



## Obstáculos al emprendimiento de las mujeres

Alana Buaride, Centro Universitario FECAP, Brasil<sup>1</sup>  
Jesús de Lisboa Gomes, Centro Universitario FECAP, Brasil<sup>2</sup>  
Miriam PE de Medeiros Vale, Centro Universitario FECAP, Brasil<sup>3</sup>  
Vânia Maria Jorge Nassif, Universidad Nove de Julho, Brasil<sup>4</sup>

### Resumen

El número de emprendedores ha crecido constantemente en Brasil, incluso en períodos de recesión económica. Los datos estadísticos han indicado que el número de hombres es mayor que el de mujeres empresarias. Por lo tanto, este estudio tuvo como objetivo identificar las barreras que enfrentan las mujeres brasileñas para emprender y analizar si esas barreras, en su mayoría, son comunes en el emprendimiento de las mujeres y, si no lo son, presentar los factores que hacen que una mujer enfrente más barreras que los demás. El estudio se caracteriza por ser una investigación cualitativa, exploratoria y descriptiva. Los datos fueron recolectados a través de un guión de entrevista semiestructurada. El análisis de datos se realizó a través de una matriz de resultados y análisis de contenido con la ayuda del software MAXQDA. Los resultados indicaron que las principales barreras encontradas por las mujeres fueron cuestiones familiares y psicológicas, gestión, crédito y condiciones en Brasil para emprender. Únicamente las barreras psicológicas y crediticias eran comunes a todas ellas, siendo variadas las demás barreras según formación académica, sector de actividad y maternidad.

**Palabras clave:** Emprendimiento de mujeres; barreras; Creación de negocio propio.

## 1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento en Brasil ha ido creciendo de manera sostenida. Datos de la Encuesta Nacional Continua por Muestreo Domiciliario (PNADC) muestran que hubo un crecimiento del 14% en el período de 2012 a 2018 (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE], 2018). El Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (SEBRAE) (2014), señala que la investigación de la PNADC encuadra a dos tipos de individuos como empresarios: el autónomo, que explora su propio emprendimiento sin tener un empleado; y el empleador que opera su empresa con al menos un empleado.

<sup>1</sup> [alana.buaride@hotmail.com](mailto:alana.buaride@hotmail.com), ORCID 0000-0003-0480-6346

<sup>2</sup> [jgomes@fecap.br](mailto:jgomes@fecap.br), ORCID 0000-0002-3868-4714

<sup>3</sup> [miriam.vale@fecap.br](mailto:miriam.vale@fecap.br), ORCID 0000-0001-5513-0919

<sup>4</sup> [vania.nassif@gmail.com](mailto:vania.nassif@gmail.com), ORCID 0000-0003-3601-2831

## Obstáculos al emprendimiento de las mujeres

El Global Entrepreneurship Monitor [GEM] (2018) destaca que el crecimiento del emprendimiento en el periodo de 2012 a 2018 fue de 7,8%. Con respecto a estos datos, es pertinente resaltar que el total está compuesto por el emprendimiento inicial, que creció alrededor de 2,5%, y establece que creció más de 5% en el período (GEM, 2018).

En Brasil, la tasa de emprendimiento inicial de hombres y mujeres ha sido constante y similar para ambos géneros. Sin embargo, analizando el caso del emprendimiento establecido, se observa un predominio masculino cuando, en 2018, la tasa de hombres era un 25% superior a la de mujeres (GEM, 2018) trabajando en esta modalidad. Los datos de la Encuesta Continua por Muestreo de Hogares [PNADC] (2018) también refuerzan estos números al indicar que, en 2018, los hombres emprendieron más que las mujeres, con un 66% de empresarios pertenecientes al público masculino. Cabe señalar que este predominio se da tanto para los trabajadores por cuenta propia como para los empleadores.

En vista de las estadísticas presentadas, que indican que los hombres emprenden más que las mujeres en Brasil, este artículo fue diseñado para responder a la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las barreras que enfrentan las mujeres en el proceso empresarial?

Sumado a estos datos, existe un vacío en la literatura brasileña con respecto a las dificultades que enfrentan las mujeres en el proceso emprendedor, por lo que el foco de la investigación ha sido, en gran medida, dirigido a las motivaciones y cuestiones relacionadas con el doble viaje. Para Alperstedt, Ferreira y Serafim (2014), las mujeres enfrentan conflictos familiares a la hora de emprender y dificultades para hacer frente a la doble jornada y muchas veces se sienten culpables por no poder dedicarse a tiempo completo a la familia. El hecho de que el trabajo doméstico aún sea visto como una responsabilidad de las mujeres en Brasil también refuerza estos obstáculos (Bertolin & Machado, 2018).

En cuanto a la literatura extranjera, se encontraron investigaciones específicas sobre las barreras encontradas en el proceso emprendedor y algunos estudios específicos sobre las que enfrentan las mujeres (Arora & Agarwal, 2019; Bardasi, Sabarwal, & Terrel, 2011; Davis & Abdiyeva, 2012). En el estudio de Arora y Agarwal (2019) se enfatizan los conflictos familiares. Bardasi et al. (2011) destacan que los criterios para otorgar crédito a las mujeres son mucho más estrictos y, en el caso de la investigación de Davis y Abdiyeva (2012), se destacan las barreras socioculturales que, en su mayoría, se dan cuando el negocio es liderado por mujer emprendedora.

En este contexto, este artículo tiene como objetivo: identificar las barreras que enfrentan las mujeres para emprender en Brasil y analizar si esas barreras, en su mayoría, son comunes

en el emprendimiento de las mujeres y, si no lo son, presentar los factores que las convierten en una la mujer enfrenta más barreras en relación a los demás.

En la primera parte del estudio se realizó un levantamiento teórico para buscar los motivos que llevan a las personas a emprender y sus perfiles, las barreras al emprendimiento y los logros y dificultades de las mujeres en la sociedad. Con base en la teoría estudiada, se elaboró un guión de entrevista semiestructurada para la recolección de datos. El análisis de datos se realizó a través del análisis de contenido, en el que las respuestas de los entrevistados fueron separadas por categorías, con base en la literatura y la investigación, y luego comparadas entre sí y con la teoría.

## **2. EMPRENDIMIENTO**

Emprender es identificar una oportunidad de negocio y desarrollar una actividad económica que genere valor para el individuo y para la sociedad (Carreira et al., 2015). Bernardi (2007) señala que un negocio no siempre parte de una oportunidad, también puede deberse a una necesidad. En este sentido, el emprendimiento por oportunidad ocurre cuando se identifica un negocio potencial en una situación de cambio social, económico o político, y el emprendimiento por necesidad obliga al individuo a obtener nuevas fuentes de ingresos a través de su propio negocio (Ardichvili, Cardozo, & Ray, 2013; Sivapalan y Balasundaram, 2012).

Según Davis y Abdiyeva (2012), hombres y mujeres emprenden porque buscan la independencia, sin embargo, la motivación de la mayoría de los hombres está relacionada con la atracción o la oportunidad. Las mujeres también pueden emprender por atracción, pero hay una gama de motivadores más allá de esto, incluyendo la necesidad de ingresos, la autosatisfacción, el propósito en la vida y la falta de mejores alternativas en el mercado laboral.

Machado, Barros y Palhano (2003) presentan tres razones por las que las mujeres emprenden. La primera es por casualidad, cuando practica alguna actividad sin el objetivo de convertirla en un negocio. El emprendimiento forzado, o por necesidad, ocurre cuando las mujeres necesitan ingresos. El último es la oportunidad o el emprendimiento creativo. En él, la mujer abre la empresa por su propia voluntad, muchas veces realizando un sueño o una meta de vida.

Nassif, Andreassi, Tonelli y Fleury (2011) señalan que los principales factores que llevan a las mujeres a emprender son la búsqueda de la independencia financiera y la saturación del mercado laboral. En este sentido, Bardasi et al. (2011) revelan que las dificultades que encuentran las mujeres en este contexto pueden ser un factor determinante para llevarlas al

emprendimiento, siendo las principales, según Franco (2014): la desigualdad salarial, la doble jornada, la dificultad para construir una carrera y la falta de una voz femenina aún presente en el mercado laboral.

Las habilidades para emprender están presentes en ambos géneros. Los hombres son más propensos a tomar riesgos, son más seguros de sí mismos, creativos y optimistas. Las mujeres, en cambio, son más disciplinadas e independientes, dedican más tiempo al trabajo, toman más decisiones por sí mismas, valoran las buenas relaciones interpersonales y valoran el ambiente familiar en la organización. Son más colaborativos, asertivos, valoran al individuo, son más sensibles y comprensivos (García & Cañizares, 2010; Gelain & Oliveira, 2014; Franco, 2014).

### **3. BARRERAS AL EMPRENDIMIENTO**

En el país, tomando como referencia el informe GEM (2018), la tasa de emprendimiento en etapa temprana creció de 13,5% a 17,9% en el período de 2002 a 2018. % a 20,2% en el mismo intervalo de tiempo. Desde la perspectiva de Souza, Coelho, Esteves, Lima y Santos (2017), la falta de un ambiente propicio crea inseguridades para el emprendedor, haciéndolo muchas veces desistir de crear su propio negocio por temor a fracasar.

El informe en cuestión también analiza las condiciones de una determinada economía para la creación de empresas. En él, Brasil ocupa el puesto 43 entre las cincuenta y cuatro naciones y la falta de condiciones favorables para emprender justifica la baja tasa de emprendimiento inicial (Global Entrepreneurship Monitor [GEM], 2020).

Según el Grupo del Banco Mundial [GBM] (2020), Brasil ocupa el puesto 124 entre 190 países en el ranking de facilidad para hacer negocios. El Instituto Global de Emprendimiento y Desarrollo [GEDI] (2018) también cuenta con un índice que analiza las condiciones de un país para emprender, denominado ecosistema de emprendimiento. En el último informe publicado en 2018, Brasil ocupa el puesto 98 entre ciento treinta y siete países (GEDI, 2018).

Machado, Gazola, Fabricio y Anez (2015) destacan que las mujeres tienen más dificultades para establecer sus negocios, ya que las barreras que enfrentan son mayores que las que enfrentan los hombres. Se pueden dividir en tres grupos: I) individuales: relacionados con cuestiones psicológicas, familiares y educativas; II) organizacionales: abarcan temas relacionados con la operación y gestión del negocio, tales como redes de crédito, relacionales y operativas; III) ambientales: se refieren al entorno en el que se encuentra el negocio,

involucrando cuestiones de legislación, regulación y socioculturales (Banha et al., 2017; Bobera et al., 2014; Gorji, 2011).

Jain y Ali (2013) destacan que, en el aspecto psicológico, las principales barreras para emprender son la inseguridad, el miedo al fracaso y la aversión al riesgo. Y como destaca Alperstedt et al. (2014), para las mujeres las barreras pueden ser aún mayores porque necesitan lidiar con conflictos personales que involucran directamente la relación con su esposo, hijos y familiares y, la mayoría de las veces, su falta de apoyo.

Las mujeres, al iniciar un negocio, a menudo renuncian al tiempo que pasarían con su familia debido al negocio. Tener que aprender a conciliar actividades empresariales, familiares y aficiones acaba sintiéndose presionado y culpable, ya que, tradicionalmente en la visión de la sociedad, su papel es cuidar de los niños y las actividades del hogar (Alperstedt et al., 2014; Arora & Agarwal). , 2019).

Ligado a estas dificultades, también es importante considerar la precariedad del sistema educativo y la ausencia de cursos relacionados con el emprendimiento como escenarios que impactan directamente en la creación de nuevos negocios (Jain & Ali, 2013). En consecuencia, algunos autores han señalado que las mujeres optan por crear empresas más pequeñas por falta de conocimientos específicos (Akehurst, Simarro, & Mas-Tur, 2012) y por dificultades relacionadas con la vida financiera de la empresa y falta de experiencia. en la gestión (Fabrício & Machado, 2012).

La dificultad para obtener crédito es también una de las principales barreras para que hombres y mujeres emprendan. La falta de garantías para los préstamos termina por dificultar el acceso al crédito y, cuando es accesible, tiene un alto costo (Krasniqi, 2007; Jain & Ali, 2013).

Para Bardasi et al. (2011), las mujeres tienen más dificultades que los hombres para obtener recursos económicos para su propio negocio. Esta condición se da porque, hasta iniciar un negocio, muchas mujeres dependían económicamente de sus cónyuges o familiares, y esta posición de dependencia hace que las instituciones financieras adopten posturas más conservadoras a la hora de otorgar crédito a las mujeres, ya que no existe garantía (Alperstedt et al. , 2014).

Debido a estos factores, las mujeres tienden a priorizar el uso de sus propios recursos frente al financiamiento bancario. Sin embargo, si optan por obtener crédito en el mercado, además de una mayor dificultad para obtenerlo, será en condiciones menos favorables que las que obtienen los hombres (Akehurst et al., 2012).

Davis y Abdiyeva (2012) señalan la importancia de los programas de incentivos para que los emprendedores creen una red de relaciones. Si bien estas redes crean oportunidades e inspiran a los empresarios, los autores informan que existe una falta de apoyo para las mujeres en los programas gubernamentales, lo que dificulta aún más estas iniciativas. Vale, Serafim y Teodósio (2011) destacan que tener una red de relaciones es fundamental para el emprendedor y, en el caso de las mujeres, más aún, ya que tienden a relacionarse con las personas más cercanas, que terminan por no aportar sustancialmente a su relación. el negocio. Mientras que los hombres, a su vez, se relacionan con personas que se suman al emprendimiento.

La falta de regulación y legislación adecuada para el emprendimiento implica altos costos regulatorios y trámites burocráticos, lo que hace que el proceso sea más doloroso (Banha et al., 2017). La falta de incentivos fiscales y de una estructura tributaria adecuada para los negocios en etapa inicial es una de las principales quejas de los empresarios, siendo la forma de tributación tan compleja que es necesario buscar ayuda externa, lo que se traduce en mayores gastos para el negocio (Krasniqi , 2007).

Davis y Abdiyeva (2012) destacan el hecho de que ser mujer ya es una barrera para el emprendimiento. Arora y Agarwal (2019) reportan que las mujeres suelen enfrentar percances socioculturales porque emprenden en áreas consideradas masculinas. En varios sectores existe resistencia y discriminación por el simple hecho de ser mujeres, llegando incluso a que algunas actúen y se vistan como hombres para ser mejor aceptadas (Alperstedt et al., 2014). Al respecto, Machado et al. (2015) explica que culturalmente las mujeres son consideradas dóciles y frágiles, por lo que no estarían en condiciones de trabajar en una empresa.

#### **4. LA MUJER EN LA SOCIEDAD**

La primera lucha de las mujeres por sus derechos buscó la igualdad formal al reclamar el derecho a estudiar, votar y trabajar (Bertolin & Machado, 2018). En 1962, la Ley 4.121, conocida como Estatuto de la Mujer Casada, permitió el trabajo de la mujer, retirándola de la condición de incapaz. Hasta entonces, necesitaban la autorización del marido para ejercer la actividad profesional y él podía revocarla en cualquier momento (Bertolin & Machado, 2018; Ley n. 4.121, 1962).

Sin acceso al crédito, una de las justificaciones para negárselo serían los hijos: se alegó que las mujeres con hijos tendrían más gastos y, por tanto, no podrían cumplir con su compromiso. La única forma de que una mujer obtuviera un crédito era con la firma de su

marido, es decir, el préstamo o financiación se hacía a nombre del hombre. Las mujeres solteras y las viudas no tenían acceso al subsidio aunque pudieran pagar la deuda (Abraham, 2016).

En 1979, la Asamblea General de las Naciones Unidas redactó un tratado para poner fin a todas las formas de discriminación contra la mujer. Dispuso que hombres y mujeres fueran tratados por igual, independientemente del estado civil de la mujer. Deben tener los mismos derechos que los hombres en la esfera pública, en la educación, en el empleo, en los servicios médicos y en la vida económica, incluida la obtención de préstamos y financiación bancaria. El arte. 5, párrafo I, de la Constitución brasileña de 1988, establece que “hombres y mujeres son iguales en derechos y obligaciones” – nueve años después del tratado de la ONU para poner fin a la desigualdad contra la mujer.

Actualmente, las mujeres buscan la igualdad que no se restringe a los derechos civiles: buscan las mismas oportunidades en el mercado laboral y la igualdad salarial. Quieren la responsabilidad de las tareas del hogar y la crianza de los hijos no solo para ellos, sino para ambos géneros, y la representación política se convierte en una de sus ambiciones (Bertolin & Machado, 2018).

Según el informe del Foro Económico Mundial (WEF) sobre las diferencias de género (2020), Brasil ocupa el puesto 130 en términos de igualdad salarial entre hombres y mujeres, en una lista de 153 países. También destaca que solo el 20% de las empresas tienen mujeres en altos cargos. La barrera profesional, conocida como techo de cristal, significa que cuanto más alto es el nivel jerárquico, menor es el número de mujeres (Lima, Carvalho, Lima, Tanure, & Versiani, 2013).

Las mujeres deben demostrar constantemente que son capaces y que tienen las habilidades necesarias para el papel que desempeñan en el mercado laboral. La discriminación y los prejuicios se fusionan con el conflicto trabajo-familia -derivado de la doble jornada- y provoca que se establezca una barrera invisible que dificulta el ascenso de las mujeres en el mercado laboral (Lima et al., 2013).

## **5. METODOLOGÍA**

Este estudio se caracteriza por ser de carácter cualitativo, exploratorio y descriptivo. De manera exploratoria, por lo tanto, se buscó identificar las barreras que enfrentan las mujeres a la hora de emprender, y analizar si estas barreras son comunes entre las mujeres. Es descriptivo, porque, a través de las historias contadas, tratamos de comprender e identificar qué factores hacen que una mujer enfrente más barreras en relación con las demás (Godoy, 1995).

Para la recolección de datos se utilizó un guión de entrevista semiestructurado dividido en nueve bloques. Los dos primeros abordaron el perfil emprendedor, la motivación y el mercado laboral. Del tercero al octavo bloque se abordaron las barreras al emprendimiento, siendo las dificultades en general, cuestiones psicológicas, familiares, de gestión y de crédito, condiciones para emprender en Brasil y red colaborativa. El noveno bloque abordó temas socioculturales y el papel de la mujer en la sociedad.

La muestra fue elegida intencionalmente y seleccionada por conveniencia. La búsqueda de mujeres brasileñas se realizó a través del Programa de Calificación Exportadora – PEIEX, la unidad FECAP, los medios sociales y las redes de relación. Se contactó a 28 mujeres, de las cuales 14 mostraron interés en participar de la investigación, 1 no se interesó y 13 no devolvieron el contacto. De los 14 que mostraron interés, 10 participaron de la investigación y los demás no participaron por incompatibilidades de horarios.

El número de participantes no fue definido previamente. La investigadora terminó la fase de recolección de datos utilizando el método de agotamiento, es decir, cuando identificó que las nuevas entrevistas no estaban agregando más información a la investigación (Nascimento et al., 2018). La limitación del método está relacionada con la muestra intencional, y dado que la muestra es no probabilística, no puede representar a la población estudiada. Por tanto, no es posible generalizar los resultados obtenidos a partir de ella (Fontanella, Ricas, & Turato, 2008).

En cuanto a los resultados, se analizaron a través del análisis de contenido, siguiendo los tres pasos propuestos por Bardin (2011). El primer paso consistió en transcribir y organizar el material. En la segunda etapa, las entrevistas fueron codificadas en base a los nueve bloques del guión de entrevista. Para la categorización, se observó que algunos de los temas abordados convergían en un mismo tema y con respuestas interconectadas. Las categorías fueron extraídas de la literatura y las demás surgieron de los resultados de la investigación. En el último paso, se creó una matriz con las respuestas, para que pudieran compararse tanto con la teoría como entre sí.

## **6. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **6.1 CARACTERIZACIÓN DE LA MUESTRA**

El siguiente cuadro presenta las principales características de las mujeres emprendedoras y sus respectivas empresas. Los participantes fueron nombrados como: E01, E02, E03, E04, E05, E06, E07, E08, E09 y E10.

Tabla1

*Caracterización de muestras*

<b>Nombre</b>	<b>tiempo de actividad</b>	<b>Sector</b>	<b>área de entrenamiento</b>
empresario 1	5 años	fiestas y eventos	Educación Física
empresario 2	6 años	fiestas y eventos	Contabilidad
empresario 3	3 años	Comercio Exterior	Comercio Exterior
empresario 4	3 años	Formación y Consultoría	Turismo
Emprendedor 5	5 años	servicios juridicos	Derecha
emprendedor 6	7 años	Logística/Consultoría	Comercio Exterior
Emprendedor 7	9 años	Alimentación	Turismo
emprendedor 8	13 años	Alimentación	Márketing
Emprendedor 9	1 año	Formación y Consultoría	Economía
Emprendedor 10	13 años	Turismo	Turismo

Durante las entrevistas, se notó que algunas de las dificultades que enfrentan las mujeres pueden variar según el tiempo de actividad, el sector y el área de formación, elementos que serán discutidos a lo largo de esta sección.

## 6.2 DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

### 6.2.1 perfil emprendedor

Gelain y Oliveira (2014) y García y Cañizares (2010) reportan que la tendencia a asumir riesgos es una característica más presente en los hombres. La mayoría de los entrevistados reportaron tener un perfil moderado a atrevido, pero destacaron que antes de tomar cualquier decisión analizan el escenario antes de actuar. Sobre este aspecto, E05 reveló: “el riesgo, creo que es parte del emprendimiento. Si no te arriesgas, no puedes tener una empresa, porque cuando creas una empresa estás sujeto a varios riesgos en un día- base de hoy”.

Según Franco (2014) y Gelain y Oliveira (2014), la búsqueda de soluciones, la resolución de problemas y las relaciones interpersonales están más presentes en las mujeres. También tienen un estilo de liderazgo más colaborativo y valoran al individuo. En el caso de este estudio, la mayoría de los entrevistados asumieron, en algún momento, la característica de centralizarse cuando se encuentran ante un problema. Al respecto, E10 dijo: “Yo decido, tiro, aunque no sea totalmente de mí, tiro la mediación de eso. E05 enfatiza: "el liderazgo tiene que ser humilde. Tiene que ser a través de ejemplos. A través de ejemplos puedes influir en las personas y realmente puedes tener el resultado de un buen liderazgo".

A través de los relatos de habla presentados, es posible identificar que la mayoría de ellos valoran las relaciones interpersonales. E06 dice: “Yo nunca me pongo como jefe de nadie, siempre me pongo como socio”. E10: “Creo que soy muy participativo, mucho, siempre he

dicho en este tema que estoy para asumir el compromiso y la responsabilidad de todos y también para trabajar por los sueños y logros de todos”.

### *6.2.2 Motivación y mercado laboral*

La mujer puede emprender buscando la autosatisfacción, el propósito de vida o la realización de un sueño. El motivo también puede ser la independencia económica, la saturación del mercado laboral, la conciliación de la vida personal y profesional o la dificultad para progresar en la carrera. La búsqueda también puede ser por la necesidad inmediata de un ingreso (Davis & Abdiyeva, 2012; Franco, 2014; Machado, Barros, & Palhano, 2003; Nassif et al., 2011).

Solo un entrevistado señaló la necesidad económica, pero siempre ligada a un sueño o realización personal. En cuanto a la saturación del mercado laboral, también fue reportada por un solo entrevistado.

Algunos de los emprendedores tuvieron éxito en sus áreas de especialización y ocuparon altos cargos ejecutivos y optaron por emprender por agotamiento profesional. Sobre este factor, E02 dijo que llegó a su límite: “fue muy complicado, entonces estaba sobrecargada, cansada”. Ligado al agotamiento, también existen factores relacionados con la conciliación de la vida personal y la autosatisfacción. E04, por su parte, dijo: “Yo no tenía vida personal, mi vida era laboral, no había construido una relación de dos, nada de eso”.

### *6.2.3 Dificultades generales*

Cuando se les preguntó sobre las principales barreras que enfrentaron al iniciar un negocio, las respuestas convergieron en dificultades relacionadas con la gestión en general, que van desde dificultades con ciertas áreas como contabilidad y finanzas, hasta el conocimiento específico del mercado en el que operan. E10 señaló que la principal dificultad fue: “organizarme en todos los roles [...]”. E06 decía: “la dificultad de una empresa es tener clientes, es vender, sea un servicio o un producto”.

La seguridad económica de la familia no se encontró en la literatura y fue reportada por E02: “Él [esposo] perdió su trabajo, y el negocio salió mal, porque si al menos uno de ellos tiene seguridad, sus hijas están cubiertas (beneficios CLT), el esta tranquilo No tienes seguridad. Yo no tenía un plan de contingencia”. Entré en un tema que no sabía cuánto (ganaría)”, también señaló dificultades con la gestión, y también dijo que: “la primera contadora que contraté para hacer mi servicio de apertura de negocios, desapareció, me dio un golpe”.

E09 comentó sobre la dificultad de estar solo frente a una empresa: “Tuve la sensación de soledad varias veces”. Y agregó: “Cuando trabajas para una empresa, por mucho que creas que sabes mucho, te sientas ahí y completas una pieza de un rompecabezas. Cuando no eres un emprendedor, el rompecabezas es todo tuyo”.

### *6.2.4 Problemas psicológicos*

Las principales barreras psicológicas para emprender son la inseguridad y el miedo al fracaso. La falta de apoyo de familiares y amigos puede dificultar aún más el proceso (Alperstedt et al., 2014; Jain & Ali, 2013).

Todos los entrevistados se sintieron inseguros en algún momento del proceso y la mitad manifestó haber recibido algún tipo de apoyo. E01 dijo: “Yo ya estaba muy inseguro, ya pensaba (en hacer) otra cosa. ¿Vale la pena, de verdad?”.

E04 recibió apoyo: “mi red de amigos me dio mucho apoyo, mucho apoyo”, pero cuando le preguntaron si alguien actuaba diferente, ella dijo: “Recuerdo tener un novio en ese momento que decía: Hombre, entonces no vas a conseguir más trabajo de CLT y tal”. E06 informó: “sentirse inseguro, creo que no hay quien emprende que no se sienta inseguro, porque se da el paso sin poder ver adelante”.

Una conversación con un amigo fue relatada por E09: “tú no tienes la más mínima forma de hablarle al público, ¿qué quieres decir, qué vas a enseñar? No sabes nada, nunca has trabajado en un restaurante”.

### *6.2.5 Familia, cuestiones socioculturales y mujer en la sociedad*

A la hora de emprender, la mujer necesita aprender a conciliar la vida profesional y la personal. El sentimiento de culpa y exigencia es constante en las mujeres emprendedoras. Además, en la visión de la sociedad, el papel de cuidar el hogar, la familia y los hijos sigue siendo de la mujer. (Alperstedt et al., 2014; Arora & Agarwal, 2019; Gebran & Nassif, 2010).

De los diez entrevistados, solo cuatro de ellos no tienen hijos y, para ellos, la conciliación terminó surgiendo de forma natural. Sobre esto E05 dijo: “Creo que esto es parte de la mujer actual, multitarea, multicotidiana, cosmopolita. Todo esto unido en la mujer. Y gestionar eso es tan importante, en realidad, para las mujeres como para los hombres”. Y agregó: “Hago mis propios horarios”. E06, por su parte, señaló: “Terminé organizándome un poco más, y luego de vez en cuando tenía que trabajar horas extras”.

## Obstáculos al emprendimiento de las mujeres

De las empresarias que son madres, el sentimiento de culpa fue unánime. E08 dice que, cuando empezó a emprender, no estaba casada y no tenía hijos. Pero después de casarse y convertirse en madre, tuvo que empezar a tomar decisiones: “es muy difícil, tienes que tomar algunas decisiones: a veces eliges a tu hijo, a veces eliges a tu esposo y a veces eliges el trabajo”. E10 fue enfático cuando se le preguntó sobre el sentimiento de culpa: “una madre nace, la culpa nace”. Y recordó, de manera emotiva, cuando habló de su hija mayor: “Yo no estaba cuando ella dio sus primeros pasos, estaba a diez minutos, pero no la vi. Así que todavía se mantiene hasta el día de hoy, si hablo de eso, se me hace un nudo en la garganta”.

Al ser consultadas sobre las creencias de la sociedad en relación a las mujeres, las entrevistadas coincidieron en que esto, de alguna manera, las perjudica a la hora de emprender, pero discreparon sobre la forma de afrontarlo. E05 dijo: “influye mucho, de hecho. Es un desafío a ser superado por la mujer. Ella tiene que saber las reglas del juego, que es posicionarse, ser fuerte dentro de su propósito de vida”. Añadió: “Y yo suelo decir que una mujer tiene que demostrar en todo momento, en función de su competencia y de su puesto, lo capaz que es”.

E08 reportó una dificultad durante la entrevista:

*“Tenía una entrevista con usted ahora a las diez, tenía el vivo de la escuela a las diez para enseñarle a mi hija de cuatro años y tengo trabajo que hacer, mi celular está sonando. ¿Qué voy a hacer primero? Mi esposo también está aquí, no se le pasó por la cabeza si iba a tener que participar en la escuela en vivo o trabajar, él va a trabajar. Dije: ¿puedes hacerlo? Porque tengo una entrevista, tengo algunas cosas de trabajo. Él dijo: Ya veré, que lo haga allí. Así que es esta cosa masculina-femenina que a veces no encaja del todo”.*

Se preguntó a las mujeres sobre posibles situaciones de prejuicio, machismo y acoso. Las empresarias, tanto del sector de alimentación como del sector de fiestas y eventos, señalaron que trabajan y tratan mucho más con mujeres. Así, vivir este tipo de situaciones es mucho más difícil. E03 habló: *“Ya he sufrido mucho machismo, en la mesa de negociación, por ejemplo, donde los hombres simplemente me excluyeron porque era un tema de hombres, una negociación. El acoso a menudo también”.* E10 dijo: “Ya he recibido propuestas absurdas” y “Ya he tenido un abrazo demasiado apretado después de una reunión

Se preguntó a las mujeres sobre los distintos movimientos en busca de la igualdad entre hombres y mujeres. Estuvieron de acuerdo en que la exageración puede ser dañina. E01 dijo: *“Creo que es importante, sí, creo que tiene que existir. Pero no me gustan las exageraciones”.* E05 reveló: “estos movimientos por la igualdad de género, son importantes y

han cumplido ese rol para que en la sociedad esto se respete”. E06, por su parte, advirtió: “pero una cosa que no se puede meter con fórceps en la sociedad, creo que poco a poco se irá viendo más a las mujeres”.

### *6.2.6 Gestión, crédito y condiciones en Brasil para emprender*

Entre cincuenta y cuatro naciones, Brasil ocupa el puesto 43 en términos de condiciones para el emprendimiento. El acceso al crédito es complicado para los emprendedores: no hay incentivos, aparte del alto costo que exige (GEM, 2018; Krasniqi, 2007). Según Bardasi et al. (2011), las mujeres tienen más dificultad para obtener crédito que los hombres y tienen dificultades en la gestión de la empresa, especialmente en el ámbito financiero (Fabrício & Machado, 2012).

Todos los entrevistados iniciaron su propio negocio con sus propios recursos y algunos nunca consideraron obtener un préstamo o financiamiento.

Los empresarios que intentaron, en algún momento, obtener un préstamo, reportaron las dificultades inherentes a este proceso, pero ninguno señaló el hecho de ser mujer como una barrera adicional para acceder al crédito. Todos atribuyeron las dificultades a la burocracia ya las altas tasas de interés. E02 dijo: “porque [el negocio] es informal, no tengo línea de crédito. Voy al banco y me dice: ¿cuál es tu volumen de facturación? No tengo forma de probar eso”.

El banco animó a E03 a tener un socio, alegando que sería más fácil obtener una línea de crédito. También mencionó que el banco quería una garantía: “¿Estás solo? ¿No tienes pareja? ¿No tienes coche? ¿Y el piso en el que vives está financiado? ¿Así que no tienes bienes raíces?”

De todos los entrevistados, el único que no tuvo dificultades para administrar la empresa fue el empresario 02, debido a su formación contable.. Dos de ellos tenían bagaje previo de empresas en las que ya habían trabajado. E04 compartió: “mira, no te voy a decir que fue fácil, pero no fue lo más difícil. Ya en mi cabeza estaba activada la forma de administrar. [...] Me ayudó mi formación. un MBA, que me ayudó bastante en la formación”.

Quienes tuvieron más dificultad buscaron cursos y ayuda profesional, siendo el SEBRAE el más mencionado. E01 señaló que el cliente y el precio eran su principal dificultad. Agregó: “Yo siempre trato de tomar cursos, incluso en línea [...] tomé un curso en el SEBRAE”.

La forma en que manejó la situación la contó E03: “Fue complicado, muy ocupado. . . Todo se hizo como yo sabía hacerlo. Aprendí a hacer una gestión financiera con las cosas que

me llegaban de novedad, lo que no sabía, lo iba investigando”. Agregó: “No tenía idea de cómo crear un portafolio, aprendí. Desarrollé esa habilidad”.

Con excepción del empresario 02, todos tuvieron que contratar un servicio de contabilidad. Los emprendedores coinciden en que no es posible abrir un negocio en Brasil sin un servicio de contabilidad. Sobre eso, E03 dijo: “*Busqué(mostrador) porque no tenía conocimientos de contabilidad y fiscal*”, y agregó: “hasta el día de hoy, no he podido encontrar un contador que ofrezca una verdadera asesoría contable”. Sin embargo, difieren cuando se les pregunta sobre la burocracia. Algunos de ellos son Microempresarios Individuales (MEI), y coinciden en que el proceso termina siendo más fácil en esta modalidad. E02 dijo: "no es burocrático, hoy vas al SEBRAE y te vas con una empresa abierta. MEI no es burocrático".

E05 dijo: “es un país que no incentiva lo suficiente a los emprendedores, es un país con una carga tributaria muy alta, que no lo facilita. E06 dijo: “esas burocracias, que terminan con cualquiera que quiera emprender , y aparte de eso, nuestra carga fiscal es alta”.

### *6.2.7 Red colaborativa*

Las redes crean oportunidades e inspiran a los emprendedores (Davis & Abdiyeva, 2012). En el caso de esta investigación, los empresarios presentaron opiniones bastante encontradas sobre el tema.

La importancia de las redes fue destacada por E05: “ellas necesitan esta palabra de apoyo, y especialmente las mujeres que se sienten solas [...]. Porque cuando escuchas experiencias como la que estamos intercambiando aquí ahora mismo, te sientes más empoderado”.

E06 tiene otra opinión: “Entonces este grupo de mujeres creo que es muy bueno, creo que es una buena red, pero para mí podría haber un hombre allí, porque creo que el negocio es que nos ayudemos”. Agregó: "No nominarás a una mujer sabiendo que su servicio es malo a expensas de que el hombre sepa que su servicio es bueno".

E04 dio una posición muy diferente a las otras mujeres: “si juntas somos fuertes entonces estoy diciendo que soy débil”. Ella añadió:

“Nadie necesita un grupo de apoyo, las mujeres no necesitan un grupo de apoyo, no. Una persona que tiene un hijo, mantiene una relación, un trabajo y un hogar, esta persona no necesita un grupo de apoyo, al contrario, es más completo que los demás, no tiene sentido para mí”.

## 7. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados discutidos en esta sección se basan en la muestra estudiada. La no representatividad de la muestra es una limitación del método estudiado (Fontanella et al., 2008).

En las primeras definiciones de emprendimiento, se clasificaba únicamente como oportunidad y necesidad. Hoy en día, existe una gama de motivadores que llevan a las mujeres a emprender. En ese sentido, a través del estudio fue posible encontrar seis motivos diferentes que llevaron a las mujeres a crear su propio negocio, a saber: agotamiento profesional; conciliación de la vida personal; emprendimiento aleatorio; saturación del mercado laboral; autosatisfacción; necesidad de ingresos. Sin embargo, hay un motivador común en todos ellos, la pasión. Todas las mujeres hablan de sus empresas con pasión, es decir, siempre existe el motivador de la autosatisfacción y la realización de un sueño.

Una parte de los entrevistados destacó el agotamiento profesional como uno de los condicionantes para emprender. Este aspecto, en la mayoría de los casos, está relacionado con la conciliación de la vida personal y profesional, pues era común que los entrevistados dijeran que trabajaban demasiado y no tenían tiempo para una relación, para la familia. Así, aunque la conciliación de la vida personal está en la literatura como motivador, no se relaciona con el agotamiento profesional y poco se habla de la vida de las mujeres en altos puestos directivos - dado que el techo de cristal es una teoría mucho más compleja- común. entre mujeres

Sin embargo, según Lima et al. (2013), uno de los factores que provoca el techo de cristal es la dificultad de conciliar la vida personal y profesional, mostrando que las mujeres que lo superan y alcanzan puestos ejecutivos tienen, en su mayoría, dificultad para gestionar estas dos esferas.

En teoría, se presentan varias barreras que permean el emprendimiento. Las barreras psicológicas fueron comunes a todos los entrevistados y, además de ellas, las relacionadas con la gestión fueron catalogadas como las más difíciles para la mayoría de los entrevistados. Sin embargo, dos emprendedores citaron la inseguridad financiera con respecto al futuro como una barrera, lo que permite considerar esto como una contribución de la investigación al modelo teórico.

Los problemas psicológicos están relacionados con la falta de apoyo que recibieron las mujeres empresarias. De esta forma, se percibió que el emprendimiento aún es visto como algo muy incierto cuando algunos de los emprendedores que reportaron haber recibido apoyo lo relacionaron con alguna historia de emprendimiento exitoso en la familia.

## Obstáculos al emprendimiento de las mujeres

En cuanto a las barreras socioculturales, estas están directamente ligadas a la evolución de los derechos de las mujeres en la sociedad y son la base de las dificultades relacionadas con la familia y el sentimiento de culpa. Cambiar una cultura centenaria es un proceso lento y gradual. Aunque los hombres y las mujeres son iguales ante la ley, a menudo no es así en la práctica. Las mujeres aún necesitan demostrar constantemente que son capaces de ejercer su profesión y terminan lidiando con situaciones embarazosas.

Si bien el sentimiento de culpa sigue muy presente en las empresarias que son madres, a lo largo de todas las entrevistas se pudo notar que, al abordar este tema y tocar el sentimiento de culpa, las mujeres se conmovían de alguna manera. El conflicto “empresario versus madre” persiste y las mujeres pasan toda su vida teniendo que elegir entre el niño y la empresa; a menudo no pueden estar completas en ninguno de los dos roles. Como resultado, se sienten obligados a manejar todas las actividades y ser multifuncionales, pero al final, existe la sensación de no poder manejar satisfactoriamente ninguna de las demandas.

Otro factor a mencionar se refiere al crédito. Brasil se encuentra entre los 10 países con las tasas de interés nominales más altas en un ranking de cuarenta naciones según Infinity Asset Management (IAM) (2020). En este sentido, si las tasas de interés se consideran altas en un ámbito global, para los emprendedores el escenario tiende a ser peor. Los bancos hacen varios requisitos de facturación, estados contables y financieros, que, la mayoría de las veces, un emprendedor de inicio no tiene. Según lo informado por los entrevistados, las líneas de crédito existen y son atractivas, sin embargo, en la práctica es muy difícil obtener su aprobación.

Llama la atención que la dificultad de gestión y conocimientos específicos está muy presente en las mujeres emprendedoras. La capacitación en el área administrativa resultó ser fundamental para emprender, ya que abarca varios temas mencionados por los entrevistados, como conciliación financiera, fijación de precios, marketing y recursos humanos. Los emprendedores también extrañan a alguien con quien intercambiar ideas sobre temas específicos de la empresa.

Brasil tiene malas posiciones en varios índices cuando se analiza desde el punto de vista de las condiciones para emprender y este hallazgo está en línea con las respuestas dadas por las mujeres empresarias. Además de la burocracia, los impuestos son muy altos, lo que dificulta la puesta en marcha de cualquier negocio. Krasniqi (2007) destaca que la alta carga tributaria y la falta de una regulación adecuada fomentan la corrupción, exactamente como sucede en Brasil. Muchos empresarios terminan evadiendo impuestos para poder sobrevivir.

Los empresarios informan la necesidad de un contador para continuar con las empresas, y no era raro que los contadores supieran cómo funcionaba la tributación de un sector de mercado en particular. Además, algunos de ellos también necesitaban recurrir a otros profesionales para comprender los problemas legales y regulatorios. Debido a la complejidad del sistema, el emprendedor necesita tener costos extras con profesionales de otras áreas para poder iniciar el negocio.

Algunos de ellos reportaron un proceso poco o nada burocrático ya que eran microempresarios individuales (el MEI fue una forma que encontró el gobierno para alentar a los pequeños empresarios a salir de la informalidad). Sin embargo, el MEI tiene limitaciones: como techo de ingresos anuales, limitaciones a la contratación y también restricciones a las actividades a realizar (SEBRAE, 2020).

### **8. CONSIDERACIONES FINALES**

Este artículo tuvo como objetivos: identificar las barreras que enfrentan las mujeres para emprender y analizar si estas barreras, en su mayoría, son comunes en el emprendimiento de las mujeres y, si no lo son, presentar los factores que hacen que una mujer enfrente más barreras en relación con los demás.

En general, se puede concluir que las barreras psicológicas y de acceso al crédito son comunes a todas las mujeres que participaron en el estudio. Todos, en algún momento del proceso emprendedor, se sintieron inseguros, con miedo o pensaron en darse por vencidos. Agregaron que la falta de apoyo de familiares y amigos corrobora el sentimiento de inseguridad ya que muchas veces, además de la falta de apoyo, se desalientan para seguir adelante. De los informes presentados, hay evidencia de que las barreras para acceder al crédito son comunes a todos los emprendedores, no solo a las mujeres.

Los factores encontrados que dificultan el proceso de una mujer en relación a otra están asociados a la maternidad, sector de actividad y formación. Las que no pasaron por la maternidad revelaron una mayor facilidad para conciliar la vida personal y profesional. Pero las madres, sin excepción, en algún momento se sintieron culpables por estar trabajando y no estar con sus hijos. Los empresarios puntuaron la alta carga tributaria y la burocracia, sin embargo, la burocracia y la tributación pueden variar según el sector de actividad. A través de los relatos de las ponencias se pudo identificar que las mujeres que logran actuar como MEI revelan un proceso mucho más ágil y con menores impuestos. Aunque el manejo fue una dificultad señalada por los participantes del estudio,

## Obstáculos al emprendimiento de las mujeres

Como sugerencia para futuras investigaciones, se indican estudios que involucren solo a madres emprendedoras, con el fin de comprender cómo lidian con las demandas sociales y cuestiones psicológicas en su desempeño profesional. También se sugiere el desarrollo de investigaciones que involucren a hombres y mujeres para identificar qué barreras les son comunes en el escenario empresarial.

### REFERENCIAS

- Abraham, A. (2016). Discriminación crediticia basada en el género: la necesidad de ampliar los derechos de un garante conyugal en virtud de la ley de igualdad de oportunidades crediticias. *Revista de Brooklyn de Derecho Corporativo, Financiero y Comercial*, 10(2), 1-22.
- Akehurst, G., Simarro, E. y Mas-Tur, A. (2012). Emprendimiento de mujeres en pequeñas empresas de servicios: motivaciones, barreras y desempeño. *Service Industries Journal*, 32, 2489-2505.
- Alperstedt, GD, Ferreira, JB y Serafim, MC (2014). Emprendimiento femenino: Dificultades reportadas en relatos de vida. *Revista de Ciencias de la Administración*, 16(40), 221-234.
- Ardichvili, A., Cardozo, R. y Ray, S. (2013). La teoría de la identificación y el desarrollo de oportunidades empresariales. *Revista de Negocios Venturing*, 18(1), 105-123.
- Arora, S. y Agarwal, S. (2019). Barreras y factores de éxito del emprendimiento femenino en India. *Global Journal of Enterprise Information System*, 10, 119-123.
- Banha, F., Almeida, H., Rebelo, E. y Ramos, A. (2017). Las principales barreras del ecosistema empresarial portugués: enfoque de Modelado Estructural Interpretativo (ISM). *Estudios de Turismo y Gestión*, 13, 60-70.
- Bardasi, E., Sabarwal E. y Terrell, K. (2011). ¿Cómo se desempeñan las mujeres emprendedoras? Evidencia de tres regiones en desarrollo. *Economía de la pequeña empresa*, 37(4), 417-441.
- Bardín, L. (2011). *Análisis de contenido*: Lisboa: Ediciones 70.
- Bernardi, LA (2007). *Manual de emprendimiento y gestión: Fundamentos, estrategias y dinámicas*. San Pablo. Atlas.
- Bertolín, PTM y Machado, MS (2018). Ciudadanía y participación de las mujeres: ¿un derecho individual o social? *Revista de Derechos Fundamentales y Democracia*, 23(3), 182-199.
- Bobera, D., Lekovic, B. y Berber, N. (2014). comparativo analisis de emprendimiento Barreras: Hallazgos de Serbia y Montenegro. *Ingeniería Económica*, 25, 167-176.
- REGMPE, Brasil-BR, V.7, N°1, p. 01-22, enero/abril de 2022 [www.revistas.editoraemprededora.net](http://www.revistas.editoraemprededora.net) Página 18

## Obstáculos al emprendimiento de las mujeres

- Carreira, SS, Franzoni, AB, Esper, AJ F, Pacheco, DC, Gramkow, FB y Carreira, MF (2015). Emprendimiento femenino: un estudio fenomenológico. *Revista de Gestión y Tecnología*, 5(2), 6-13.
- Constitución de la República Federativa de Brasil de 1988*. Obtenido de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Constituicao/Constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm)
- Davis, PJ y Abdiyeva, F. (2012). ¿En camino hacia una tipología de la mujer empresaria? Semejanzas y diferencias entre las mujeres autónomas. *Revista de política y práctica de gestión*, 13(4), 121-137.
- Franco, MMS (2014). Emprendimiento femenino: Características emprendedoras de las mujeres en la gestión de micro y pequeñas empresas. Encuentro de Estudio sobre Emprendimiento y Gestión de Pequeñas Empresas. Encuentro sobre Emprendimiento y Gestión de Pequeñas Empresas (EGEPE). Goiana, Goiás, Brasil, 8
- Fabricio, J. y Machado, HP (2012). Dificultades en la creación de empresas por parte de las mujeres: un estudio con mujeres empresarias del sector de la confección. *Revista Gestão & Planejamento Salvador*, 12(3), 515-529.
- Fontanella, BJB, Ricas, J. y Turato, ER (2008). Muestreo por saturación en la investigación cualitativa en salud: aportes teóricos. *Cuaderno de Salud Pública*, 24(1), 17-27.
- García, JJ, & Cañizares, SM (2010). Análisis del perfil emprendedor desde una perspectiva de género. *Estudios de Economía Aplicada*, 28, 1-27.
- Gebran, ME y Nassif, VMJ (septiembre de 2010). Emprendimiento femenino: en un mundo masculinizado, ¿cómo conquistan las mujeres su espacio? *Seminarios de Gestión - (SEMEAD)*, São Paulo, SP, Brasil, 13.
- Gelain, IA y Oliveira, EC (2014). La vanidad femenina como nicho de mercado: Un análisis de la mujer emprendedora para la oportunidad y exploración del segmento de salones de belleza. *Cuaderno de Administración*, 22(2), 31-46.
- Monitor de Emprendimiento Global. (2018). *Emprendimiento en Brasil 2018*. Curitiba: Autor.
- Monitor de Emprendimiento Global. (2019). *Informe de Emprendimiento de la Mujer 2018/2019*. Londres: Autor.
- Monitor de Emprendimiento Global. (2020). *Informe Global 2019/2020*. Londres: Autor.
- Godoy, AS (1995). Introducción a la investigación cualitativa y sus posibilidades. *Revista de Administración de Empresas*, 35(2), 57-63.
- Gorji, MB (2011). El estudio de las barreras al emprendimiento en hombres y mujeres. *Australian Journal of Business and Management Research*, 1(9), 31-36.

## Obstáculos al emprendimiento de las mujeres

- Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística. (2018). Encuesta Nacional por Muestreo Continuo de Hogares (PNADC). Brasil. Autor.
- Jain, R. y Ali, SW (2013). Una revisión de facilitadores, barreras y puertas de entrada al emprendimiento: direcciones para futuras investigaciones. *South Asian Journal of Management*, 20(3), 22-163.
- Krasniqi, BA (2007). Obstáculos para el emprendimiento y el crecimiento personal en transición: el caso de Kosovo. *Diario Desarrollo del Emprendimiento*, 12, 71-94.
- Ley nro. 4.121, del 27 de agosto de 1962.* Dispone sobre el estatus legal de las mujeres casadas.
- Lima, GS, Carvalho, A., Lima, MS, Tanure, B. & Versiani, F. (2013). El techo de cristal de los ejecutivos brasileños. *Revista Pretexto*, 14(4), 65-80.
- Machado, HPV, Barros, GV y Palhano, DYM (2003). Conociendo al emprendedor del norte de Paraná: Perfil, tamaño de las empresas y dificultades de gestión. Reunión de Estudio sobre Emprendimiento y Gestión de Pequeñas Empresas (EGEPE), Brasilia, DF, Brasil, 3.
- Machado, HPV, Gazola, S., Fabricio, JS, & Anez, MEM (2015). Mujeres emprendedoras: Motivos y dificultades para emprender. *Revista de gestión de Mackenzie*, 17(3), 15-38.
- Nassif, VMJ, Andreassi, T., Tonelli MJ y Fleury, MTL (2011). Mujeres emprendedoras: Discusión sobre sus competencias. *Revista Africana de Gestión Empresarial*, 6(26), 7694-7704.
- Nascimento, LCN, Souza, TV, Oliveira, ICD, Moraes, JRMM, Aguiar, RB, & Silva, LF (2018). Saturación teórica en la investigación cualitativa: relato de experiencia en la entrevista con escolares. *Revista Brasileña de Enfermería*, 71(1), 228-233.
- Servicio brasileño de apoyo a las micro y pequeñas empresas. (2014). *Empresarios en Brasil: análisis por sexo (2002-2012)*. Brasíla: Autor.
- Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa. (2020). Todo lo que necesitas saber sobre MEI. Brasíla: Autor. Acceso en: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-ser-mei,e0ba13074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>
- Sivapalan, A. y Balasundaram, N. (2012). Nivel de intención emprendedora de los estudiantes universitarios de administración de la Universidad de Jaffna, Sri Lanka: Perspectiva de académicos y estudiantes universitarios. *Revistas académicas de investigación del sur de Asia*, 2(10), 24-42.

## Obstáculos al emprendimiento de las mujeres

Souza, GHS, Coelho, JAPM, Esteves, GGL, Lima, NC y Santos, PCF (2017). Inventario de barreras y facilitadores del emprendimiento: Construcción y validación de un instrumento. *Revista Eletrônica de Administração*, 22(3), 381-412.

El Instituto Global de Emprendimiento y Desarrollo. (2018). Índice de Emprendimiento Global. Washington: Autor. Obtenido de <https://thegedi.org/2018-global-entrepreneurship-index/>

Vale, GMV, Serafim, ACF y Teodósio, ASS (2011). Género, inmersión y emprendimiento: Género, lazos frágiles, fuertes? *Revista de Administración Contemporánea*, 15(4), 631-649.

Grupo del Banco Mundial (2020). *Haciendo Negocios 2020*.

Foro Economico Mundial. (2020). *Informe Global de la Brecha de Género 2020*. Ginebra: Autor.