantes de la autonomía económica, identificados por el Servicio Nacional de la Mujer (2015), serán seleccionados como variables de control para los objetivos de esta investigación.

Estos condicionantes incluyen el nivel educativo alcanzado, el estado civil, el tiempo total de trabajo (como el uso del tiempo) y cuidado de los hijos. No se encontraron suficientes estudios que utilicen estas variables de control en relación con la autonomía económica y el desarrollo empresarial, aunque sí existen investigaciones sobre las relaciones entre estas variables. Las teorías para justificar estas variables se postula:

- Teoría del Esquema de Género de Bem ha tenido diversos estudios, en uno aborda la presencia laboral de mujeres, muchas veces por necesidad. A pesar de tener educación universitaria, enfrentan discriminación salarial de sus homólogos (ganan menos, aunque trabajen más horas) y tienen limitaciones en aspiraciones (Bem y Bem, 1970).

Buscan un trabajo (que permita equilibrar su rol de madre o esposa) en lugar de buscar una carrera. La maternidad afecta las elecciones laborales y seleccionan ocupaciones tradicionales (secretarías, vendedora minorista, trabajadora doméstica, maestra de escuela, contable, camarera y enfermera), aun en matrimonios igualitarios se priorizan el bienestar infantil. Todo lo anterior se atribuye parcialmente a los efectos del condicionamiento del rol sexual en las aspiraciones de las mujeres y de la ideología del papel sexual (Bem y Bem, 1970).

- Teoría del Ciclo de Vida Laboral: examina cómo aspectos como el nivel educativo, el tiempo total de trabajo y el estado civil pueden influir en las decisiones laborales en diferentes etapas de la vida. Por ejemplo, una persona soltera puede tener más flexibilidad para asumir riesgos laborales o buscar oportunidades de trabajo que impliquen movilidad geográfica (Mincer, 1974).
- Las teorías de Becker (1995): Teoría económica de capital humano sugiere que las personas toman decisiones sobre educación y trabajo basadas en la maximización de sus ingresos futuros. Donde el nivel educativo de un individuo influye en su capacidad para obtener un empleo lo que a su vez afecta su salario y posición en el mercado laboral reduciendo el número de hijos que pueda tener. La Teoría del Capital y División Sexual analiza el trabajo doméstico y las mujeres con hijos ganan menos, eligen trabajos segregados como el área comercial, maestras y enfermeras e invierten menos en capital humano.

Por lo tanto, se toma como base esta teoría del esquema de género de Bem y Bem (1970) y teoría del ciclo de vida laboral de Mincer (1974) por ser las más completas para fundamentar las variables de control: estado civil, nivel educativo, tiempo total de trabajo y número de hijos.

a) Estado Civil

La estructura familiar o el estado civil no se asociaron significativamente con los ingresos anuales para desarrollar las empresas de mujeres en la India, en un estudio correlacional de 369 mujeres (Digan et al. 2019). Pero Fonseca y Bérubé (2020) identifican en Canadá que cónyuges e hijos influyen en el espíritu empresarial al modificar beneficios y costos. Hallaron que el matrimonio reduce entradas de nuevas empresas, pero aumenta su crecimiento, sugiriendo incremento en productividad del negocio. Esto al utilizar la base de datos dinámica de empleadores y empleados canadienses (CEEDD).

Song y Li (2021) estudian en China cómo las mujeres jóvenes solteras enfrentan el estigma social al emprender. Las entrevistadas adoptan estrategias como coordinar carrera y familia, justificar su soltería con logros empresariales y compensar su desviación con roles familiares. Contradiendo al modelo de negocio tradicional, demuestran una agencia adaptable para equilibrar aspiraciones profesionales y familiares. Por medio de un estudio observacional y entrevistas de bola de nieve a 23 mujeres, 11 solteras y 12 casadas o divorciadas.

En Nigeria, las mujeres que se casan a una edad temprana tienden a tener menos participación y continuidad en el emprendimiento. El matrimonio a una edad más avanzada se asocia con una mejor educación, menor fertilidad y mayor poder de negociación para las mujeres (Efobi et al., 2021). Este hallazgo se basa en las encuestas demográficas y de salud de Nigeria de 2008 y 2013.

b) Nivel educativo

Digan et al. (2019) identifican que la educación (β 0.121, $p < 0.001$) se asocia positivamente con los ingresos anuales de la empresa para el desarrollo empresarial exitoso de mujeres. Esto al estudiar a 100 mujeres en la India por medio de correlaciones. Al Matroushi et al. (2020) indican que la educación formal (primaria, secundaria y bachillerato) es el principal factor de éxito

empresarial; en segundo lugar, las habilidades, por último, la capacitación. Esto en un estudio en los emiratos con muestra de 20 mujeres empresarias.

Por su parte, Khan et al. (2021a) utilizan como variables de control el nivel de educación (β 0.236, t 4.194, $p < 0.001$) al estudiar el éxito empresarial de las mujeres. Con referencia en el empoderamiento de las mujeres en Páakistan en un estudio de regresión logística binaria y multivariable se ha encontrado que la edad, la educación, entre otros factores, tienen relación positiva con diferentes dimensiones de empoderamiento (Abbas et al. 2021).

Adera y Abdisa (2023) utilizan como variable de control los niveles de educación, determinando que la educación superior es predictora de que las mujeres tengan inclusión financiera aumentando su empoderamiento económico, donde ellas puedan tener “control” sobre sus recursos económicos. Evidentemente, este estudio presenta un error conceptual entre empoderamiento económico y autonomía económica. Dentro de este estudio también se indica que las mujeres con niveles bajos de educación presentan menos probabilidad de iniciar sus propios negocios, resultando una actividad empresarial acotada en las mujeres del país. Esto determinado con regresión multinomial a 15683 mujeres. Por todo lo anterior, se justifica la relación del nivel educativo con el desarrollo de negocios y autonomía económica.

c) Tiempo Total de trabajo

Korabik y Rosin (1995) determinan que las mujeres con hijos dedican menos horas al trabajo semanal por las responsabilidades de cuidadoras, amas de casa y esposas. Encontraron poca evidencia de que las responsabilidades afecten la calidad y cantidad de trabajo producido, lo que no impide resultados eficientes con alto rendimiento e identidad profesional. Esto por medio de un análisis de covariabilidad desiguales y multivariantes (MANCOVA) en una muestra de 392 mujeres, 191 sin hijos y 169 con hijos menores de 18 años.

Dalborg (2015) al estudiar el ciclo de vida de las empresas de mujeres en Suecia por medio de regresión logística, indica que es crucial garantizar que las

mujeres empresarias tengan igualdad de oportunidades para dedicarse a sus negocios, lo que implica abordar la carga desigual de trabajo en el hogar ya que las empresas nuevas requieren apoyo específico en los primeros tres años.

Al estudiar la brecha de género en las horas que las mujeres dedican al trabajo en la pandemia, se determina que las mujeres con hijos pequeños reducen sus horas laborales de cuatro a cinco veces más que sus homólogos. Esto por medio de la encuesta de población actual de Estados Unidos (Collins et al., 2020).

Se postula que las madres tienen un efecto positivo en la resiliencia económica, por contribuir en los hogares satisfaciendo las necesidades familiares primarias, secundarias y terciarias. El 75% trabaja a tiempo completo y reportaron tener ingresos adecuados para cubrir sus necesidades. Esto al analizar el efecto de 173 madres trabajadoras en la resiliencia económica familiar durante la pandemia Covid-19, en Indonesia. Por medio de un enfoque cuantitativo con Ordinary Least Square (Azizah y Salam, 2021).

d) Número de hijos

El trabajo de las mujeres tiene relación negativa con el número de hijos, esto determinado en un estudio de Estados Unidos y Canadá (Nakamura y Nakamura, 1994). Por medio de datos de registro de Statistic Norway de 1970 a 2001 con 640,000 muestras se estudia el efecto del tamaño de la familia laboralmente en los padres hombre y mujeres. Encontrando que las mujeres al tener hijos tienen consecuencias graves en su carrera, causando la reducción en su mano de obra al disminuir su salario y ganancias lo cual va cambiando a medida que los hijos crecen; pero las consecuencias perduran aún después de regresar a trabajar de tiempo completo (Cools et al., 2017).

Al estudiar mujeres dueñas de empresas por medio de la brecha del cuidado de bebés en Uganda, donde el 37 % de las mujeres llevan a los hijos a la empresa para combinar el trabajo con el cuidado, afectando esto en las ganancias de la empresa, ya que las mujeres no están pendientes del negocio llegando a quedarse sin existencias. Por lo tanto, el cuidado de los hijos se

relaciona con la brecha de género en el rendimiento empresarial (Delecourt y Fitzpatrick, 2021).

2.3 Hipótesis específicas y/o operativas

H1= La autoeficacia impulsa el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.

H2= La educación empresarial impulsa el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.

H3= La resiliencia impulsa el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.

H4= La red de apoyo impulsa el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.

H5= La autonomía económica impulsa directamente el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.

H6= La autoeficacia tiene relación positiva con la autonomía económica.

H7= La educación empresarial tiene relación positiva con la autonomía económica.

H8= La resiliencia tiene relación positiva con la autonomía económica.

H9= La red de apoyo tiene relación positiva con la autonomía económica.

H10= La autoeficacia a través de la autonomía económica impacta al desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.

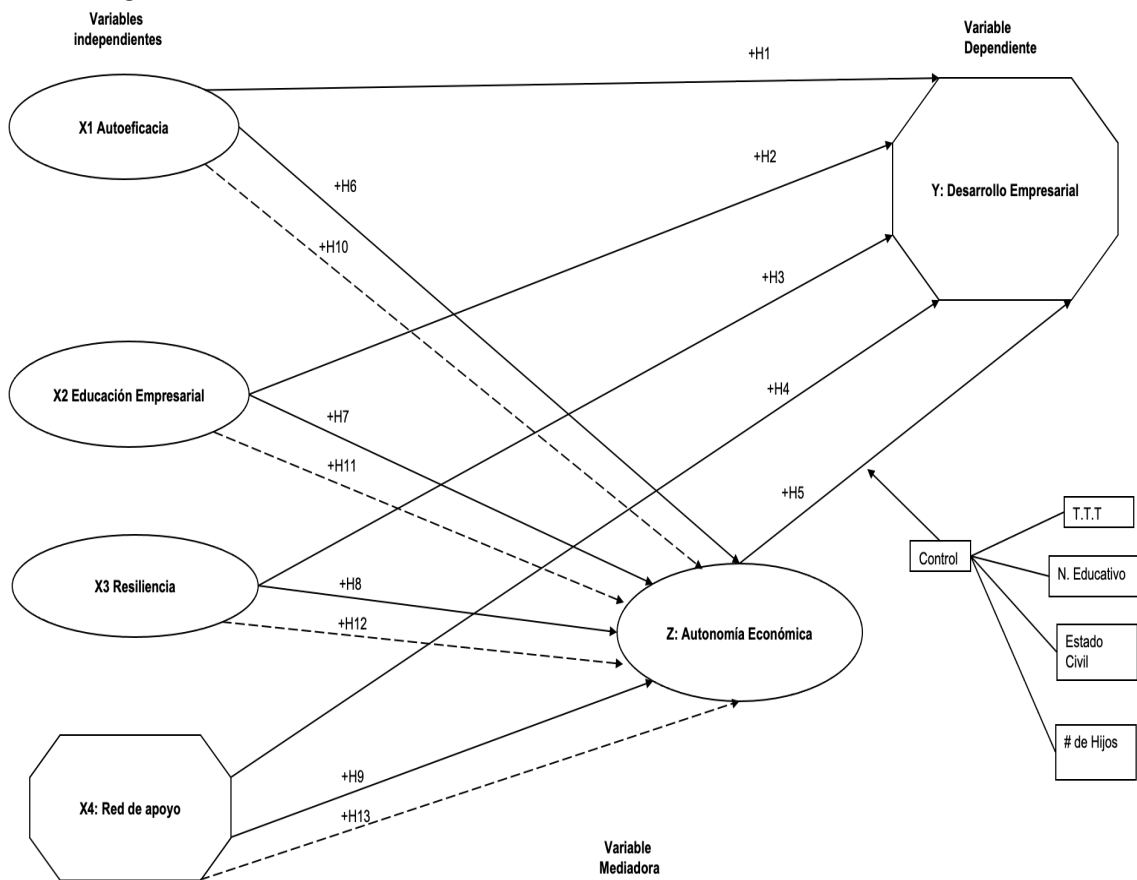
H11= La educación empresarial por medio de la autonomía económica impacta al desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.

H12= La resiliencia mediada por la autonomía económica impacta al desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.

H13= La red de apoyo con la ayuda de la autonomía económica impacta al desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.

2.3.1 Modelo gráfico de la hipótesis

Figura 5.
Modelo gráfico de variables.



Nota: Hipótesis (H), las variables en óvalo son reflectivas y las de octógono son formativas. Los rectángulos son variables de control: Tiempo Total de Trabajo (T.T.T), Nivel Educativo (N. Educativo), Estado Civil y Número de hijos (# de hijos). Las flechas continuas son la relación directa no mediada y las flechas punteadas son el análisis de mediación.

2.3.2 Modelo de relaciones teóricas con las hipótesis

Tabla 8.

Tabla de relación estructural hipótesis - marco teórico.

Referencia	X1	X2	X3	X4	Z	Y	VC
Abebe y Kegne (2023)						X	
Adera y Abdisa (2023)							X
Aguilera et al. (2017)		X			X		
Al-Mamary y Abubakar (2023)						X	
Al-Qahtani et al. (2021)	X						
Aranda y Pando (2013)				X			
Azizah y Salam (2021)							X
Bandura y Adams (1977)	X						
Becker (1993)					X		
Becker (1995)		X					X
Bedrov y Gable (2022)				X			
Bem y Bem (1970)							X
Betz y Hackett (1981)	X						
Bouarir et al. (2023)		X				X	
Brody et al. (2017)				X	X		
Brush (1992)						X	
Cabrera et al. (2019)			X		X		
Caliendo et al. (2023)	X					X	
Choudhury (2021)				X		X	
De Bruin et al. (2007)						X	
Digan et al. (2019)					X	X	
Dodoo et al. (2019)	X				X		
Egeland et al. (1993)			X				
Fitriah et al. (2023)		X				X	
Fonseca y Bérubé (2020)							X
Gardner (2020)			X		X		
Gartner (1985)							X
GEM (2019)						X	
Gibrat (1931)						X	
Güell et al. (2020)				X	X		
Hadjielias et al. (2022)			X			X	
Jansen y Terblance (2020)			X			X	

Kabeer (1999)				X	
Karnawati (2020)				X	
Khan et al. (2021a)					X X
Krauss et al. (2020)		X			
Kumari et al. (2021)	X				
Li et al. (2020)					X
Li et al. (2023)			X		
Lin (2005)			X		
Liñán (2004)		X			
Liu y Huang (2021)			X	X	
Loh y Estrellado (2016)			X		
Marphatia et al. (2023)				X	
McLaughlin (2019)	X				X
Medina y Fernández (2021)				X	
Mincer (1974)					X
Mishra y Tripathi (2011)				X	
Ordóñez y Ballesteros (2021)			X		
Osamor y Grady (2016)				X	
OXFAM (2017)				X	
Patel et al. (2022)				X	
Penrose (1962)					X
Perroux (1963)					X
Rashid (2019)		X			X
Rudhumbu et al. (2020)		X			X
Rutter (2007)			X		
Sabri et al. (2021)	X			X	
Said y Enslin (2020)				X	
Salirrosas (2020)			X		X
Saptono et al. (2020)		X			
Schatz y Musilek (2020)			X	X	
Schröder et al. (2021)					X
Seiler y Jenewein (2019)			X		
Song y Li (2021)					X
Talukdar y Roy (2022)			X		X
Vara (2024)				X	
Vega y Bermúdez (2019)				X	X

Vercher et al. (2020)				x		x
Vidyakala et al. (2011)				x	x	
Wee et al. (2021)				x		

Nota: Autoeficacia (X1), Educación empresarial (X2), Resiliencia (X3), Red de apoyo (X4), Autonomía Económica (Z) y Variables de control (VC).

CAPÍTULO 3. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

3.1. Tipo y diseño de la investigación

La metodología utilizada para esta investigación es de tipo cuantitativo de alcance descriptivo por especificar las características y propiedades para definir cada variable en estudio. También, es explicativo, al indagar medios o mecanismo causales por los cuales las variables se relacionan entre si (Arias y Covinos, 2021).

El diseño de la investigación es no experimental porque los sujetos de estudio en este caso las mujeres propietarias de micro y pequeñas empresas son estudiadas sin alterar su situación y sin manipular las variables estudiadas. Es transversal, ya que la recopilación de los datos se realiza una sola vez en el periodo de enero a mayo del 2023 (Arias y Covinos, 2021).

3.2 Métodos de recolección de datos

El método de recolección de datos se realiza con un cuestionario estructurado anónimo y confidencial, con 60 preguntas (ver Anexo 1). De manera presencial 30 cuestionarios respondidos y 356 en modalidad online.

El procedimiento de recolección de datos comienza al obtener bases de datos de los departamentos de Desarrollo Económico de los municipios, la Asociación Mexicana de Mujeres jefes de Empresas, A.C. y el Instituto Estatal de Mujeres en Nuevo León. Las instituciones mencionadas anteriormente se encargaron de enviar el enlace del cuestionario a las mujeres emprendedoras diseñado en la plataforma Google forms. Mientras la encuesta de modalidad presencial se visita algunos negocios del municipio de Santa Catarina y en una expo de emprendedoras en Cintermex. Las respuestas se registraron en promedio de 10 minutos.

3.2.1 Elaboración del instrumento

El objetivo del instrumento es reproducir correctamente los mecanismos reales de estudio (Bokulich, 2011) obteniendo información confiable (Shmueli, 2010), por lo que se requiere un extenso censo de indicadores por el tipo de variables formativas que presenta la investigación como Desarrollo Empresarial y Red de Apoyo, donde cada ítem es una dimensión que antecede o causa la variable (Diamantopoulos et al., 2008; Hair et al., 2017).

Para recabar la información primero se elabora un instrumento con 64 ítems y después se ajusta a 60 conformado por tres secciones: el perfil demográfico de las mujeres propietarias de negocios, el perfil de la empresa, datos generales e impulsores de emprendimiento, tipo de apoyo que recibe de sus familiares y las preguntas de las variables de estudio.

Para analizar el perfil demográfico, primero se utilizaron estudios del INEGI (2020c) para desarrollar cinco ítems algunos utilizados como variables de control identificando: el sexo, estado civil, número de hijos, nivel educativo y contribución al ingreso familiar. Después, para determinar el perfil de emprendimiento, se elaboraron 9 ítems para identificar la actividad económica de las empresas del sector comercio al por menor, usando datos del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENU) del 2022.

Para el presente instrumento se consideraron el tiempo de vida de la empresa, ingresos anuales según el GEM (2019), horas dedicadas al negocio según los datos del INEGI (2019), y el tamaño de la empresa según el número de empleados, basado en la clasificación del Diario Oficial de la Federación (DOF) de 2009. El tipo de contribuyente se identifica con información del Servicio de Administración Tributaria (SAT) (SAT, 2022a; SAT, 2022b).

Los datos generales del emprendimiento son preguntas como: Actualmente, en el negocio estoy asociada con alguien, % en que tomo decisiones importantes en mi negocio, canales de ventas, la mayoría de los ingresos en el negocio son por pagos a contado o crédito, en el negocio actual

he podido acceder a un crédito, destino del dinero que ingresa en el negocio mensualmente en promedio ¿Cuánto se destina en diferentes rubros? (ASEM, 2023a; IMCO, 2021).

Para identificar los motivos que impulsan el emprendimiento en micro y pequeñas empresas del sector comercio, se analizaron ítems de Dawson y Henley (2012) basados en el Questionnaire, Spring Quarter (QLFS) del Reino Unido, el cual solicita a los encuestados indicar cuatro razones de emprendimiento entre 11 opciones, clasificadas como empuje, atracción o una combinación de ambos. En esta investigación, se crea una pregunta sobre el motivo principal de emprendimiento. Los encuestados debieron elegir entre seis opciones, divididas en tres factores para la dimensión de oportunidad (empuje) y tres para la necesidad (atracción).

Para estudiar el tipo de apoyo recibido de sus familiares, amigos y empresarios se utiliza la Escala de Apoyo Social Familiar y de Amigos (AFA-R) creada por Procidano y Hellerk en 1983 para medir la percepción en como las necesidades ocultas de apoyo, información y retroalimentación son satisfechas por amigos y familiares, utilizado en 105 estudiantes de pregrado en Estados Unidos, presentando un α .90 en 20 ítems. También, el AFA-R es utilizado por González y Landero (2014) en 456 estudiantes de escuelas públicas en Nuevo León, México, con un α de 0.918 y 14 ítems. Para esta tesis, las encuestadas seleccionaban una serie de opciones simultáneamente como: apoyo emocional, con los deberes de casa e hijos, cuando está enferma, apoyo en el negocio, apoyo económico o ningún tipo de apoyo.

La variable dependiente Desarrollo Empresarial, es formativa constituida por 7 ítems propios: si la empresa es formal por el tipo de contribuyente antes el SAT (2022a; 2022b) y si la empresa accede algún crédito bancario, que crean una sola escala (une dos ítems). Otros ítems son: el número de empleados que determina el tamaño de la empresa (DOF, 2009). Del dinero total que ingresa en el negocio: ¿cuál porcentaje invierte en gastos del negocio? También, otros ítems se basaron en el modelo de Anderson y Eshima (2013) como tiempo de vida de la empresa y el volumen de ventas (ingreso total del último año).

Incluyendo ítems sobre la cantidad de negocios que ha emprendido a lo largo de la vida, considerando la experiencia emprendedora (Tian et al., 2022).

X1 “Autoeficacia” (AF): Es una variable reflectiva, basada en la Escala de Autoeficacia General (EAG) validada en Chile por Cid et al. (2010) con 360 personas de ambos sexos entre 15 y 65 años, obteniendo un Alfa de Cronbach (α) de 0.84. La EAG consta de 10 ítems en una escala Likert de 4 puntos. Para esta tesis, se seleccionan intencionalmente 5 ítems que se enfocan en la confianza personal, cualidades y habilidades, medidos en una escala de 6 puntos, donde 1 es totalmente en desacuerdo, 2= Muy en desacuerdo, 3=En Desacuerdo, 4= De acuerdo, 5= Muy De acuerdo y 6= totalmente de acuerdo.

X2 “Educación Empresarial” (EDUCE): La revisión documental muestra que la mayoría de las investigaciones se enfocan en estudiantes universitarios con intenciones de emprender y pocos en emprendedores con negocios establecidos. Por ello, se crearon ítems propios para medir la educación emprendedora de las mujeres, basados en Yeh et al. (2021) con un (α) 0.92. Además, se incluyeron dos preguntas propias para medir el conocimiento del entorno empresarial, siguiendo a Liñán (2004). En total, la variable reflectiva consta de 9 ítems con escala de 6 puntos.

X3 “Resiliencia” (RS): Cajada et al. (2023) mencionan que esta variable requiere una particular atención ya que las escalas de la resiliencia están redactadas siempre en positivo, otorgando sesgos en las respuestas. Recomiendan utilizar la combinación de otros instrumentos para medir la resiliencia dependiendo de las necesidades de los investigadores y evaluarla en profesiones desafiantes como en este caso las mujeres dueñas de empresas. Humphreys (2003) al estudiar la resiliencia en 50 mujeres maltratadas obtiene un α 0.94 y Leppert et al. (2005) al estudiar la resiliencia en 599 adultos mayores obtiene un α 0.94.

La resiliencia parece estar inversamente relacionada con la desesperanza y el estrés (Rew et al., 2001), por esto en la presente tesis conforme a las

definiciones, teorías y la recomendación de Cajada et al. (2023) de medir la resiliencia con otros instrumentos se utiliza la Escala de Crecimiento Relacionado con el Estrés (SRGS) creada por Park et al. (1996), tiene 50 ítems para cuantificar los resultados positivos de eventos estresantes. La validez de esta escala se comprueba con 506 estudiantes universitarios, obteniendo un α de 0.81. Más adelante, en 2002 y 2004, se valida su consistencia interna y confiabilidad (Park y Fenster, 2004).

Oliveira et al. (2021) ajusta la escala de SRGS a 15 ítems en 209 pacientes con cáncer en España mostrando consistencia interna. Este trabajo selecciona ítems de la escala original de la SRGS de Park et al. (1996) eligiendo los que mejor miden la variable reflectiva resiliencia ante momentos negativos del pasado, logrando un crecimiento positivo mediante el afrontamiento de situaciones estresantes. Se eligieron 6 ítems, con mínimos ajustes en su redacción que se miden en escala de 6 puntos.

X4 “Redes de apoyo” (RA) es una variable formativa utilizando la Escala de Red de Apoyo, con un α de 0.81 desarrollada por Higareda et al. (2015), aplicada en 618 estudiantes nuevos del Instituto de Ciencias de la Salud de la Universidad Autónoma de Hidalgo. La escala mide el tamaño de la red (densidad) a través de 3 preguntas abiertas, donde los encuestados cuantifican sus amigos. Para esta tesis la variable RA, es medida por 3 ítems de preguntas abiertas para cuantificar el número familiares, amigos y conocidos empresarios puede contar ante un problema.

Z “Autonomía Económica” (AE): Variable reflectiva que utiliza un instrumento desarrollado por Al-Mamun et al. (2014) para evaluar el impacto del microcrédito en el empoderamiento de 242 mujeres urbanas de bajos ingresos en Malasia Peninsular. Obteniendo un coeficiente longitudinal de fiabilidad de α 0.92 y un α de 0.94 para todo el instrumento. También, se toman de referencia preguntas dicotómicas de Marphatia et al. (2023), sobre las decisiones que toman las mujeres respecto a los gastos, el ahorro y el préstamo de dinero. Para este estudio, se replantearon 7 ítems utilizando escalas de 6 puntos, donde 1=

totalmente en desacuerdo, 2= Muy en desacuerdo, 3= En Desacuerdo, 4= De acuerdo, 5=Muy De acuerdo y 6= totalmente de acuerdo. Se presenta un resumen de los ítems por variable en la Tabla 9 y el detalle del cuestionario en el Anexo 1.

Tabla 9.

Tabla de relación de ítems por variable.

Variable	Nombre	# de ítems
Y- DE	Desarrollo Empresarial	6
X1- AF	Autoeficacia	5
X2-EDUCE	Educación empresarial	9
X3-RS	Resiliencia	6
X4-RA	Redes de Apoyo	3
Z-AE	Autonomía Económica	7

Fuente: Elaboración propia.

3.2.2 Operacionalización de las variables de la hipótesis

Su objetivo es determinar las unidades de medición para cada variable, de manera que el modelo sea consistente con los elementos de medición. A continuación, se presenta la Tabla 10.

Tabla 10.

Variables de Investigación e Indicadores de gestión.

Variable	Definición	Dimensión	Instrumento-Autor	Unidad de Medición
X1 Autoeficacia	La percepción o concepciones de un individuo sobre sus propias capacidades que lo motiva y permite identificar oportunidades para ejercer una tarea específica.	Unidimensional	Escala de Autoeficacia General (EAG) (Cid et al., 2010).	Escala en 6 puntos.
X2 Educación Empresarial	Formación profesional, capacitación o asesoría que servirá de transformación al generar competencias personales y conocimiento del entorno para iniciar o administrar un negocio.	Desempeño empresarial Conocimiento del entorno empresarial	Yeh et al. (2021) Liñán (2004)	Elaboración propia: Escala en 6 puntos.

X3 Resiliencia	Capacidad positiva para superar adversidades y fortalecer el funcionamiento individual en cualquier etapa de la vida. Influenciada por interacciones personales y contextuales, estrategias de afrontamiento y apoyo social, se relaciona con el bienestar psicológico, proporcionando satisfacción, paz y libertad.	Unidimensional mediante el afrontamiento.	Escala Crecimiento Relacionado con el Estrés (SRGS) (Park et al., 1996 y Park y Fenster, 2004).	Adaptación de los ítems en escala de 6 puntos.
X4 Redes de apoyo	Grupo de personas que ayudan en la vida.	Redes de apoyo familiar Red de apoyo amigos Red de apoyo conocidos empresarios	Escala de Red de apoyo (Higareda et al., 2015).	Elaboración de preguntas abiertas.
Z Autonomía Económica	Capacidad de planificar, actuar y decidir libremente que tienen los individuos seleccionando metas, generando y administrando sus recursos monetarios.	Unidimensional mediante la agencia	Microcrédito con relación al empoderamiento (Al-Mamun et al., 2014) y Marphatia et al. (2023).	Adaptación de los ítems en escala de 6 puntos.
Y Desarrollo Empresarial	Las mujeres con diferentes habilidades, conocimientos, factores motivacionales y culturales; crean y/o administran sus empresas haciéndolas crecer en entornos dinámicos, generando beneficios para sí mismas, sus familias y la sociedad en general.	Escala: Formalidad y Crédito. \$ para reinvertir Número de empleados Tiempo de vida de la empresa Ingresos en el último año # negocios abiertos	DOF (2009) Anderson y Eshima (2013), Tian et al. (2022) y SAT (2022a y 2022b).	Elaboración de preguntas abiertas y politómicas.

Fuente: Elaboración propia.

3.2.3 Validación del instrumento

3.2.3.1 Validación por juicios de expertos:

El cuestionario se remite por correo electrónico para su validación realizando reuniones en línea y presenciales para discutirlo con expertos. La redacción y comprensión del instrumento son evaluadas por cinco especialistas en emprendimiento: Dr. Jesús Eduardo Estrada Domínguez de la UANL, Dra. Zeidy Edith Chunga Liu de USMP, Sonia Garza González presidenta nacional de la asociación de mujeres jefas de empresas A.C., Lic. Graciela Reyes Pérez directora de desarrollo económico del municipio de San Pedro y María de Lourdes Pintor Garay encargada de emprendedores en la dirección de fomento económico del municipio Santa Catarina.

La validación se lleva a cabo utilizando una rúbrica de (Escobar y Cuervo, 2008) donde los expertos indican si las preguntas son apropiadas para su propósito. Cada ítem se evalúa mediante rúbricas que van desde 1, que significa "No son suficientes", hasta 4, que indica "Suficiente" (Ver rúbrica en el Anexo 2). El instrumento también se evalúa según cuatro criterios utilizando la escala de cuatro puntos:

- Suficiencia: cada ítem pertenece a una misma dimensión o indicador para una medición adecuada.
- Claridad: se evalúa si el ítem es fácilmente comprensible en su sintaxis y semántica.
- Coherencia: se verifica si cada ítem guarda relación lógica con la dimensión que se está midiendo.
- Relevancia: se determina si el ítem es esencial o importante y si debe incluirse en el instrumento.

La rúbrica y los resultados de cada experto se presentan en el Anexo 3. En resumen, la retroalimentación recibida incluye lo siguiente: el cuestionario es efectivo para medir la realidad del grupo que se pretende estudiar y se propone cambiar algunas redacciones de los ítems.

Después, el instrumento se aplica en una muestra piloto de 25 individuos para evaluar su confiabilidad y validez. Esto ayuda a finalizar el cuestionario y proceder con el estudio de campo (Bernal, 2010). En conclusión, se considera que el cuestionario fue adecuado para su aplicación en la muestra total.

3.2.3.2. Prueba piloto

La prueba piloto se realiza en una muestra n=25 mujeres emprendedoras del comercio al por menor de Nuevo León, México. Por medio de Smart PLS se estudia la confiabilidad en las variables reflectivas con Alpha de Cronbach (α) arriba de 0.70 (Hair et al., 2017) para investigaciones básicas y la fiabilidad compuesta entre 0.90 y 0.95 es adecuada para variables psicológicas (Nunnally, 1978).

La fiabilidad de las variables formativas o compuestas como Desarrollo Empresarial y Redes de apoyo no se pueden medir con alfas por tener diferentes unidades de medición y como en la muestra piloto son pocas encuestas aún no se pueden naturalizar para realizar una escala común de evaluación (European Union y Joint Research Centre, 2008). Adicionalmente, la consistencia interna por α no es apropiado para los indicadores formativos (Diamantopoulos et al., 2008; Hair et al., 2017). Ver Tabla 11.

Tabla 11.

Consistencia interna de la prueba piloto por fiabilidad de variables reflectivas.

Variables	# de Ítems		Fiabilidad	Consistencia interna
X1 Autoeficacia	5	α	0.837	Alta consistencia interna entre ítems
X2 Educación empresarial	9	α	0.803	Alta consistencia interna entre ítems
X3 Resiliencia	6	α	0.752	Alta consistencia interna entre ítems
Z Autonomía Económica	7	α	0.799	Alta consistencia interna entre ítems

Nota: Elaboración propia. Coeficiente alpha de cronbach (α)

3.2.3.3. Fiabilidad y validez de constructo:

Al tener el total de muestra recolectada, se analiza el modelo de medida teniendo en cuenta la naturaleza de las variables formativas y reflectivas. Para

evaluar los indicadores de las variables formativas, no se puede utilizar los mismos criterios que para las variables reflectivas (Diamantopoulos et al., 2008).

Respecto a las variables formativas DE y RA; y siguiendo las recomendaciones de la OCDE en el Manual de Construcción de Compuestos, primero se debe recodificar y normalizar los ítems para obtener una medida común demostrando relevancia y pertinencia de los ítems, ya que miden diferentes dimensiones de la realidad (European Union y Joint Research Centre, 2008).

Para evaluar las variables formativas, se examina la colinealidad entre los indicadores mediante el Factor de Inflación de la Varianza (VIF) y se analiza la significancia de los pesos externos utilizando bootstrap con sesgo corregido y acelerado (Bca) completo y test de una cola. Un valor de VIF igual o menor a 0.20 o igual o mayor a 5 indica un problema de colinealidad (Hair et al., 2017; Shmueli, 2010). En la Tabla 12, se muestra que las variables formativas, DE y RA, tienen un VIF de 1, significando que no existe problema de colinealidad y cada ítem está dentro de los rangos indicados por Hair et al. (2017).

Tabla 12.

Evaluación de colinealidad en las variables formativas.

Variable formativa	Indicador	VIF	VIF ítem
DE		1	
	Formalidad y crédito		1.293
	Del \$ que ingresa destino en: % Reinvertir en el negocio		1.013
	Número de empleados		1.222
	Tiempo de vida de la empresa		1.209
	En el último año, el ingreso total de \$ en el negocio fue de:		1.247
	# negocios que he emprendido a lo largo de mi vida:		1.024
RA		1	
	¿Con cuántos miembros de la familia puedo contar ante un problema?		1.168
	¿Con cuántos amigos cercanos puedo contar ante un problema?		1.468
	¿Con cuántos conocidos empresarios cercanos puedo contar ante un problema?		1.387

Nota: Desarrollo empresarial (DE), Red de apoyo (RA) y Factor de Inflación de la Varianza (VIF) todo calculado a partir de la muestra de 386 mujeres dueñas de empresas.

Para evaluar las variables reflectivas como autoeficacia, educación empresarial, resiliencia y autonomía económica, se analiza tanto la fiabilidad compuesta mediante Alpha de Cronbach (α), rho_a y rho_c (Hair et al., 2017) y la validez convergente mediante la Varianza Extraída Media (AVE), donde un

AVE de 0.50 o más indica que el constructo explica más de la mitad de la varianza de sus indicadores (Hair et al., 2014).

Para el (α), se utilizan puntuaciones óptimas entre 0.70 o más allá de 0.80 para investigaciones básicas y de entre 0.90 y 0.95 en los casos que se puedan tomar decisiones significativas a partir de las puntuaciones de la prueba (Hair et al., 2014; Nunnally, 1978). Algunos indicadores se pueden conservar si contribuyen a la validez de contenido, aunque tengan cargas menores (Hair et al., 2014).

En la variable educación empresarial, se excluyeron tres ítems por tener cargas bajas y no contribuir a la validez del contenido. Las preguntas excluidas son: "Muchas cosas de las que he aprendido en el negocio" con (α) 0.036, "Estudí una carrera técnica o profesional sobre administración de negocios con (α) 0.514 y "Me es fácil calcular los precios de mis productos" con (α) 0.429.

La variable resiliencia al aumentar la muestra incremento su (α) siendo consistente con los estudios de Humphreys (2003) y Leppert et al. (2005). Por lo tanto, esta variable presenta (α) de arriba de 0.90 estando en los rangos aceptables (Nunnally, 1978). En la variable Resiliencia se elimina el ítem "He podido superarlas a través del sufrimiento" por presentar (α) 0.486.

Como se muestra en la Tabla 13, las variables reflectivas en este estudio presentan fiabilidad y consistencia interna al superar el umbral aceptado, resultando 5 ítems para Autoeficacia, 6 para Educación Empresarial, 5 para resiliencia y 7 para Autonomía Económica.

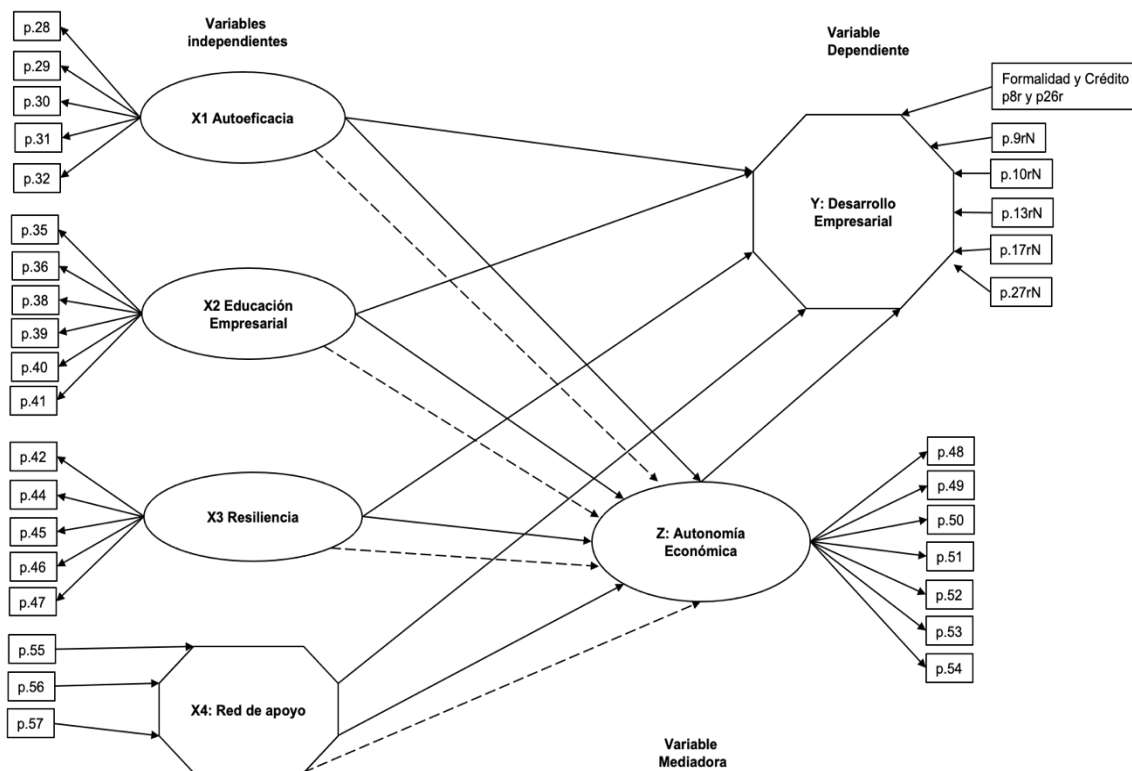
Tabla 13.*Fiabilidad y validez convergente de variables reflectivas.*

Variable	Indicador	Carga	α	rho_a	rho_c	AVE
AF	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente situaciones inesperadas.	0.836	0.850	0.863	0.894	0.630
	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	0.663				
	Gracias a mis cualidades puedo superar situaciones imprevistas.	0.888				
	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquila porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles.	0.707				
	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	0.850				
EDUCE	He tomado cursos que me ayuden aprender más sobre el manejo de mi negocio.	0.719	0.822	0.843	0.869	0.526
	He recibido asesoría que me orienta con relación a mi negocio.	0.744				
	Tengo un plan de negocio escrito.	0.734				
	Conozco el marco legal para la creación, expansión o cierre de empresas.	0.777				
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el municipio.	0.660				
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el Estado.	0.711				
RS	Ahora sé que soy más fuerte de lo que pensaba.	0.857	0.923	0.926	0.942	0.764
	Cuando me pasan cosas difíciles mantengo el optimismo.	0.812				
	Aprendí a resolver problemas y no solo a darme por vencido.	0.902				
	Siento que si volvieran a suceder cosas así pudieras superarlas.	0.902				
	Ahora soy una persona más segura.	0.895				
AE	Puedo decidir en que gastar mi propio dinero con libertad.	0.703	0.862	0.863	0.894	0.547
	Puedo comprar con libertad artículos costosos.	0.779				
	Decido cómo se realizan los gastos familiares.	0.692				
	Puedo decidir prestar dinero con libertad.	0.748				
	Puedo decidir pedir prestado con libertad.	0.723				
	Tengo mis ahorros independientes.	0.763				
	Tengo la libertad de iniciar o cambiar otras actividades generadoras de ingresos fuera del hogar.	0.765				

Nota: Autoeficacia (AF), Educación empresarial (EDUCE), Resiliencia (RS), Autonomía Económica (AE), Alfa de Cronbach (α), Composite reliability (rho_a), Composite reliability (rho_c) y Varianza Extraída Media (AVE). Todo calculado a partir de la muestra de 386 mujeres dueñas de empresas.

La Figura 6, establece como se conceptualiza el modelo, en las variables reflectivas las flechas están de la variable hacia los indicadores porque se considera que todos estos son causados por el mismo constructo (Hair et al., 2017). En las variables formativas cada ítem representa una dimensión que causa la variable aportando una definición única, por lo tanto, las flechas apuntan desde las dimensiones o ítem a la variable (Diamantopoulos et al., 2008; Hair et al., 2017).

Figura 6.
Modelo gráfico de los ítems formativos y reflectivos por variable.



Nota: Los rectángulos son el ítem de cada variable (p.#). Las preguntas que tienen una (r) significa recodificación y las que tienen (rN) fueron recodificadas y posteriormente naturalizadas. Las variables en óvalo son reflectivas sus flechas están de la variable al ítem y los octógonos son variables formativas con flechas que van del ítem a la variable. Las flechas que relacionan las variables son: continuas con relación directa no mediada y punteadas es el análisis de mediación.

La Tabla 14, puntualiza la validez discriminante por medio de Ratio Hetero-Trait-Monotrait (HTMT) siendo un método robusto y poderoso, el cual estima la correlación real entre dos variables y valores arriba de 0.90 suponen falta de validez discriminante. Por lo tanto, se observa que cada constructo es independiente y presenta validez discriminante por estar debajo del umbral (Hair

et al., 2017). No se utiliza el criterio de Fornell y Lacker porque no es capaz de detectar de manera confiable problemas de validez discriminante resultando deficiente en modelos de ecuaciones estructurales (Henseler et al., 2015 y Hair et al., 2017).

Tabla 14.

Validez discriminante por Ratio Hetero-Trait-Monotrait (HTMT).

	AF	EDUCE	AE	RS
AF			0.533	
EDUCE	0.112		0.403	
AE				
RS	0.785	0.188	0.576	

Nota: Autoeficacia (AF), Resiliencia (RS), Autonomía Económica (AE), Red de Apoyo (RA) y Educación Empresarial (EDUCE).

3.3 Población, marco muestral y muestra

Para determinar la población total de estudio, se consideraron todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México, puesto que no existe un consenso específico de las empresas pertenecientes a mujeres en el estado de Nuevo León. Se utiliza la estratificación de empresas mexicanas del 2009 establecida en el DOF para determinar el número de empleados: las microempresas tienen de 0 a 10 trabajadores y las pequeñas empresas de 11 a 30 empleados.

Después, se obtienen datos del número de empresas a partir de la base de datos de la DENUE (2022) resultando 58,996 microempresas y 2,512 pequeñas empresas dando un total de 61,508 empresas con dueños de ambos sexos. Una vez analizada la cantidad de población y conforme a lo dicho por Sierra (2001) la población para esta tesis es finita, ya que el universo es de 100,000 unidades.

3.3.1 Tamaño de la muestra

El tipo de muestra es no probabilístico de selección intencional, el cual incluye micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor de Nuevo León México. Como resultado, y tomando en referencia a Vara (2012), se indica que

cuando una población es menor de 100,000 se necesita calcular la muestra mediante una fórmula considerando los siguientes supuestos:

- Tamaño poblacional (N) = 61508
- Error máximo permitido (e) = 5%
- Nivel de confianza (Z) = 95%
- Tamaño de la proporción (p) = 50% (equivalente a $p=0.5$), porque se buscan emprendedoras femeninas.
- Tasas de no respuesta (q) = 50%.

Para calcular la muestra, se utiliza la fórmula referida en Arias (2012). Ver Ecuación 1.

Ecuación 1.

Cálculo del tamaño de la muestra.

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Como resultado, se obtiene un tamaño de muestra (n) 382 empresas en el sector comercio al por menor en Nuevo León, México.

3.3.2 Sujetos de estudio:

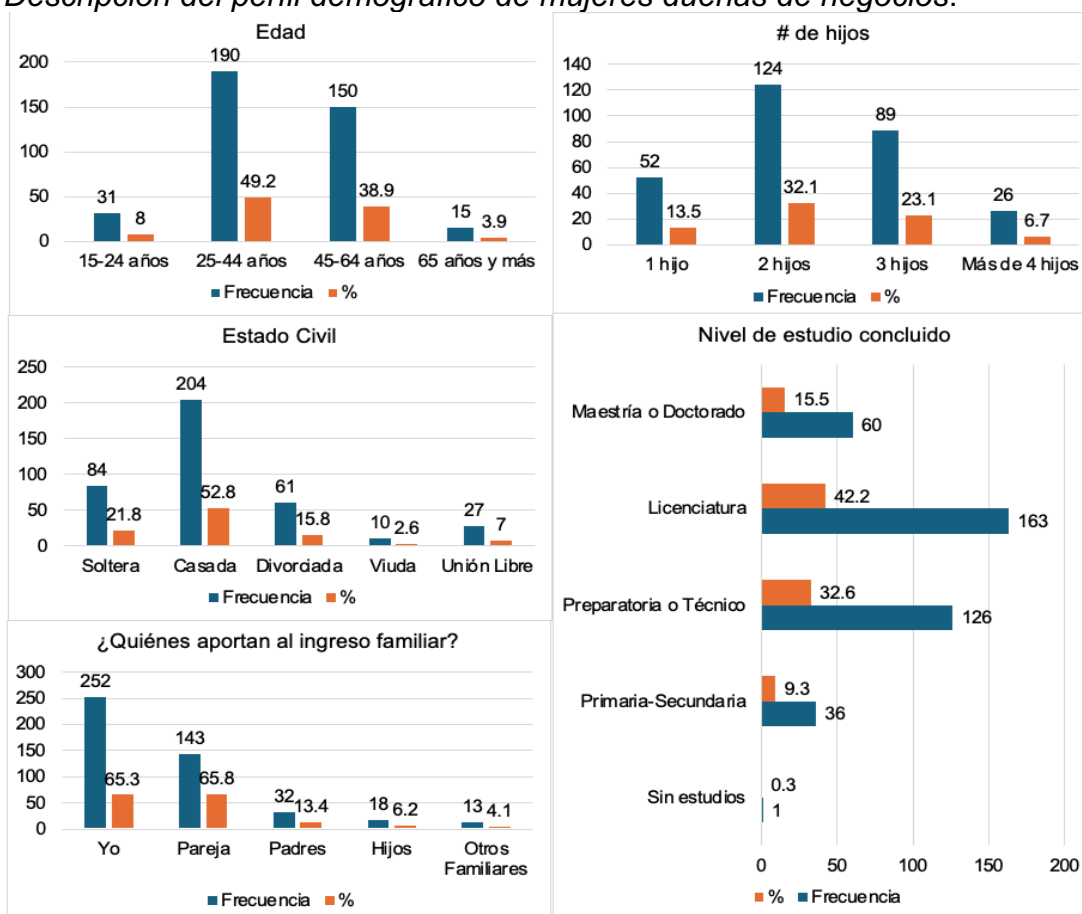
Para identificar los factores que impulsan el desarrollo de dueñas de negocios, deben estar en edad económicamente activa de 15 a 65 años. Los criterios de inclusión y exclusión para delimitar a la población de estudio son: solo entrevistar a dueñas de negocio, ubicados en el estado de Nuevo León, establecidas dentro del sector a estudiar, con clasificación de microempresa de 0 (autoempleada) a 10 empleados y de 11 a 30 empleados para las pequeñas empresas.

En la Figura 7, se muestra el perfil demográfico de las 386 encuestadas donde la mayoría de las dueñas de negocios tienen entre 25 y 44 años (49.2%),

seguido por 45-64 años (38.9%). El (32.1%) tiene 2 hijos y (23.1%) tiene 3 hijos. La mitad están casadas (52.8%), con licenciatura concluida (42.2%) y preparatoria o técnico (32.6%). Con relación a ¿Quiénes aportan al ingreso familiar? Podían seleccionar varias respuestas debido a que el ingreso puede ser compartido, resultando que el (65.3%) aporta al ingreso familiar y en pareja (65.8%).

Figura 7.

Descripción del perfil demográfico de mujeres dueñas de negocios.

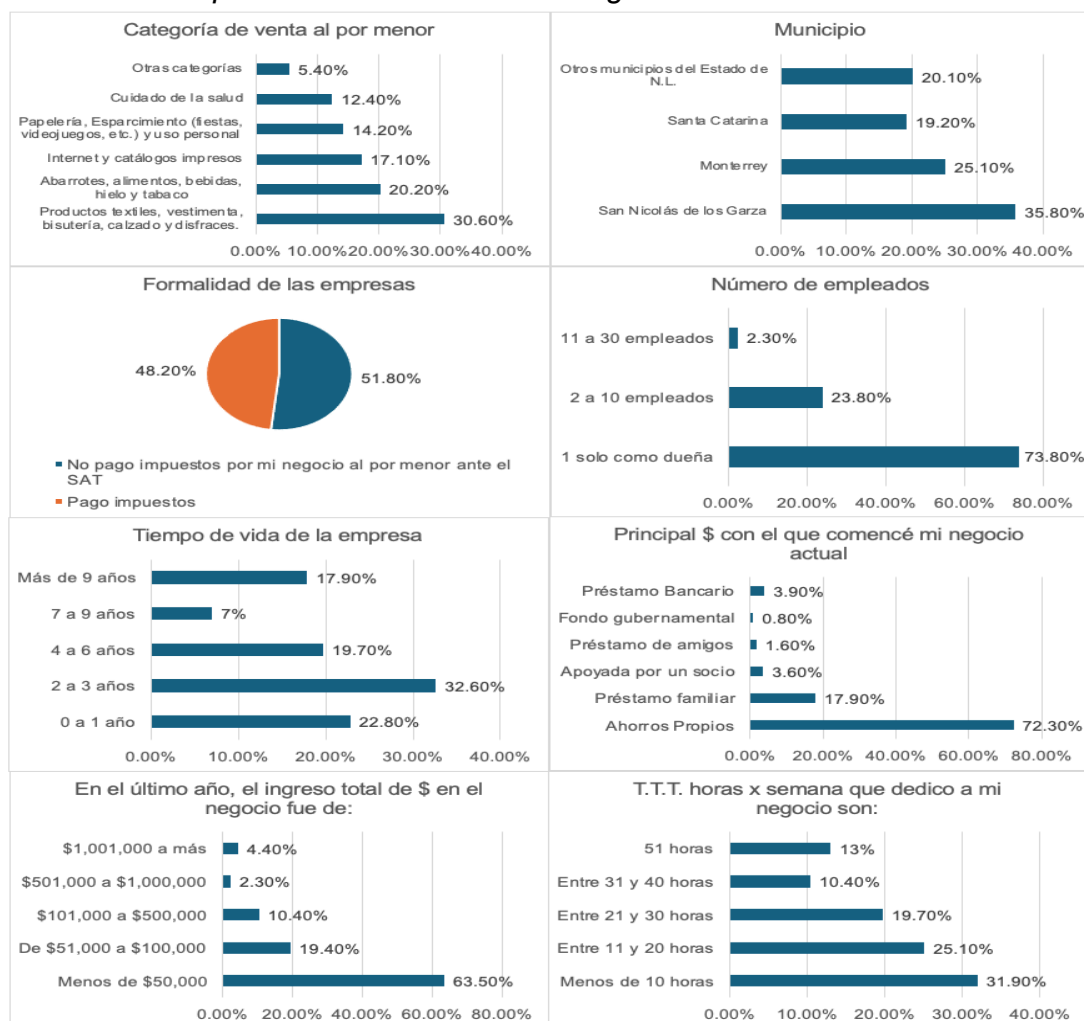


Nota: Elaboración propia basado en las 386 encuestas realizadas a mujeres dueñas de negocios. La barra azul es la frecuencia y la naranja es el % de la frecuencia.

La Figura 8, muestra el perfil de las 386 empresas propiedad de mujeres establecidas en el comercio al por menor. La mayoría vende productos textiles, vestimenta, bisutería, calzado y disfraces (30.6%) y en abarrotes (20.2%). Gran parte de las empresas se ubican en el municipio de San Nicolás de los Garza (35.8%) y el 51.8% del total de las encuestadas no paga impuestos por su negocio, por lo que son informales. El (73.8%) son emprendedoras independientes por ser únicas dueñas y autoempleadas y el (23.8%) tiene de 2

a 10 empleados. La mayor parte de los negocios tienen de vida de 2 a 3 años (32.6%) y el (22.8%) de 0 a 1 año. El (72.3%) iniciaron su negocio con propios ahorros, el (63.5%) tienen ingresos inferiores a \$50,000 anuales, dedicando menos de 10 horas a la semana al negocio (31.9%) y entre 11 y 20 horas (25.1%).

Figura 8.
Perfil de las empresas de las dueñas de negocios.



Nota: Elaboración propia a partir de las 386 encuestas aplicadas a mujeres dueñas de negocios.

La Tabla 15, muestra los datos generales del emprendimiento, la mayoría comienza su negocio motivado por la necesidad en incrementar sus ingresos (40.2%), el (75.4%) posee experiencia laboral previa que ayudo a emprender su negocio actual, el (79.3%) son emprendedoras independientes, por lo tanto, el (73.1%) toma decisiones en el negocio de un 81% al 100%. Sus ventas son en

la zona metropolitana de Nuevo León (37.6%), solo en el municipio donde se localiza (35.2%) y a nivel Nacional (16.3%).

Las ventas pueden ser a través de varios canales simultáneos: ventas ambulantes como mercados y puntos a convenir (54.9%), página web (37.6%), solo en el establecimiento (33.2%), catálogos impresos (17.6%) y por medio de Apps (11.1%). La mayoría de los ingresos son pagos al contado (90.9%) y en su negocio actual no han podido acceder a un crédito bancario (76.7%).

Tabla 15.
Datos generales del emprendimiento.

Motivo Principal	Frecuencia	Porcentaje
Incrementar mi nivel de ingresos	155	40.2
Gusto por la actividad	120	31.1
Flexibilidad de horario	71	18.4
Detectar una oportunidad de mercado	33	8.5
Continuar con la tradición familiar de familia emprendedora	6	1.6
Por influencia de conocidos cercanos	1	0.3
Experiencia laboral pasada otorgó habilidades, destrezas y conocimientos para poder emprender en mi negocio actual.		
Sí	291	75.4
Actualmente, en el negocio estoy asociada con:		
Nadie soy emprendedora independiente	306	79.3
Pareja	27	7.0
Otros familiares	24	6.2
Socio estratégico	11	2.8
Hijos	10	2.6
Amigo (a)	8	2.1
% en que tomo decisiones importantes en mi negocio		
81% a un 100%	282	73.1
61% a un 80%	39	10.1
41% a un 60%	39	10.1
21% a un 40%	14	3.6
10% a un 20%	12	3.1
Mi negocio actualmente tiene ventas a nivel:		
Zona Metropolitana	145	37.6
Local solo en el municipio donde me encuentro	136	35.2
A nivel Nacional	63	16.3
En el Estado	37	9.6
Más de un 25% a nivel internacional	5	1.3
Canales de ventas		
Ventas ambulantes como mercados, puntos de entrega. Etc.	212	54.9
Página web	145	37.6
Solo en el local	128	33.2
Catálogos impresos	68	17.6
Por medio de Apps	43	11.1
La mayoría de los ingresos en el negocio son por:		
Pagos al contado	351	90.9
Pago a crédito	35	9.1
En mi negocio actual he podido acceder a un crédito		
No	296	76.7
Sí	90	23.3

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, la Tabla 16, representa el destino del dinero que ingresa en el negocio mensualmente en promedio ¿Cuánto se destina? a gastos del negocio, el (48.4%) de las dueñas utiliza el 10%. En gastos básicos familiares el (45.1%) gasta el 20%. Para el pago de deudas el (44.3%) utiliza el 20%. El (52.1%) de las encuestadas utiliza tan solo el 10% para ahorrar. Para finalizar el 36.8% utiliza el (20%) del dinero para reinvertir en el negocio.

Tabla 16.
Destino del dinero.

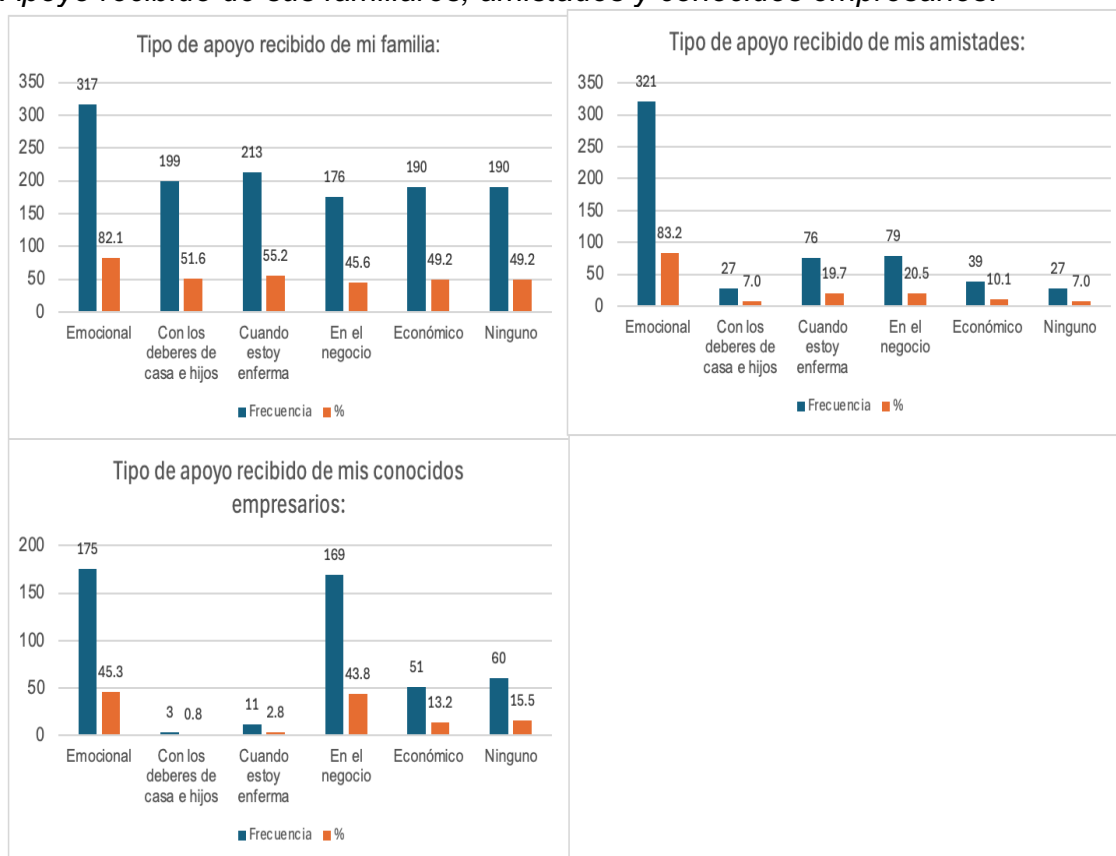
Gastos mensuales:	Frecuencias	Porcentaje
% Gastos del Negocio (luz, gas, agua, renta de local, pagos a empleados, etc.)		
10%	187	48.4
20%	124	32.1
30%	45	11.7
40%	17	4.4
50%	13	3.4
% Gastos Básicos Personales-Familiares (Salud, colegiaturas, vestimenta y alimentación).		
10%	104	26.9
20%	174	45.1
30%	72	18.7
40%	21	5.4
50%	15	3.9
% Pago deudas		
10%	166	43.0
20%	171	44.3
30%	34	8.8
40%	8	2.1
50%	7	1.8
% Ahorro		
10%	201	52.1
20%	144	37.3
30%	33	8.5
40%	5	1.3
50%	3	0.8
% Reinvertir en el negocio		
10%	54	14.0
20%	142	36.8
30%	106	27.5
40%	45	11.7
50%	39	10.1

Fuente: Elaboración propia.

La Figura 9, muestra los diversos tipos de apoyo recibido por sus familiares, amistades y conocidos empresarios. Por parte de la familia reciben mayor apoyo en lo emocional (82.1%) seguido de apoyo cuando está enferma (55.2%). También, el apoyo que recibe de sus amistades es emocional (83.2%) y en el negocio (20.5%). De igual forma, de sus conocidos empresarios reciben apoyo emocional (45.3%) y en el negocio (43.8%). Por lo tanto, el mayor tipo de apoyo recibido de sus familiares, amistades y conocidos empresarios es el emocional.

Figura 9.

Apoyo recibido de sus familiares, amistades y conocidos empresarios.



Nota: Elaboración propia a partir de las 386 encuestas aplicadas a mujeres dueñas de negocios.

3.4 Métodos de análisis

Una vez aplicada las encuestas en línea y presenciales se analizan los datos de las variables reflectivas y formativas utilizando el software SPSS Statistics. Recordando que, para evaluar los indicadores de las variables formativas, no se puede utilizar los mismos criterios que para las variables reflectivas (Diamantopoulos et al., 2008).

En el SPSS Statistics, los ítems de las variables formativas DE y RA, se recodifican y normalizan por tener diferentes unidades de medida, con la finalidad de hacerlos comparables y facilitar la identificación de vínculos entre regresiones con otras variables y convertirlos en indicadores a una escala en común. Esto conforme lo establecido en el "Manual de Construcción de Compuestos Metodología y Guía de Usuario" de la OCDE y la European Union y Joint Research Centre (2008) y Shmueli (2010).

Posteriormente, para analizar del modelo explicativo se utilizan ecuaciones estructurales con mínimos cuadrados parciales en el software PLS-SEM (Partial Least Squares Structural Equation Modeling), recomendado para los constructos formativos (Hair et al., 2017). Esto con el objetivo de explicar la relación de las variables implicadas en la investigación evaluando el modelo mediador a través de la comprobación de las hipótesis específicas (Hair et al., 2017; Henseler et al., 2009).

Los constructos formativos son evaluados mediante la validez convergente o análisis de redundancia (Chin, 1998) usando el Factor de Inflación de la Varianza (VIF) para analizar la colinealidad del indicador, significancia estadística y relevancia de los pesos (Hair et al., 2017) esto en la Tabla 12. Para las variables reflectivas se analiza la consistencia interna (α , fiabilidad compuesta, rho_a y rho_c) y validez convergente (fiabilidad del indicador, Varianza Extraída Media (AVE) en la Tabla 13, así como la validez discriminante por medio de Ratio Hetero-Trait-Monotrait (HTMT) en la Tabla 14.

Para evaluar el modelo de ecuaciones estructurales (PLS -SEM) en el capítulo 4, se realiza un análisis de la estadística descriptiva de las variables, correlaciones de Rho de Spearman (Rho) y su significancia. Después se prueba el ajuste del modelo y sus hipótesis utilizando el método de ecuaciones estructurales por medio de significancia (p) y valores (t) obtenidos por la técnica de remuestreo bootstrap con sesgo corregido y acelerado (Bca) completo con test de una cola y submuestra de 5000.

Como la distribución de los parámetros es asimétrica, esta técnica se recomienda por tener requisitos de cálculo razonables, dando lugar a intervalos de confianza similarmente más estrechos. Produciendo así detalles adicionales relevantes a la evaluación del modelo para controlar la tasa de error en muestras pequeñas y poder comprobar las hipótesis a través de si los β tienen efecto positivo o negativo utilizando la prueba de una cola (Hair et al., 2017; Hesterberg, 2011).

Para evaluar el poder explicativo del modelo que mide la fuerza de la relación entre las variables se realiza la comprobación de las hipótesis y sus efectos directos o indirectos por medio de coeficientes estandarizados (β), el coeficiente de determinación (R^2) y tamaños de los efectos (f^2) para demostrar grado de precisión (Hair et al., 2017; Shmueli, 2010). Por lo tanto, medir el poder predictivo por medio de Q^2 y q^2 no es parte del modelo explicativo (Shmueli, 2010).

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Indicadores de frecuencias de las variables

La Tabla 17, muestra las frecuencias de la variable autoeficacia, infiriendo que las mujeres emprendedoras tienen un alta autoeficacia. A continuación, se presenta la suma de las frecuencias de las opciones: “Totalmente de Acuerdo”, “Muy de Acuerdo” y “De acuerdo”. La mayoría refiere poder resolver problemas si se esfuerza lo necesario (97.1%), gracias a sus cualidades pueden superar situaciones imprevistas (95.9%), tiene confianza de manejar situaciones inesperadas (92.8%), son persistentes para alcanzar sus metas (91.7%) y permanece tranquila porque sabe que tienen las habilidades necesarias para manejar un problema (87.3%).

Tabla 17.

Indicadores sobre Autoeficacia según frecuencia en porcentaje.

	TED	MED	ED	DA	MDA	TDA
Tengo confianza en que podría manejar eficazmente situaciones inesperadas.	1.6	1.6	4.1	19.2	25.4	48.2
Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	1.3	1.8	5.2	15.8	29.8	46.1
Gracias a mis cualidades puedo superar situaciones imprevistas.	1.6	0.8	1.8	14.0	31.1	50.8
Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquila porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles.	1.6	1.8	9.3	21.8	34.7	30.8
Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	1.0	0.5	1.3	14.2	31.6	51.3

Nota: Totalmente En Desacuerdo es (TED), Muy En Desacuerdo (MED), En Desacuerdo (ED), De Acuerdo (DA), Muy De Acuerdo (MDA) y Totalmente De Acuerdo (TDA).

La Tabla 18, respecto a la educación empresarial, muestra extremos de opciones elegidas en las encuestas en dos grandes grupos, las que seleccionan “totalmente de acuerdo”, “muy de acuerdo” y “de acuerdo”. Por el otro lado, en otros ítems se muestra una tendencia en elegir “totalmente en desacuerdo”, “muy en desacuerdo” y “en desacuerdo”. La mayoría han tomado cursos que ayudan sobre el manejo del negocio (67.3%) y han recibido asesoría para la orientación de su negocio (61.7%). Del lado opuesto, no conocen el marco para crear, expandir y cerrar negocio (72.6%), no conocen los programas de capacitación

que ofrecen en el Estado (71.5%), ni los programas que ofrece el municipio (68.2%) y no tienen un plan de negocio por escrito (59.3%).

Tabla 18.

Indicadores sobre Educación Empresarial según frecuencia en porcentaje.

	TED	MED	ED	DA	MDA	TDA
He tomado cursos que me ayuden aprender más sobre el manejo de mi negocio.	18.4	6.7	7.5	13.2	20.7	33.4
He recibido asesoría que me orienta con relación a mi negocio.	19.4	6.0	13.0	13.0	20.7	28.0
Tengo un plan de negocio escrito.	28.8	11.1	19.4	15.5	10.6	14.5
Conozco el marco legal para la creación, expansión o cierre de empresas	41.5	12.4	18.7	9.8	8.0	9.6
Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el municipio.	37.8	13.0	17.4	14.5	7.8	9.6
Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el Estado.	40.9	12.2	18.4	13.2	7.3	8.0

Nota: Totalmente En Desacuerdo es (TED), Muy En Desacuerdo (MED), En Desacuerdo (ED), De Acuerdo (DA), Muy De Acuerdo (MDA) y Totalmente De Acuerdo (TDA).

La Tabla 19, refiere los indicadores de resiliencia según la frecuencia en porcentajes, la mayoría de las mujeres emprendedoras muestran altos niveles de resiliencia al elegir las opciones “totalmente de acuerdo”, “muy de acuerdo” y “de acuerdo”. Al evaluar todas las situaciones difíciles o muy difíciles que han pasado en la vida considerando ¿qué? Pueden mantener el optimismo (95.9%), si volvieran a suceder cosas así pudiera superarlas (95.8%), aprendieron a resolver problemas y no darse por vencido (95.6%), ahora son más fuerte de lo que pensaban (95.6%) y son más seguras (95.2%).

Tabla 19.

Indicadores sobre Resiliencia según frecuencia en porcentaje.

	TED	MED	ED	DA	MDA	TDA
Si evaluó todas las cosas difíciles o muy difíciles que he pasado en mi vida, considero ¿qué?						
Ahora sé que soy más fuerte de lo que pensaba.	1.3	1.0	2.1	9.6	24.9	61.1
Cuando me pasan cosas difíciles mantengo el optimismo.	0.8	2.1	8.3	13.5	30.6	51.8
Aprendí a resolver problemas y no solo a darme por vencido.	0.8	0.8	2.8	12.0	31.6	52.0
Siento que si volvieran a suceder cosas así pudiera superarlas.	1.0	0.8	2.3	10.1	31.3	54.4
Ahora soy una persona más segura.	1.3	0.5	2.8	8.5	28.2	58.5

Nota: Totalmente En Desacuerdo es (TED), Muy En Desacuerdo (MED), En Desacuerdo (ED), De Acuerdo (DA), Muy De Acuerdo (MDA) y Totalmente De Acuerdo (TDA).

La Tabla 20, refleja los indicadores descriptivos de la red de apoyo de las emprendedoras, donde la familia es su mayor fuente de apoyo con una media

de 3.34 personas, seguida por amigos cercanos 2.54 y conocidos empresarios 1.75 personas.

Tabla 20.

Indicadores descriptivos Red de Apoyo según frecuencia en porcentaje.

<i>Estadísticos descriptivos</i>	Mín. Estad.	Máx. Estad.	M. Estad.	Desv. estándar Est.	Asimetría		Curtosis	
					Estad.	Error estándar	Estad.	Error estándar
¿Con cuántos miembros de la familia puedo contar ante un problema?	0	12	3.34	2.283	1.456	0.124	2.719	0.248
¿Con cuántos amigos cercanos puedo contar ante un problema?	0	10	2.54	2.106	1.471	0.124	2.868	0.248
¿Con cuántos conocidos empresarios cercanos puedo contar ante un problema?	0	10	1.75	1.997	1.975	0.124	4.85	0.248

Nota: Mínimo Estadístico (Mín. Estad.), Máximo Estadístico (Máx. Estad.), Media Estadística (M. Estad.) y Desviación Estándar Estadístico (Desv. estándar Est.).

En la Tabla 21, las mujeres emprendedoras tienen autonomía económica. Pueden decidir gastar su propio dinero con libertad (92%), deciden sobre cómo se realizan los gastos familiares (83.4%), tienen libertad de iniciar o cambiar otras actividades generadoras de ingresos fuera del hogar (79.8%). También, pueden decidir pedir dinero prestado con libertad (65.5%) y el porcentaje disminuye al prestar dinero con libertad (58.8%). Tienen ahorros de forma independiente (65%) y pueden comprar con libertad artículos costosos (58.5%).

Tabla 21.

Indicadores de Autonomía Económica según frecuencia en porcentaje.

	TED	MED	ED	DA	MDA	TDA
Puedo decidir en que gastar mi propio dinero con libertad.	1.3	2.3	4.4	11.1	23.6	57.3
Puedo comprar con libertad artículos costosos.	10.1	9.1	22.3	19.2	16.8	22.5
Decido cómo se realizan los gastos familiares.	4.4	1.8	10.4	20.7	21.5	41.2
Puedo decidir prestar dinero con libertad.	19.2	6.7	15.3	13.7	16.6	28.5
Puedo decidir pedir prestado con libertad.	14.5	4.7	15.3	16.8	18.9	29.8
Tengo mis ahorros independientes.	14.5	8.5	11.9	18.1	16.3	30.6
Tengo la libertad de iniciar o cambiar otras actividades generadoras de ingresos fuera del hogar.	7.8	2.3	10.1	14.0	23.6	42.2

Nota: Totalmente En Desacuerdo es (TED), Muy En Desacuerdo (MED), En Desacuerdo (ED), De Acuerdo (DA), Muy De Acuerdo (MDA) y Totalmente De Acuerdo (TDA).

La Tabla 22, representa el conjunto de indicadores (dimensiones) que conforman el compuesto variable dependiente DE recodificados y naturalizados para hacerlos una escala en común: considerando a las empresas formales y no acceso a crédito (40.4%) y las formales con acceso a crédito (15.5%).

Agregando, el porcentaje del dinero que obtienen utilizado para reinvertir en su emprendimiento, donde 86% invierte en el negocio en un rango del 50% al 20%, el (36.8%) asigna el 20% y (27.5%) un 30%. También, se integran las empresas con empleados en el cual (23.8%) tienen 2 a 10 trabajadores y la mayoría no tiene empleados (73.8%).

Se vincula, el período de vida del negocio: donde un (32.6%) ha permanecido de 2 a 3 años, de 0 a 1 año (22.8%), 4 a 6 años (19.7%) y más de 9 años (17.9%). Los ingresos obtenidos en el último año representado (63.5%) las que han ganado menos de \$50,000. De \$51 a \$100 mil (19.4%), \$101 a \$500 mil (10.4%), \$501 mil a \$1,000 millón (2.3%) y de \$1,0001 millón a más (4.4%). El último indicador es experiencia emprendedora integrada por el número de negocios que han emprendido a lo largo de vida. El mínimo es 1 negocio (27.2%) y la media de #2.67 negocios (24.2%).

Tabla 22.
Indicadores descriptivos variable Desarrollo Empresarial.

	Formalidad y crédito (recodifica)				
	No crédito, No formal	Formal No crédito	Formal y crédito		
Recodificación	0	1	2		
Porcentaje	44	40.4	15.5		
	\$ que ingresa destino en: % Reinvertir en el negocio (Naturaliza)				
	50%	40%	30%	20%	10%
Naturalización	1.00	0.75	0.50	0.25	0.00
Porcentaje	10.1	11.7	27.5	36.8	14
	Número de empleados				
	1 solo como dueña	2 a 10 empleados	11 a 30 empleados		
Naturalización	0.00	0.06	0.35		
Porcentaje	73.8	23.8	2.3		
	Tiempo de vida de la empresa				
	0 a 1 año	2 a 3 años	4 a 6 años	7 a 9 años	Más de 9 años
Naturalización	0.00	0.22	0.56	0.89	1.00
Porcentaje	22.8	32.6	19.7	7	17.9
	En el último año, el ingreso total de \$ en el negocio fue de:				
	Menos de \$50,000	De \$51,000 a \$100,000	\$101,000 a \$500,000	\$501,000 a \$1,000,000	\$1,001,000 a más
Naturalización	0.00	0.00	0.05	0.47	1.00
Porcentaje	63.5	19.4	10.4	2.3	4.4
	# negocios que he emprendido a lo largo de mi vida:				
	Mínimo	Máximo	Media		
Naturalización	1	10	2.67		
Porcentaje	27.2	0.5	24.2		

Fuente: Elaboración propia.

4.2 Análisis de los datos correlación de las variables y covariables

La Tabla 23, muestran los estadísticos descriptivos de las seis variables estudiadas: el desarrollo empresarial, autoeficacia, educación empresarial, resiliencia, redes de apoyo y autonomía económica. La asimetría mayor a +1 o menor que -1 indican una distribución sesgada. Si la curtosis alcanza un valor mayor que +1, la distribución está apuntada o puntiaguda. O incluso una curtosis -1 los datos son planos (Hair et al., 2017).

La variable dependiente tiene ($\mu=2.11$) con una ($\sigma=1.41$). La asimetría positiva (0.86) sesgada hacia la izquierda y la curtosis de (0.05) indica que la distribución es normal (mesocúrtica) conforme a lo referido por Hair et al (2017). Para la variable autoeficacia, posee ($\mu=5.20$) y ($\sigma=0.82$). La asimetría negativa (-1.27), refiere que la distribución de los datos está sesgada hacia la derecha con curtosis (2.55) (Hair et al., 2017). Exhorta a una distribución leptocúrtica.

La variable educación empresarial posee ($\mu=3.17$) y ($\sigma=1.28$). La asimetría positiva (0.64), con una distribución de datos simétrica. La curtosis (-0.82), marca una distribución platicúrtica. Con relación a la variable resiliencia, tiene ($\mu=5.40$) y ($\sigma=0.85$). La asimetría negativa (-1.89) con distribución datos sesgados a la derecha y la curtosis (5.06) representa distribución leptocúrtica.

En la variable red de apoyo, contiene ($\mu=7.00$) y ($\sigma=4.66$). La asimetría de (1.47), con distribución de datos sesgada hacia la izquierda y la curtosis (3.20) tiene una distribución leptocúrtica teniendo muchos datos extremos. Por lo que refiere a la variable autonomía económica, la ($\mu=4.43$) con ($\sigma=1.17$). La asimetría (-0.60), señala distribución de datos sesgada hacia la derecha y está debajo de cero. La curtosis de (-0.21) infiere una distribución platicúrtica.

Tabla 23.

Estadísticos descriptivos de las variables.

Estadísticos	DE	AF	EDUCE	RS	RA	AE
N	386.00	386.00	386.00	386.00	386.00	386.00
μ	2.11	5.20	3.17	5.40	7.00	4.43
σ	1.41	0.82	1.28	0.85	4.66	1.17
Asimetría	0.86	-1.27	0.64	-1.89	1.47	-0.60
Curtosis	0.05	2.55	-0.82	5.06	3.20	-0.21
Mínimo	0.00	1.20	1.00	1.00	0.00	1.00
Máximo	6.21	6.00	6.00	6.00	28.00	6.00

Nota: Desarrollo Empresarial (DE), Autoeficacia (AF), Educación Empresarial (EDUCE), Resiliencia (RS), Red de Apoyo (RA), Autonomía Económica (AE), Total muestra (N), Media (μ) y Desviación Estándar (σ).

Como los datos muestran diferentes distribuciones se realiza el análisis del coeficiente de correlacional de Rho de Spearman (Rho), valores próximos a 1 indican correlación fuerte y positiva. Mientras que valores cercanos a -1 muestran correlación fuerte negativa.

En la Tabla 24, se muestra la correlación entre variables a nivel escala. Se observa que todas las variables tienen relación significativa (p) entre sí. Se muestra relación significativa de la variable dependiente desarrollo empresarial con autoeficacia (Rho=.182 $p<0.001$), la educación empresarial (Rho =.284 $p<0.001$), resiliencia (Rho =.126 $p<0.001$), autonomía económica (Rho=.307 $p<0.001$) y red de apoyo (Rho =.160 $p<0.001$).

La variable mediadora autonomía económica, tiene relación significativa con todas las otras variables estudiadas: con desarrollo empresarial (Rho=0.307 $p<0.001$), autoeficacia (Rho=0.423 $p<0.001$), la educación empresarial (Rho=.341 $p<0.001$), la resiliencia (Rho =0.430 $p<0.001$) y red de apoyo (Rho =0.359 $p<0.001$).

Tabla 24.

Matriz de correlaciones de las variables.

Rho de Spearman	DE	AF	EDUCE	RS	AE	RA
Desarrollo Empresarial	1.000					
Autoeficacia	0.182**	1.000				
Educación Empresarial	0.284**	0.103 *	1.000			
Resiliencia	0.126**	0.638 **	0.155**	1.000		
Autonomía Económica	0.307**	0.423 **	0.341**	0.430**	1.000	
Red de Apoyo	0.160**	0.114 *	0.309**	0.203**	0.359**	1.000

Nota: Desarrollo Empresarial (DE), Autoeficacia (AF), Educación Empresarial (EDUCE), Resiliencia (RS), Autonomía Económica (AE) y Red de Apoyo (RA). ** La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral). * La correlación es significativa en el nivel 0.05 (bilateral).

La Tabla 25, muestra correlación entre variables independientes y variables de control demográficas como edad, estado civil y número de hijos. Se percibe relaciones significativas, en estado civil “solteras” (Rho= -0.132 $p<0.001$) concluyendo, que el estado civil “solteras” tiene mayor relación con desarrollo empresarial y el número de hijos también tiene relación con DE (Rho= 0.125 $p<0.001$).

El estado civil “divorciadas” tienen mayor autoeficacia, resiliencia y autonomía económica. Las mujeres casadas tienen mayor relación con la educación empresarial y de manera negativa con la resiliencia. La educación empresarial se relaciona con el estado civil casadas, negativamente con la unión libre, significativamente con la edad y número de hijos. Ver Tabla 25.

Tabla 25.

Matriz de correlaciones de las variables con datos demográficos.

Rho de Spearman	Soltera	Divorciada	Viuda	Casada	Unión Libre	Edad	# Hijos
Desarrollo Empresarial	-	0.072	-0.015	0.068	-0.015	0.091	0.125*
Autoeficacia	0.132**	0.111*	0.084	-0.021	-0.021	0.102*	0.043
Educación Empresarial	-0.091	-0.023	0.022	0.108*	-0.120*	0.125*	0.115*
Resiliencia	-0.043	0.170**	0.050	-0.086*	-0.036	0.078	0.050
Autonomía Económica	-0.066	0.101*	0.053	-0.007	-0.057	-0.020	0.047
Red de Apoyo	-0.031	0.031	-0.011	0.020	-0.027	-0.023	0.014

Nota: Número de hijos (# Hijos). ** La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral). * La correlación es significativa en el nivel 0.05 (bilateral).

En la Tabla 26, se indica que el desarrollo empresarial se enlaza positiva y significativamente con el nivel de estudios (Rho=.115 p<0.001) y el tiempo total de trabajo (Rho=.238 p<0.001) negativamente con los ingresos al contado (Rho=-0.156 p<0.001). La experiencia laboral tiene relación significativa con las variables independientes y mediadora; pero no con el desarrollo empresarial.

Tabla 26.

Matriz de correlaciones de variables independientes, con otros datos demográficos de la empresaria y datos del negocio.

Rho de Spearman	N. Estudios	\$Inicio negocio	TTT	Exp. Laboral	Ingresos al contado
Desarrollo Empresarial	0.115*	0.042	0.238**	0.096	-0.156**
Autoeficacia	0.018	-0.077	-0.027	0.177**	0.041
Educación Empresarial	0.144**	0.023	0.057	0.146**	0.062
Resiliencia	-0.036	-0.026	-0.002	0.111**	-0.009
Autonomía Económica	0.097	-0.077	0.090	0.167**	-0.010
Red de Apoyo	0.149**	0.057	0.136**	0.134**	0.064

Nota: Nivel de Estudios (N. Estudios), Dinero con el que inicio el negocio (\$ Inicio negocio), Tiempo Total de Trabajo (TTT) y Experiencia Laboral (Exp. Laboral). ** La correlación es significativa en el nivel 0.01 (bilateral). * La correlación es significativa en el nivel 0.05 (bilateral).

4.3 Comprobación de hipótesis

Para someter a prueba el ajuste del modelo y sus hipótesis utiliza el Método basado en la varianza para estimar modelos de ecuaciones estructurales (PLS-SEM). Obteniendo valor Beta (β), significancia (p) y justificación conceptual de los valores teóricos (t) por medio de la técnica de muestreo bootstrap con sesgo corregido y acelerado (Bca) completo, test de una cola con 5000 muestras (Hair et al., 2017; Hesterberg, 2011; Shmueli, 2010).

La Tabla 27, representa efectos directos no significativos de las variables independientes autoeficacia (H1), educación empresarial (H2), resiliencia (H3) y redes de apoyo (H4) con la variable dependiente DE. Puesto que el (β) en algunos casos es negativa y cercano a 0 en relación con el Intervalo de confianza de 95%, mostrando no significancia (p)<0.05% con valor t debajo de 1.96 (Hair et al., 2017).

Las hipótesis directas de la autonomía económica presenta relación con DE aceptando la H5 (β 0.197, t 3.565, p <0.001). Los efectos directos de las variables independientes muestran relación positiva con la variable mediadora AE por estar dentro de rangos con un p =<0.001 (Hair et al., 2017). Las hipótesis 6, 7, 8, y 9 se aceptan. Ver Tabla 27.

Tabla 27.

Contrastación de hipótesis efectos directos.

Efectos Directos	β	t	p	Intervalo de confianza		Contraste de H
				2.50%	97.50%	
AF -> DE	0.086	1.154	0.124	-0.047	0.199	H1= Rechaza
EDUCE -> DE	0.106	1.147	0.126	-0.068	0.236	H2= Rechaza
RS -> DE	-0.102	1.521	0.064	-0.212	0.005	H3= Rechaza
RA -> DE	0.139	1.449	0.074	-0.021	0.282	H4= Rechaza
AE -> DE	0.197	3.565	<0.001	0.111	0.289	H5= Acepta
AF -> AE	0.215	4.397	<0.001	0.132	0.293	H6=Acepta
EDUCE -> AE	0.224	5.568	<0.001	0.153	0.287	H7=Acepta
RS -> AE	0.303	5.115	<0.001	0.209	0.405	H8=Acepta
RA -> AE	0.159	3.676	<0.001	0.079	0.223	H9= Acepta

Nota: Hipótesis (H). El valor beta (β), la significancia (p) <0.001 y valor teórico (t) son obtenidos por remuestreo bootstrap (Bca) completo con test de una cola y 5000 submuestras. Desarrollo Empresarial (DE), Autoeficacia (AF), Resiliencia (RS), Autonomía Económica (AE), Red de Apoyo (RA), Educación Empresarial (EDUCE). Las variables de control Tiempo Total de Trabajo (T.T.T) obtiene β 0.290 y p <0.001. Nivel Educativo (N. Educativo) tiene β 0.150 y p 0.003.

Número de hijos (# de hijos) β 0.154 y $p < 0.005$ las cuales son significativas y positivas proporcionando robustez y estabilidad al modelo, solo Estado Civil obtuvo datos no significativos.

La Tabla 28, muestra cuatro efectos indirectos específicos representados por las multiplicaciones de los β directos de la variable mediadora autonomía económica (AE) hacia DE. Se demuestra la mediación de AE al existir relación significativa de la H10= autoeficacia mediante AE impacta al desarrollo empresarial (β 0.042, t 2.804, y $p < 0.005$). La H11= educación empresarial por medio de AE impacta al DE (β 0.044, t 2.924 y p 0.007). La H12= resiliencia impacta a la AE y esta tiene un efecto en DE (β 0.060, t 2.822, p 0.002). La H13= red de apoyo con la ayuda de AE contribuye al DE (β 0.031, t 2.674, p 0.004). Por lo anterior, las hipótesis 10, 11, 12 y 13 se aceptan, ya que las variables independientes por medio de la AE multiplican su efecto contribuyendo al DE.

Tabla 28.

Contrastación de hipótesis efectos indirectos específicos.

Efectos Indirectos Específicos	β	t	p	Intervalo de confianza		Contraste de H
				2.50%	97.50%	
AF -> AE -> DE	0.042	2.804	0.002	0.023	0.074	H10= Acepta
EDUCE -> AE -> DE	0.044	2.924	0.007	0.023	0.074	H11= Acepta
RS -> AE -> DE	0.060	2.822	0.002	0.032	0.105	H12= Acepta
RA -> AE -> DE	0.031	2.674	0.004	0.015	0.055	H13= Acepta

Nota: Hipótesis (H). El valor beta (β), la significancia (p) y valor teórico (t) son obtenidos por remuestreo bootstrap (Bca) completo con test de una cola y 5000 submuestras. Desarrollo Empresarial (DE), Autoeficacia (AF), Resiliencia (RS), Autonomía Económica (AE), Red de Apoyo (RA) y Educación Empresarial (EDUCE).

Los efectos totales en la Tabla 29, son la suma de los efectos directos e indirectos (Hair et al., 2017). Al reflejar la influencia conjunta de los efectos se muestra significancia de AF, EDUCE y RA con DE, comprobando la importancia de cómo impacta la variable independiente en la dependiente a través del rol mediador de la autonomía económica. Por lo tanto, la comprobación de las hipótesis prevalece en los efectos directo e indirectos.

Tabla 29.*Contrastación de efectos totales.*

Hipótesis	Efectos Totales	β	t	p	Intervalo de confianza		Contraste de H
					2.50%	97.50%	
H1	AF -> DE	0.128	1.740	0.041	-0.004	0.239	Acepta
H2	EDUCE -> DE	0.150	1.645	0.050	-0.025	0.279	Acepta
H3	RS -> DE	-0.042	0.654	0.256	-0.142	0.063	Rechaza
H4	RA -> DE	0.170	1.818	0.035	0.009	0.310	Acepta
H5	AE -> DE	0.195	3.601	<0.001	0.111	0.289	Acepta
H6	AF -> AE	0.215	4.396	<0.001	0.132	0.293	Acepta
H7	EDUCE -> AE	0.224	5.568	<0.001	0.153	0.287	Acepta
H8	RS -> AE	0.303	5.114	<0.001	0.209	0.405	Acepta
H9	RA -> AE	0.159	3.677	<0.001	0.079	0.223	Acepta

Nota: Hipótesis (H). El valor beta (β), significancia (p) y valor teórico (t) son obtenidos por remuestreo bootstrap (Bca) completo con test de una cola y 5000 submuestras. Desarrollo Empresarial (DE), Autoeficacia (AF), Resiliencia (RS), Autonomía Económica (AE), Red de Apoyo (RA) y Educación Empresarial (EDUCE).

La Tabla 30 muestra la fuerza de los datos usados para estimar el poder predictivo del modelo mediante el coeficiente de determinación (R^2) el cual se usa como criterio para evitar el sesgo a favor de modelos con más variables innecesarias. Los valores del poder pueden estar entre 0.75 (importante), 0.50 (moderado) y 0.25 (débil); pero se deben considerar de acuerdo con la disciplina o área donde se está investigando (Hair et al., 2017; Shmueli, 2010). Se observa con potencia significativa satisfactoria el desarrollo empresarial (R^2 0.274%, t 6.178, $p < 0.001$) y la autonomía económica el (R^2 0.393%, t 10.360, $p < 0.001$).

Tabla 30.*Coefficientes de determinación (R^2).*

R cuadrado Resumen	R^2	T	p	Intervalo de confianza	
				2.50%	97.50%
Desarrollo Empresarial	0.274	6.178	<0.001	0.181	0.306
Autonomía Económica	0.393	10.360	<0.001	0.321	0.445

Nota: Valor R cuadrado (R^2), la significancia (p) y valor (t) son obtenidos por remuestreo bootstrap (Bca) completo con test de una cola y 5000 submuestras.

La Tabla 31, el poder explicativo mide la fuerza de la relación indicada por el tamaño del efecto (f^2) (Shmueli, 2010). El efecto es pequeño (0.002), moderado (0.15) y grande con 0.35 (Hair et al., 2017). Valorando la contribución del rol mediador de la AE, mostrando un efecto grande significativo con relación a las variables independientes y dependiente por estar cerca y arriba de 0.35.

Tabla 31.*Tamaño del efecto explicativo (f^2) del modelo.*

	f^2 completo	f^2	t	p	Intervalo de confianza	
					2.50%	97.50%
AF -> DE		0.005	0.468	0.320	-0.175	0.039
EDUCE -> DE		0.012	0.466	0.320	-0.317	0.060
RS -> DE		0.006	0.671	0.251	0.011	0.112
RA -> DE		0.021	0.561	0.287	-0.243	0.050
AE -> DE		0.032	1.754	0.040	-0.036	-0.036
AF -> AE		0.039	2.012	0.022	0.043	0.043
EDUCE -> AE		0.072	2.588	0.005	0.075	0.075
RS -> AE		0.073	2.428	0.008	0.100	0.100
RA -> AE		0.035	1.725	0.042	-0.009	-0.009

Nota: Tamaño de Efecto explicativo (f^2), la significancia (p) y valor (t) son obtenidos por remuestreo bootstrap (Bca) completo con test de una cola y 5000 submuestras. Desarrollo Empresarial (DE), Autoeficacia (AF), Resiliencia (RS), Autonomía Económica (AE), Red de apoyo (RA) y Educación empresarial (EDUCE).

Después de los hallazgos encontrados la Tabla 32 muestra el resumen de las hipótesis específicas y la hipótesis general.

Tabla 32.*Resultado de las hipótesis específicas y general.*

Hipótesis específicas	β	p	Resultado
H1= La Autoeficacia impulsa el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.	0.086	0.124	Rechaza
H2= La Educación Empresarial impulsa el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.	0.106	0.126	Rechaza
H3= La Resiliencia impulsa el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor	-0.102	0.064	Rechaza
H4= La Red de Apoyo impulsa el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.	0.139	0.074	Rechaza
H5= La Autonomía Económica impulsa directamente el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.	0.197	<0.001	Acepta
H6= La Autoeficacia tiene relación positiva con la autonomía económica.	0.215	<0.001	Acepta
H7= La Educación Empresarial tiene relación positiva con la autonomía económica.	0.224	<0.001	Acepta
H8= La Resiliencia tiene relación positiva con la autonomía económica.	0.303	<0.001	Acepta
H9= La Red de Apoyo tiene relación positiva con la autonomía económica.	0.159	<0.001	Acepta
H10= La Autoeficacia a través de la autonomía económica impacta al desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.	0.042	0.002	Acepta
H11= La Educación Empresarial por medio de la autonomía económica impacta al desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.	0.044	0.007	Acepta

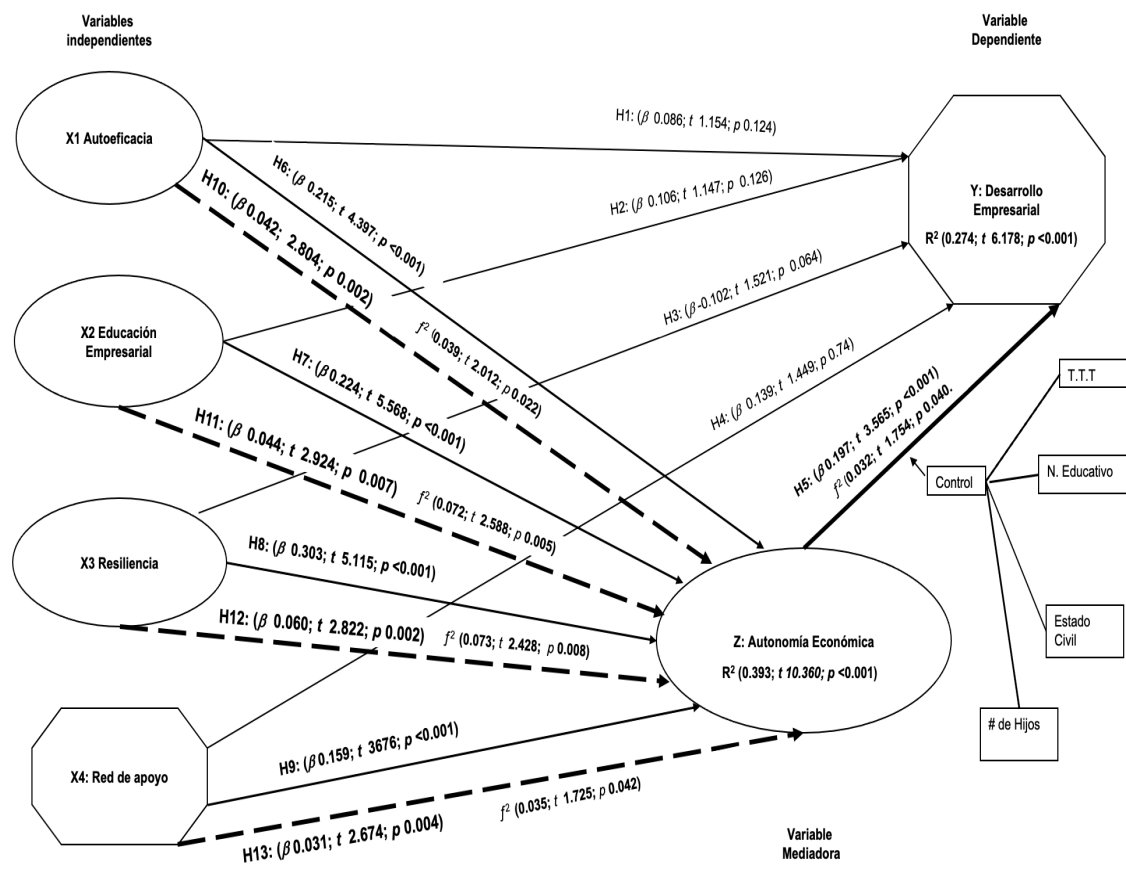
H12= La Resiliencia mediada por la autonomía económica impacta al desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.	0.06	0.002	Acepta
H13= La Red de Apoyo con la ayuda de la autonomía económica impacta al desarrollo empresarial de mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor.	0.031	0.004	Acepta

Hipótesis general	Resultado
Los factores que impulsan el desarrollo empresarial de mujeres propietarias de Micro y Pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México son: la autoeficacia, la educación empresarial, la resiliencia, las redes de apoyo por medio de la autonomía económica.	Acepta

Nota: Hipótesis (H). El valor beta (β) y la significancia (p) son obtenidos por remuestreo bootstrap (Bca) completo con test de una cola y 5000 submuestras. A partir de la Tabla 27 efectos directos y Tabla 28 efectos indirectos específicos.

En la Figura 10, se muestra la representación gráfica del modelo con los valores de las hipótesis representadas por sus betas (β) directos e indirectos específicos, la significancia (p) y valor teórico (t). Al no mostrarse efectos directos de las variables independientes con el desarrollo empresarial, significa que por sí solas estas variables independientes no contribuyen al desarrollo de los negocios de las mujeres dueñas de empresas, necesitan de la variable mediadora que es la autonomía económica para poder potenciar el efecto explicativo del modelo y poder obtener el desarrollo empresarial.

Figura 10.
Resultados del modelo.



Nota: Hipótesis (H). El valor beta (β) efectos directos y efectos indirectos específicos, la significancia (p), valor teórico (t), valor R cuadrado (R^2), tamaño de efecto explicativo (f^2) son obtenidos por remuestreo bootstrap (Bca) completo con test de una cola y 5000 submuestras. Las variables en óvalo son reflectivas y los octógonos son variables formativas. Las flechas que relacionan las variables son: continuas con relación directa no mediada y puateadas es el análisis de mediación. Los rectángulos son variables de control: Tiempo Total de Trabajo (T.T.T), Nivel Educativo (N. Educativo), Estado Civil y Número de hijos (# de hijos).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Esta investigación se postula como el primero en su campo al identificar y analizar los diversos factores que impulsan el desarrollo de negocios de 386 mujeres propietarias en las micro y pequeñas empresas del sector comercio al por menor en Nuevo León, México mediado por la autonomía económica.

La investigación es innovadora, al examinar y comprobar el impacto de diversos factores psicológicos, económicos y sociales, tales como: la autoeficacia, la educación empresarial, la resiliencia y las redes de apoyo mediadas por la autonomía económica en el desarrollo empresarial.

Igualmente, esta investigación se diferencia de otros estudios al analizar el crecimiento empresarial como parte del desarrollo empresarial de acuerdo a Perroux (1963) por medio de una variable formativa concordando con COPARMEX (2019) al decir que no existe desarrollo sin crecimiento.

El desarrollo empresarial es integral por considerar diversos factores como psicológicos, económicos, sociales (Cho et al., 2020; Khan et al., 2021a; Orihuela, 2019), además de las mejoras en habilidades de negocios y conocimiento (Andriamahery y Qamruzzaman, 2022). Aunado al crecimiento empresarial como la formalización (Jacob et al., 2019), el acceso a crédito (Mutsonziwa y Fanta, 2020), número de empleados (Cho et al., 2020), tiempo de vida de la empresa e inversión (Ahmed et al., 2020).

Se comprueba que las mujeres propietarias de micro y pequeñas empresas poseen múltiples factores positivos como confiar en sus capacidades por medio de la autoeficacia (Demirtaş, 2020), tener educación empresarial y aun así no conocer el entorno, pueden enfrentar diversas situaciones estresantes mediante el empleo de estrategias positivas derivadas de su resiliencia (Shi et al., 2019) y beneficiarse del apoyo emocional que brindan sus redes (Bedrov y Gable, 2022; Wee et al., 2021).

Sin embargo, esos factores carecen de suficiente impacto en el desarrollo empresarial si las mujeres no tienen la capacidad generar, administrar y controlar sus recursos económicos por medio de la autonomía económica (CEPAL, 2015)

obtenida en sus ámbitos personales y familiares, capacidad que después pueden servir en la administración y control del dinero en sus negocios.

No obstante, sin algo de este tipo de autonomía económica, muchas mujeres carecerían del recurso económico (Medina y Fernández, 2021) para iniciar un negocio por cuenta propia, incluso, el 72% de las encuestadas refieren que comenzaron su negocio con ahorros personales.

La educación empresarial de las mujeres se logra medir por medio de ítems propios basándose Yeh et al. (2021), midiendo también el conocimiento del entorno empresarial. Identificando que arriba del 60% de las mujeres han tomado cursos y asesorías para el manejo de su negocio; pero el 59% no tienen un plan de negocios por escrito. No conocen el entorno empresarial como el marco legal para los diferentes ciclos de vida del negocio (72.6%), mostrando desconocimiento de los programas de capacitación que ofrece el municipio o estado de nuevo león.

Otra aportación importante se logra al identificar que la resiliencia de las mujeres dueñas de empresas se relaciona con el estrés, concordando en esta relación Rew et al. (2001). Siguiendo las recomendaciones de Cajada et al. (2023) se utiliza una combinación de otros instrumentos, seleccionando como base la Escala de Crecimiento Relacionado con el Estrés (SRGS) de Park et al. (1996). Por lo tanto, las mujeres empresarias obtuvieron altos niveles de resiliencia, lo que se traduce en una mayor apreciación de sus fortalezas de afrontamiento (Humphreys, 2003).

Se logra medir la densidad de las redes de apoyo por medio de una variable formativa de tres ítems. En promedio, las mujeres tienen tres familiares, tres amigos cercanos y dos conocidos empresarios con los que puedan contar ante un problema; percibiendo que reciben apoyo emocional. Esta aportación es importante, ya que por lo regular siempre se estudian las redes midiendo el tipo de apoyo para las intenciones empresariales (Wee et al., 2021) y el capital social que aportan para mejorar el desempeño empresarial (Setini et al., 2020).

De igual modo, tras analizar los antecedentes teóricos y empíricos, hechos actuales, causas y consecuencias para este estudio, se han aportado

definiciones propias de las variables autoeficacia, educación empresarial, resiliencia y redes de apoyo. También se realiza la definición de autonomía económica e incluso empoderamiento económico para identificar la diferencia conceptual entre estos términos, por último, se genera la definición de desarrollo empresarial.

El diseño metodológico utiliza un enfoque cuantitativo de tipo explicativo y un diseño no experimental de corte transversal. Recopilando los datos por un cuestionario estructurado dirigido a dueñas de micro y pequeñas empresas de Nuevo León. El cuestionario fue sometido a validez de contenido y constructo, posteriormente aplicado a la muestra no probabilístico de selección intencional.

Lo anterior se determina mediante el modelo de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), para explicar qué causa la relación real de las variables reflectivas y formativas evaluando el modelo mediador para comprobar las hipótesis, así como las relaciones directas e indirectas entre las variables. Empleando la técnica de remuestreo bootstrap con sesgo corregido y acelerado (Bca) completo, test de una cola con 5,000 submuestras de datos a partir de la muestra original de mujeres empresarias para verificar la estabilidad de los coeficientes obtenidos, lo cual es útil para proporcionar mayor robustez y fiabilidad de los resultados.

La confiabilidad de los hallazgos se basa en la adecuada evaluación sistemática de los resultados por medio de una metodología científica rigurosa. Para las variables reflectivas se utiliza consistencia interna por medio de alfa de cronbach y fiabilidad compuesta, validez convergente a través de la fiabilidad de cada indicador y el AVE, así como la validez discriminante por medio de Ratio Hetero-Trait-Monotrait (HTMT).

Para las variables formativas se estudia la validez convergente, la colinealidad de los indicadores mediante el VIF, la magnitud y significancia de los pesos de los indicadores. Además, se analiza la comprobación de las hipótesis mediante los efectos directos, indirectos y totales de la investigación. Finalmente, para la evaluación del modelo estructural se considera el coeficiente

de determinación (R^2), magnitud y significación de los coeficientes *path* y tamaños de los efectos f^2 (Hair et al., 2017).

Es importante indicar, que la comprobación de validez estadística se determina al obtener un valor de probabilidad <5%, indicando significancia estadística de los resultados encontrados.

Las deficiencias que presenta este estudio es que la muestra es sesgada por estudiar a mujeres registradas en asociaciones y direcciones empresariales de municipios. Las variables formativas, puede incluso mejorarse agregando otros indicadores o factores de medición desde el diseño del instrumento. Podría mejorarse la medición de algunos controles como el número de hijos, el cual puede medirse con el cuidado en el hogar como el número de menores de edad, dependientes y personas con discapacidad.

La experiencia laboral puede medirse con los años de experiencia. Las propias mujeres que están en las asociaciones mostraron altos índices de resiliencia y educación empresarial, pudiendo analizarse con otro tipo de muestreo y mujeres que no estén registradas en alguna asociación para evitar sesgos en los resultados.

Síntesis y discusión de resultados:

Después del análisis estadístico de los resultados se muestra la aceptación o rechazo de las hipótesis contrastados con estudios previos, de la siguiente manera:

El perfil de las mujeres propietarias de negocios minoristas en Nuevo León se alinea con la Teoría del Esquema de Género de Bem y Bem (1970), según esta teoría y los datos obtenidos en el presente estudio, el 40% inicio su negocio impulsadas por la necesidad económica principal motivo por el que los negocios de mujeres comienzan (Cho et al., 2020). A pesar de contar con altos niveles educativos: el 57.7% tiene nivel superior y 32.6% nivel medio de escolaridad.

También, las emprendedoras buscan trabajos que permitan equilibrar los diversos roles impuestos por la sociedad como cuidadoras (Güell et al., 2020; PNDU, 2021), optando por ocupaciones tradicionales como emprender en el Sector de Comercio al por menor en Nuevo León seleccionando microemprendimientos (CEPAL, 2023), lo que ocasiona se enfrente a la informalidad (García, 2020; IMCO, 2021; IMCO, 2023).

Kabeer (1999) indica que el empoderamiento no se traduce necesariamente en desarrollo, el empoderamiento es un proceso de cambio que se da a lo largo del tiempo y no de manera inmediata. Ocupa de la agencia donde las mujeres adquieren la capacidad de definir y controlar sus recursos a pesar de la oposición. Por lo tanto, la autonomía conduce al empoderamiento (Digan et al., 2019; García, 2003) y a fomentar el crecimiento económico de las regiones, siendo un paso esencial para la equidad de género (Ge et al., 2022; ONU Mujeres, 2021).

La autonomía económica proporciona control e independencia económica, permitiendo a las mujeres generar y administrar recursos económicos personales y del hogar (CEPAL, 2015) comprobando ahora su importancia para los negocios, por lo que se acepta la relación directa de H5 donde autonomía económica impacta al desarrollo empresarial. Du et al. (2021) confirman que la autonomía contribuye a la participación laboral de las mujeres y Singh (2022) refiere que la autosuficiencia económica promueve la creación de empresas.

Las mujeres empresarias al adquirir autonomía económica esta habilidad se traslada a sus negocios, favoreciendo la planificación y la consecución de objetivos financieros con libertad, posibilitando la toma de decisiones independientes sobre su vida y futuro. Se confirma el efecto mediador e importancia de la autonomía económica, como elemento esencial para el desarrollo empresarial.

Asimismo, la autonomía económica puede ayudar a reducir la dependencia económica de sus parejas, posibilitando el hacer frente a diversas

situaciones desafiantes, entre ellas la violencia doméstica y otras formas de abuso (Aguilera et al., 2017; Doodoo et al., 2019; Kabeer, 1999; Ruiz et al., 2022). Por lo tanto, es indispensable fomentar la independencia financiera de las mujeres (Doodoo et al., 2019) para que puedan desarrollar sus negocios.

El desarrollo empresarial (DE) se alinea con las capacidades, habilidades, conocimientos, redes de apoyo de las emprendedoras (Penrose, 1962) y el crecimiento del negocio como cambios estructurales y económicos (Li et al., 2020; Perroux, 1963).

Las emprendedoras consideran que el desarrollo de sus habilidades, redes de apoyo y objetivos comerciales están integrados con el crecimiento del negocio (Ahmed et al., 2020; Cho et al., 2020; Jacob et al., 2019; Mutsonziwa y Fanta, 2020) lo que impulsa sus emprendimientos y a desarrollar sus vidas (Brush, 1992). No existe desarrollo de negocios sin crecimiento (COPARMEX, 2019; OIT, 2024).

La autoeficacia (AF) facilita la autonomía económica (AE) por proporcionar confianza en las propias cualidades para realizar tareas y actividades específicas, ayudándoles a generar, controlar y administrar sus recursos financieros. Lo anterior confirma la definición de Bandura y Adams (1977) en cuanto a la creencia de las personas sobre sus capacidades determina y ejercer control sobre su comportamiento. Por ende, se acepta la H6= AF tiene relación positiva con la AE.

También se acepta la H10= AF a través de la AE impacta al DE en mujeres propietarias de micro y pequeños negocios. Confirmando lo anterior en un estudio parcial Sabri et al. (2021) refieren que cuando las mujeres tienen autoeficacia y controlan su situación financiera desarrollan significativamente sus proyectos empresariales. Sin autonomía económica incluso la emprendedora con alta autoeficacia podría enfrentar limitaciones para el desarrollo de su negocio.

Entonces, la confianza que proporciona autoeficacia necesita ser reforzada por las capacidades y recursos de la autonomía económica que dará los medios necesarios para el desarrollo empresarial. Por lo cual, sin autonomía

económica la autoeficacia no tiene impacto en el desarrollo del negocio, resultando en el rechazo de la hipótesis 1, contrario a lo identificado por Agustina et al. (2022); Hutasuhut et al. (2024) y Srisusilawati et al. (2021) al encontrar la relación directa de la autoeficacia con el rendimiento empresarial.

La EDUCE, ayuda a impulsar el crecimiento económico de la mujer enfrentando la pobreza y el hambre, otorgando voz en las decisiones económicas que afectan sus vidas confirmando lo anterior en un estudio parcial Undiyaundeye y Ekpungu (2022). Se acepta la relación directa de H7 la EDUCE tiene relación positiva con la autonomía económica dotando de las herramientas para gestionar sus recursos financieros. También se debe incluir la formación de género para promover la autonomía económica (Aguilera et al., 2017).

Se acepta la H11= La EDUCE por medio de la AE impacta al DE en mujeres propietarias de negocios del sector estudiado. Esta relación se confirma, por medio de un estudio parcial de Ruiz et al. (2022) destacando la importancia de la capacitación para fortalecer la AE de las mujeres logrando independencia económica para impulsar sus negocios. Sin autonomía económica las mujeres se verán restringidas en poner en práctica el conocimiento proporcionado por la EDUCE restringiendo el desarrollo de sus negocios.

Sin embargo, se rechaza la H2 la relación directa de la EDUCE en el DE, contrario a lo referido por Alvarez et al. (2021) y Hutasuhut et al. (2024) al decir que tiene un efecto directo en el desarrollo empresarial proporcionando innovación (Fitriah et al., 2023) y control percibido (Bouarir et al., 2023). La relación es rechazada, ya que la mujer dueña de negocio puede estar bien capacitada; pero sin acceso a recursos y libertad económica podrá encontrar obstáculos para implementar estrategias que permitan el DE. Determinando que la EDUCE necesita de las capacidades de control del dinero que proporciona la autonomía económica para poder desarrollar los negocios.

La Resiliencia (RS) es un factor psicológico complejo (Cajada et al., 2023), por sí sola, esta variable no contribuye al desarrollo del negocio rechazando la (H3) relación directa de la RS con el desarrollo empresarial. Contrario a lo encontrado por Farradonna et al. (2019) mencionan que la resiliencia psicológica proporciona una personalidad abierta que lleva a empresarios jóvenes a

desarrollar sus negocios y Santoro et al. (2020) concluyen que está relacionada con el éxito de los negocios en empresarios hombres.

Sin embargo, se confirma la relación (H8) donde la RS tiene relación positiva con la autonomía económica, un estudio similar confirma la relación, al decir, que cuando se satisfacen las necesidades básicas de la autonomía se fortalecen los recursos internos que contribuyen a la resiliencia (Vansteenkiste y Ryan, 2013).

La hipótesis 12, también se confirma al decir que la RS es mediada por la autonomía económica impactando al desarrollo empresarial. De modo que, la RS proporciona la fortaleza psicológica para la adaptación a factores estresantes (Ifeagwazi et al., 2015); pero la autonomía económica puede proporcionar los recursos económicos para hacer frente a la adversidad empresarial y resistencia al no rendirse fácilmente cuando se encuentren en situaciones de incertidumbre.

Las empresarias indican que en promedio pueden contar con tres familiares, dos amigos cercanos y un conocido empresario para recibir principalmente apoyo emocional ante un problema. Por lo tanto, las redes son un complemento efectivo de apoyo emocional cuando las mujeres propietarias están buscando controlar y crear recursos económicos de manera independiente, lo anterior confirmado por un estudio parcial de Güell et al. (2020). Así que, se comprueba la H9, la Red de Apoyo (RA) tiene relación positiva con la autonomía económica.

En efecto, se confirma la H13= La RA con ayuda de la autonomía económica impacta al desarrollo empresarial en mujeres propietarias de micro y pequeños negocios. Debido a que las mujeres, al enfrentar estereotipos sociales como amas de casa y discriminación laboral recurren al capital social que proporcionan las redes para sentirse respaldadas al momento de querer conseguir independencia en la toma de decisiones y manejo de su dinero (Brody et al., 2017) para así lograr el desarrollo de sus negocios.

Se rechaza la hipótesis 4, la relación directa de la RA impulsando al desarrollo empresarial en mujeres propietarias de micro y pequeños negocios del sector comercio al por menor. Esto lo afirma Minarso et al. (2023) en un

estudio parcial mencionan que el desarrollo empresarial en mujeres está obstaculizado por la escasa expansión de sus redes comerciales. Dalimunthe y Siahaan (2022) refieren que el entorno familiar no impacta a la competitividad empresarial. Por el contrario, Falahat et al. (2021) refieren que la creación de las redes o redes empresariales y las redes personales (Schröder et al., 2021) incide en la capacidad y éxito empresarial.

La presente tesis logra confirmar lo dicho en la Teoría del Ciclo de Vida Laboral de Mincer (1974) al identificar que el nivel educativo (Digan et al., 2019; Khan et al., 2021a), el tiempo total de trabajo (Dalborg, 2015) y número de hijos (Delecourt y Fitzpatrick, 2021) pudieran influir en el desarrollo de emprendimientos de mujeres (Al Matroushi et al., 2020; Fonseca y Bérubé, 2020).

El 57% de las encuestadas tiene educación superior, por lo tanto, la variable de control nivel educativo proporciona estabilidad a la variable desarrollo empresarial. Adera y Abdisa (2023) utilizan la variable de control niveles de educación, concluyendo que bajos niveles de educación acota la actividad empresarial en las mujeres y el nivel educativo es predictor para el control de sus recursos económicos, en este caso la autonomía económica.

La muestra indica que el 50% de las encuestadas tiene entre 2 y 3 hijos; por lo tanto, dedican menos horas al trabajo semanal por dividirse al cuidado (Collins et al., 2020; Korabik y Rosin, 1995) afectando las ganancias de la empresa por combinar su trabajo de cuidadoras y empresarias (Delecourt y Fitzpatrick, 2021). Las mujeres encuestadas laboran a la semana menos de 10 y 20 horas en sus negocios, siendo este tiempo menor que el de sus homólogos masculinos en el país (INEGI, 2019).

En efecto, las mujeres madres emprendedoras deben optimizar el uso de su tiempo y recursos de forma estratégica apoyadas de sus factores psicológicos y sociales. Probablemente, las mujeres sin hijos pueden dedicar mayor tiempo y recursos para el desarrollo de sus negocios reduciendo la brecha de rendimiento empresarial (Song y Li, 2021).

En este estudio, la variable de control estado civil no es significativa para el desarrollo de negocios de las mujeres propietarias. Confirmando lo anterior, Digan et al. (2019) al decir que el estado civil no se asocia con el incremento anual del negocio de mujeres. Se concluye en la presente tesis, lo que mayor peso tiene en las mujeres propietarias de micro y pequeños negocios en el sector son sus propias capacidades (AF), sus habilidades y conocimiento del entorno empresarial (EDUCE); la resistencia al estrés (RS), la RA y respaldo emocional de cualquier familiar, amigo o empresario de confianza; pero sobre todo el acceso a decidir libremente y controlar sus recursos económicos por medio de la Autonomía Económica independientemente de su estado civil para poder desarrollar su negocio.

Aunque la mujer tenga autoeficacia, educación empresarial, resiliencia y redes de apoyo; pero no posee autonomía económica carecen de suficiente impacto para potencializar su libertad económica, crecimiento personal, profesional y empresarial. Es crucial fomentar culturas sociales y políticas que valoren y equilibren el trabajo de las mujeres en el hogar, sus negocios y vida profesional (Andrae, 2017; Banco Mundial, 2021; CEPAL, 2023; Minarso et al., 2023). Buscando que ser mujer y madre no limite su adquisición de libertad económica, no se afecte su desarrollo personal y empresarial.

Independientemente del motivo por el cual las mujeres decidan emprender, ya sea por necesidad económica o por aprovechar una oportunidad que permita seguir equilibrando los roles que han elegido o han sido impuestos en diferentes etapas de su vida, siempre necesitan un cierto grado de autonomía económica para desarrollarse en su vida personal y empresarial.

Implicaciones prácticas:

Es fundamental asegurar que las mujeres emprendedoras dispongan de oportunidades equitativas para enfocarse en sus empresas, lo que conlleva enfrentar la distribución desproporcionada de tareas domésticas y cuidado de los hijos.

1) Para las mujeres emprendedoras:

- Empoderamiento personal: Necesitan de la autoeficacia y la resiliencia para fortalecer su autonomía económica que otorgan la confianza y la capacidad de las mujeres para superar obstáculos, siendo un medio para alcanzar sus objetivos personales y profesionales.
- Desarrollo profesional: La educación empresarial proporciona las competencias y conocimiento del entorno necesario para gestionar y hacer crecer un negocio, facilitando el desarrollo profesional continuo.
- Equilibrio entre vida personal y profesional: Apoyarse de sus redes las ayuda a incrementar su Autonomía Económica, permitiendo equilibrar mejor sus responsabilidades familiares y laborales, mejorando su calidad de vida.

2) Para la sociedad:

- La Autonomía Económica de las mujeres emprendedoras contribuye a un crecimiento económico más inclusivo y sostenible. Las mujeres decidirán en que invertir su dinero para iniciar y desarrollar sus negocios generando empleos dinamizando las economías locales.
- El incremento en los ingresos de las mujeres emprendedoras mejora las condiciones de vida de sus familias, contribuyendo a la reducción de la pobreza.
- El fortalecimiento de las mujeres emprendedoras promueve la equidad de género y la inclusión social, mejorando el bienestar general de la comunidad.

3) Para las empresas:

- Las emprendedoras, al adquirir autoeficacia, educación empresarial y resiliencia, aportan nuevas ideas y enfoques, incrementando la innovación y la competitividad en el mercado.
- Los beneficios de fomentar la autonomía económica de las mujeres emprendedoras son amplios y profundos, impactando positivamente en las mujeres, sociedad y las empresas. Cuando las mujeres dueñas de empresas logran autonomía económica, pueden ganar la capacidad de tomar decisiones independientes y reinvertir en sus negocios.

En resumen, fomentar y apoyar a la autoeficacia, educación empresarial, resiliencia y redes de apoyo en conjunto con el impulso que propicia la autonomía económica crea un entorno favorable para el desarrollo de los negocios.

Limitaciones de la investigación:

La principal limitante de la investigación es la muestra intencional, ya que muchas mujeres dueñas de empresas limitaron su disposición a completar la encuesta o se negaron a contestarla, argumentando la inseguridad y el temor sobre el uso de sus datos. Por eso, se contacta a mujeres registradas en asociaciones empresariales e instituciones gubernamentales y privadas para el estudio.

Otra limitante fue difícil encontrar negocios formales de mujeres en el comercio al por menor, ya que muchos operan en la informalidad debido a sus ingresos anuales. Por lo tanto, se incluyeron negocios formales como informales en el estudio.

Recomendaciones a futuras líneas de investigación:

En este trabajo se estudió la autoeficacia como característica personal y su efecto en el desarrollo empresarial. Se podría investigar la autoeficacia emprendedora, su impacto en el desarrollo empresarial y la autonomía económica. Futuras investigaciones deberían incluir a los hombres y analizar los mismos factores, también podría expandirse el estudio a otros sectores empresariales. Además, aumentar el número de la muestra y estudiar a mujeres que no estén inscritas en una asociación o centro empresarial.

Recomendaciones sociales:

Las mujeres emprendedoras tienen poco acceso financiero para crecer, como consecuencia de los roles de género. La informalidad en sus negocios, la falta de personal capacitado, conocimiento empresarial, acceso a tecnología, limitaciones en información conlleva al poco desarrollo de redes contacto; por

último, tienen tiempo limitado invertido en su negocio. Resultando en empresas más pequeñas, con menos capital y recursos.

Se necesitan crear condiciones sociales para que las mujeres puedan desarrollar sus emprendimientos y hacer visible la importancia de la autonomía económica de la mujer. Es crucial concientizar a la sociedad sobre la importancia de apoyar a las mujeres en las labores domésticas y equilibrar las actividades, permitiéndoles más tiempo para fortalecer sus habilidades, capacidades y negocios. Además, deben buscar oportunidades para relacionarse con otras emprendedoras, tomar cursos y recibir asesoría, mejorando su administración y operación.

Recomendaciones para instituciones:

Las instituciones privadas y gubernamentales deben crear mecanismos con perspectiva de género, por ejemplo: ampliar la oferta de cursos de negocios con horarios flexibles y modalidades diversas para mujeres emprendedoras con el objetivo de mejorar sus habilidades empresariales y fomentar su participación en el sector económico. Estos cursos deben incluir temas de autonomía económica, planificación estratégica, la importancia de las redes empresariales, así como promover la formalización de negocios y sus beneficios.

El sector privado y gobierno deben facilitar a las mujeres el acceso a líneas de crédito y asesoría respecto al manejo de sus recursos. Además, el gobierno puede diseñar estrategias fiscales ofreciendo compensaciones a las mujeres emprendedoras como medida para mitigar la inequidad que enfrentan y reconocer los valiosos beneficios que aportan a la sociedad.

Es fundamental crear campañas de concienciación en todos los niveles educativos, sectores públicos y privados sobre el papel crucial de las mujeres en la sociedad, visibilizando la importancia de la autonomía económica de las mujeres en sus diferentes etapas del ciclo de vida.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abbas, S., Isaac, N. y Zia, M. (2021). Determinants of women's empowerment in Pakistan: evidence from Demographic and Health Surveys, 2012–13 and 2017–18. *BMC Public Health*, 21, 1328 (2021). <https://doi.org/10.1186/s12889-021-11376-6>
- Abebe, A. y Kegne, M. (2023). The role of microfinance institutions on women's entrepreneurship development. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12 (1), 17. <https://doi.org/10.1186/s13731-023-00285-0>
- Achtenhagen, L., Naldi, L., & Melin, L. (2010). "Business Growth"—Do Practitioners and Scholars Really Talk about the Same Thing? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34 (2), 289-316. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00376.x>
- Adera, A., & Abdisa, L. T. (2023). Financial inclusion and women's economic empowerment: Evidence from Ethiopia. *Cogent Economics & Finance*, 11(2). <https://doi.org/10.1080/23322039.2023.2244864>
- Agenjo, A., Gálvez, L. (2019). Feminist Economics: Theoretical and Political Dimensions. *The American Journal of economics and sociology*, 78(1), 137-166. <https://doi.org/10.1111/ajes.12264>
- Aguilera Álvarez, H. N., Claros Rodríguez, I. R., & Rivera Romero, Y. Y. (2017). *El impacto del programa Ciudad Mujer en la construcción de la autonomía económica de las mujeres; estudio desde la perspectiva de las beneficiarias, en el Norte de Morazán*. [Tesis Doctoral, Universidad de El Salvador].
- Agustina, T., Nurhikmah, N., & Rudiansyah, M. (2022). The Influence of Locus of Control, Self-Efficacy, and Adversity Quotient on Business Performance. *Jurnal Economia*. <https://doi.org/10.21831/economia.v18i1.34013>.
- Ahmed, B., Akbar, M., Sabahat., T., Ali, S., Hussain, A., Akbar, A., & Xie, H. (2020). Does Firm Life Cycle Impact Corporate Investment Efficiency? *Sustainability*, 13(1). 197. <https://doi.org/10.3390/su13010197>
- Al Matroushi, H., Matloub, A. y Tehsin, M. (2020). "Push and pull model of women entrepreneurship: empirical evidence from the UAE", *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11 (3), pp. 588-609. <https://doi.org/10.1108/JIABR-02-2017-0020>
- Al-Mamary, Y. H., & Abubakar, A. A. (2023). Breaking Barriers: The Path to Empowering Women Entrepreneurs in Saudi Arabia. *Journal of Industrial Integration and Management*, 1, 46. <https://doi.org/10.1142/S2424862223500240>
- Al-Mamun, A., Wahab, S. A., Mazumder, M. N. H., & Su, Z. (2014). Empirical investigation on the impact of microcredit on women empowerment in urban peninsular Malaysia. *The Journal of Developing Areas*, 48(2), 287–306. <https://doi.org/10.1353/jda.2014.0030>
- Al-Qahtani, A. M., Ibrahim, H. A., Elgzar, W. T., El Sayed, H. A., & Essa, R. M. (2021). The role of self-esteem and self-efficacy in women empowerment in the Kingdom of Saudi Arabia: A cross-sectional study. *African Journal of Reproductive Health*, 25(1), 69-78. eISSN: 1118-4841 <https://doi.org/10.29063/ajrh2021/v25i1s.7>
- Alvarez-Risco, A., Mlodzianowska, S., Zamora-Ramos, U., & Del-Aguila-Arcntales, S. (2021). Green entrepreneurship intention in university

- students: The case of Peru. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(4), 85-100. <https://doi.org/10.15678/EBER.2021.090406>
- Anderson, B. y Eshima, Y. (2013). The influence of firm age and intangible resources on the relationship between entrepreneurial orientation and firm growth among Japanese SMEs. *Journal of Business Venturing*, 28(3), 413- 429. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.10.001>
- Andrae, B. (2017). Women in Business in Late Nineteenth-Century Chile: Class, Marital Status, and Economic Autonomy. *Feminist Economics*, 23, 33-67. <https://doi.org/10.1080/13545701.2016.1190459>.
- Andriamahery, A., & Qamruzzaman, M. (2022). Do Access to Finance, Technical Know-How, and Financial Literacy Offer Women Empowerment Through Women's Entrepreneurial Development? *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.776844>.
- Anninos, L., y Chytiris, L. (2011). Buscando la excelencia en la educación empresarial. *Journal of Management Development*, 30(9), pp. 882-892. <https://doi.org/10.1108/0262171111164358>.
- Aranda, C. y Pando, M. (2013). Conceptualización del apoyo social y las redes de apoyo social. *Revista de Investigación den Psicología*, 16(1), pp. 233. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v16i1.3929>
- Arias Gonzáles, J. L., & Covinos Gallardo, M. (2021). Diseño y metodología de la investigación. *Enfoques Consulting EIRL*, 1(1), 66-78.
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. 6ta. Editorial Episteme, C.A. ISBN: 980-07-8529-0
- Asociación de Emprendedores de México. ASEM. (2023a). De la informalidad a la formalidad en México. Prácticas legislativas para la creación de empresas.
- Asociación de Emprendedores de México. ASEM. (2023b). La radiografía del emprendimiento en México. Edición Mujer.
- Asociación de Familias y Mujeres del Medio Rural. AFAMMER. (2022). AFAMMER, AMMJE Monterrey y el Instituto de Mujeres de Nuevo León firman un Memorando de Entendimiento para lograr el empoderamiento de las mujeres. <https://acortar.link/xj3jIA>
- Azizah, S. N., & Salam, A. N. (2021). Working mother and family economy resilience in the covid-19 era: evidence from indonesia. *Jurnal Ilmu Keluarga & Konsumen*, 14(3), pp. 203-215. <https://doi.org/10.24156/jikk.2021.14.3.203>
- Bakhtiar, M., Bastian, G., & Goldstein, M. (2021). Business Training and Mentoring: Experimental Evidence from Women-Owned Microenterprises in Ethiopia. *Economic Development and Cultural Change*, 71(1), 151 - 183. <https://doi.org/10.1086/714592>.
- Banco Mundial, (2021). *La participación laboral de la Mujer en México*. <https://acortar.link/3d6dyj>
- Banco Mundial, (2022). Mujeres en sectores dominados por hombres. <https://acortar.link/UPsYnl>
- Banco Mundial. (2017). Iniciativa de Financiación de Mujeres emprendedoras. <https://www.worldbank.org/de/programs/women-entrepreneurs>
- Bandura, A. y Adams, N. (1977). Analysis of Self- Efficacy Theory of Behavioral Change. *Cognitive Therapy and Research*, 1 (4), 1977. Pp.287-310.
- Barnes, J. (1954). Class and committees in a Norwegian island parish. *Human relations*, 7(1), 39-58. <https://doi.org/10.1177/001872675400700102>

- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Basit, A., Hassan, Z., y Sethumadhavan, S. (2020). Entrepreneurial success: Key challenges faced by Malaysian women entrepreneurs in 21st century. *International Journal of Business and Management*, 15(9), 122-138. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v15n9p122>
- Batliwala, S. (1994). The Meaning of Women's Empowerment: New Concepts from Action. In G. Sen, A. Germain, & L. C. Chen (Eds.), *Population Policies Reconsidered: Health, Empowerment, and Rights* (pp. 127-138). Harvard University Press.
- Becker, G. (1993). *A Treatise on the Family*. Enlarged Edition. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts, London, England. First Harvard University Press paperback edition, 1993. ISBN 0-674-90-698-5. Pp. 54-64.
- Becker, G. (1995). *Human capital and poverty alleviation*. Washington: World Bank, Human Resources Development and Operations Policy.
- Bedrov, A., y Gable, S. (2022). Thriving together: the benefits of women's social ties for physical, psychological and relationship health. *Philosophical Transactions of the Royal Society B*, 378. <https://doi.org/10.1098/rstb.2021.0441>.
- Bem, S. L., & Bem, D. J. (1970). Training the woman to know her place: The power of a nonconscious ideology. In S. Cox (Ed.), *Female psychology: The emerging self* (pp. 180–191). Chicago: SRA Associates.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación*. Tercera edición. PEARSON EDUCACIÓN, Colombia. ISBN: 978-958-699-128-5
- Betz, N., & Hackett, G. (1997). Applications of Self-Efficacy Theory to the Career Assessment of Women. *Journal of Career Assessment*, 5(4), 383-402. <https://doi.org/10.1177/106907279700500402>.
- Betz, N., y Hackett, G. (1981). The relationship of career-related self-efficacy expectations to perceived career options in college women and men. *Journal of Counseling Psychology*. 28 (5), 399-410. <https://doi.org/10.1037/0022-0167.28.5.399>
- Binks, M., Starkey, K., y Mahon, C. (2006). Entrepreneurship education and the business school. *Technology Analysis & Strategic Management*, 18(1), 1-18. <https://doi.org/10.1080/09537320500520411>.
- Bittman, M., England, P., Sayer, L., Folbe, N., & Matheson, G. (2003). When Does Gender Trump Money? Bargaining and Time in Household Work. *American Journal of Sociology*, 109(1), 186-214. <https://doi.org/10.1086/378341>
- Blázquez, F. (2005). *Los incentivos fiscales como factores del crecimiento empresarial. Análisis empírico de la reserva para inversiones en Canarias*. [Tesis Doctoral]. Universidad De Las Palmas de Gran Canaria. <http://hdl.handle.net/10553/2216>
- Bokulich, A. (2011). How scientific model can explain. *Synthese*, 180, 33-45. <https://doi.org/10.1007/s11229-009-9565-1>
- Bott, E. (1957). *Family and social Network: Roles, norms, and external relationships in ordinary urban families*. Routledge. Taylor & Francis Group. ISBN: 0-415-25670-4

- Bouarir, H., Diani, A., Boubker, O., & Rhazouz, J. (2023). Key Determinants of Women's Entrepreneurial Intention and Behavior: The Role of Business Opportunity Recognition and Need for Achievement. *Administrative Sciences*, 13(2), 33. <https://doi.org/10.3390/admsci13020033>.
- Bourdieu, P. (1979). Le capital social. In: Actes de la recherche en sciences sociales. Vol 31, janvier 1980. Le capital social. pp. 2-3.
- Bowlby, J. (1988). Developmental psychiatry comes of age. *The American Journal of Psychiatry*, 145 (1), 1-10. Pp 54-63. <https://doi.org/10.1176/ajp.145.1.1>
- Brody, C., Hoop, T., Vojtkova, M., Warnock, R., Dunbar, M., Murthy, P., & Dworkin, S. (2017). Can self-help group programs improve women's empowerment? A systematic review. *Journal of Development Effectiveness*, 9(1), 15-40. <https://doi.org/10.1080/19439342.2016.1206607>.
- Brush, C. (1992). Research on Women Business Owners: Past Trends, a new perspective, and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4), 5-30. <https://doi.org/10.1177/104225879201600401>
- Bullough, A., de Luque, M. S., Abdelzaher, D., & Heim, W. (2015). Developing Women Leaders through Entrepreneurship Education and Training. *Academy of Management Perspectives*, 29(2), 250–270. <https://doi.org/10.5465/amp.2012.0169>
- Bullough, A., Renko, M. y Myatt, T. (2014). Danger Zone Entrepreneurs: The Importance of Resilience and Self-Efficacy for Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship: Theory and Practice* 38(3), 473-499 <https://doi.org/10.1111/etap.12006>
- Bussey, K. y Bandura, A. (1999). Social Cognitive Theory of Fender Development and Differentiation. *Psychological Review*, 106(4), 676-713. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.106.4.676>
- Bustos, M. y Villagrán, C. (2019). *Equilibrio trabajo familia y apoyo social en mujeres emprendedoras de la región del Maule* [Doctoral dissertation], Universidad de Talca (Chile). Facultad de Psicología. <http://dspace.utalca.cl/handle/1950/11873>
- Cabrera, D., Rubilar, R., & Cubillos, C. (2019). Resilience in the Decision-Making of an Artificial Autonomous System on the Stock Market. *Access IEEE*, 7, 145246-145258. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2019.2945471>.
- Cajada, L., Stephenson, Z. & Bishopp, D. (2023). Exploring the Psychometric Properties of the Resilience Scale. *Adversity and Resilience Science*, 4, 245–257 (2023). <https://doi.org/10.1007/s42844-023-00102-3>
- Caliendo, M., Kritikos, A., Rodriguez, D. y Stier, C. (2023). Self-Efficacy and Entrepreneurial Performance of Start-Ups. *DIW Berlin Discussion Paper* No. 2030, Available at SSRN. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.4325294>
- Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León. CAINTRA. (2017). Estadísticas y Programas para Mujeres Empresarias en México. Dirección de Relaciones Institucionales. <https://goo.su/Hfn5g>
- Cantú, M., Bobek, V. y Maček, A. (2017). Motivation Factors for Female Entrepreneurship in Mexico. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(3), 133-148. <https://doi.org/10.15678/EBER.2017.050307>
- Castro, X., Salazar, Y. y Munévar, M. (2020). All entrepreneurs! Subjectivity and mental health in a process of entrepreneurship training. *Sociedad y Economía*, 41, 25-44. <https://doi.org/10.25100/sye.v0i41.8352>

- Chadwick, I. C., & Raver, J. L. (2020). Psychological resilience and its downstream effects for business survival in nascent entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(2), 233-255. <https://doi.org/10.1177/1042258718801597>
- Chavez, J. (2017). *Motivación y resiliencia en estudiantes que participan en campañas de emprendimiento para financiar sus estudios universitarios en la Universidad de Morelos*. [Tesis de Maestría]. Universidad de Morelos. Facultad de Ciencias Empresariales y Jurídicas. <https://dspace.um.edu.mx/handle/20.500.11972/162>
- Chen, C., Greene, P. G., y Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of business venturing*, 13(4), 295-316. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(97\)00029-3](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(97)00029-3)
- Cho, Y., Park, J., Han, S. J., Sung, M., y Park, C. (2020). Women entrepreneurs in South Korea: motivations, challenges and career success. *European Journal of Training and Development*, 45(2/3), 97-119. <https://doi.org/10.1108/EJTD-03-2020-0039>
- Choudhury, N. (2021). Female entrepreneurship and social capital: Exploring the relationship between social connection and women-owned social media-based businesses in Bangladesh. *Plaridel*, 18(2), 197-225. <https://doi.org/10.52518/2021.18.2-03choud>.
- Cid, P., Orellana, A. y Barriga, O. (2010) General self-efficacy scale validation in Chile. *Rev. méd. Chile [online]*. 138(5), 551-557. <http://dx.doi.org/10.4067/S0034-98872010000500004>.
- Coleman, J.S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, 94, pp, s95-s120. <http://www.jstor.org/stable/2780243>
- Collins, C., Landivar, L., Ruppner, L., & Scarborough, W. (2020). COVID-19 and the gender gap in work hours. *Gender, Work, and Organization*, 28(1), 101-112. <https://doi.org/10.1111/gwao.12506>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL. (2015). Corresponsabilidad de los cuidados y autonomía económica de las mujeres. Lecciones aprendidas del Premio Postnatal Parental Chile. <https://acortar.link/7E3K1N>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL. (2019). *La autonomía de las mujeres en escenarios económico cambiantes*. <https://n9.cl/6697ll>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. CEPAL. (2023). *CEPAL destaca la necesidad de promover la plena participación de las mujeres en las empresas para una recuperación transformadora*. <https://goo.su/Jrefiuj>
- Comité de Oxford de Ayuda contra el Hambre. OXFAM (2017). *Marco Conceptual de Oxfam sobre el empoderamiento económico de las mujeres (WEE)*. Publicado por Oxfam GB para Oxfam Internacional. ISBN 978-7848-149-7
- Confederación Patronal de la República Mexicana. COPARMEX. (2019). Crecimiento Económico: Condición necesaria para aspirar al desarrollo. <https://lc.cx/c5fLpt>
- Confederación Patronal de la República Mexicana. COPARMEX. (2023a). MIPYMES lideradas por mujeres son fundamentales para la economía de México. <https://acortar.link/rMp8TU>

- Confederación Patronal de la República Mexicana. COPARMEX. (2023b). 55% de las mujeres empeladoras de nuevo león está en la informalidad. <https://acortar.link/YTPA2S>
- Connor, K. y Davidson, J. (2003). Development of a new resilience scale: The Connor-Davidson Resilience Scale (CD-RISC). *Depression and anxiety*, 18(2), 76-82. <https://doi.org/10.1002/da.10113>
- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. CONEVAL. (2022). El CONEVAL presenta las estimaciones ed pobreza multidimensional 2022. <https://n9.cl/oeush>
- Cools, S., Markussen, S., & Strøm, M. (2017). Children and Careers: How Family Size Affects Parents' Labor Market Outcomes in the Long Run. *Demography*, 54(5), 1773 - 1793. <https://doi.org/10.1007/s13524-017-0612-0>.
- Crissien, J. (2008). Círculo virtuoso de la educación empresarial: una propuesta de modelo para el desarrollo de un tejido empresarial de calidad. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, núm. 63, mayo-agosto, 2008, pp.23.40. Universidad EAN. Bogotá, Colombia. <https://doi.org/10.21158/01208160.n63.2008.439>
- Cyrułnik, B. (2014). ¿Por qué la resiliencia? *Lo que nos permite reanudar la vida*. Boris Cyrułnik y Marie Anaut (Coods.). Gedisa Editorial. eISBN: 978-84-9784-955-5.
- Dalborg, C. (2015). The life cycle in women-owned businesses: from a qualitative growth perspective. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 7(2), 126-147. <https://doi.org/10.1108/IJGE-06-2014-0019>
- Dalimunthe, R., & Siahaan, E. (2022). Effect of Entrepreneurial Spirit, Self-Efficacy, Family Environment, and Social Media on Business Competitiveness in the Community of Women Entrepreneurs in Medan and Deli Serdang. In *Proceedings of the 1st International Conference on Gender, Culture and Society*, ICGCS 2021, 30-31 August 2021, Padang, Indonesia. <http://dx.doi.org/10.4108/eai.30-8-2021.2316413>
- Datos para Nuevo León. (DATA Nuevo León). (2019). *Censo Económico 2019*. Secretaría de Economía y Trabajo. <https://lc.cx/nu04Ap>
- Dawson, Ch. And Henley, A. (2012). “push” versus “pull” entrepreneurship: An ambiguous distinction? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(6), 697-719. <https://doi.org/10.1108/13552551211268139>
- De Bruin, A., Brush, C., & Welter, F. (2007). Advancing a Framework for Coherent Research on Eomen's Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 323-339. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00176.x>.
- Delecourt, S., & Fitzpatrick, A. (2021). Childcare Matters: Female Business Owners and the Baby-Profit Gap. *SociologyRN: Gender & Work (Topic)*, 67 (7), 3985-4662. <https://doi.org/10.1287/MNSC.2021.3976>.
- Demirtaş, A. S. (2020). Flexibilidad cognitiva y bienestar mental en adolescentes turcos: El papel mediador de la autoeficacia académica, social y emocional. *Anales de Psicología / Annals of Psychology*, 36(1), 111–121. <https://doi.org/10.6018/analesps.336681>
- Dhaliwal, S. (2000). Entrepreneurship- a learning process: the experiences of Asian female entrepreneurs and women in business. *Education and Training* 42 (8), 445-453. <https://doi.org/10.1108/00400910010379970>

- Diamantopoulos, A., Riefler, P. y Roth, K. (2008). Advancing formative measurement models. *Journal of Business Research*, 62(12), 1203-1218. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2008.01.009>
- Diario Oficial de la Federación. DOF. (2009). *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*. http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009
- Dictionary Cambridge (2024). *Capacidad*. <https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/espanol-ingles/capacidad>
- Dictionary Cambridge (2024). *Proceso*. <https://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/espanol-ingles/proceso>
- Digan, S., Kaur, G., Mantok, S. y Patel, P. (2019). Women's Perceived Empowerment in Entrepreneurial Efforts: The Role of Bricolage and Psychological Capital. *Journal of Small Business Management*, 57(1), 206-229. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12402>
- Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. DENUE. (2022). <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>
- Doodoo, N. D., Atiglo, D. Y., Biney, A. A. E., Alhassan, N., Peterson, M. B., & Doodoo, F. N. A. (2019). Does financial autonomy imply reproductive and sexual autonomy? Evidence from urban poor women in Accra, Ghana. *African Studies*, 78(4), 477–495. <https://doi.org/10.1080/00020184.2019.1584485>
- Downie, R.S. & Telfer, E. (1971). Autonomy. *Philosophy* 46(178), 293-301. <https://doi.org/10.1017/S0031819100016934>
- Downing, S. (2005). The social construction of entrepreneurship: Narrative and dramatic processes in the coproduction of organizations and identities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(2), 185-204. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00076.x>
- Drucker, P. (1958). Business Objectives and Survival Needs: Notes on a Discipline of Business Enterprise. *The Journal of Business*, 31(2), 81–90. <http://www.jstor.org/stable/2350590>
- Du, C., Anser, M., Peng, M., Askar, S., Nassani, A., Zaman, K., & Abro, M. (2021). Women's autonomy and its impact on environmental sustainability agenda. *Journal of Environmental Planning and Management*, 65(10), 1893 - 1913. <https://doi.org/10.1080/09640568.2021.1952168>.
- EDMTOV. (2021). *Emprendimiento femenino en el país*. Portafolio. <https://acortar.link/MCx1Lw>
- Efobi, U., Adejumo, O., & Atata, S. (2021). Age at First and Current Marriage and Women's Entrepreneurship in Nigeria. *Feminist Economics*, 27(4), 148-173. <https://doi.org/10.1080/13545701.2021.1943486>.
- Egeland, B., Carlson, E., & Sroufe, L. (1993). Resilience as process. *Development and Psychopathology*, 5(4), 517-528. <https://doi.org/10.1017/S0954579400006131>.
- Escobar-Pérez, J., y Cuervo-Martínez, Á. (2008). Validez de contenido y juicio de expertos: una aproximación a su utilización. *Avances en medición*, 6(1), 27-36. https://www.researchgate.net/publication/302438451_Validez_de_contenido_y_juicio_de_expertos_Una_aproximacion_a_su_utilizacion
- Espino, A. (2019). Investigación sobre emprendimiento femenino en el marco del estudio monitor Global del Emprendimiento (GEM Panamá 2016). *Emprendimiento en Plenitud. Retos y oportunidades para una cultura*

- emprededora. Volumen 1. Ilustre Academia Iberoamericana de Doctores. ISBN 978-607-8156-88-7. Pag.150.
- European Union y Joint Research Centre. (2008). *Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide*. OECD publishing.
- Falahat, M., Lee, Y., Soto-Acosta, P., & Ramayah, T. (2021). Entrepreneurial, market, learning and networking orientations as determinants of business capability and international performance: the contingent role of government support. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 17, 1759 - 1780. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00738-y>.
- Farradina, S., Fadhli, T., & Azmansyah, D. (2019). Psychological Resilience Predicted by Personality Traits, Locus of Control and Self-Regulation of Young Entrepreneurs in Pekanbaru. *GATR Global Journal of Business Social Sciences Review*, 7(1), 75-83. [https://doi.org/10.35609/GJBSSR.2019.7.1\(9\)](https://doi.org/10.35609/GJBSSR.2019.7.1(9)).
- Fatoki, O. (2018). The Impact of Entrepreneurial Resilience on the Success of Small and Medium Enterprises in South Africa. *Sustainability*, 10(7), 2527. <https://doi.org/10.3390/su10072527>
- Fitriah, A. A., Wardana, L. W., & Kusdiyanti, H. (2023). The Relationship of Entrepreneurship Education and Entrepreneurial Motivation to Entrepreneurial Innovation Through Entrepreneurial Mindset as an Intervening Variable Mindset as an Intervening Variable in Vocational School Students in Mojokerto. *East Asian Journal of Multidisciplinary Research*, 2(12), 5021-5034. <https://doi.org/10.55927/eajmr.v2i12.6870>
- Fonseca, J., & Bérubé, C. (2020). Spouses, children, and entrepreneurship. *International Economic Review*, 64(3), 1165-1199. <https://doi.org/10.1111/iere.12626>
- Freire, P. (1970). *Pedagogía del oprimido*. 2da ed. México. Editores S.A. de C.V, 2005. ISBN 968-23-2589-7
- García, A. (2020). *Actividad económica en México cae 21.6% en mayo; crisis por Covid-19 sigue presionando*. El economista. <https://acortar.link/K6yD5G>
- García, B. (2003). Empoderamiento y autonomía de las mujeres en la investigación sociodemográfica actual. *Estudios demográficos y urbanos*, 221-253.
- Gardner, D. (2020). The importance of being resilient: Psychological well-being, job autonomy, and self-esteem of organization managers. *Personality and Individual Differences*, 155(1), 109731. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109731>.
- Gartner, W. (1985). A conceptual framework for Describing the phenomenon of new venture creation. *The Academy of Management Review*, 10(4), 696-706. <https://doi.org/10.2307/258039>
- Gartner, W. (1988). Who Is an entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of small business*, 12(4), 11-32 <https://doi.org/10.1177/104225878801200401>
- Ge, T., Abbas, J., Ullah, R., Abbas, A., Sadiq, I., & Zhang, R. (2022). Women's Entrepreneurial Contribution to Family Income: Innovative Technologies Promote Females' Entrepreneurship Amid COVID-19 Crisis. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.828040>.
- Gibrat, R. (1931). *Les inegalites economiques*. Librairie du Recueil Sirey.
- Global Entrepreneurship Monitor. GEM. (2019). Global Entrepreneurship Monitor 2019-2020. Global Report. <https://acortar.link/9X5U73>

- Global Entrepreneurship Monitor. GEM. (2024). Global Entrepreneurship Monitor 2023-2024. Global Report. <https://acortar.link/BmLtgV>
- González, M. y Landero, R. (2014). Propiedades Psicométricas de la Escala de Apoyo Social Familiar y de Amigos (AFA-R) en una Muestra de Estudiantes Psychometric Properties of the Social Support From Parents and Friends Scale (AFA-R) in a Student Sample. *Acta de Investigación Psicológica*, 4(2), 1469-1480. [https://doi.org/10.1016/S2007-4719\(14\)70387-4](https://doi.org/10.1016/S2007-4719(14)70387-4)
- Graafland, J. (2023). Economic freedom and life satisfaction: A moderated mediation model with individual autonomy and national cultura. *European Journal of political economy*, 79. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2023.102448>
- Granovetter, M.S. (1974). Getting a Job: A Study of Contracts and Careers. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Grotberg, E. (1995). The International Resilience Project: Promoting Resilience in Children. *Reports- Research (143)*. Civitan International, Birmingham, AL. Not.13p. <https://eric.ed.gov/?id=ED383424>
- Guan, Y., Wang, Y., Zhang, J., & Cao, Y. (2023). Overcome social anxiety disorder and develop visionary leadership in uncertain environments: The important role of psychological resilience. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.1106993>.
- Güell, B., Arrasate, M., y Solé, A. (2020). Visibilizando estrategias de agencia y empoderamiento económico: El caso de las mujeres de origen pakistání en Barcelona. *Migraciones*. Publicación Del Instituto Universitario De Estudios Sobre Migraciones, (48), 51–78. <https://doi.org/10.14422/mig.i48y2020.003>
- Guillé, M. (2009). *Modelo de redes comunitarias para la detección, apoyo y referencia de casos de violencia de género*. Instituto Aguascalientes de las Mujeres. Red Nacional de Refugios. <http://cedoc.inmujeres.gob.mx/ftpg/Aguascalientes/ags05.pdf>
- Hadjielias, E., Christofi, M. & Tarba, S. (2022). Contextualizing small business resilience during the COVID-19 pandemic: evidence from small business owner-managers. *Small Bus Economics* 59, 1351–1380. <https://doi.org/10.1007/s11187-021-00588-0>
- Hair, J., Hult, T., Ringle, Ch., Sarstedt, M., Castillo, J., Cepeda, G. y Roldán, J. (2017). Manual de Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). ISBN: 978-84-947996-2-4.
- Hair, J., Ringle, Ch., y Sarstedt, M. (2014). PLS-SEM: indeed, a Silver Bullet. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19(2), 139-142. <https://doi.org/10.2753/MTP1069-6679190202>
- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers. *Academy of Management Review*, 9(2), 193–206. <https://doi.org/10.2307/258434>
- Handayati, P., Wulandari, D., Soetjipto, B. E., Wibowo, A., & Narmaditya, B. S. (2020). Does entrepreneurship education promote vocational students' entrepreneurial mindset? *Heliyon*, 6(11), e05426. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e05426>
- Hartmann, S., Backmann, J., Newman, A., Brykman, K. M., & Pidduck, R. J. (2022). Psychological resilience of entrepreneurs: A review and agenda

- for future research. *Journal of small business management*, 60(5), 1041-1079. <https://doi.org/10.1080/00472778.2021.2024216>
- Heilman, M. (1983). Sex bias in work settings: The lack of fit model. *Research in organizational behavior*, 5, 269-298. <https://psycnet.apa.org/record/1984-10927-001>
- Heilman, M. (1997). Sex discrimination and the affirmative action remedy: The role of sex stereotypes. In Women in corporate management. *Journal of Business Ethics*, 16(9), 877-889. <https://www.proquest.com/docview/198088156>
- Henseler, J. Ringle, C. M. y Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43, 115-135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>
- Henseler, J., Ringle, C. y Sinkovics, R. (2009). The use of partial least squares path modeling in international marketing. Rudolf, R., Sinkovics, Pervez N. Ghauri (Eds.). *New Challenges to International Marketing*, 20, 277-319. [https://doi.org/10.1108/S1474-7979\(2009\)0000020014](https://doi.org/10.1108/S1474-7979(2009)0000020014)
- Hermoso, Ú.N. (2016). Análisis del emprendimiento femenino atendiendo a la influencia del rol de la mujer en el acceso al mercado laboral y a la educación superior. *Opción*, 32(10), 394-411. <https://www.redalyc.org/pdf/310/31048901021.pdf>
- Hesterberg, T. (2011). Bootstrap. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Computational Statistics*, 3(6), 497-526. <https://doi.org/10.1002/wics.182>
- Higareda Sánchez, J. J., del Castillo Arreola, A., Romero Palencia, A., de María Erari Gil Bernal, F., & Rivera Aragón, S. (2015). La escala de estilos de afrontamiento forma bmoos: Validación en estudiantes universitarios mexicanos. *Psicología Iberoamericana*, 23(2), 55-65. <https://doi.org/10.48102/pi.v23i2.118>
- Hinton, J. (2021). Five key dimensions of post-growth business: Putting the pieces tighter. *Futures*, 131, <https://doi.org/10.1016/j.futures.2021.102761>
- Hsu, D. K., Wiklund, J., & Cotton, R. D. (2015). Success, Failure, and Entrepreneurial Reentry: An Experimental Assessment of the Veracity of Self-Efficacy and Prospect Theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 19-47. <https://doi.org/10.1111/etap.12166>
- Hughes, K. (2003). Pushed or pulled? Women's Entry into Self-Employment and Small Business Ownership. *Gender, work & Organization*, 10(3), 433-454. <https://doi.org/10.1111/1468-0432.00205>
- Humphreys, J. (2003). Research in sheltered battered women. *Issues in Mental Health Nursing*, 24(2), 137-152. <https://doi.org/10.1080/01612840305293>
- Hutasuhut, S., Aditia, R., Thamrin, T., & Syamsuyurnita, S. (2024). Enhancing Small Industrial Enterprise Performance: The Influence of Entrepreneurial Competence, Education, and Self-Efficacy. *AL-ISHLAH: Jurnal Pendidikan*, 16(1), 43-53. <https://doi.org/10.35445/alishlah.v16i1.4190>
- Ifeagwazi, C., Chukwuorji, J., & Zacchaeus, E. (2015). Alienation and Psychological Wellbeing: Moderation by Resilience. *Social Indicators Research*, 120, 525-544. <https://doi.org/10.1007/S11205-014-0602-1>
- Ilie, C. (2015). Emprendimiento femenino su impacto en la competitividad y desarrollo social de los países. *Harvard Deusto Business Review*. <https://acortar.link/0hbmMf>

- Instituto Mexicano para la Competitividad. IMCO. (2021). La puerta de la formalidad: una oportunidad para el emprendimiento femenino. <https://lc.cx/302-YH>
- Instituto Mexicano para la Competitividad. IMCO. (2023). Datos por la igualdad #8M2023. <https://lc.cx/oY0y5j>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2016). Esperanza de vida de los negocios en México. Censos económicos de 1989 a 2014. <https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/#Documentacion>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2018). Clasificación para actividades económicas. <https://www.inegi.org.mx/app/scian/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2019). N.L. C.E. Unidades económicas y sus características por tamaño y sector. <https://acortar.link/KWjO8F>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2020a). Comunicado de prensa NUM, 458/20. Se presentan resultados de la Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo (ENUT) 2019. <https://acortar.link/MVaVda>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2020b). ¿Has escuchado hablar del PIB? <https://acortar.link/fwHksp>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2020c). Panorama Sociodemográfico de Nuevo León. Censo de Población y Vivienda 2020. <https://acortar.link/8vKRJN>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2020d). Educación. Escolaridad. <https://acortar.link/JoE0Ww>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2020e). Indicador global de la actividad económica, cifras originales. <https://www.inegi.org.mx/temas/igae/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2021). Encuesta Nacional sobre la dinámica de las relaciones en los hogares. ENDIREH. 2021. <https://n9.cl/ebyprt>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2022). Producto Interno Bruto por entidad federativa Nuevo León. 2021 preliminar. <https://n9.cl/vqy6m>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2023). Violencia contra las mujeres en México. Estadísticas a propósito del día internacional de la mujer. Datos Nacionales. <https://n9.cl/0iace>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2023b). Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2023. <https://n9.cl/eclio>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. INEGI. (2024). Estadísticas a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). <https://acortar.link/IB9joX>
- Instituto Nacional de las Mujeres. INMUJERES. (2019). Mujeres y hombres en México 2019. CEDOC-INMUJERES. <https://n9.cl/94ff6>
- Jacon, G., Frese, M., Krauss, S., & Friedrich, C. (2019). On the importance of a motivational agency variable: Being a formal business in developing countries is only helpful for growth if business owners show a high degree of personal initiative. *The Journal of applied psychology*. <https://doi.org/10.1037/apl0000398>
- Jansen, G., y Terblanche, N. (2020). The spill-over effects of postgraduate coaching studies in the resilience of women in triple roles. *Coaching: An*

- International Journal of Theory, Research and Practice*, 14(1), 78-91. <https://doi.org/10.1080/17521882.2020.1756364>
- Kabeer, N. (1998). Money Can't Buy Me Love? Re-evaluating Gender, Credit and Empowerment in Rural Bangladesh, *IDS Discussion Paper* 363, Brighton: IDS <https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/handle/20.500.12413/13879>
- Kabeer, N. (1999). Resources, agency, achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment". *Development and Change*, 30, 435-464. <https://doi.org/10.1111/1467-7660.00125>
- Kabeer, N. (2001). Conflicts over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh. *World Development*, 29(1), 63-84. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00081-4](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00081-4)
- Kabeer, N. (2009). *Women's Economic Empowerment: Key Issues and Policy Options*. Institute of Development Studies, Sussex. Sida Policy. Sweden. Ministry for Foreign Affairs Sweden. <https://n9.cl/ddtrr>
- Karnawati, T. (2020). THE MEANING OF WOMAN'S INDEPENDENCE IN ECONOMIC BEHAVIOR. *Jurnal ilmu Komunikasi*, 3, 38-48. <https://doi.org/10.33005/JKOM.V3I1.66>.
- Kavuma, S. N., Muhanguzi, F. K., Bogere, G., & Cunningham, K. (2022). Entrepreneurial literacy as a pathway to economic empowerment of rural women in Uganda. In *The Palgrave Handbook of Africa's Economic Sectors* (pp. 197-216). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-75556-0_9
- Khan, R. U., Salamzadeh, Y., Shah, S. Z. A., y Hussain, M. (2021a). Factors affecting women entrepreneurs' success: a study of small-and medium-sized enterprises in emerging market of Pakistan. *Journal of innovation and entrepreneurship*, 10(11), 1-21. <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00145-9>
- Khan, S., Bhat, M. y Sangmi, M. (2021b), "Can microfinance-backed entrepreneurship be a holistic empowerment tool for women? Empirical evidence from Kashmir Valley, India", *Journal of Business and Socio-economic Development*, 2(2), 117-136 <https://doi.org/10.1108/JBSED-07-2021-0097>
- Kirkwood, J. (2009a). "Motivational factors in a push-pull theory of entrepreneurship", *Gender in Management: An International Journal*, 24(5), 346-364, <https://doi.org/10.1108/17542410910968805>
- Kirkwood, J. (2009b). Is a lack of self-confidence hindering women entrepreneurs? *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(2), 118-133. <https://doi.org/10.1108/17566260910969670>.
- Kober, S. y McNaughton, R. (2017). Resilience and entrepreneurship: A systematic literature review. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. 24(7), 1129-1154 <https://doi.org/10.1108/IJEBR-10-2016-0356>
- Korabik, K., & Rosin, H. (1995). The impact of children on women managers' career behavior and organizational commitment. *Human Resource Management*, 34(4), 513-528. <https://doi.org/10.1002/HRM.3930340404>.
- Krauss, C., Bonomo, A. y Volfovicz, R. (2020). Empower Female University Entrepreneurship. *Journal of technology management & innovation*, 15(2), 71-80. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-27242020000200071>

- Kumari, S., Rani, G. S., Devi, M. S., & Reddy, R. G. (2021). Effect of intervention on self-efficacy among rural women. *The Pharma Innovation Journal*. SP-10(8), 1198-1202. <https://doi.org/10.37506/ijfmt.v14i4>
- Lagarde, Ch. (2019). Las Mujeres y el crecimiento económico. *Revista Finanzas y Desarrollo*. Publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional. Vo. 56. Num. 1. ISSN 0145-1707. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2019/03/pdf/fd0319s.pdf>
- Lee, Y., Cortes, A. F., & Joo, M. (2021). Entrepreneurship education and founding passion: the moderating role of entrepreneurial family background. *Frontiers in Psychology*, 12, 743672. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.743672>
- Leppert, K., Gunzelmann, T., Schumacher, J., Strauss, B., & Brähler, E. (2005). Resilienz als protektives Persönlichkeitsmerkmal im Alter [Resilience as a protective personality characteristic in the elderly]. *Psychotherapie, Psychosomatik, medizinische Psychologie*, 55(8), 365–369. <https://doi.org/10.1055/s-2005-866873>
- Li, C., Ahmed, N., Qalati, S., Khan, A., & Naz, S. (2020). Role of Business Incubators as a Tool for Entrepreneurship Development: The Mediating and Moderating Role of Business Start-Up and Government Regulations. *Sustainability*, 12(5), 1822. <https://doi.org/10.3390/su12051822>.
- Li, Y., Li, N., Wang, J., Shang, Q., Zhang, B., & Cao, M. (2023). Effects of Social Support, Family Resilience, and Individual Resilience on Fear of Cancer Recurrence Among Persons with Breast Cancer: A Cross-Sectional Study. *Western Journal of Nursing Research*, 45(11), 993-1000. <https://doi.org/10.1177/01939459231200772>
- Lin, N. (2005). A Network of Social Capital. Duke University. *The handbook of social capital*, 50(1), 69. <http://doi.org/10.4236/ojbm.2020.82055>
- Liñán, F. (2004). Educación empresarial y modelo de intenciones. Formación para un empresariado de calidad. Análisis empírico para la provincia de Sevilla. [Tesis Doctoral Inédita]. Universidad de Sevilla, Sevilla. <https://idus.us.es/handle/11441/15036>
- Liu, Y., & Huang, X. (2021). Effects of Basic Psychological Needs on Resilience: A Human Agency Model. *Frontiers in Psychology*, 12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.700035>.
- Loh, J. y Dahesihsari, R. (2013). Resilience and economic empowerment: A qualitative investigation of entrepreneurial Indonesian Women. *Journal of Enterprising Culture*. 21(01), 107-121. <https://doi.org/10.1142/S0218495813500052>
- Loh, J. y Estrellado, A. (2016). Filipino Domestic Workers and Their Capacity Development. *Journal of Humanistic Psychology*, 59(6), 824-841. <https://doi.org/10.1177/0022167816654357>
- Lubem, A. y Sarah, D. (2018). Moderating effect of self-efficacy on the relationship between women empowerment and new venture creation in benue state, Nigeria. *International Journal of Information, Business and Management*, 10(2), 1-18. <https://www.proquest.com/openview/f1ae0594d99c5ca9bc413bb7cad67174/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2032142>
- Lucia Casademunt, A. M., García Cabrera, A. M., Cuéllar Molina, D., & Padilla Angulo, L. (2019). Más allá de las prácticas de conciliación. El rol del

- supervisor en la reincorporación al trabajo tras la maternidad en Europa. *Revista De Trabajo Y Seguridad Social*. CEF, (430), 179–205. <https://doi.org/10.51302/rtss.2019.1412>
- Maharajh, R., Dhliwayo, S. and Chebo, A. (2023), "The influence of family dynamics on business performance: does effective leadership matter?", *Journal of Family Business Management*, 14(3), 515-533. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/JFBM-04-2023-0058>
- Markman, G., Balkin, D. y Baron, R. (2002). Inventors and New Venture Formation: The Effects of General Self-Efficacy and Regretful Thinking. *Sage Journals*. 27(2), 149-165. <https://doi.org/10.1111/1540-8520.00>
- Marphatia, A. A., Buseri-Sebela, L. K., Gram, L., Cortina-Borja, M., Reid, A. M., Manandhar, D. S., ... & Saville, N. M. (2023). Maternal mental health and economic autonomy in lowland rural Nepal: Do parents-in-law provide constraint or support? *Evolution, Medicine, and Public Health*, 11(1), 229-243. <https://doi.org/10.1093/emph/eoad020>
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics an introductory volume*. 8va. Edition. Macmillan and Co., Limited. St Martin's street, London. Printed in Great Britain. Pp. vi-vii, 685.
- Marulanda, F., Montoya, I. y Vélez, J. (2019). El individuo y sus motivaciones en el proceso emprendedor. *Revista Universidad y Empresa*. Universidad & Empresa, 21(36), 149-174. <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6197>
- Marx, K. y Engels, H. (1848). *Manifiesto Comunista 1848-1948*. Traducido del alemán por Mauricio Amster. Edición del Centenario. Babel. Santiago de Chile, 1948.
- Masuo, D., Fong, G., Yanagida, J., & Cabal, C. (2001). Factors associated with business and family success: A comparison of single manager and dual manager family business households. *Journal of Family and Economic Issues*, 22(1), 55–73. <https://doi.org/10.1023/A:1009492604067>
- McLaughlin, E. (2019). The role of emotional intelligence and self-efficacy in developing entrepreneurial career intentions. *Journal of Higher Education Theory and Practice*, 19(7), 71-88. <https://doi.org/10.33423/jhetp.v19i7.2533>
- McMann KM. (2006). The Concept of Economic Autonomy. In: *Economic Atonomy and Democracy: Hybrid Regimes in Russia and Kyrgyzstan* (pp. 28-43). Chapter, Cambridge University Press.
- Medina Hernández, E. J., & Fernández Gómez, M. J. (2021). La autonomía económica de las mujeres latinoamericanas. *Apuntes del CENES*, 40(72), 181-204. <https://doi.org/10.19053/01203053.v40.n72.2021.126>
- Meza, E. (2023). Disminuye el número de emprendedoras en México. El economista. <https://n9.cl/r78xcx>
- Mill, J. (1869). *The Subjection of Women*. London Longsmans, Green, Reader, and Dyer 1869.
- Minarso, C., Salim, T. A., & Sani, M. K. J. A. (2023). *Proceedings Of the Fourth Asia-pacific Research in Social Sciences and Humanities, Arts and Humanities Stream (ahs-aprish 2019): Strategies and Challenges of Personal Digital Archiving (PDA) in the Digital Era*. Atlantis Press. ISBN 978-2-38476-058-9. <https://doi.org/10.2991/978-2-38476-058-9>
- Mincer, J. (1974). Schooling, Experience, and Earnings. *National Bureau of Economic Research*. ISBN 0-870-14265-8

- Mishra, N.K. & Tripathi, T. (2011). Conceptualising Women's Agency, Autonomy and Empowerment. *Economic and Political Weekly*, 46(11), 58–65. <http://www.istor.org/stable/41151972>
- Mount, J., Zinger, J., & Forsyth, G. (1993). Organizing for development in the small business. *Long Range Planning*, 26(5), 111-120. [https://doi.org/10.1016/0024-6301\(93\)90083-R](https://doi.org/10.1016/0024-6301(93)90083-R).
- Mozumdar, L., Hagelaar, G., van der Velde, G., y Omta, S. W. F. (2020). Determinants of the business performance of women entrepreneurs in the developing world context. *J*, 3(2), 215-235. <https://doi.org/10.3390/j3020017>
- Mutsonziwa, K. y Fanta, A. (2020). Small Business Peformance: Is It Access to Formal or Informal Credit that Matters?. *Journal of Business*, 22, 550-563. <https://doi.org/10.1080/15228916.2020.1826854>
- Naciones Unidas. (2022). Objetivos de Desarrollo Sostenible. ODS. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>
- Nakamura, A., & Nakamura, M. (1994). Predicting Female Labor Supply: Effects of Children and Recent Work Experience. *Journal of Human Resources*, 29(2), 304-327. <https://doi.org/10.2307/146100>
- Noor, N., Fuzi, A., & Ashfahany, A. (2023). Institutional support and self-efficacy as catalysts for new venture performance: a study of iGen entrepreneurs. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*. <https://doi.org/10.1108/jep-02-2023-0015>.
- Nunnally, J.C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). New York, NY: MacGraw Hill.
- Olarewaju, T. y Fernando, J. (2020). Gender Inequality and Female Entrepreneurship in Developing Countries. *Encyclopedia of the United Nations Sustainable Development Goals. Decent Work and Economic Growth* (pp.1-9). https://doi.org/10.1007/978-3-319-71058-7_92-1
- Oliveira, M., Guerra, M., Lencastre, L., Castro, S., Moutinho, S y Park, C. (2021). Stress-Related Growth Scale-Short Form: A Portuguese validation for cancer patients. *International Journal of Clinical and Health Psychology* 21(3). <https://doi.org/10.1016/j.ijchp.2021.100255>
- Omeke, M., Ngoboka, P., Nkote, I., & Kayongo, I. (2021). Dynamic capabilities and enterprise growth: the mediating effect of networking. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 17(1), 1-15. <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-05-2019-0031>.
- ONU Mujeres (2021). *Marco para el empoderamiento económico de las mujeres del programa MELYT (Mujeres, Economía Local y Territorios). Un modelo práctico para el empoderamiento económico de las mujeres en territorios dinámicos y sostenibles*. Centro América.
- ONU Mujeres México (2021). *Empoderamiento Económico de las mujeres y sistemas de cuidados: un marco de conocimiento geoespacial*. <https://lc.cx/YcbQSY>
- Ordóñez, Ma. y Ballesteros, M. (2021). Resiliencia y expectativas de búsqueda de empleo en mujeres desempleadas. *Revista Complutense de Educación*, 32 (2), 273-283. <https://doi.org/10.5209/rced.68353>
- Organización Internacional del Trabajo. OIT (2011). *Género y Emprendimiento. Guía de formación para mujeres empresarias*. Organización Internacional del Trabajo. ISBN 978-92-2-315808-8 <https://lc.cx/tF27t5>

- Organización Internacional del Trabajo. OIT (2024). *Trabajo Decente y la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible*. <https://acortar.link/cHkRm0>
- Orihuela, N. (2019). *Análisis del emprendimiento femenino en el Parque Industrial de Villa El Salvador, Lima-2019*. [Tesis Doctoral]. Universidad Cesar Vallejo. <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/40904>
- Osamor, P., y Grady, C. (2016). Women's autonomy in health care decision-making in developing countries: a synthesis of the literature. *International Journal of Women's Health*, 6(8), 191 - 202. <https://doi.org/10.2147/IJWH.S105483>.
- Ovando, V. y Valencia, S. (2019). Factores de éxito y fracaso que inciden en el desarrollo de los emprendimientos productivos de mujeres en el municipio de Batallas. *Repositorio UCB*. <http://repositorio.ucb.edu.bo/xmlui/handle/20.500.12771/194>
- Park, C., & Fenster, J. (2004). Stress-related growth: predictors of occurrence and correlates with psychological adjustment. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 23(2), 195–215. <https://doi.org/10.1521/jscp.23.2.195.31019>.
- Park, C., Cohen, L., & Murch, R. (1996). Assessment and prediction of stress-related growth. *Journal of Personality*, 64(1), 71–105. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1996.tb00815.x>.
- Parsons, S., Kruijt, A., Fox, A. (2016). A Cognitive Model of Psychological Resilience. *Journal of Experimental Psychopathology*, 7(3), 296-310. <https://doi.org/10.5127/jep.053415>
- Patel, V. S., Patel, S., & Patel, P. K. (2022). Women autonomy and its sociodemographic correlates in high focus states of India. *International Journal of Community Medicine and Public Health*, 9(7), 2898–2906. <https://doi.org/10.18203/2394-6040.ijcmph20221755>
- Penrose, E. (1962). *The Theory of the growth of the firm*. Primera Edición. Madrid. 1962 Aguilar, S.A.
- Perren, L. (1999), "Factors in the growth of micro-enterprises (Part 1): developing a framework", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 6(4), 366-385. <https://doi.org/10.1108/EUM00000000006691>
- Perroux, F. (1963). «Les industries modernes et la croissance d' une economie nationale» en *Economie Appliquée*, tomo XVI, no 2.
- Pitelis, C. (2007). Twenty years resource-based view (or is it 50?): Some (old and) new challenges and need for extensions. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, (4(1-2), 47-56. <https://doi.org/10.1504/IJLIC.2007.013822>
- Postmus, J., Plummer, S, McMahan, S., & Zurlo, K. (2012). Financial literacy: Building economic empowerment with survivors of violence. *Journal of Family and Economic Issues*, 34(3), 275-284. <https://doi.org/10.1007/s10834-012-9330-3>
- Pozos, D., Lucila, F., & Acosta Márquez, M. P. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Pensamiento & gestión*, (40), 184-202. <https://doi.org/10.14482/pege.40.8810>
- Procidano M. E., y Hellerk, K. (1983). Measures of perceived social support from friends and from family: Three validation studies. *American Journal of Community Psychology*, 11(1), 1-24. <https://doi.org/10.1007/BF00898416>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2021). *Empoderamiento económico. Igualdad de género*. <https://lc.cx/dPG4Tw>

- Rashid, L. (2019). Entrepreneurship Education and Sustainable Development Goals: A literature Review and a Closer Look at Fragile States and Technology-Enabled Approaches. *Sustainability*, 11(19), 5343. <https://doi.org/10.3390/su11195343>
- Rasool, I., Zubair, A., & Anwar, M. (2020). Role of Perceived Self-efficacy and Spousal Support in Psychological Well-being of Female Entrepreneurs. *Pakistan Journal of Psychological Research*, 34(4), 899-917. <https://doi.org/10.33824/pjpr.2019.34.4.48>.
- Rauch, A. y Hulsink, W. (2015). Putting Entrepreneurship Education Where the Intention to Act Lies: An Investigation into the Impact of Entrepreneurship Education on Entrepreneurial Behavior. *Academy of Management Learning & Education*, 14(2), 187-204. <http://dx.doi.org/10.5465/amle.2012.0293>
- Rew, L., Taylor-Seehafer, M., Thomas, N. Y., & Yockey, R. D. (2001). Correlates of resilience in homeless adolescents. *Image: Journal of Nursing Scholarship*, 33(1), 33-40. <https://doi.org/10.1111/j.1547-5069.2001.00033.x>
- Richardson, G. (2002). The Metatheory of Resilience and Resiliency. *Journal of Clinical Psychology*, 58(3), 307-21 <https://doi.org/10.1002/jclp.10020>
- Richardson, R. (2017). Measuring Women's Empowerment: A critical review of current practices and recommendations for researchers. *Social Indicators Research*, 137(4), 539-557. <http://doi.org/10.1007/s11205-017-1622-4>
- Rudhumbu, N., Du Plessis, E. C., & Maphosa, C. (2020). Challenges and opportunities for women entrepreneurs in Botswana: revisiting the role of entrepreneurship education. *Journal of International Education in Business*, 13(2), 183-201. <https://doi.org/10.1108/JIEB-12-2019-0058>
- Ruiz, L. P., Sánchez, M. D. C. R., & Ulloa, L. G. Y. P. (2022). Emprendimiento femenino para lograr el empoderamiento económico. *Desarrollo Gerencial*, 14(2), 1-28. <https://doi.org/10.17081/dege.14.2.5252>
- Rutten, B., Hammels, C., Geschwind, N., Menne-Lothmann, C., Pishva, E., Schruers, K., Schruers, K., Hove, D., Hove, D., Kenis, G., Os, J., Os, J., & Wichers, M. (2013). Resilience in mental health: linking psychological and neurobiological perspectives. *Acta Psychiatrica Scandinavica*, 128(1), 3-20. <https://doi.org/10.1111/acps.12095>.
- Rutter, M. (2006). Implications of Resilience Concepts for Scientific Understanding. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1094(1), 1-12. <https://doi.org/10.1196/annals.1376.002>.
- Rutter, M. (2007). Resilience, competence, and coping. *Child Abuse & Neglect*, 31(3), 205-209. <https://doi.org/10.1016/j.chiabu.2007.02.001>
- Ryan, R. y Deci, E. (2020). Intrinsic and extrinsic motivation from a self-determination theory perspective: Definitions, theory, practices, and future directions. *Contemporary Educational Psychology*, 61, 101860. <https://doi.org/10.1016/j.cedpsych.2020.101860>
- Sabri, N. A. A., Zainol, N. R., Daud, N. I. M., Isa@ Yusuff, Y. Z. M., Uthamaputhran, S., & Aziz, M. I. (2021). Self-efficacy on social capital and financial empowerment towards socioeconomic wellbeing development among women participants in Malaysia. In *The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries: The Impact of New Technologies and Entrepreneurship on Business Development* (pp.

- 466-477). *Springer International Publishing*, 194, 466-477. https://doi.org/10.1007/978-3-030-69221-6_35
- Said, I. y Enslin, Ch. (2020). Lived Experiences of Females with entrepreneurship in Sudan: Networking, Social Expectations, and Family Support. *SAGE Open*, 10(4), 1-12. <https://doi.org/10.1177/2158244020963131>
- Salirrosas, J. (2020). *Propuesta de Andy Freire para desarrollar el emprendimiento en estudiantes de Educación Superior Tecnológica, Chocope 2019*. [Tesis Doctoral]. Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/44285>
- Santoro, G., Bertoldi, B., Giachino, C., & Candelo, E. (2020). Exploring the relationship between entrepreneurial resilience and success: The moderating role of stakeholders' engagement. *Journal of Business Research*, 119, 142-150. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.11.052>
- Saptono, A., Wibowo, A., Narmaditya, B., Karyaningsih, R., & Yanto, H. (2020). Does entrepreneurial education matter for Indonesian students' entrepreneurial preparation: The mediating role of entrepreneurial mindset and knowledge. *Cogent Education*, 7(1). <https://doi.org/10.1080/2331186X.2020.1836728>.
- Schatz, A., & Musilek, P. (2020). Implications of microgrids, economic autonomy and renewable energy systems for remote Indigenous communities. In *2020 IEEE Electric Power and Energy Conference (EPEC)* (pp. 1-4). IEEE. <https://doi.org/10.1109/EPEC48502.2020.9329973>
- Schröder, L. M., Bobek, V., & Horvat, T. (2021). Determinants of success of businesses of female entrepreneurs in Taiwan. *Sustainability*, 13(9), 4842. <https://doi.org/10.3390/su13094842>
- Secretaría de Administración Tributarias. SAT. (2022a). Preguntas frecuentes. Régimen Simplificado de Confianza para Personas Físicas. <https://acortar.link/fWUw2g>
- Seiler, A., y Jenewein, J. (2019). Resilience in Cancer Patients. *Frontier Psychiatry*, 10. <https://doi.org/10.3389/fpsy.2019.00208>.
- Servicio de Administración Tributaria. SAT. (2022b). Preguntas frecuentes. Régimen Simplificado de Confianza para Personas Morales. <https://acortar.link/JaQdaN>
- Servicio Nacional de la Mujer (2015). Condicionantes de la autonomía económica de las mujeres. Estudio Orientado a la Focalización Regional de los Programas del Área Mujer y Trabajo de SERNAM. <https://acortar.link/t2hQBx>
- Setini, M., Yasa, N., Supartha, I., Giantari, I., & Rajiani, I. (2020). The Passway of Women Entrepreneurship: Starting from Social Capital with Open Innovation, through to Knowledge Sharing and Innovative Performance. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 6(2). <https://doi.org/10.3390/joitmc6020025>.
- Shapiro, A. y Sokol, L. (1982). The Social Dimensions of Entrepreneurship. *University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research*. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1497759>
- Shi, L., Sun, J., Wei, D., & Qiu, J. (2019). Recover from the adversity: functional connectivity basis of psychological resilience. *Neuropsychologia*, 122, 20-27. <https://doi.org/10.1016/j.neuropsychologia.2018.12.002>.

- Shmueli, G. (2010). "To Explain or to Predict?." *Statist. Sci.* 25 (3) 289 – 310. <https://doi.org/10.1214/10-ST330>
- Sierra, R. (2001). *Técnicas de Investigación Social: Teoría y Ejercicios*. Madrid: Editorial Paraninfo. pp. 209.
- Singh, M. (2022). Equality Means Business: Factors Affecting Indian Women-Owned Small Business's Scalability & Impact of Entrepreneurship on Financial Independence. *Journal of Student Research*, 11(3). <https://doi.org/10.47611/jsrhs.v11i3.3830>.
- Smith, T.M., y Reece, J. (1999). The relationship of strategy, fit, productivity, and business performance in a services setting. *Journal of Operations Management*, 17(2), 145-161. [https://doi.org/10.1016/S0272-6963\(98\)00037-0](https://doi.org/10.1016/S0272-6963(98)00037-0)
- Smyth, H., Fellows, R., Liu, A., & Tjihuis, W. (2016). Editorial for the Special Issue on Business Development and Marketing in Construction. *Construction Management and Economics*, 34(4–5), 205–217. <https://doi.org/10.1080/01446193.2016.1199370>
- Song, J., & Li, L. (2021). Empowered in Business or Penalised in Marriage: Experiences of Single Female Entrepreneurs in China. *Work, Employment and Society*, 37(1), 3 - 19. <https://doi.org/10.1177/09500170211028737>.
- Sopuran, G. y Kerebungu, F. (2020). Women's Economic Empowerment in the Informal Sector. *SALASIKA: Indonesian Journal of Gender, Women, Child, and Social Inclusion's Studies*, 3(1), 35-47. <https://doi.org/10.36625/sj.v3i1.57>
- Srisusilawati, P., Malik, Z., Silviany, I., & Eprianti, N. (2021). The roles of self-efficacy and sharia financial literacy to SMES performance: business model as intermediate variable. *F1000Research*, 10,1310. <https://doi.org/10.12688/f1000research.76001.2>.
- Suryono, J., Wijaya, M., Irianto, H., Harisudin, M., Rahayu, N., Darsini, D., Astuti, P., & Kusumawati, H. (2023). Model of Community Empowerment through Education Non-Formal Entrepreneurship to Improve Independence of Micro, Small and Medium Enterprises. *International Journal of Learning, Teaching and Educational Research*, 22(3). <https://doi.org/10.26803/ijlter.22.3.25>.
- Szarka, J. (1990). Networking and Small Firms. *International Small Business Journal*, 8(2), 10-22. <https://doi.org/10.1177/026624269000800201>
- Taiwo, A. (2023), "Entrepreneurial Financing Options of Female Businesses and Enterprise Performance in Nigeria", Cullen, U.A. (Ed.) *New Horizons and Global Perspectives in Female Entrepreneurship Research*, Emerald Publishing Limited, Bingley, pp. 75-92. <https://doi.org/10.1108/978-1-83982-780-820231003>
- Takahashi, N. (2015). An essential service in Penrose's economies of growth. *Annals of Business Administrative Science*, 14(3), 127-135. <https://doi.org/10.7880/abas.14.127>
- Talukdar, B., & Roy, A. (2022). The coalition of three f: family, friend and firms; a study on migrant entrepreneurs in Mumbai. *International Journal of Community Medicine and Public Health*, 9(5) 2173-2182. <https://doi.org/10.18203/2394-6040.ijcmph20221237>.
- Tanaka, K. (2023). Formal Registration and Informal Firms in Cambodia. *Asian Development Review*.40 (1). <https://doi.org/10.1142/S0116110523500038>

- Taylor, H. (1851). *Enfranchisement of Women*. Appendix C. Essays on Equality, Law, and Education by John Stuart Mill. University of Toronto Press 1984. Toronto and Buffalo. Printed in Canada. ISSN 0-8020-5629-6
- Thapa, D. K., & Niehof, A. (2013). Women's autonomy and husbands' involvement in maternal health care in Nepal. *Social science & medicine*, 93, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2013.06.003>
- Tian, H., Akhtar, S., Qureshi, N. A., & Iqbal, S. (2022). Predictors of entrepreneurial intentions: The role of prior business experience, opportunity recognition, and entrepreneurial education. *Frontiers in Psychology*, 13, 882159. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.882159>
- Tillmar, M., Sköld, B., Ahl, H., Berglund, K., & Pettersson, K. (2022). Women's rural businesses: for economic viability or gender equality? – a database study from the Swedish context. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 14(3), 323-351. <https://doi.org/10.1108/ijge-06-2021-0091>.
- Undiyaundeye, F. A., & Ekpungu Anselm Otu. (2022). Entrepreneurship Skills Acquisition and the Benefits amongst the Undergraduate Students in Nigeria. *European Journal of Social Science Education and Research*, 9(1), 24–32. <https://doi.org/10.26417/ejser.v4i1.p9-14>
- United Nations. (1995). UN Women: The United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women (1995). <https://n9.cl/9vno4>
- Uy, M., Sun, S., Gielnik, M., Jacob, G., Lagdameo, J., Miclat, A., & Osi, E. (2023). Unpacking the nonlinear effect of self-efficacy in entrepreneurship: Why and under which condition more is not better. *Personnel Psychology*. <https://doi.org/10.1111/peps.12618>.
- Vansteenkiste, M., & Ryan, R. (2013). On psychological growth and vulnerability: Basic psychological need satisfaction and need frustration as a unifying principle. *Journal of Psychotherapy Integration*, 23(2), 263-280. <https://doi.org/10.1037/A0032359>.
- Vara, A. (2012). *Desde La Idea hasta la sustentación: Siete pasos para una tesis exitosa. Un método efectivo para las ciencias empresariales*. Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos. Universidad de San Martín de Porres. Lima. Manual electrónico disponible en internet: www.aristidesvara.net pp. 451
- Vara, A. (2024). *Violencia y Backlash de Género contra el empoderamiento de las mujeres en los bancos comunales peruanos*. Edición: Movimiento Manuela Ramos. Primera Edición.
- Vega, C. y Bermúdez, H. (2019). Informalidad, emprendimiento y empoderamiento femenino. Economía popular y paradojas de la venta directa en el sur de Quito (Ecuador). *Revistas de Antropología Social*, 28(2), 345-370. <https://dx.doi.org/10.5209/raso.65618>
- Vercher, N., Escribano, J., y Valero, D. (2020). Redes de apoyo al emprendimiento femenino en territorios rurales. *OBETS. Revista de Ciencias Sociales*, 15(1), 317-356 <http://doi.org/10.14198/OBEST2020.15.1.1>
- Vidyakala, K., Poornima, S., & K.Nithyakala (2011). A Study on Role of Self – Help Groups in Women Empowerment. *Indian journal of applied research*, 4(4), 1-3. <https://doi.org/10.15373/2249555X/APR2014/197>.
- Voeth, M., Poelzl, J., & Eidhoff, A. (2018). It's all about growth – an empirical status report of business development. *International Journal of*

- Entrepreneurship and Innovation Management*, 22(1/2), 4-32. <https://doi.org/10.1504/IJEIM.2018.10010669>.
- Wagnild, G. y Young, H. (1993). Development and Psychometric Evaluation of the Resilience Scale. *Journal of Nursing Measurement*, 1(2), 165-178. [https://www.scirp.org/\(S\(351jmbntvnsjt1aadkposzje\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1867807](https://www.scirp.org/(S(351jmbntvnsjt1aadkposzje))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1867807)
- Walker, E. y Webster, B. (2007). "Gender, age and self-employment: some things change, some stay the same". *Women in Management Review*, 22(2), 122-135. <https://doi.org/10.1108/09649420710732088>
- Wang, W., Tang, Y., Lui, Y., Zheng, T., Liu, J. y Liu, H. (2019). Can Sense of Opportunity Identification Efficacy Play a Mediating Role? Relationship Between Network Embeddedness and Social Entrepreneurial Intention of University Students. *Frontiers in Psychology*, 10, p.1342. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2019.01342>
- Wee, M., Rabiatul, N., Zaki, M. y Lelawati, N. (2021). Igeneration's Intention to become Entrepreneur: Determinants in Malaysia. *International Journal of Academic Research in Business & Social Sciences*, 11(6), 780-792. <http://dx.doi.org/10.6007/IJARBS/v11-i6/10207>
- Wennekers, S. y Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56. <https://doi.org/10.1023/A:1008063200484>
- Wheeler, K. (1983). Comparisons of self-efficacy and expectancy models of occupational preferences for college males and females. *Journal of Occupational Psychology*, 56(1), 73-78. <https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1983.tb00112.x>
- Wuepper, D. y Libbert, T. (2017). Perceived Self-Efficacy, Poverty, and Economic Development. *Annual Review of Resource Economics*, 9, 383-404 <https://doi.org/10.1146/annurev-resource-100516-053709>
- Yeh, C., Lin, H., Wang, Y., Wang, Y., y Lo, C. (2021). Investigating the relationships between entrepreneurial education and self-efficacy and performance in the context of internet entrepreneurship. *The International Journal of Management Education*, 19(3), 100565. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2021.100565>

ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de medición.

CUESTIONARIO ANONIMO SOBRE EMPRENDIMIENTO DE MUJERES

Estimada Emprendedora,

La siguiente encuesta pretende estudiar con fines académicos los emprendimientos de mujeres en el Sector Comercio al por menor de micro y pequeñas empresas con 0 a 30 empleados. Esta información es muy importante para incrementar los beneficios para las emprendedoras, sus familiares y en la generación de trabajos.

El cuestionario es totalmente anónimo y confidencial siéntase con toda la libertad de contestar de la manera más sincera posible. Recuerde no hay preguntas buenas ni malas. Tiempo estimado de contestación: 9 minutos.

De antemano agradecemos su colaboración.

PERFIL DEMOGRÁFICO	
Seleccione SOLO una respuesta que considere correcta de acuerdo a su caso:	
Sexo del dueño o propietario del negocio:	<input type="checkbox"/> Femenino
1 Mi edad es de:	<input type="checkbox"/> 15-24 años <input type="checkbox"/> 25-44 años <input type="checkbox"/> 45-64 años <input type="checkbox"/> 65 años y más
2 Estado Civil:	<input type="checkbox"/> Soltera <input type="checkbox"/> Divorciada <input type="checkbox"/> Viuda <input type="checkbox"/> Casada <input type="checkbox"/> Unión Libre
3 Número de hijos:	<input type="checkbox"/> Ninguno <input type="checkbox"/> 1 hijo <input type="checkbox"/> 2 hijos <input type="checkbox"/> 3 hijos <input type="checkbox"/> Más de 4 hijos
4 Puede seleccionar varias opciones: ¿Quiénes aportan al ingreso familiar?	<input type="checkbox"/> Yo <input type="checkbox"/> Pareja <input type="checkbox"/> Padres <input type="checkbox"/> Otros familiares <input type="checkbox"/> Hijos
5 Mi nivel de estudio máximo concluido es de:	<input type="checkbox"/> No tengo estudios <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Preparatoria o Técnico <input type="checkbox"/> Licenciatura <input type="checkbox"/> Maestría o Doctorado
PERFIL DE EMPRESA	
6	Mi negocio se encuentra en un Municipio de Nuevo León: _____
7	Mi negocio vende artículos al por menor en alguna de las siguientes opciones: <input type="checkbox"/> No vendo en el mercado al por menor. <input type="checkbox"/> Abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco <input type="checkbox"/> Tiendas departamentales y autoservicio <input type="checkbox"/> Productos textiles, vestimenta, bisutería, calzado y disfraces. <input type="checkbox"/> Cuidado de la salud <input type="checkbox"/> Papelería, Esparcimiento (fiestas, videojuegos, etc.) y uso personal <input type="checkbox"/> Enseres domésticos, computación y decoración <input type="checkbox"/> Ferrería y Tlapalería <input type="checkbox"/> Motor, refacciones y combustibles <input type="checkbox"/> Internet y catálogos impresos Si respondí que NO vende en el mercado al por menor hasta aquí llega su participación en la encuesta muchas gracias por su apoyo.
8	¿Qué tipo de contribuyente soy ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT)? <input type="checkbox"/> No pago impuestos por mi negocio al por menor ante el SAT <input type="checkbox"/> Persona física con actividad empresarial (comerciante) <input type="checkbox"/> Régimen de Incorporación Fiscal (RIF) <input type="checkbox"/> Régimen Simplificado de Confianza (RESICO) como persona física <input type="checkbox"/> Servicios Profesionales <input type="checkbox"/> Régimen Simplificado de Confianza (RESICO) como persona moral <input type="checkbox"/> Persona Moral con asociación civil o sociedad mercantil <input type="checkbox"/> Persona Moral
9	El número de empleados en mi negocio actual es de: <input type="checkbox"/> 1 solo como dueña <input type="checkbox"/> 2 a 10 empleados <input type="checkbox"/> 11 a 30 empleados <input type="checkbox"/> 31 a 100 empleados <input type="checkbox"/> Más de 31 empleados
10	El tiempo de vida de mi empresa es de: <input type="checkbox"/> 0 a 1 año <input type="checkbox"/> 7 a 9 años <input type="checkbox"/> 2 a 3 años <input type="checkbox"/> Más de 9 años <input type="checkbox"/> 4 a 6 años
11	El principal dinero con el que comencé mi negocio actual es por: <input type="checkbox"/> Ahorros Propios <input type="checkbox"/> Préstamo familiar <input type="checkbox"/> Apoyada por un socio <input type="checkbox"/> Préstamo de amigos <input type="checkbox"/> Fondo gubernamental <input type="checkbox"/> Préstamo Bancario
12	Los ingresos que obtengo de mi negocio de comercio al por menor representan: <input type="checkbox"/> Mi primer fuente de ingresos <input type="checkbox"/> Mi segunda fuente de ingresos <input type="checkbox"/> Mi tercer fuente de ingresos
13	En el último año el ingreso total de dinero en el negocio fue de: <input type="checkbox"/> Menos de \$50,000 <input type="checkbox"/> \$101,000 a \$500,000 <input type="checkbox"/> \$1,001,000 a más <input type="checkbox"/> De \$51,000 a \$100,000 \$500,000 <input type="checkbox"/> \$501,000 a \$1,000,000
14	El tiempo total en horas a la semana que dedico a mi negocio son: <input type="checkbox"/> Menos de 10 horas <input type="checkbox"/> Entre 11 y 20 horas <input type="checkbox"/> Entre 21 y 30 horas <input type="checkbox"/> Entre 31 y 40 horas <input type="checkbox"/> 41 horas

CUESTIONARIO ANÓNIMO SOBRE EMPRENDIMIENTO FEMENINO

Seleccione SOLO una respuesta la que considere correcta de acuerdo a su caso:

En las siguientes preguntas 16 y 17 evalúe su principal motivo de emprendimiento así como el motivo secundario.

IMPULSORES

- 15 ¿Cuál ha sido mi principal motivo de emprendimiento actual?
- | | | |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Flexibilidad de horario | <input type="checkbox"/> Detectar una oportunidad de mercado | <input type="checkbox"/> Continuar con la tradición familiar de familia emprendedora |
| <input type="checkbox"/> Gusto por la actividad | <input type="checkbox"/> Incrementar mi nivel de ingresos | <input type="checkbox"/> Por influencia de conocidos cercanos |
- 16 ¿Cuál ha sido mi motivo secundario de emprendimiento actual?
- | | | |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Flexibilidad de horario | <input type="checkbox"/> Detectar una oportunidad de mercado | <input type="checkbox"/> Continuar con la tradición familiar de familia emprendedora |
| <input type="checkbox"/> Gusto por la actividad | <input type="checkbox"/> Incrementar mi nivel de ingresos | <input type="checkbox"/> Por influencia de conocidos cercanos |
- 17 Solo respuesta numérica. Cantidad de negocios que he emprendido a lo largo de mi vida: # _____
- 18 Solo respuesta numérica. ¿Cuántos negocios he tenido que cerrar a lo largo de mi vida? # _____
- 19 En relación a la pregunta #19 ¿cuál fue el motivo principal de cierre en mi último negocio?
- | | | | |
|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Bajas ventas o no era rentable | <input type="checkbox"/> Falta de disponibilidad de tiempo | <input type="checkbox"/> Inseguridad Pública | <input type="checkbox"/> No he cerrado |
| <input type="checkbox"/> Falta de financiamiento | <input type="checkbox"/> Necesitaba más capacitación | <input type="checkbox"/> Por cambios en el mercado | <input type="checkbox"/> Pandemia |
| <input type="checkbox"/> Por falta de planeación | <input type="checkbox"/> Pandemia | | |
- 20 Mi experiencia laboral pasada me otorgo habilidades, destrezas y conocimientos para poder emprender en mi negocio actual. Sí No
- 21 Actualmente en el negocio estoy asociada con:
- | | | | |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Nadie soy emprendedora independiente | <input type="checkbox"/> Hijos | <input type="checkbox"/> Pareja | <input type="checkbox"/> Otros familiares |
| <input type="checkbox"/> Amigo (a) | <input type="checkbox"/> Socio estratégico | | |
- 22 En que % tomo decisiones importantes para mi negocio:
- | | | | |
|---------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 10% a un 20% | <input type="checkbox"/> 21% a un 40% | <input type="checkbox"/> 41% a un 60% | <input type="checkbox"/> 61% a un 80% |
| <input type="checkbox"/> 61% a un 80% | <input type="checkbox"/> 81% a un 100% | | |
- 23 Mi negocio actualmente tiene ventas a nivel:
- | | | |
|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Local solo en el municipio donde me encuentro | <input type="checkbox"/> Zona Metropolitana | <input type="checkbox"/> En el Estado |
| <input type="checkbox"/> A nivel Nacional | <input type="checkbox"/> Más de un 25% a nivel internacional | |
- 24 Puede seleccionar varias opciones. ¿Cuáles son los canales de venta que tengo actualmente?
- | | | |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Solo en el local | <input type="checkbox"/> Ventas ambulantes como mercados, puntos de entrega, etc. | <input type="checkbox"/> Página web |
| <input type="checkbox"/> Catálogos impresos | <input type="checkbox"/> Por medio de Apps (como Uber, Didi, Comer) | |
- 25 La mayoría de los ingresos en el negocio son por:
- | | |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Pagos al contado | <input type="checkbox"/> Pago a crédito |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------|
- 26 En mi negocio actual he podido acceder a un crédito bancario: Sí No
- 27 Del dinero que ingresa en el negocio mensualmente en promedio, destino en % a los siguientes rubros (El total debe dar 100%)
- | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| a) ___% Gastos del Negocio (luz, gas, agua, renta de local, pagos a empleados, etc.) | <input type="checkbox"/> 10% | <input type="checkbox"/> 20% | <input type="checkbox"/> 30% | <input type="checkbox"/> 40% | <input type="checkbox"/> 50% |
| b) ___% Gastos Básicos Personales-Familiares (Salud, colegiaturas, vestimenta y alimentación). | <input type="checkbox"/> 10% | <input type="checkbox"/> 20% | <input type="checkbox"/> 30% | <input type="checkbox"/> 40% | <input type="checkbox"/> 50% |
| c) ___% Pago deudas | <input type="checkbox"/> 10% | <input type="checkbox"/> 20% | <input type="checkbox"/> 30% | <input type="checkbox"/> 40% | <input type="checkbox"/> 50% |
| d) ___% Ahorro | <input type="checkbox"/> 10% | <input type="checkbox"/> 20% | <input type="checkbox"/> 30% | <input type="checkbox"/> 40% | <input type="checkbox"/> 50% |
| e) ___% Reinvertir en el negocio | <input type="checkbox"/> 10% | <input type="checkbox"/> 20% | <input type="checkbox"/> 30% | <input type="checkbox"/> 40% | <input type="checkbox"/> 50% |
| 100 % Total | | | | | |

CUESTIONARIO ANÓNIMO SOBRE EMPRENDIMIENTO FEMENINO

AUTOEFICACIA GENERAL

En el siguiente apartado seleccione una opción donde 1 es para totalmente en desacuerdo, 2= Muy en desacuerdo, 3= En Desacuerdo, 4= De acuerdo, 5=Muy De acuerdo, 6=Totalmente de acuerdo, según corresponda:

	Totalmente en desacuerdo 1	Muy en desacuerdo 2	En Desacuerdo 3	De acuerdo 4	Muy De acuerdo 5	Totalmente de acuerdo 6	
28	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente situaciones inesperadas.	1	2	3	4	5	6
29	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	1	2	3	4	5	6
30	Gracias a mis cualidades puedo superar situaciones imprevistas.	1	2	3	4	5	6
31	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquila porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones difíciles.	1	2	3	4	5	6
32	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	1	2	3	4	5	6

EDUCACION EMPRESARIAL

En el siguiente apartado seleccione una opción donde 1 es para totalmente en desacuerdo, 2= Muy en desacuerdo, 3= En Desacuerdo, 4= De acuerdo, 5=Muy De acuerdo, 6=Totalmente de acuerdo, según corresponda:

	Totalmente en desacuerdo 1	Muy en desacuerdo 2	En Desacuerdo 3	De acuerdo 4	Muy De acuerdo 5	Totalmente de acuerdo 6	
Seleccione la opción según corresponda:							
33	Muchas cosas de las que he aprendido en el negocio es por cuenta propia.	1	2	3	4	5	6
34	Estudié una carrera técnica o profesional sobre administración de negocios.	1	2	3	4	5	6
35	He tomado cursos que me ayuden aprender más sobre el manejo de mi negocio.	1	2	3	4	5	6
36	He recibido asesoría que me orienta con relación a mi negocio.	1	2	3	4	5	6
37	Me es fácil calcular los precios de mis productos/quitar artículo	1	2	3	4	5	6
38	Tengo un plan de negocio escrito.	1	2	3	4	5	6
39	Conozco el marco legal para la creación, expansión o cierre de empresas.	1	2	3	4	5	6
40	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el municipio.	1	2	3	4	5	6
41	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el Estado.	1	2	3	4	5	6

RESILIENCIA

Si evaluó todas las cosas difíciles o muy difíciles que he pasado en mi vida considero ¿qué?:

	Totalmente en desacuerdo 1	Muy en desacuerdo 2	En Desacuerdo 3	De acuerdo 4	Muy De acuerdo 5	Totalmente de acuerdo 6	
42	Ahora sé que soy más fuerte de lo que pensaba.	1	2	3	4	5	6
43	He podido superarlas a través del sufrimiento.	1	2	3	4	5	6
44	Cuando me pasan cosas difíciles mantengo el optimismo.	1	2	3	4	5	6
45	Aprendí a resolver problemas y no solo a darme por vencido.	1	2	3	4	5	6
46	Siento que si volvieran a suceder cosas así pudieras superarlas.	1	2	3	4	5	6
47	Ahora soy una persona más segura.	1	2	3	4	5	6

AUTONOMÍA ECONÓMICO

	Totalmente en desacuerdo 1	Muy en desacuerdo 2	En Desacuerdo 3	De acuerdo 4	Muy De acuerdo 5	Totalmente de acuerdo 6	
48	Puedo decidir en que gastar mi propio dinero con libertad.	1	2	3	4	5	6
49	Puedo comprar con libertad artículos costosos.	1	2	3	4	5	6
50	Decido cómo se realizan los gastos familiares.	1	2	3	4	5	6
51	Puedo decidir prestar dinero con libertad.	1	2	3	4	5	6
52	Puedo decidir pedir prestado con libertad.	1	2	3	4	5	6
53	Tengo mis ahorros independientes.	1	2	3	4	5	6
54	Tengo la libertad de iniciar o cambiar otras actividades generadoras de ingresos fuera del hogar.	1	2	3	4	5	6

CUESTIONARIO ANÓNIMO SOBRE EMPRENDIMIENTO FEMENINO

REDES DE APOYO	
55	Solo respuestas numéricas. ¿Con cuántos miembros de la familia puedo contar ante un problema? # _____
56	Solo respuestas numéricas. ¿Con cuántos amigos cercanos puedo contar ante un problema? # _____
57	Solo respuestas numéricas. ¿Con cuántos conocidos empresarios cercanos puedo contar ante un problema? # _____
58	Puede seleccionar varias opciones: El tipo de apoyo principal que recibo de mi familia es: <input type="checkbox"/> Apoyo emocional <input type="checkbox"/> Apoyo con los deberes de casa e hijos <input type="checkbox"/> Apoyo cuando estoy enferma <input type="checkbox"/> Apoyo en el negocio <input type="checkbox"/> Apoyo económico <input type="checkbox"/> Ninguno
59	Puede seleccionar varias opciones: El tipo de apoyo principal que recibo de mis amistades cercanas es: <input type="checkbox"/> Apoyo emocional <input type="checkbox"/> Apoyo con los deberes de casa e hijos <input type="checkbox"/> Apoyo cuando estoy enferma <input type="checkbox"/> Apoyo en el negocio <input type="checkbox"/> Apoyo económico <input type="checkbox"/> Ninguno
60	Puede seleccionar varias opciones: El tipo de apoyo principal que recibo de mis conocidos empresarios: <input type="checkbox"/> Apoyo emocional <input type="checkbox"/> Apoyo con los deberes de casa e hijos <input type="checkbox"/> Apoyo cuando estoy enferma <input type="checkbox"/> Apoyo en el negocio <input type="checkbox"/> Apoyo económico <input type="checkbox"/> Ninguno

¡Muchas gracias por su valiosa colaboración!

ANEXO 2. Rúbrica validación de expertos.



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

INSTRUCCIONES:

Para validar el Instrumento debe colocar en el casillero de los criterios: suficiencia, claridad, coherencia y relevancia, el número que según su evaluación corresponda de acuerdo a la rúbrica.

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
1. SUFICIENCIA: Los ítems que pertenecen a una misma dimensión o indicador son suficientes para obtener la medición de ésta.	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión o indicador.	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión o indicador pero no corresponden a la dimensión total.	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión o indicador completamente.	Los ítems son suficientes.
2. CLARIDAD: El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	El ítem no es claro.	El ítem requiere varias modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
3. COHERENCIA: El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación regular con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión o indicador que está midiendo.
4. RELEVANCIA: El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión o indicador.	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que éste mide.	El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Fuente: Adaptado de: www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf

San Pedro, Nuevo León, México, 30 de Mayo de 2022

ANEXO 3. Validación de expertos

Experto 1: Dr. Jesús Eduardo Estrada Dominguez, de Monterre, N.L.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
VARIABLE

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	CUESTIONARIO ANÓNIMO SOBRE DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS FEMENINO					
Autor del Instrumento	MAYRA MAYELA OLGUÍN RAMÍREZ					
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	Dependiente e Independientes					
Población:	381 Micro y pequeñas emprendedoras del sector comercio al por menor pertenecientes a emprendedoras de sexo femenino.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Variable Dependiente Desarrollo Empresarial	¿Qué tipo de contribuyente soy ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT)?	4	4	4	4	
	En mi negocio actual he podido acceder a un crédito bancario:	4	4	4	4	
	Del dinero que ingresa en el negocio mensualmente en promedio, destino en % a los siguientes rubros (El total debe dar 100%). ___ % Gastos del Negocio (luz, gas, agua, renta de local, pagos a empleados, etc.) ___ % Gastos Básicos Personales-Familiares (Salud, colegiaturas, vestimenta y alimentación). ___ % Pago deudas ___ % Ahorro ___ % Reinvertir en el negocio	4	4	4	4	
	El número de empleados en mi negocio actual es de:	4	4	4	4	
	El tiempo de vida de mi empresa es de:	4	4	4	4	
	En el último año el ingreso total de dinero en el negocio fue de:	4	4	4	4	
	Solo respuesta numérica. Cantidad de negocios que he emprendido a lo largo de mi vida:	4	4	4	4	

VARIABLE INDEPENDIENTE

AUTOEFICACIA D1 Unidimensional	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	4	4	4	4	
------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------	---	---	---	---	--


	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	4	4	4	4	
	Gracias a mis cualidades y recursos puedo superar situaciones imprevistas.	4	4	4	4	
	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquila porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones complejas.	4	4	4	4	
	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	4	4	4	4	

RESILIENCIA D1 Multidimensional /Afrontamiento	Si evaluo todas las situaciones difíciles o muy difíciles que he pasado en mi vida, ahora sé que soy más fuerte de lo que pensaba.	4	4	4	4	
	He podido superarlas a través del sufrimiento.	4	4	4	4	
	Cuando me pasan cosas difíciles mantengo el optimismo.	4	4	4	4	
	Aprendí a resolver problemas y no solo a darme por vencido.	4	4	4	4	
	Siento que si volvieran a suceder cosas así pudieras superarlas.	4	4	4	4	
	Ahora soy una persona más segura	4	4	4	4	
Autonomía Económica Unidimensional	Puedo decidir en que gastar mi propio dinero con libertad.	4	4	4	4	
	Puedo comprar con libertad artículos costosos.	4	4	4	4	
	Decido cómo se realizan los gastos familiares.	4	4	4	4	
	Puedo decidir prestar dinero con libertad.	4	4	4	4	
	Puedo decidir pedir prestado con libertad.	4	4	4	4	
	Tengo mis ahorros independientes.	4	4	4	4	
	Tengo la libertad de iniciar o cambiar otras actividades generadoras de ingresos fuera del hogar.	4	4	4	4	

REDES DE APOYO						
D1 Redes de apoyo	¿Con cuántos miembros de la familia puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos amigos cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos conocidos empresarios cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
D2 Apoyo familiar, amigos y empresarios	El tipo de apoyo principal que recibo de mi familia:	4	4	4	4	
	El tipo de apoyo principal que recibo de mis amistades cercanas es:	4	4	4	4	

	El tipo de apoyo principal que recibo de mis conocidos empresarios:	4	4	4	4	
EDUCACIÓN EMPRESARIAL) D1 Desempeño empresarial	Muchas cosas de las que he aprendido en el negocio es por cuenta propia:	4	4	4	4	
	Estudí una carrera técnica o profesional sobre administración de negocios.	4	4	4	4	
	He tomado cursos que me ayuden aprender más sobre el manejo de mi negocio.	4	4	4	4	
	He recibido asesoría que me orienta con relación a mi negocio.	4	4	4	4	
	Me es fácil calcular los precios de mis productos/quitar artículo	4	4	4	4	
	Tengo un plan de negocio escrito.	4	4	4	4	
D2 Conocimiento empresarial	Conozco el marco legal para la creación, expansión o cierre de empresas.	4	4	4	4	
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el municipio.	4	4	4	4	
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el Estado.	4	4	4	4	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
Estrada Domínguez Jesús Eduardo	
Fecha: 30/05/2022	

Experto 2: Dra. Zeidy Edith Chunga Liu de USMP.

FORMATO DE VALIDACION DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
VARIABLE

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	CUESTIONARIO ANÓNIMO SOBRE DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS FEMENINO					
Autor del Instrumento	MAYRA MAYELA OLGUÍN RAMÍREZ					
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	Dependiente e Independientes					
Población:	381 Micro y pequeñas emprendedoras del sector comercio al por menor pertenecientes a emprendedoras de sexo femenino.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Variable Dependiente Desarrollo Empresarial	¿Qué tipo de contribuyente soy ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT)?	4	4	4	4	
	En mi negocio actual he podido acceder a un crédito bancario:	4	4	4	4	
	Del dinero que ingresa en el negocio mensualmente en promedio, destino en % a los siguientes rubros (El total debe dar 100%). ___% Gastos del Negocio (luz, gas, agua, renta de local, pagos a empleados, etc.) ___% Gastos Básicos Personales-Familiares (Salud, colegiaturas, vestimenta y alimentación). ___% Pago deudas ___% Ahorro ___% Reinvertir en el negocio	4	3	4	4	
	El número de empleados en mi negocio actual es de:	4	4	4	4	
	El tiempo de vida de mi empresa es de:	4	4	4	4	
	En el último año el ingreso total de dinero en el negocio fue de:	4	4	4	4	
	Solo respuesta numérica. Cantidad de negocios que he emprendido a lo largo de mi vida:	4	4	4	4	

VARIABLE INDEPENDIENTE

AUTOEFICACIA D1 Unidimensional	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	4	4	4	4	
---------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------	---	---	---	---	--

	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	4	4	4	4	
	Gracias a mis cualidades y recursos puedo superar situaciones imprevistas.	4	4	4	4	
	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquila porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones complejas.	4	4	4	4	
	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	4	4	4	4	


RESILIENCIA D1 Multidimensional /Afrontamiento	Si evaluó todas las situaciones difíciles o muy difíciles que he pasado en mi vida, ahora sé que soy más fuerte de lo que pensaba.	4	3	4	4	He pasado Considero mejor redacción: Si evaluó... que he pasado en mi vida puedo decir que soy más fuerte de lo que pensaba.
	He podido superarlas a través del sufrimiento.	4	3	4	4	Similar a la anterior.
	Cuando me pasan cosas difíciles mantengo el optimismo.	4	3	4	4	
	Aprendí a resolver problemas y no solo a darme por vencido.	4	3	4	4	
	Siento que si volvieran a suceder cosas así pudieras superarlas.	4	3	4	4	
	Ahora soy una persona más segura	4	3	4	4	
Autonomía Económica Unidimensional	Puedo decidir en que gastar mi propio dinero con libertad.	4	4	4	4	
	Puedo comprar con libertad artículos costosos.	4	4	4	4	
	Decido cómo se realizan los gastos familiares.	4	4	4	4	
	Puedo decidir prestar dinero con libertad.	4	4	4	4	
	Puedo decidir pedir prestado con libertad.	4	4	4	4	
	Tengo mis ahorros independientes.					
	Tengo la libertad de iniciar o cambiar otras actividades generadoras de ingresos fuera del hogar.	3	4	4	4	Considerar la incorporación de otro ítem.

REDES DE APOYO						
D1 Redes de apoyo	¿Con cuántos miembros de la familia puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos amigos cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos conocidos empresarios cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	

D2 Apoyo familiar, amigos y empresarios	El tipo de apoyo principal que recibo de mi familia:	4	4	4	4	
	El tipo de apoyo principal que recibo de mis amistades cercanas es:	4	4	4	4	
	El tipo de apoyo principal que recibo de mis conocidos empresarios:	4	4	4	4	

EDUCACIÓN EMPRESARIAL) D1 Desempeño empresarial	Muchas cosas de las que he aprendido en el negocio es por cuenta propia:	4	4	4	4	
	Estudí una carrera técnica o profesional sobre administración de negocios.	4	4	4	4	
	He tomado cursos que me ayuden aprender más sobre el manejo de mi negocio.	4	4	4	4	
	He recibido asesoría que me orienta con relación a mi negocio.	4	4	4	4	
	Me es fácil calcular los precios de mis productos/quitar artículo	4	4	4	4	
	Tengo un plan de negocio escrito.	4	4	4	4	
D2 Conocimiento empresarial	Conozco el marco legal para la creación, expansión o cierre de empresas.	4	4	4	4	
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el municipio.	4	4	4	4	
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el Estado.	4	4	4	4	

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
Chunga Liu, Zeidy Edith	
Fecha: 31 de mayo 2022	

Experto 3: Sonia Garza González Presidenta Nacional de la Asociación de Mujeres Jefas de Empresas A.C. AMMJE.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
VARIABLE

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	CUESTIONARIO ANÓNIMO SOBRE DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS FEMENINO					
Autora del Instrumento	MAYRA MAYELA OLGUÍN RAMÍREZ					
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	Dependiente e Independientes					
Población:	381 micro y pequeñas emprendedoras del sector comercio al por menor. pertenecientes a emprendedoras de sexo femenino.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Variable Dependiente Desarrollo Empresarial	¿Qué tipo de contribuyente soy ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT)?	4	4	4	4	
	En mi negocio actual he podido acceder a un crédito bancario:	4	4	4	4	
	Del dinero que ingresa en el negocio mensualmente en promedio, destino en % a los siguientes rubros (El total debe dar 100%). ___% Gastos del Negocio (luz, gas, agua, renta de local, pagos a empleados, etc.) ___ % Gastos Básicos Personales-Familiares (Salud, colegiaturas, vestimenta y alimentación). ___% Pago deudas ___% Ahorro ___% Reinvertir en el negocio	4	4	4	4	
	El número de empleados en mi negocio actual es de:	4	4	4	4	
	El tiempo de vida de mi empresa es de:	4	3	4	4	
	En el último año el ingreso total de dinero en el negocio fue de:	4	4	4	4	
	Solo respuesta numérica. Cantidad de negocios que he emprendido a lo largo de mi vida:	4	4	4	4	

VARIABLE INDEPENDIENTE

AUTOEFICACIA D1 Unidimensional	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	4	3	4	4	Cambiar la palabra de acontecimientos por situaciones.
	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	4	3	4	4	
	Gracias a mis cualidades y recursos puedo superar situaciones imprevistas.	4	3	4	4	Cambiar la palabra de recursos por habilidades personales puedo superar situaciones imprevistas. Se puede repetir con la 25. Eliminar esta pregunta.
	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquila porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones complejas.	4	4	4	4	
	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.					

RESILIENCIA D1 Multidimensional /Afrontamiento	Si evaluo todas las situaciones difíciles o muy difíciles que he pasado en mi vida, ahora sé que soy más fuerte de lo que pensaba.	4	4	4	4	
	He podido superarlas a través del sufrimiento.	4	4	4	4	Se sugiere quitar la palabra superarme a través del sufrimiento por superarla.
	Cuando me pasan cosas difíciles mantengo el optimismo.	4	4	4	4	Se sugiere quitar las palabras: cuando me pasan cosas difíciles
	Aprendí a resolver problemas y no solo a darme por vencido.	4	4	4	4	
	Siento que si volvieran a suceder cosas así pudieras superarlas.	4	4	4	4	
	Ahora soy una persona más segura	4	4	4	4	
Autonomía Económica	Puedo decidir en qué gastar mi propio dinero con libertad.	4	4	4	4	

Unidimensional						
	Puedo comprar con libertad artículos costosos.	4	4	4	4	
	Decido cómo se realizan los gastos familiares.	4	4	4	4	
	Puedo decidir prestar dinero con libertad.	4	4	4	4	
	Puedo decidir pedir prestado con libertad.	4	4	4	4	
	Tengo mis ahorros independientes.	4	4	4	4	
	Tengo la libertad de iniciar o cambiar otras actividades generadoras de ingresos fuera del hogar.	4	4	4	4	

REDES DE APOYO						
D1 Redes de apoyo	¿Con cuántos miembros de la familia puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos amigos cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos conocidos empresarios cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
D2 Apoyo familiar, amigos y empresarios	El tipo de apoyo principal que recibo de mi familia:	4	4	4	4	
	El tipo de apoyo principal que recibo de mis amistades cercanas es:	4	4	4	4	
	El tipo de apoyo principal que recibo de mis conocidos empresarios:	4	4	4	4	


EDUCACIÓN EMPRESARIAL)						
D1 Desempeño empresarial	Muchas cosas de las que he aprendido en el negocio es por cuenta propia:	4	4	4	4	
	Estudí una carrera técnica o profesional sobre administración de negocios.	4	4	4	4	
	He tomado cursos que me ayuden aprender más sobre el manejo de mi negocio.	4	4	4	4	
	He recibido asesoría que me orienta con relación a mi negocio.	4	4	4	4	
	Me es fácil calcular los precios de mis productos/quitar artículo	4	4	4	4	
	Tengo un plan de negocio escrito.	4	4	4	4	
D2 Conocimiento empresarial	Conozco el marco legal para la creación, expansión o cierre de empresas.	4	4	4	4	
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el municipio.	4	4	4	4	

	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el Estado.	4	4	4	4
--	-------------------------------------------------------------------------	---	---	---	---

COMENTARIOS:

- La metodología aplicada al diseño del presente instrumento es asertiva para conocer la radiografía del universo focalizado (emprendedoras de comercio al por menor). Es importante que la presentación del mismo se acompañe del objetivo e instrucciones para su requisición.
- Se considera adecuado, incluir algunos ítems de la herramienta de estadística desagregada para conocer datos finos de este sector (rangos de edad, estado civil, si son jefas de familia, desde cuándo se dedican al comercio y cuántas horas, etc.), con los cuales amplía el conocimiento de dicho universo y sobre el cual se pueden diseñar acciones puntuales de apoyo para fortalecer las herramientas de las emprendedoras.
- En los apartados Educación empresarial y Conocimiento empresarial pueden especificarse algunas preguntas de corte general, ya que limitan la percepción de la instrucción formal que tienen las emprendedoras; es decir, se puede pedir que definan qué cursos han tomado y cuáles consideran les hace falta, cuándo recibieron su última capacitación/asesoría especializada (proporcionada por el Gobierno o por inversión propia), con la oportunidad incluso de explotar aún más el conocimiento del marco legal.
- Para una mejor presentación de algunos ítems, se sugiere realizar la pregunta de forma directa sin complicaciones sintácticas ni semánticas.

Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
<p align="center">Garza González Sonia Presidenta de la Asociación Mexicana de Mujeres Jefas de Empresa A.C. (AMMJE)</p>	
Fecha: 30 de Mayo de 2022.	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
VARIABLE

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:		CUESTIONARIO ANONIMO SOBRE DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS FEMENINO				
Autor del Instrumento		MAYRA MAYELA OLGUIN RAMIREZ				
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o independiente)		Dependiente e Independientes				
Población:		381 Micro y pequeñas emprendedoras del sector comercio al por menor pertenecientes a emprendedoras de sexo femenino.				
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Variable Dependiente Desarrollo Empresarial	¿Qué tipo de contribuyente soy ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT)?	4	4	4	4	
	En mi negocio actual he podido acceder a un crédito bancario:	4	4	4	4	
	Del dinero que ingresa en el negocio mensualmente en promedio, destino en % a los siguientes rubros (El total debe dar 100%). ___% Gastos del Negocio (luz, gas, agua, renta de local, pagos a empleados, etc.) ___ % Gastos Básicos Personales-Familiares (Salud, colegiaturas, vestimenta y alimentación). ___ % Pago deudas ___ % Ahorro ___ % Reinvertir en el negocio	4	4	4	4	
	El número de empleados en mi negocio actual es de:	3	4	4	4	
	El tiempo de vida de mi empresa es de:	3	4	4	4	
	En el último año el ingreso total de dinero en el negocio fue de:	3	4	4	4	
	Solo respuesta numérica. Cantidad de negocios que he emprendido a lo largo de mi vida:	3	4	4	4	
VARIABLE INDEPENDIENTE						
AUTOEFICACIA D1 Unidimensional	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	4	4	4	4	

	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	4	4	4	4	
	Gracias a mis cualidades y recursos puedo superar situaciones imprevistas.	4	4	4	4	
	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquila porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones complejas.	4	4	4	4	
	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	4	4	4	4	


RESILIENCIA D1 Multidimensional /Afrontamiento	Si evalúo todas las situaciones difíciles o muy difíciles que he pasado en mi vida, ahora sé que soy más fuerte de lo que pensaba.	4	4	4	4	
	He podido superarlas a través del sufrimiento.	4	4	4	4	
	Cuando me pasan cosas difíciles mantengo el optimismo.	4	4	4	4	
	Aprendí a resolver problemas y no solo a darme por vencido.	4	4	4	4	
	Siento que si volvieran a suceder cosas así pudieras superarlas.	4	3	4	4	Quitar la palabra pudiera.
	Ahora soy una persona más segura	4	4	4	4	
Autonomía Económica Unidimensional	Puedo decidir en que gastar mi propio dinero con libertad.	4	4	4	4	
	Puedo comprar con libertad artículos costosos.	2	3	3	2	Se repiten con la anterior.
	Decido cómo se realizan los gastos familiares.	3	2	3	4	Cambiar redacción por: Yo decido que porcentaje invertir en gastos familiares.
	Puedo decidir prestar dinero con libertad.	4	4	4	4	
	Puedo decidir pedir prestado con libertad.	4	4	4	4	
	Tengo mis ahorros independientes.	4	4	4	4	
	Tengo la libertad de iniciar o cambiar otras actividades generadoras de ingresos fuera del hogar.	4	4	4	4	

REDES DE APOYO						
D1 Redes de apoyo	¿Con cuántos miembros de la familia puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos amigos cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos conocidos empresarios cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	

D2 Apoyo familiar, amigos y empresarios	El tipo de apoyo principal que recibo de mi familia:	4	4	4	4	
	El tipo de apoyo principal que recibo de mis amistades cercanas es:	2	1	2	1	Se sugiere quitar ya que no tiene relevancia con una mujer empresaria.
	El tipo de apoyo principal que recibo de mis conocidos empresarios:	2	1	2	1	Se sugiere quitar ya que no tiene relevancia con una mujer empresaria.

EDUCACION EMPRESARIAL) D1 Desempeño empresarial	Muchas cosas de las que he aprendido en el negocio es por cuenta propia:	4	4	4	4	
	Estudí una carrera técnica o profesional sobre administración de negocios.	4	4	4	4	
	He tomado cursos que me ayuden aprender más sobre el manejo de mi negocio.	4	3	2	4	Se sugiere cambiar a Sí o No
	He recibido asesoría que me orienta con relación a mi negocio.	4	4	4	4	
	Me es fácil calcular los precios de mis productos/quitar artículo	4	4	4	4	
	Tengo un plan de negocio escrito.	4	4	4	4	
D2 Conocimiento empresarial	Conozco el marco legal para la creación, expansión o cierre de empresas.	4	4	4	4	
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el municipio.	3	3	4	4	Se sugiere cambiar redacción a Conozco los programas de apoyo para mi negocio por parte del municipio.
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el Estado.	4	4	4	4	

El ítem de control sobre los ingresos aumentar el ingreso a mayor de \$40 mil pesos.
Este cuestionario es relevante, claro y apegado a la realidad. Validado por:

Apellidos y Nombres	Firma
Reyes Perez Graciela Lic. Directora Desarrollo Económico San Pedro	
Fecha: 27 de Mayo del 2022.	

María de Lourdes Pintor Garay. Encargada de Emprendedores Dirección de Fomento Económico de Santa Catarina.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA Nº 1
VARIABLE

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	CUESTIONARIO ANONIMO SOBRE DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS FEMENINO					
Autor del Instrumento	MAYRA MAYELA OLGUIN RAMIREZ					
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	Dependiente e Independientes					
Población:	381 Micro y pequeñas emprendedoras del sector comercio al por menor pertenecientes a emprendedoras de sexo femenino.					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Variable Dependiente Desarrollo Empresarial	¿Qué tipo de contribuyente soy ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT)?	4	4	4	4	
	En mi negocio actual he podido acceder a un crédito bancario:	4	4	4	4	
	Del dinero que ingresa en el negocio mensualmente en promedio, destino en % a los siguientes rubros (El total debe dar 100%). ___% Gastos del Negocio (luz, gas, agua, renta de local, pagos a empleados, etc.) ___% Gastos Básicos Personales-Familiares (Salud, colegiaturas, vestimenta y alimentación). ___% Pago deudas ___% Ahorro ___% Reinvertir en el negocio	4	4	4	3	
	El número de empleados en mi negocio actual es de:	4	4	4	4	
	El tiempo de vida de mi empresa es de:	4	4	4	4	
	En el último año el ingreso total de dinero en el negocio fue de:	4	4	4	4	
	Solo respuesta numérica. Cantidad de negocios que he emprendido a lo largo de mi vida:	4	4	4	4	

VARIABLE INDEPENDIENTE

AUTOEFICACIA D1 Unidimensional	Tengo confianza en que podría manejar eficazmente acontecimientos inesperados.	4	4	4	4	
---------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------	---	---	---	---	--

	Me es fácil persistir en lo que me he propuesto hasta llegar a alcanzar mis metas.	4	4	4	4	
	Gracias a mis cualidades y recursos puedo superar situaciones imprevistas.	4	4	4	4	
	Cuando me encuentro en dificultades puedo permanecer tranquila porque cuento con las habilidades necesarias para manejar situaciones complejas.	4	4	4	4	
	Puedo resolver la mayoría de los problemas si me esfuerzo lo necesario.	4	4	4	4	

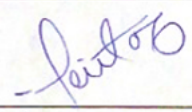
RESILIENCIA D1 Multidimensional /Afrontamiento	Si evaluo todas las situaciones difíciles o muy difíciles que he pasado en mi vida, ahora sé que soy más fuerte de lo que pensaba.	4	4	4	4	
	He podido superarlas a través del sufrimiento.	4	4	4	4	
	Cuando me pasan cosas difíciles mantengo el optimismo.	4	4	4	4	
	Aprendí a resolver problemas y no solo a darme por vencido.	4	4	4	4	
	Siento que si volvieran a suceder cosas así pudieras superarlas.	4	4	4	4	
	Ahora soy una persona más segura	4	4	4	4	
Autonomía Económica Unidimensional	Puedo decidir en que gastar mi propio dinero con libertad.	4	4	4	4	
	Puedo comprar con libertad artículos costosos.	4	4	4	4	
	Decido cómo se realizan los gastos familiares.	4	4	4	4	
	Puedo decidir prestar dinero con libertad.	4	4	4	4	
	Puedo decidir pedir prestado con libertad.	4	4	4	4	
	Tengo mis ahorros independientes.	4	4	4	4	
	Tengo la libertad de iniciar o cambiar otras actividades generadoras de ingresos fuera del hogar.	4	4	4	4	

REDES DE APOYO						
D1 Redes de apoyo	¿Con cuántos miembros de la familia puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos amigos cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
	¿Con cuántos conocidos empresarios cercanos puedo contar ante un problema?	4	4	4	4	
D2 Apoyo familiar, amigos y empresarios	El tipo de apoyo principal que recibo de mi familia:	4	4	4	4	
	El tipo de apoyo principal que recibo de mis amistades cercanas es:	3	3	3	3	

	El tipo de apoyo principal que recibo de mis conocidos empresarios:	4	4	3	4
--	---------------------------------------------------------------------	---	---	---	---

EDUCACION EMPRESARIAL) D1 Desempeño empresarial	Muchas cosas de las que he aprendido en el negocio es por cuenta propia:	4	4	4	4
	Estudí una carrera técnica o profesional sobre administración de negocios.	4	4	4	4
	He tomado cursos que me ayuden aprender más sobre el manejo de mi negocio.	4	4	3	4
	He recibido asesoría que me orienta con relación a mi negocio.	4	4	4	4
	Me es fácil calcular los precios de mis productos/quitar artículo	4	4	4	4
	Tengo un plan de negocio escrito.	4	4	4	4
D2 Conocimiento empresarial	Conozco el marco legal para la creación, expansión o cierre de empresas.	4	4	4	4
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el municipio.	4	4	4	4
	Conozco los programas de capacitación empresarial que ofrece el Estado.	3	2	2	2

Validado por:
pagina

Apellidos y Nombres	Firma
María de Lourdes Pustor Garibay - Jefe encargada de emprendedores	
Fecha: 26 / Mayo / 2022	Dirección Fomento Económico Santa Catarina