

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROGRAMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN ECONOMÍA COHORTE 2024

Tema: Influencia del género en la dirección empresarial sobre el acceso al financiamiento en Ecuador.

Trabajo de Titulación, previo a la obtención del Título de Cuarto Nivel de Magíster en Economía mención Banca y Finanzas

Modalidad del Trabajo de Titulación: Proyecto de Titulación con Componentes de Investigación Aplicada.

Autora: Economista María José Cedeño Contreras.

Director: Economista Oswaldo Javier Jácome Izurieta, Magíster.

Ambato – Ecuador
2025

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría

El Tribunal receptor de la Defensa del Trabajo de Titulación presidido por el Doctor Carlos Alberto Barreno Córdova Magíster, e integrado por los señores: Economista Elsy Marcela Álvarez Jiménez Magíster y Doctora Mayra Patricia Bedoya Jara Magíster designados por la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato, para receptar el Trabajo de Titulación con el tema: “INFLUENCIA DEL GÉNERO EN LA DIRECCIÓN EMPRESARIAL SOBRE EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO EN ECUADOR”, elaborado y presentado por la señora, Economista María José Cedeño Contreras, para optar por el Grado Académico de Magíster en Economía mención Banca y Finanzas; una vez escuchada la defensa oral del Trabajo de Titulación, el Tribunal aprueba y remite el trabajo para uso y custodia en las bibliotecas de la Universidad Técnica de Ambato.



AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el Trabajo de Titulación presentado con el tema: “INFLUENCIA DEL GÉNERO EN LA DIRECCIÓN EMPRESARIAL SOBRE EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO EN ECUADOR”, le corresponde exclusivamente a: Economista María José Cedeño Contreras, Autora bajo la Dirección de Economista Oswaldo Javier Jácome Izurieta Magíster, Director del Trabajo de Titulación; y el patrimonio intelectual a la Universidad Técnica de Ambato.



Econ. María José Cedeño Contreras

c.c.: 235060077-7

AUTORA



Econ. Oswaldo Javier Jácome Izurieta Mg.

c.c.: 18033779900

DIRECTOR

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que el Trabajo de Titulación, sirva como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los Derechos de mi trabajo, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este, dentro de las regulaciones de la Universidad.



Econ. María José Cedeño Contreras
c.c. 235060077-7

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	iii
DERECHOS DE AUTOR	iv
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	v
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
AGRADECIMIENTO	x
DEDICATORIA	xi
RESUMEN EJECUTIVO	xii
ABSTRACT.....	xiv
CAPÍTULO I	1
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Introducción	1
1.2. Justificación.....	6
1.3. Objetivos	11
1.3.1. Objetivo general	11
1.3.2. Objetivos específicos	11
CAPÍTULO II	12
ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	12
2.1. Antecedentes investigativos	12
2.1.1. La realidad del acceso al financiamiento para mujeres empresarias..	12
2.1.2. Crowdfunding y financiamiento alternativo	15

2.1.3.	Las políticas públicas y la brecha de género del acceso al financiamiento.....	16
2.1.4.	Implicaciones de la pandemia en la brecha de acceso a la financiación.....	19
2.1.5.	La brecha de género y la inclusión financiera digital	21
2.1.6.	Análisis comparativo de hallazgos y factores determinantes en América Latina y Ecuador	23
2.2.	Fundamentación científica	65
2.2.1.	Teoría del capital social	65
2.2.2.	Teoría de la discriminación estadística	67
2.2.3.	Teoría de la discriminación de Gary Becker.....	68
2.2.4.	Acceso al financiamiento	69
2.2.5.	Brecha de género.....	76
CAPÍTULO III.....		82
METODOLOGÍA.....		82
3.1.	Tipo de investigación	82
3.2.	Población o muestra	84
3.3.	Hipótesis.....	85
3.4.	Recolección de la información.....	86
3.5.	Procesamiento de la información y análisis estadístico	87

3.5.1.	Desarrollo del primer objetivo específico	87
3.5.2.	Desarrollo del segundo objetivo específico	89
3.5.3.	Desarrollo del tercer objetivo específico.....	91
CAPÍTULO IV		93
RESULTADOS Y DISCUSIÓN		93
4.1.	Acceso al financiamiento empresarial y el género de la dirección empresarial.	93
4.2.	Género y características de las empresas	113
4.3.	Comprobación de hipótesis	115
CAPÍTULO V.....		120
CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES, BIBLIOGRAFÍA, ANEXOS ...		120
5.1.	Conclusiones	120
5.2.	Recomendaciones.....	121
5.3.	Futuras líneas de investigación	122
5.4.	Bibliografía	123
5.5.	Anexos	153

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Resumen de la literatura científica abordada en la investigación	26
Tabla 2: Total de hombres y mujeres en la dirección de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022.....	93
Tabla 3: Proporción de hombres y mujeres en la dirección de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022.....	96
Tabla 4: Distribución de empresas con mayoría masculina o femenina de la dirección de las empresas en Ecuador a lo largo del período 2019 - 2020	99
Tabla 5: Acceso a financiamiento de las empresas de Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022.....	101
Tabla 6: Sector de actividad de las empresas de Ecuador en el período 2019 - 2022... ..	103
Tabla 7: Total de directores y gerentes de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022.....	105
Tabla 8: Tamaño de las empresas (activos en dólares) en Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022	108
Tabla 9: Edad de las empresas en Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022	110
Tabla 10: Contrastes t de Student y Chi - cuadrado entre el género y las características de las empresas en Ecuador durante el período 2019 - 2020	114
Tabla 11: Modelo de regresión explicativo del acceso a financiamiento en función del género de la dirección de las empresas	116

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1: Total de hombres y mujeres en la dirección de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022.....	95
Figura 2: Proporción de hombres y mujeres en la dirección de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022.....	98
Figura 3: Total de directores y gerentes de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022.....	106
Figura 4: Tamaño de las empresas (activos en dólares) en Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022	109
Figura 5: Edad de las empresas en Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022 ...	112

AGRADECIMIENTO

A Dios que con su infinita gracia en inmensurable amor me ha permitido ir creciendo en varios aspectos de mi vida.

A mí, que no me he rendido a pesar de las circunstancias y sigo luchando por mis sueños día a día.

A mi esposo, que con su paciencia ha sido un pilar fundamental en este y varios procesos de mi vida.

A mi hija, que desde mi vientre me ha impulsado cada día a avanzar con cada patadita.

“El caballo se prepara para la batalla; más Jehová es el que le da la victoria”. Proverbios 21:31

María José Cedeño.

DEDICATORIA

Dedicado a mis dos grandes amores: mi esposo
Ángel Emmanuel y mi hija Cielo María, con
mucho amor.

María José Cedeño.

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio tiene como objetivo general analizar el acceso al financiamiento empresarial y la distribución de organizaciones en función del género de sus directivos en Ecuador durante el período 2019 – 2022. A partir de esta meta analítica, se desglosan tres objetivos específicos: el primero, describir el acceso al financiamiento empresarial y la distribución de organizaciones en función del género de sus directivos; el segundo, asociar las características de las empresas con la distribución de personal directivo; y el tercero, explicar el acceso al financiamiento empresarial en función del género de los directivos.

Se presentó una serie de estadísticos descriptivos y tablas de distribución de frecuencias para un conjunto de indicadores correspondientes al género de la dirección y del acceso al financiamiento. Posteriormente, se aplicó el contraste t de Student entre una variable categórica de género y dos variables cuantitativas: tamaño y edad de las empresas. En una segunda instancia, se estimó un contraste Chi-cuadrado para una serie de tablas de contingencia que relacionaron la categórica de género con otras dos variables cualitativas. Finalmente, se especificó un modelo de regresión logístico de series de panel, mediante lo cual se explicó el acceso al crédito en función del género de la dirección de las empresas estudiadas.

El estudio concluyó que la mayor parte de las empresas fueron capaces de acceder al financiamiento, debido a que aproximadamente solo un tercio de estas presentaron inconvenientes para haber adquirido un crédito unos años de estudio. Sin embargo, los resultados también sugieren que el acceso a financiación no se garantiza para todas las empresas lo que al mediano y largo plazo podría obstruir la capacidad de inversión a nivel general. La evaluación de la proporción de directores hombres y mujeres en la conducción empresarial en Ecuador revela que existe una brecha de género relevante en la dirección de las empresas, lo que sugiere que existen barreras sistémicas que obstaculizan el acceso de las mujeres a cargos directivos. Aunque se han registrado algunas mejoras, estas no han sido suficientes para generar transformaciones en las propias estructuras financieras. Finalmente, se determina que el financiamiento empresarial se explica en función del género de la dirección, ya que en este ámbito existe un efecto positivo de la representación de las mujeres en el órgano de dirección

sobre la probabilidad de acceso al crédito. Es decisivo abordar el desarrollo de estrategias que promuevan el acceso igualitario al financiamiento empresarial y reduzcan la brecha de género en la gestión de empresas. Algunas de las medidas que se pueden considerar van en la línea de establecer políticas públicas y mecanismos financieros que permitan incrementar incentivos para facilitar la llegada de mujeres a la alta dirección, por ejemplo, líneas de crédito preferencial y programas de mentores, entre otras alternativas.

DESCRIPTORES: BRECHA, CRÉDITO, DIRECCIÓN, DIRECTIVOS, EDAD, EMPRESAS, FINANCIAMIENTO, GÉNERO, INVERSIÓN, TAMAÑO.

ABSTRACT

The primary objective of the study is to investigate access to business financing and organizational structure based on executives' gender in Ecuador from 2019 to 2022. Three specific objectives arise from this analysis: first, to describe accessibility to business financing and the distribution of organizations by executive gender; second, to relate company characteristics to organizational composition of managerial personnel; and third, to explain business financing access in terms of gender of the managers.

Key statistics were compiled for a set of indicators corresponding to executives' gender and access to finance. A Student's t-test was then applied to compare categorical gender variables to two quantitative variables: company size and age. A Chi-square test was next performed on contingency tables associating gender with two other qualitative variables. Finally, a panel data logistic regression model was chosen to account for access to credit based on the gender composition of the management of the companies studied.

The lower percentage of credit seekers, slightly below one-third of all companies studied, faced challenges in securing needed funding. Despite this, the results indicated that financial access was not guaranteed for all firms which in the medium and long term could hinder investment capacity at a general level. An assessment of the proportion of male and female directors in corporate governance in Ecuador reveals a significant gender gap in corporate management, suggesting systemic barriers hindering women's access to management positions. Although some improvements have been recorded, these have not been sufficient to generate transformations in the financial structures themselves. Further, the pattern of business financing is linked to gender within the executive ranks, where the representation of female executives positively correlates with the chances of obtaining funds. It is crucial to address the development of strategies that promote equal access to business financing and reduce the gender gap in business management. Some of the measures that can be considered include establishing public policies and financial mechanisms that increase incentives to facilitate the rise of women to senior management, such as preferential credit lines and

mentoring programs, among other options.

KEYWORDS: AGE, BUSINESS, CREDIT, DIRECTION, FINANCING, GAP, GENDER, INVESTMENT, MANAGERS, SIZE,

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Introducción

La brecha de género en el acceso al crédito o financiamiento empresarial pueden ocurrir por factores estructurales y sociales diversos (Auguste et al., 2021). Estos podrían obedecer, por ejemplo, a estereotipos de género que influyen en la evaluación de las capacidades de liderazgo y gestión de las mujeres (Tonoyan et al., 2022). Por otro lado, las mujeres a menudo poseen acceso limitado a redes de contacto y a mentorías dentro de los sistemas financieros, lo que puede dificultar la obtención de créditos (Beleyi, 2022). A su vez, las políticas crediticias y sus criterios de evaluación con frecuencia no consideran las particularidades de los atributos de liderazgo de las mujeres (Núñez et al., 2023), lo que explicaría la subrepresentación de estas al intentar obtener los recursos necesarios para impulsar sus negocios.

La escasa representación del liderazgo femenino en el acceso al financiamiento conlleva consecuencias notables. En primer lugar, perpetúa las desigualdades económicas e impide el crecimiento de las empresas lideradas por mujeres, pues afrontan mayores dificultades para obtener los recursos necesarios (Salazar y Moline, 2023). En segundo lugar, se reduce drásticamente la diversidad en la toma de decisiones, privando al sector empresarial de enfoques variados que promueven la innovación (Montenegro, 2023). En tercer lugar, la limitada presencia de mujeres como líderes puede hacer que el mercado sea menos competitivo al no aprovecharse un valioso activo de capital humano (Auguste et al., 2021). Finalmente, la escasa participación de mujeres también puede reforzar estereotipos de género y restricciones, lo que dificulta la igualdad de oportunidades en el ámbito empresarial y en especial en lo que respecta al acceso a financiamiento.

A nivel global, las mujeres enfrentan significativas brechas de género para acceder al crédito. En Vietnam, por ejemplo, solo el 18,51% de los bancos proporcionan financiación a Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) lideradas por mujeres (Bialus, Tam, Nguyen, et al., 2022). En Palestina, en cambio, el 70% de las empresas

lideradas por personas de género femenino carecen de acceso a servicios financieros formales (Qubbaja, 2018). Asimismo, solo el 32,9% de las mujeres empresarias del pueblo de Bindura en Zimbabwe disponen de una cuenta bancaria, lo que implicaría una consecuente dificultad para acceder al crédito (Chozarira et al., 2023). Estas disparidades, como se había discutido podrían deberse a factores como estereotipos de género, falta de garantías y acceso limitado a redes financieras y mentorías.

En América Latina, las empresas dirigidas por mujeres presentan una penalización importante en el acceso al financiamiento, lo cual lo confirman las estadísticas en diversos países de la región. Por ejemplo, en Argentina, solo un 20,5% de las compañías lideradas por personal femenino obtuvieron acceso a créditos en comparación al 42,9% de las organizaciones presididas por hombres (Auguste y Galetto, 2020). En Uruguay, la cifra es todavía menor, con apenas un 15% de acceso al financiamiento en las empresas con esta característica (Azar, Monje, et al., 2024). En Perú, solo un 15% de las empresarias declararon haber recibido apoyo financiero formal (Flores et al., 2021). Estas cifras contrastan con las tasas de acceso al crédito de empresas lideradas por hombres, que suelen ser mucho más altas, como se expone en el estudio de Auguste y Galetto. La disparidad en el acceso a los recursos financieros dificulta el crecimiento y la competitividad de las empresas femeninas y perpetúa desigualdades en el ámbito económico, además de limitar la innovación y la diversidad en la actividad empresarial.

En la región siguen existiendo desigualdades de género en el acceso al financiamiento, lo que ocurre por diversas causas estructurales. Según un informe de la Corporación Andina de Fomento (CAF, 2018), las mujeres tienen más problemas para el acceso a bienes y servicios financieros, lo que restringe su autonomía económica. Además, generalmente las mujeres se emplean en sectores económicos que ofrecen bajos rendimientos en gran parte de la región, lo que empeora la diferencia en los ingresos de hombres y mujeres (BBC News, 2018). Estas desigualdades se cristalizan en la escasa capacidad de recuperación económica de las mujeres frente a choques económicos (Roa et al., 2023). La combinación de un acceso apenas adecuado al financiamiento y la subconcentración en sectores rentables hace mucho para cerrar estas brechas.

En Ecuador, las mujeres constituyen una parte significativa de los clientes de microfinanzas, con un 69% de los préstamos de ONG concedidos a mujeres en comparación con un promedio general del 54% para los miembros de la Red de Finanzas Rurales. Sin embargo, la brecha de género en el acceso al crédito persiste, ya que las mujeres a menudo dependen más de fuentes informales de crédito que los hombres, particularmente en grupos socioeconómicos más bajos (Barzola, 2024; Deere y Catanzarite, 2018). Esta discrepancia sugiere que, aunque las mujeres son prestatarias activas, enfrentan desafíos para acceder al crédito formal en comparación con sus contrapartes masculinas, lo que resulta en una desigualdad económica persistente.

Las dificultades enunciadas se evidencian en el caso ecuatoriano, donde existe un marcado contraste en el acceso a recursos financieros para empresas lideradas por hombres y aquellas encabezadas por mujeres. Según Barzola (2024), únicamente el 40% de los emprendimientos dirigidos por mujeres obtuvo financiamiento formal. En contraposición, el estudio de Campoverde y Ruiz (2024) revela una importante representatividad de mujeres que acceden al crédito formal en empresas familiares, puesto que un 92% de organizaciones dirigidas por personas de género femenino acceden a financiamiento. Esto afecta de manera indirecta a la limitada capacidad de crecimiento y competitividad de dichas empresas, pero esto se aprecia en contextos específicos, los cuales distan de ser representativos de una visión agregada o general del problema.

En vista de lo descrito, no queda claro si la prevalencia favorable de empresas dirigidas por mujeres domine al efecto ampliamente documentado en los emprendimientos, donde las féminas tienen una clara desventaja con relación a sus pares masculinos. Por lo tanto, queda claro que se desconoce las verdaderas implicaciones que tiene el género sobre el acceso al crédito desde una perspectiva integral y generalizada de la actividad productiva en Ecuador.

Frente a lo expuesto, es crucial realizar un análisis cuantitativo que permita obtener evidencia estadística de la relación entre el género y el acceso al financiamiento en los diversos contextos socioeconómicos de América Latina (Auguste y Galetto, 2020;

Gallegos et al., 2024). Este tipo de análisis proporcionará datos objetivos y verificables en el contexto ecuatoriano, que puedan ayudar a identificar patrones y discrepancias en la asignación de recursos financieros. Además, permitirá fundamentar estrategias y políticas públicas para reducir la brecha de género, promoviendo así una mayor equidad y eficiencia en el sector empresarial.

El estudio emplea una metodología mixta (cuantitativa - cualitativa) en un diseño no experimental para analizar la relación entre el género en la dirección empresarial y el acceso al financiamiento en Ecuador durante el período 2019 - 2022. La investigación se inscribe en un alcance descriptivo, correlacional y explicativo.

El alcance descriptivo analiza estadísticos y distribuciones de frecuencias de las variables que comprenden el total de directores por género y las características empresariales. El correlacional, por su parte consistió en realizar un análisis de diferencias de medias (prueba t de Student) y contrastes Chi-cuadrado en tablas de contingencia. Por último, el alcance explicativo supuso la especificación de un modelo de regresión logística de datos de panel que determinó el efecto causal del género de la dirección sobre el acceso al financiamiento, en el que se controlan características empresariales como tamaño, edad, sector o forma jurídica. Los datos proceden de fuentes secundarias, concretamente de la Encuesta Estructural Empresarial (ENESEM) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2024), considerando una muestra de 2.131 organizaciones.

El presente estudio se estructura por cinco capítulos constitutivos que abordan los distintos componentes analíticos de la investigación en conformidad con los alcances contemplados para su realización. El primer capítulo se constituye por esta introducción en donde se explica el tema de investigación y la brecha del conocimiento que el estudio pretende cubrir, además de que se expone la justificación del tema abordado junto con los objetivos. El segundo capítulo se constituye por los antecedentes investigativos, que se evalúan a mérito de una revisión de la literatura, y la fundamentación teórica. El tercer capítulo se constituye por un análisis de la tipología investigativa, en la cual se enmarca la presente propuesta de estudio, se plantean las hipótesis, se detallan los procedimientos de recolección de la información

y su procesamiento en virtud de cada objetivo específico. En el cuarto capítulo se exponen los resultados de alcance descriptivo, correlacional y explicativo, así como también se contrastan las hipótesis de investigación. Y, finalmente, el quinto capítulo es el compendio de las conclusiones, recomendaciones, bibliografía, anexos y futuras líneas de investigación.

Desde la perspectiva metodológica, el estudio presenta limitaciones en cuanto a la profundidad del análisis cualitativo. Si bien se adoptó un enfoque mixto, la parte cualitativa se limita a la revisión de fuentes secundarias, sin integrar técnicas como entrevistas a profundidad o grupos focales que habrían permitido una aproximación más detallada de las experiencias, barreras y percepciones concretas que afrontan las mujeres en puestos directivos al gestionar la obtención de financiamiento. Esta limitación puede afectar la capacidad del estudio de identificar los mecanismos causales entre género y acceso al crédito, además de los factores contextuales específicos mediante los cuales se articula la relación entre las variables más allá de las correlaciones que ofrece la información cuantitativa.

Con base en el robusto marco metodológico cuantitativo propuesto y la naturaleza de los fines de investigación planteados, un análisis cualitativo profundo resulta innecesario. En efecto, la especificación econométrica de datos de panel con efectos fijos ofrece la posibilidad de capturar la heterogeneidad no observable y controlar por aquellas características propias de las empresas y efectos temporales que podrían influir en el acceso al financiamiento, lo que supone un ejercicio eficiente en materia procedimental para la obtención de resultados, dado que no se incurren en esfuerzos innecesarios que no contribuyan a las metas investigativas propuestas.

La ENESEM como fuente de información secundaria permite llegar a un marco muestral ordenado, técnica y sistemáticamente fundamentado que permite una formulación analítica ordenada, técnica y sistemática con relación a la posibilidad de emitir estimaciones que sean estadísticamente significativas sobre la relación entre el género de la dirección y el acceso al crédito empresarial. Esto evita la necesidad de complementar el análisis con aproximaciones cualitativas que, aunque podrían añadir elementos contextuales al análisis, no son un requisito para dar respuesta a la pregunta

de investigación planteada ni para dar cumplimiento a los fines analíticos que han sido objeto de motivación de este estudio.

1.2. Justificación

Al igual que en diversos ámbitos sociales, existe una brecha de género en el acceso a financiamiento a nivel empresarial (Harvard Business Review, 2024). En base a esto, existe una disparidad claramente evidente en la cantidad que se presta a mujeres y hombres como crédito. En Ecuador, la distribución de préstamos a mujeres se sitúa en el 44,5% del total de beneficiarios, y la cantidad total otorgada a este grupo poblacional asciende a los 7.959 millones de dólares, que es sustancialmente menor que el promedio de 11,156 millones de dólares concedidos a hombres. A pesar de que, con el tiempo, esta desigualdad ha mejorado ligeramente, durante un periodo de seis años, el porcentaje absoluto de hombres y mujeres, en términos de cantidad de créditos otorgados, ha disminuido en un 7,8%. Específicamente, esta brecha se ha reducido de 20,8 puntos porcentuales en 2017 a una diferencia de 13 puntos porcentuales en 2023 (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria [SEPS], 2024). En este contexto, las limitaciones que tienen las mujeres para obtener un crédito en cualquier ámbito operativo que desempeñen responden a determinadas condicionalidades de índole estructural en las sociedades en las que residen.

Las desigualdades económicas existentes entre hombres y mujeres encuentran su origen en un número de razones estructurales que limitan la autonomía económica de las mujeres (BBC News, 2021). Entre estos factores se encuentran la ausencia de ingresos personales, la falta de tiempo disponible como resultado de responsabilidades domésticas no remuneradas, un déficit de conocimiento en asuntos financieros y la persistencia de la división sexual del trabajo (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2018). Además, las mujeres enfrentan relaciones de género adversas y barreras incrustadas en normas y leyes, así como otros sesgos socioeconómicos en las instituciones financieras. También existe una falta de productos financieros adecuados que estén diseñados para satisfacer sus necesidades específicas.

La brecha de financiamiento se agrava por la propensión de las mujeres a trabajar en sectores económicos de bajo retorno y la creciente brecha de ingresos en relación con los hombres (World Economic Forum, 2024). Todos estos factores agravan las disparidades existentes, dificultando su asimilación en el sistema financiero e incluso su plena participación en actividades económicas (CEPAL, 2018). En consecuencia, las desigualdades que se acabaron de describir condicionan un escenario adverso para las mujeres en cuanto a la accesibilidad al crédito respecta, fenómeno cuyas características conductuales responden al contexto socioeconómico en el que se encuentran.

En este caso de análisis, la prevalencia de las mujeres en puestos directivos o gerenciales de las empresas ya constituidas podrían ejercer influencia en cuanto al acceso que tendrían las firmas que presiden al financiamiento, motivo por el cual el problema expuesto adquiere importancia analítica para la economía y la academia. Por lo tanto, el estudio se plantea el objetivo de analizar el acceso al financiamiento empresarial y la distribución de organizaciones en función del género de sus directivos en Ecuador. Consecuentemente, esta iniciativa analítica pretende responder a la interrogante de cómo la brecha de género incide en el acceso a financiamiento a nivel empresarial en Ecuador.

Cuando comparamos los datos entre Ecuador y otros países de América Latina, se pueden identificar patrones comunes y diferencias clave. En la región en su conjunto, los hombres reciben sumas mucho más grandes que las mujeres. Por ejemplo, en Colombia, el monto medio de los créditos otorgados a hombres fue un 73% mayor (Murillo y Zarama, 2025). En Guatemala, el monto promedio de los créditos otorgados a los hombres fue un 25,4% mayor que el de las mujeres, aunque estas a menudo tenían ingresos más altos (Hess, 2020). Además, según Azar et al. (2024), los estudios llevados a cabo en Colombia, Uruguay y Argentina sugieren que el 26% de la brecha inexplicable en la financiación de género se debe a la discriminación sistémica o sistemas inconscientes de toma de decisiones.

En cuanto a Ecuador, no obstante, los problemas abordados, se han logrado algunos progresos. La brecha de género de la tenencia de cuentas básicas alcanzó el 3,5% en

2023, lo cual era significativamente inferior a la media regional del 6,8% (Banco Mundial, 2025; SEPS, 2025). Adicionalmente, la brecha para el acceso al crédito formal se ha estancado en los últimos años. Sin embargo, a nivel microeconómico, un estudio local ha revelado que alrededor del 85% de oficiales de crédito han ofrecido condiciones desfavorables a las mujeres al menos un aspecto financiero (Carvajal, 2023; Garcimartín et al., 2022). En otras palabras, las brechas observadas con relación a la oferta de servicios financieros no solo se originan de la demanda sino de sesgo institucional en la oferta.

Los resultados de esta investigación aportan de manera significativa al diseño de políticas públicas destinadas a reducir las desigualdades de género en el acceso al financiamiento empresarial. El hallazgo empírico de las brechas existentes y de sus explicaciones permitirá diseñar productos financieros adaptados a las empresas de mujeres, dado que solo el 44,5% del financiamiento disponible se asigna a este segmento en la actualidad (SEPS, 2024a). Asimismo, la evidencia recabada sobre la existencia de sesgos estructurales en la evaluación de crédito podrá generar marcos regulatorios que favorezcan prácticas más justas en las instituciones financieras y contribuir a la autonomía económica de las mujeres, así como al aprovechamiento eficiente del talento empresarial en la economía ecuatoriana.

Desde una vertiente económica, se espera que los resultados de la presente investigación sean de utilidad para diseñar políticas dirigidas a la disminución de las asimetrías en el acceso al financiamiento empresarial por concepto de género. La identificación empírica de las brechas existentes y de sus determinantes permitiría que se establezcan productos financieros adaptados a la realidad de las empresas que son lideradas por mujeres, puesto que una minoría de los créditos se destinan a dicho segmento.

La evidencia de sesgos estructurales en la evaluación crediticia soportará la construcción de marcos regulatorios que fomenten prácticas propensas al uso eficiente del talento empresarial en la economía ecuatoriana. Además, el estudio y los hallazgos subyacentes permitirán dilucidar los requerimientos operacionales que permitan una

mejor asignación de recursos financieros, lo que favorecerá el crecimiento y desarrollo de empresas lideradas por mujeres.

En cuanto a la esfera social, los resultados contribuirán a la identificación de las barreras que limiten la autonomía económica de las mujeres, como lo son la división sexual del trabajo y las cargas domésticas no retribuidas. La comprensión de estos constructos contribuirá a la construcción de los programas de mentorización junto con las redes empresariales que se apoyan en el capital social de las mujeres directivas, lo cual se espera que resarza la exclusión histórica de los sistemas informales de creación de contactos. En este escenario, el acceso a información que se encuentre relacionada con las oportunidades de inversión y con el apoyo financiero incrementará las posibilidades para la mayor igualdad en los entornos de liderazgo empresarial.

El grupo de beneficiarios de los resultados de esta investigación corresponden a los diversos actores del ecosistema financiero y empresarial ecuatoriano. Por un lado, las mujeres en posiciones de liderazgo y empresarias se beneficiarán de la evidencia empírica que respalde el hecho de que existe la necesidad de que las políticas públicas sean más equitativas para el acceso al crédito. Las instituciones financieras y de control, como la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, también podrán usar estos resultados para diseñar productos financieros más inclusivos y marcos normativos que reduzcan los sesgos en la evaluación del crédito. La academia y los centros de investigación podrán contar con evidencia relacionada con las brechas de género en el financiamiento empresarial y, por otro lado, los formuladores de políticas públicas contarán con insumos técnicos en sus intervenciones para aumentar la autonomía económica de las mujeres.

El estudio podría proyectar resultados inesperados, especialmente respecto a la correlación género – dirección con a las características distintivas de las empresas. Por ejemplo, el análisis correlacional podría mostrar que la brecha de género en el acceso a la financiación no resulta homogénea para todos los sectores de actividad económica ni para todo tipo de tamaño empresarial, sino que presenta patrones diferenciados que contradicen las hipótesis establecidas, es decir, podrían surgir resultados teóricos opuestos a los planteados. Así, podrían hallarse conclusiones empresariales

convencionales, como aquellas en las que existen empresas con una alta participación de mujeres en la dirección, en sectores de actividad económica tradicionalmente masculinizados, que tienen condiciones de acceso al crédito mucho más favorables que las previstas, en perjuicio de la hipótesis de la discriminación estadística o, incluso, lo que sugiere la existencia de mecanismos de compensación no previstos en el modelo teórico.

Los resultados obtenidos por la investigación no representan una nueva teoría o, dicho de otra manera, un nuevo concepto, sino que se basan en evidencias estadísticas considerables. Esta evidencia puede ser utilizada para orientar la toma de decisiones, tanto estratégicas empresariales como políticas. A partir de los datos indicados se puede incluso extraer información que permita trazar líneas de políticas estratégicas más adecuadas. Por lo tanto, si bien no se propone un marco teórico novedoso, la investigación contribuye de forma considerable al conocimiento existente y puede servir como soporte para la toma de decisiones que pueden incidir en ámbitos bastante dispares.

La investigación no solo llevará a cabo una divulgación multicanal integral, sino que además los resultados se divulgarán a través de otros medios diferentes, así como, en primer lugar, a través del repositorio digital de la Universidad Técnica de Ambato, a fin de facilitar la accesibilidad a la comunidad de académicos y al público en general. En segundo lugar, se realizarán sesiones de entrenamiento técnico dirigidas específicamente al personal de análisis crediticio de la agencia del Banco Pichincha en Santo Domingo, donde se explicarán los resultados empíricos de las brechas de género en el acceso a financiamiento empresarial y las implicaciones de los resultados para la evaluación del crédito. Desde una perspectiva de doble vía, no solo se llevará a cabo una divulgación dirigida a la comunidad de académicos, sino que también será posible distribuir los resultados en el sentido de la toma de decisiones crediticias, contribuyendo a la disminución de sesgos estructurales en la distribución de recursos financieros y fomentando la adopción de prácticas más igualitarias en la evaluación de solicitudes de crédito empresarial.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Analizar el acceso al financiamiento empresarial y la distribución de organizaciones en función del género de sus directivos en Ecuador durante el período 2019 - 2022, para la caracterización de las brechas existentes en la accesibilidad al crédito empresarial.

1.3.2. Objetivos específicos

- Describir el acceso al financiamiento empresarial y la distribución de organizaciones en función del género de sus directivos, para el diagnóstico de la situación organizativa del sector empresarial del país.
- Asociar las características de las empresas con la distribución de personal directivo según el género, para la identificación de interacciones operativas en las organizaciones del sector.
- Explicar el acceso al financiamiento empresarial en función del género de la dirección, para el reconocimiento de un efecto causal entre las variables de análisis.

CAPÍTULO II

ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

2.1. Antecedentes investigativos

En el presente apartado se desarrolla una revisión de la literatura en función a cinco componentes trascendentales en la dinámica evolutiva del problema de investigación. En este caso se expone los hallazgos de investigaciones previas en torno a 1) la realidad del acceso al financiamiento para mujeres empresarias, 2) crowdfunding y financiamiento alternativo 3) las políticas públicas y la brecha de género del acceso al financiamiento, 4) implicaciones de la pandemia en la brecha de acceso a la financiación y 5) la brecha de género y la inclusión financiera digital. Este abordaje bibliográfico tiene como propósito exponer el fenómeno de estudio en su contexto, así como caracterizarlo en función a sus distintas implicaciones analíticas. Dicho ejercicio investigativo consolida el componente cualitativo del presente estudio, el cual se basa en el análisis documental de las referencias existentes.

2.1.1. La realidad del acceso al financiamiento para mujeres empresarias

El hecho de que la brecha de género en la obtención de financiamiento sea un tema ampliamente reconocido en la literatura evidencia que las mujeres empresarias enfrentan más obstáculos que los hombres para obtener créditos. Según Malmström et al. (2024), las mujeres son rechazadas con mayor frecuencia en solicitudes de préstamos y estos tienen condiciones más onerosas, lo que resulta en intereses más altos, incluso en sociedades que favorecen el empoderamiento femenino. Aristei y Gallo (2022) señalan que las empresas dirigidas por mujeres tienen menores opciones de obtención que aquellas lideradas por hombres, junto con tasas de financiación elevadas, lo que podría reflejar discriminación en las entidades bancarias. En síntesis, la evidencia justifica implementar medidas para eliminar inequidades estructurales y lograr acceso equitativo al financiamiento.

Por otro lado, la existencia de esta brecha también surge de contextos específicos, como lo sugiere el análisis de Tripathi y Rajeev (2023), quienes concluyeron que la

educación, la salud, el empoderamiento político y otros factores influyen directamente en el acceso de las mujeres a servicios digitales, claves para reducir la brecha. Por otra parte, estudios como el de Atemnkeng y Romanus (2020) en Camerún indican que, aunque algunas empresas lideradas por mujeres enfrentan menos restricciones crediticias, esto no resuelve la brecha mencionada, debido a la persistencia de estereotipos culturales y la falta de datos desglosados por sexo. Esta dicotomía revela que, incluso en casos excepcionales, como destacan Roy y Patro (2022), la brecha de género en la inclusión financiera persiste por hábitos de demanda y normas socioeconómicas, lo que demanda intervenciones complejas para eliminarla.

La literatura evidencia también que las mujeres empresarias no solo enfrentan obstáculos para acceder a financiación, sino que dichas dificultades se incrementan por factores como la corrupción y la falta de garantías. En este sentido, Statnik et al. (2023) apunta que la corrupción desincentiva más a las mujeres que a los hombres al solicitar créditos, lo que amplía la brecha de género, sin embargo, otros estudios no siempre coinciden con lo expuesto. Por ejemplo, Pal y Gupta (2023) señalan que el acceso al crédito es un factor que se correlaciona con el empoderamiento femenino, aunque también se limita por la falta de garantías y redes de apoyo. Estos resultados, junto con los de G. Andrade, Azar, Kazembe, López, et al. (2023) quien propone diseñar productos financieros adaptados a las necesidades de las mujeres, resaltan la importancia de implementar políticas que abarquen tanto las barreras estructurales como culturales.

Además, la literatura destaca que estrategias alternativas —como el *crowdfunding* o la participación de mujeres en cargos directivos— pueden contribuir a reducir las desigualdades existentes. Por ejemplo, Theunissen y Millone (2024) demuestran que, en plataformas de *crowdfunding* holandesas, las emprendedoras concluyen campañas un 20% más rápido que los hombres, en parte por el comportamiento colectivo de los inversores. Asimismo, autores como Cicchiello et al. (2020) revelan que incluir al menos una mujer en directorios impacta significativamente el éxito de estas iniciativas, lo cual evidencia que la diversidad de género facilita el acceso a recursos económicos. Junto con las propuestas de López et al. (2022) donde se argumenta la necesidad de diseñar productos financieros adaptados y promover alianzas estratégicas, se plantea

que, pese a problemas estructurales persistentes, existen mecanismos replicables para impulsar un sistema financiero más justo e inclusivo.

A pesar de esos avances, todavía hay desafíos que impiden la implementación de políticas públicas. Tal y como indican Rani y Kumar (2024), un 85% de las mujeres en India dicen estar dispuestas a utilizar servicios financieros formales si ellos se adaptan a sus necesidades, por lo que se hace precisa la creación de productos inclusivos. Sin embargo, Tarín et al. (2022) advierten que dos de cada tres países de Latinoamérica no tienen en cuenta el género en las políticas digitales, perpetuando así la brecha de género en el acceso al crédito. Ni la pandemia como afirmaron Hewa et al. (2022) que percibieron cierta preferencia hacia las empresarias en préstamos, sirvió para que disminuyeran las desigualdades estructurales, reforzando nuevamente la necesidad de que estas acciones sean integrales y sostenidas.

La persistencia de las barreras estructurales, como la falta de adaptación institucional a las necesidades de las mujeres, limita el avance hacia la equidad financiera. Por ejemplo, en Vietnam, Bialus et al. (2022) sostienen que únicamente 5 de 27 bancos ofrecen productos específicos para mujeres empresarias, lo que evidencia una desconexión entre la oferta crediticia y las demandas reales. Este hallazgo se complementa con el estudio de Morazzoni y Sy (2022), quienes identificaron que las empresarias en Estados Unidos tienen menor probabilidad de recibir préstamos —a pesar de mostrar mayor productividad marginal del capital— lo cual sugiere ineficiencias en la asignación de recursos.

Por otro lado, Chundakkadan y Sasidharan (2022) demuestran que la igualdad institucional de género reduce la frustración femenina vinculada al acceso crediticio, especialmente en pymes y empresas jóvenes. Estos resultados, junto con las propuestas de Halabisky et al. (2023) para obtener datos desglosados por género, señalan que cerrar la brecha no solo implica implementar políticas, sino también abordar transformaciones en la cultura financiera y en los mecanismos de evaluación. Incluso herramientas como los aceleradores, que analizan Rawal y Repishti (2022), no logran eliminar sesgos, por lo que es necesario enfocarse en desigualdades arraigadas que requieren esfuerzos coordinados entre sectores públicos y privados.

2.1.2. Crowdfunding y financiamiento alternativo

Los métodos de financiación alternativa, como el *crowdfunding*, demuestran ser herramientas clave para reducir las desventajas de género en el acceso al crédito. Según Theunissen y Millone (2024), en las plataformas holandesas, las emprendedoras completan campañas un 20% más rápido que los hombres, probablemente por el comportamiento gregario de los inversores. Cicchiello et al. (2021) sostienen que la presencia de al menos una mujer en los directorios aumenta el éxito de las campañas, lo que concluye que la diversidad de género impulsa la confianza. No obstante, Hellmann et al. (2021) advierten que, a pesar de que las fundadoras tienen mayor resistencia y las campañas son frecuentes, la recaudación de startups femeninas es inferior, lo que evidencia que la organización de capital permanece marcada por sesgos.

A pesar de los sesgos observados, el *crowdfunding* ha cumplido de forma distinta a las expectativas en contextos específicos. Primero, en América Latina, Cicchiello et al. (2020) encontraron que las campañas de *crowdfunding* vinculan la participación de género en directorios y obtienen más éxito, ya que la diversidad aporta un valor significativo. En el mismo sentido, Rawal y Repishti (2022) desarrollaron una herramienta para preparar inversiones diseñada para superar obstáculos propios de los mercados emergentes. Por último, un aporte clave de Ruiters y Mathibe (2023) es que eliminar la brecha crediticia podría aumentar el PIB en un 4%, lo que corrobora el potencial transformador de estas alternativas que permiten el acceso al financiamiento de forma equitativa.

El crowdfunding y las formas de financiamiento alternativo se han consolidado como herramientas clave para reducir las desventajas de género en el acceso al crédito. Según Zhang et al. (2022), las certificaciones medioambientales favorecen la aprobación de créditos para empresas dirigidas por hombres, pero tienen el efecto contrario cuando se otorgan a mujeres, lo que revela sesgos sistémicos incluso en criterios innovadores. Capelle y Reberioux (2021) señalan que los estereotipos de género afectan las decisiones de inversión, lo que limita las oportunidades de las emprendedoras. Auguste et al. (2021) afirman que las brechas persisten incluso al controlar factores

observables, lo que exige políticas que aborden las causas de la discriminación estructural. Por último, Chundakkadan y Sasidharan (2022) indican que la igualdad institucional de género influye en las restricciones crediticias, por lo que en las PYMEs lideradas por mujeres debe reforzarse.

El *crowdfunding* ha sido una alternativa relevante en crisis como la pandemia, aunque su potencial se ve limitado. Villaseca et al. (2020) indican que, si bien estas plataformas han brindado apoyo a mujeres emprendedoras durante la COVID-19, prevalece el relato de discriminación en la asignación de capital, lo que demuestra barreras estructurales más profundas subyacentes. Por ello, sin políticas que aborden los prejuicios institucionales, las alternativas reproducirán desigualdades a pesar de su neutralidad inicial.

2.1.3. Las políticas públicas y la brecha de género del acceso al financiamiento

Las políticas públicas inclusivas son clave para eliminar las barreras sistémicas existentes en cuanto al acceso al financiamiento por parte de la población femenina. Wei Yu et al. (2024) muestran que las crisis macroeconómicas ejemplifican cómo las percepciones de los roles de género afectan la inversión en empresas lideradas por mujeres y exigen marcos regulatorios más amplios. Kueredza (2023) en Zimbabwe aseguran que es necesario crear marcos integrales que reduzcan la informalidad o la violencia de género familiar, que, junto a otros factores, limitan el emprendimiento femenino. Faustine Kede y Zogning (2022), por su parte, sostienen que el acceso a productos financieros se ha demostrado como una herramienta efectiva para mantener ingresos, pero se requieren políticas focalizadas. Kede y Zogning (2022) indican que la educación y la certificación de calidad son elementos clave a considerar para mejorar el acceso al crédito. Al respecto, Baeckström (2022) contrasta con las conclusiones anteriores y exige transformar las regulaciones para dismantelar las estructuras financieras patriarcales.

Las políticas públicas inclusivas deben incorporar enfoques culturalmente sensibles, según lo que Ruiters y Mathibe (2023) señalan: la inversión con perspectiva de género en África genera cambios condicionados al realizarse en un contexto de normas

informales excluyentes. De igual manera, Kowsick y Ramasamy (2024) destacan que desarrollar políticas de finanzas con enfoque de género, junto con intervenciones en alfabetización digital, resulta clave para cerrar brechas tecnológicas y regulatorias, especialmente porque, como advierte Remyakrishnan (2024) la inclusión financiera de las mujeres sigue siendo limitada a pesar de los avances globales.

Las políticas públicas inclusivas deben articularse con enfoques contextualizados para abordar desafíos específicos. Como primer eslabón, Arcuri et al. (2024) evidencian que en Italia, las PYMES verdes lideradas por mujeres enfrentan disparidades en el costo del crédito, lo que exige regulaciones sectoriales. En paralelo, Ashubwe et al. (2024) destacan que en Kenia, los préstamos digitales aumentaron un 50% el crecimiento de empresas sanitarias femeninas, lo que demuestra el rol de la tecnología adaptada. Sin embargo, N. Flores y Valdés (2020) advierte que en América Latina, la heterogeneidad en la implementación de políticas obliga a establecer modelos descentralizados, lo que sugiere que la equidad financiera requiere no solo diseño, sino ejecución participativa y monitoreo continuo.

Para evaluar estos avances, uno de los aspectos clave es la recolección de información desglosada por género y su evaluación. En Perú, Aranibar et al. (2022) encontraron que el 77,3% de las emprendedoras de su muestra operan en el sector informal, lo que resalta la necesidad de facilitar el acceso a créditos convencionales, lo que obliga a diseñar políticas que formalicen su actividad. En sentido contrario, Barrera et al. (2022) comprobaron en Colombia que el asociativismo y la educación gerencial disminuyen la dependencia de créditos informales. Por último, N. Flores y Valdés (2020) constataron en Ecuador que las microfinanzas ofrecen no solo recursos económicos, sino que también las mujeres fortalecen su empoderamiento, lo que integra la vertiente económica con la social.

Si se busca mitigar las brechas estructurales, las políticas públicas deben complementarse con intervenciones culturalmente contextualizadas. Altaf et al. (2024) en Pakistán evidencian que las brechas socioculturales y la falta de conocimiento financiero limitan el acceso de las mujeres a las finanzas, lo que requiere programas de educación financiera adaptados. En India, Dutta y Mallick (2023a) señalan que las

empresas con propiedad femenina enfrentan obstáculos que van más allá del acceso a las finanzas, vinculados a redes débiles y prejuicios de prestamistas. Por el contrario, Dutta y Mallick (2023a) en Namibia demuestra que las mujeres usan más el dinero móvil, lo que sugiere que la inclusión digital puede compensar las disparidades de los créditos tradicionales. Por último, Ruiz et al. (2022) en España indican que reducir las restricciones financieras a las PYMES lideradas por mujeres impulsa su innovación, ya que el potencial multiplicador de estas políticas tiene un impacto claro.

La capacidad de las políticas públicas inclusivas para ejecutar una acción efectiva depende de su adecuación a contextos socioeconómicos y culturales específicos. En primer lugar, Asongu y Nting (2021) demuestran que en países africanos con estabilidad política y riqueza petrolera, la inclusión financiera impulsa la inclusión de género, lo que confirma que las estructuras institucionales sólidas son necesarias. Por otro lado, Jaim (2021) señala que en Bangladesh, las mujeres empresarias dependen de sus maridos para gestionar créditos bancarios, lo que evidencia barreras culturales que deben abordarse mediante programas locales de empoderamiento. Finalmente, Mendoza et al. (2021) explican que las emprendedoras durante la pandemia de COVID-19 enfrentaron roles duales (económicos y domésticos). Esto sugiere que se requiere una política de inclusión financiera que integre redes de apoyo financiero y cuidados.

Además de enfoques nacionales, las políticas deben ser coherentes con las realidades locales. Por ejemplo, en Brasil, Benitz y Carvalho (2022) demuestran que la iniciativa She Can (ella puede) empodera a mujeres indígenas mediante capacitación y redes, pero tiene un alcance limitado si no hay apoyo gubernamental escalable. En México, Saavedra et al. (2020) identificaron que el 77% de las microempresarias enfrentan barreras de acceso a mecanismos crediticios por falta de garantías, lo que exige esquemas adecuados. Encina y López (2021) en Paraguay destacan que la educación financiera y el acceso a redes son clave para mujeres pertenecientes a sectores tradicionales. Por su lado, Hernández y Rendón (2021) vinculan la brecha tecnológica con menores competencias financieras en jóvenes mexicanas, lo que destaca la necesidad de incorporar educación digital en políticas inclusivas.

2.1.4. Implicaciones de la pandemia en la brecha de acceso a la financiación

La pandemia COVID-19 ha empeorado el acceso al financiamiento de mujeres emprendedoras, lo que ha profundizado desigualdades preexistentes. Con base en esta premisa, Yu et al. (2024) afirmaron que durante la crisis hubo una caída sustancial en las inversiones en empresas lideradas por mujeres, un retroceso con respecto a los logros alcanzados después de la crisis financiera mundial como consecuencia de una percepción sesgada de los roles de género. En Argentina, Auguste y Galetto (2020) encontraron que el 60% de las firmas presididas por féminas enfrentaron restricciones de crédito, mientras que dicha condición se evidenció en tan solo el 17% de los emprendimientos masculinos, lo cual aumenta la brecha. Frente a lo expuesto, Hebert (2018) añade que en Francia las oportunidades de que las startups fundadas por mujeres obtengan financiamiento externo son un 27% menores que en el caso de sus pares masculinos, aun en sectores innovadores. Finalmente, S. Rocca y Duréndez (2017) argumentan que factores como educación gerencial y certificaciones de calidad son claves en la mitigación de estos impactos, quienes exigen políticas de recuperación con un enfoque de género.

La pandemia también dejó entrever dinámicas duales en el acceso al financiamiento. En los términos de Villaseca et al. (2020), el crowdfunding ayudó a algunas mujeres durante la COVID-19 para adquirir un crédito, pero los sesgos en la distribución del capital se mantuvieron, incluso en sectores innovadores. Por otro lado, Hewa et al. (2022) concluyeron que los prestamistas preferían las emprendedoras en sus decisiones de financiamiento durante la crisis por su perfil conservador. Dicha consideración supuso una marcada limitación de accesibilidad en segmentos poblacionales con tales características, por ejemplo, Mendoza et al. (2021) apuntan a que, en el contexto peruano, las emprendedoras experimentaron una abrumadora distribución de los roles tanto domésticos como económicos en un contexto de financiamiento, perjudicando su capacidad de gestión. Como respuesta, Misha Rawal y Rawal y Repishti (2022) proponen herramientas de preparación para la inversión con enfoque de género para una mirada hacia el futuro.

La pandemia también hizo crecer el emprendimiento por necesidad en las mujeres, lo que acentuó vulnerabilidades que venían de hace antes. Así, en Ecuador, Delgado et al. (2020) mostraron que la discriminación laboral y la falta de empleo formal hicieron que las féminas emprendan como forma de sobrevivir, de modo que se perpetúen los negocios informales los que ya existían. En España, Tejeiro et al. (2021) comprobaron que, a pesar de que las nuevas empresas aumentaron, las barreras de financiamiento todavía existen, aunque en menor incidencia por los roles familiares. Esta situación se vincula a su vez con la brecha digital entre hombres y mujeres, tal como aprecian Acosta y Pedraza (2020), quienes también aprecian que la falta de competencias tecnológicas les limita para acceder a herramientas financieras digitales. Por último, Auguste y Galetto (2020) identificaron que, en las políticas postcrisis, deben predominar los préstamos con enfoque de género con el objetivo de no reproducir sesgos que fuesen históricos.

La pandemia supuso un cambio de las dinámicas de género en el emprendimiento, aunque con resultados heterogéneos. A través del trabajo de Lechuga et al. (2022), en México, se apreciaron diferencias importantes entre géneros en los inicios de los emprendimientos, pero no en la fase de desarrollo del proyecto. Sin embargo, la crisis limitó el acceso a recursos para sostener dichos proyectos. En el contexto ecuatoriano, Haro y Naranjo (2021) obtuvieron información sobre una brecha salarial del 15,96% en el sector manufacturero, que se agravó por la menor participación femenina en puestos ejecutivos. Por su parte, Na y Erogul (2021) argumentaron que en el caso de las economías emergentes, las emprendedoras tecnológicas tenían mayores restricciones a la hora de acceder a los inversores externos. En el mismo sentido, Fuentes y Sánchez (2010) concluyeron que el temor al fracaso, más pronunciado en las mujeres, fue una barrera en el éxito empresarial durante el período pospandemia.

La pandemia puso de manifiesto de qué manera los sesgos culturales e institucionales acentúan las brechas de financiación. En este sentido, Gutierrez y Paik (2022) mostraron que, en EE.UU. y Corea del Sur, una influencia de la cultura nacional conduce a una menor predisposición a invertir en las mujeres en entornos conservadores frente a otras culturas. Por otro lado, Cruz (2021) añade que las mujeres durante sus etapas de investigación suelen recibir menos fondos, lo cual perpetúa las

desigualdades en las sociedades objeto de estudio. Por último, Auguste y Galetto (2020) confirmaron que las compañías femeninas en India tienen menor acceso crediticio y rendimiento, agravándose en el período de la crisis.

La pandemia afianzó al mismo tiempo los roles de género conformados en el emprendimiento. Sánchez et al. (2021) mostraron que las mujeres en México dieron prioridad a los rasgos psicológicos (resiliencia) en la dirección para poder sostener las empresas, mientras los hombres se basaban en las habilidades de tipo directivo, lo que ha dilucidado que los estereotipos y las características de las personas que emprenden siguen actualizándose. Por su parte, en España, Sánchez et al. (2021) encontraron que las estudiantes perciben menor viabilidad para emprender con anterioridad a sus compañeros, lo que se asocia al miedo a fracasar. Por último, otros hallazgos, como se detalla también en la investigación de Cruz (2021) en financiación científica, muestran cómo los sesgos en las instituciones solidifican las desigualdades en contextos críticos.

Las barreras financieras en sectores informales, donde existe una mayoría de mujeres, se agudizaron en la pandemia. Tal como muestran Kueredza (2023) en el Perú, el 77,3% de las emprendedoras desarrollan actividades económicas en la informalidad, y eso limita su acceso a créditos formales y las deja expuestas a ciclos de vulnerabilidad económica. Esta condición es aún más extrema en los países en vías de desarrollo. Por lo tanto, es imperativo considerar que las empresas de mujeres, tal y como muestran Seema et al. (2021), experimentan aún más restricciones crediticias, en particular aquellas sin experiencia en la dirección, lo que perpetúa brechas estructurales que tienen que ser suplidas con políticas enfocadas en inclusión financiera y formalización.

2.1.5. La brecha de género y la inclusión financiera digital

La inclusión financiera digital emerge como una solución deseable en los contextos económico y de desarrollo, pero que enfrenta retos estructurales importantes. Así, Ojo (2024) considera que, en África, las microfinanzas y los dispositivos tecnológicos inclusivos parecen reducir las barreras culturales, aunque especialmente en las mujeres siguen quedando brechas de alfabetización digital. En el caso de la realidad uruguaya, Azar, Monje, et al. (2024) demuestran que tan solo el 15% de las empresas conducidas

por fémininas solicita crédito bancario mediante métodos digitales y aún prefieren los préstamos personales no formales, lo que da cuenta de la desconfianza hacia la tecnología. Por lo tanto, se puede inferir que los medios virtuales presentan oportunidades, pero su impacto social requiere la reducción de desigualdades educativas y normativas preexistentes.

La segregación laboral por género vuelve a establecer un distanciamiento sobre la base de la situación financiera estructural. Ibáñez (2024) refiere que el 61% de los trabajadores se agrupa en categorías de funciones dotadas de un sustrato estereotipado por género, lo que limita, entre otras cosas, la movilidad económica de la mujer y, por ello, su acceso a las redes crediticias formales. Por su parte, Eton y Nkamusiima (2023) evidencian que las mujeres empresarias enfrentan obstáculos para acceder a servicios financieros asequibles (imposibilidad de utilizar instrumentos bancarios digitales), con la falta de garantías y capacitación en la gestión que agrava la condición.

La combinación e integración de redes de apoyo y capacitaciones es el eje que permite derribar las barreras sistémicas. Como lo muestran Novillo et al. (2022) en Paraguay, las emprendedoras y los emprendedores de sectores tradicionales logran el éxito a pesar de no tener acceso a créditos por la participación en programas locales que potencian educación financiera y el establecimiento de redes fortalecidas de colaboración. En Brasil, Benitz y Carvalho (2022) señalan que iniciativas como She Can, que capacitan fácilmente a mujeres indígenas, si bien su impacto no deja de estar limitado por la escalabilidad de las instituciones. Como han coincidido ambas autoras, la puesta en acción de la combinación de los recursos de educación y de apoyo comunitario hace posible compensar la falta de recursos estructurales.

En la tabla 1 se expone un resumen de las referencias bibliográficas consideradas en la exposición de la literatura científica expuesta en el presente apartado, con lo cual se describe un escenario evaluativo de las condiciones en las que se desenvuelve el problema de investigación. Esto permitió documentar la forma en que se comportan las variables de investigación y la forma en que estas se relacionan, esto dado el contexto conductual y de la dinámica socioeconómica que engloba el fenómeno de estudio.

2.1.6. Análisis comparativo de hallazgos y factores determinantes en América Latina y Ecuador

Comparando la situación del acceso al financiamiento para las mujeres ecuatorianas con el panorama regional de América Latina, surgieron similitudes y diferencias significativas. Una tendencia común en toda la región, incluso en Ecuador, dada por el hecho de que las mujeres empresarias se enfrentan a barreras importantes en materia de acceso a crédito formal y productos de ahorro diseñados estructuralmente (Auguste et al., 2021; Barzola, 2024). Como resultado, a menudo tienen que recurrir a fuentes de financiamiento informales.

Otra característica común es la disparidad en los montos de crédito otorgados, donde las mujeres reciben sumas considerablemente más bajas que los hombres (Gualtero y Meneses, 2023). Esta tendencia se observa tanto en el modelo de microcrédito en Ecuador como en los préstamos en general, según se evidencia en que los hombres recibieron montos de un 73% superiores en un estudio reciente en Colombia (Murillo y Zarama, 2025). A su vez, una razón detrás de esta disparidad es la mayor presencia femenina en los sectores económicos más informales o que poseen menos activos que puedan usarse como garantía en la región.

Sin embargo, hay diferencias. Por ejemplo, Ecuador ha demostrado una disminución más notable de la brecha de género en la tenencia de cuentas básicas en comparación con el promedio regional (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria [SEPS], 2025). El Banco Mundial mencionó que, en 2021, había una brecha promedio de 6,8 puntos en tenencia de cuentas en América Latina y el Caribe, mientras que en Ecuador se redujo a 3,5% para 2023 (Banco Mundial, 2025). No obstante, la brecha de acceso al crédito formal en Ecuador se estancó en años recientes (SEPS, 2025), lo que difiere de las expectativas de signos de una mejora moderada en la inclusión en la región con respecto a la oferta de productos crediticios.

En términos de factores determinantes y posible discriminación, un estudio de Hess (2020) discute su hallazgo sobre la cadena de valor del turismo rural en Guatemala. Encontró que los hombres no solo solicitaban un monto de crédito un 15,7% más alto

que las mujeres, sino que también lo recibían un 25,4% mayor. Estos hallazgos son particularmente llamativos, dado que la renta percibida por miembros adultos del hogar es un 20,4% más alta para las mujeres en la muestra. A través de su análisis, concluye que menos de una cuarta parte de esa diferencia en crédito otorgado puede atribuirse a las características observables de los solicitantes individuales, lo cual implica que, probablemente, existen factores no observables, como la discriminación de género.

Asimismo, análisis llevados a cabo en Colombia, Uruguay y Argentina concluyeron que un 26% de la disparidad en el acceso a financiamiento entre un hombre y una mujer emprendedores era atribuible a un componente no explicado, posiblemente vinculado a una discriminación de género (Azar, Monje, et al., 2024). Un análisis centrado únicamente en el crédito formal mostraba un porcentaje del 42% sin explicación (Murillo y Zarama, 2025). En este contexto, las características observables como la existencia de un registro empresarial formal y el tamaño del cliente sí parecían explicar una porción significativa de la brecha (Auguste et al., 2021). La presencia de un porcentaje no explicado en todas las brechas en la probabilidad de financiamiento en distintos países apuntaba de manera contundente a una discriminación de género, ya sea sistémica o producto de sesgos inconscientes en los mercados crediticios regionales.

Por otro lado, para el caso de Ecuador, un estudio de Meza y Guachamín (2022), aporta evidencia desde la oferta. Se encontró que un alarmante 85% de los oficiales de crédito evaluados presentaban una oferta crediticia desfavorable a sus clientas mujeres en al menos una de las condiciones analizadas: monto, tasa de interés, plazo o tipo de garantía requerida (Carvajal, 2023). Este hallazgo establece un eslabón microeconómico fundamental, ya que sesgos mantenidos por parte del personal de las instituciones financieras podrían explicar una porción sustancial de esa parte no explicada de la brecha que se observa a nivel macroeconómico en materia de acceso al financiamiento por parte de las mujeres (Garcimartín et al., 2022). Esto sugiere que las intervenciones no deben dirigirse únicamente a las demandantes de crédito, sino que los empleados financieros también deberían ser capacitados y sensibilizados.

Finalmente, las investigaciones de Romero et al. (2022) sobre México sugieren que la brecha en la inclusión financiera de mujeres emprendedoras es sistémica. Esta se basa en normas sociales de género enraizadas que limitan la participación de las mujeres en el mercado laboral, las hacen responsables de una parte desproporcionada de los trabajos de cuidado no remunerados y restringen su autonomía en el mercado financiero y económico (Marcus, 2021). La interacción entre estas normas de género, la mayor propensión a la informalidad empresarial por parte de las mujeres y su limitado acceso a activos colateralizables crea un ciclo de desventaja que perpetúa la brecha de financiamiento (Auguste et al., 2021). En este escenario, las mujeres a menudo tienen menos tiempo para dedicar a los negocios formales debido a sus responsabilidades de cuidado, lo que las empuja a la informalidad (Khurana, 2022); esta, a su vez, hace inaccesibles los recursos de crédito formal al exigir garantías y un historial formal.

Tabla 1*Resumen de la literatura científica abordada en la investigación*

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
1	M. Umair Bin Altaf, Karim Ullah, Muhammad Atiq	2024	El propósito de este trabajo es explorar las percepciones, experiencias y comportamientos de las mujeres empresarias y profesionales de la industria en la obtención de financiamiento para empresas lideradas por mujeres, así como los problemas asociados que enfrentan las empresarias. Esta investigación cualitativa adopta una estrategia de indagación narrativa. Se utilizan entrevistas en profundidad para recolectar datos de mujeres empresarias y profesionales de la industria en Pakistán. Se emplea el software de análisis de datos cualitativos NVivo para organizar, analizar y encontrar hallazgos en la información cualitativa.	– Estrategia de indagación narrativa para la investigación cualitativa. – Entrevistas en profundidad a mujeres emprendedoras y profesionales.	– Las mujeres empresarias se enfrentan a importantes barreras para asegurar el financiamiento. – Es necesario un cambio de política hacia las capacidades y la conciencia de las mujeres para el acceso al crédito.	https://doi.org/10.1108/qrfm-08-2023-0189
2	Remyakris hnan R.	2024	Las economías mundiales han registrado avances significativos en el acceso al financiamiento como dimensión de la inclusión financiera. Sin embargo, las mujeres, que representan aproximadamente el 50% de la población mundial, continúan rezagadas en el logro de objetivos más amplios de inclusión financiera, particularmente en el uso de productos y servicios financieros. La base de datos Global Findex de 2021 revela una persistente brecha de género del 6%. Esta disparidad, exacerbada por barreras socioeconómicas y culturales como la limitada capacidad para ofrecer garantías crediticias, refleja la necesidad de que los formuladores de políticas comprendan la dinámica histórica de género para desarrollar estrategias efectivas, considerando los diversos enfoques teóricos en género y desarrollo.	– Investigación teórica de los roles de género, finanzas y desarrollo. – Revisión integral de los cambios de paradigma de género y desarrollo.	– Las mujeres se encuentran rezagadas en la inclusión financiera a pesar de los avances mundiales. – Las dinámicas históricas de género plantean la necesidad de estrategias y políticas para la mejora del acceso al crédito para las mujeres.	https://doi.org/10.9790/5933-1505031215

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
3	Maria Cristina Arcuri, Caterina Di Tommaso, Raoul Pisani	2024	Este estudio analiza la diferenciación de género en el acceso al crédito bancario, enfocándose en las pequeñas y medianas empresas (PYME) verdes italianas. A través de un análisis de panel con 184,425 observaciones, se examina cómo el porcentaje de mujeres en puestos directivos y gerenciales afecta el acceso y costo del crédito bancario. Los resultados evidencian que las PYME verdes exhiben diferentes niveles de endeudamiento financiero en comparación con las no verdes, dependiendo del PWD, contribuyendo a la literatura mediante el análisis de patrones diferenciados en la demanda y estructura del crédito según el liderazgo femenino.	– Análisis de un modelo de regresión de series de panel con 184,425 observaciones realizadas. – Se examinaron los efectos del porcentaje de mujeres entre directores y gerentes en el acceso al crédito y los costos.	– Las Pymes verdes lideradas por mujeres enfrentan desafíos de acceso al crédito. – El porcentaje de mujeres entre directores y gerentes influye en los niveles de deuda financiera en pymes verdes.	https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102222
4	Pomme Theunissen, Matteo Millone	2024	El estudio analiza el efecto del género en el tiempo requerido para obtener préstamos empresariales a través del crowdfunding, utilizando datos de tres plataformas holandesas. El análisis de supervivencia de 934 campañas revela que las emprendedoras completan sus campañas un 20% más rápido que los hombres, mientras que las parejas no muestran diferencias significativas. Este efecto, consistente entre plataformas, sugiere que el <i>crowdfunding</i> elimina las desventajas que las mujeres enfrentan en canales tradicionales de financiamiento, beneficiándose además del comportamiento de manada de los inversores.	– Análisis de supervivencia en el tiempo de finalización de los procesos subyacentes a la adjudicación de un préstamo. – Análisis descriptivo de datos correspondientes a tres plataformas holandesas de <i>crowdfunding</i>.	– Las mujeres emprendedoras tienen un 20% menos de tiempo de finalización de campaña. – El comportamiento gregario por parte de los inversionistas beneficia a las mujeres emprendedoras en el <i>crowdfunding</i>.	https://doi.org/10.1371/journal.pone.0305601
5	Preety Rani, Ranjan Kumar	2024	Este estudio investiga el panorama de la inclusión financiera entre mujeres emprendedoras en el distrito de Hazaribagh, Jharkhand, mediante un análisis exhaustivo basado en encuestas. Los resultados revelan que el 72% de las encuestadas reporta acceso limitado a servicios financieros formales, mientras que el 58% depende de fuentes informales de crédito. Sin embargo, el 85%	– Enfoque basado en encuestas. – Recopilación de datos a través de cuestionario estructurado. – Análisis descriptivo de los resultados obtenidos a partir del cuestionario.	– Se reconoció la urgencia para atender la brecha de inclusión financiera entre las mujeres empresarias. – Estrategias como iniciativas de banca móvil, talleres de educación financiera y programas de	https://doi.org/10.36948/ijfmr.2024.v06i02.16413

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			expresa disposición para vincularse con instituciones financieras formales si se les proporcionan productos y servicios adaptados a sus necesidades. La investigación enfatiza la importancia de intervenciones específicas como banca móvil, talleres de alfabetización financiera y programas de microfinanzas para abordar las brechas existentes.		microfinanzas surgen como vías potenciales para abordar las brechas existentes y empoderar económicamente a las mujeres.	
6	N. P. Kowsick, K. Ramasamy	2024	Revisión crítica que examina sistemáticamente la inclusión financiera de género mediante análisis cualitativo de literatura especializada. Los hallazgos revelan significativas inequidades en el acceso a recursos financieros, evidenciando barreras tecnológicas, culturales y regulatorias. Se identifican desafíos persistentes en servicios bancarios digitales. Se recomienda desarrollar políticas financieras inclusivas, sensibles al género, que mejoren la alfabetización financiera y potencien el desarrollo económico de las mujeres.	– Revisión sistemática de revistas e informes revisados por pares. – Evaluación cualitativa de métricas de inclusión financiera y diferencias de género.	– La inequidad de género dificulta el acceso de las mujeres a los servicios financieros. – Las soluciones a medida pueden mejorar la inclusión financiera y el desarrollo económico de las mujeres.	https://doi.org/10.29121/shodhkosh.v5.i6.2024.1988
7	Tinuade Adekunbi Ojo	2024	El financiamiento con perspectiva de género en África revela complejas dinámicas que intersecan sistemas financieros y desigualdades estructurales. Las mujeres enfrentan significativas barreras de acceso a servicios financieros, originadas por normas culturales y prácticas discriminatorias. No obstante, emergen iniciativas transformadoras que promueven alfabetización financiera, microfinanzas y soluciones tecnológicas inclusivas. La investigación subraya la importancia de estrategias integrales para empoderar económicamente a las mujeres africanas y fomentar un desarrollo socioeconómico equitativo.	– Descripción de las iniciativas de educación financiera. – Diagnóstico de intervenciones normativas que tienen en cuenta las cuestiones de género.	– Existen desafíos y oportunidades de financiación con perspectiva de género en África. – Es necesario establecer un proceso de crecimiento inclusivo a través de reformas políticas e iniciativas de empoderamiento financiero.	https://doi.org/10.1007/978-3-031-53337-2_1
8	Jacklyne Ashubwe,	2024	La investigación analiza las empresas de salud en Kenia analiza disparidades de género en	– Entrevistas con 24 propietarios de Pymes de	– Los préstamos digitales pueden potenciar la	https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-5187398/v1

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
	Maureen Wanyama, Joseph Siyumbu, Inès van Zuijlen, Nick Mutegi, Sabine Verschuur, Tobias Rinke de Wit, Dorien Mulder, Wendy Janssens, Charlotte Dieteren		financiamiento digital. Mediante metodología mixta (entrevistas, encuestas y análisis de datos históricos), se evalúa el acceso a préstamos en pequeñas y medianas empresas del sector salud. Los hallazgos revelan: baja confianza en prestamistas digitales, demanda significativa de créditos independiente del género y potencial transformador de tecnologías financieras digitales. Las empresas lideradas por mujeres experimentan beneficios sustanciales, con crecimiento superior al 50% tras acceso a préstamos digitales, evidenciando su capacidad de inclusión financiera.	salud. – Encuestas a 410 propietarios de Pymes de salud. – Análisis de datos de historial de préstamos de 850 Pymes de salud.	inclusión financiera de las mujeres emprendedoras. – La confianza en los prestamistas digitales necesita mejoras para una adopción más amplia.	
9	Wei Yu, Jipeng Fei, Grace Peng, James Bort	2024	El presente estudio analiza sistemáticamente el impacto de crisis macroeconómicas en decisiones de inversión hacia emprendimientos liderados por mujeres, empleando la teoría de congruencia de roles. Mediante dos estudios (experimental y observacional) centrados en la Crisis Financiera Global y la pandemia COVID-19, la investigación revela transformaciones significativas en percepciones de incongruencia de roles de género. Los hallazgos evidencian un incremento en inversiones en empresas femeninas postcrisis Financiera Global, seguido de una reversión durante la pandemia, subrayando la criticidad de las percepciones de roles de género en ecosistemas emprendedores y destacando la complejidad de las dinámicas de financiamiento con perspectiva de género.	– Análisis experimental que evalúa el impacto de las crisis macroeconómicas en la inversión de emprendimientos liderados por mujeres. – Análisis de datos observacionales.	– Las decisiones de financiamiento de los inversores varían según el tipo de crisis. – Las percepciones de rol de género influyen en la inversión en mujeres emprendedoras.	https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2024.106379

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
10	Karina Azar, Andrea Monje Silva, Marisol Rodríguez Chatruc, G. Andrade, Francisco Demichelis	2024	El presente estudio, basado en una encuesta representativa de empresas uruguayas, revela significativas disparidades de género en el acceso y uso del crédito. La investigación muestra que, a pesar de una alta participación empresarial femenina (46%), solo el 15% de las empresas lideradas por mujeres solicita financiamiento bancario, comparado con el 22% de empresas masculinas. Las empresarias priorizan préstamos personales no bancarios, valoran servicios de capacitación y asesoría en mayor proporción, y presentan menor incidencia de dificultades en reembolsos. Los hallazgos ofrecen información crucial para diseñar políticas financieras más inclusivas y equitativas.	– Datos de encuestas para comparar el uso del crédito bancario entre empresas dirigidas por mujeres y hombres. – Estimación de la proporción de empresas dirigidas por mujeres y hombres que tienen limitaciones financieras. – Análisis cualitativo y cuantitativo para examinar las razones de las diferencias observadas en el acceso a la financiación.	– El estudio revela que, a pesar de que Uruguay tiene una participación relativamente alta de empresas de mujeres (46%), la mayoría de estas no solicitó ningún tipo de préstamo en los últimos tres años. – Existen diferencias en el acceso al crédito y uso del mismo entre empresas de propiedad o lideradas por mujeres y hombres. – Solo el 6% de las empresas dirigidas por mujeres, en comparación con el 20% de las dirigidas por hombres, reporta haber experimentado dificultades en el proceso de reembolso de sus créditos. – Las empresas lideradas por mujeres tienden a utilizar predominantemente créditos personales proporcionados por entidades financieras no bancarias. – El 22% de las empresas dirigidas por hombres solicitó financiamiento de proveniente de los bancos, en contraste con el 15% de las empresas que son lideradas por mujeres.	https://doi.org/10.18235/0013058

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
11	Marta Ibáñez	2024	El análisis de la segregación laboral por género revela un panorama estructural significativo en el sistema productivo, donde el 61% de los trabajadores se concentran en ocupaciones predominantemente masculinas o femeninas. La investigación, basada en el Censo de Habitantes de 2001, la EPA y la EES, emplea regresiones logísticas nominales para examinar características personales, laborales y empresariales en ocupaciones segregadas. Los resultados evidencian la persistencia de estereotipos de género y cuestionan postulados fundamentales de la teoría del capital humano, aportando matices relevantes a la teoría de mercados segmentados.	– Utilización del Censo de Población de 2001 y de las encuestas EPA y EES como fuentes de datos. – Análisis de regresión logística multinomial para caracterizar ocupaciones segregadas y sus trabajadores.	– Aparecen características de las ocupaciones femeninas que ponen en duda la teoría del capital humano y matizan algunas suposiciones de la teoría de los mercados segmentados. – Los resultados señalan tanto la importancia cuantitativa del fenómeno como su íntima relación con los estereotipos de género. – La segregación laboral a raíz del género representa una barrera infranqueable ampliamente prevalente en el sistema productivo.	https://doi.org/10.5477/cis/reis.123.87
12	Malin Malmström, Barbara Burkhard, Charlotta Sirén, Dean Shepherd, Joakim Wincent	2023	Este meta-análisis examina la brecha de género en el financiamiento bancario empresarial a través de 31 estudios durante 20 años. Confirma que las solicitudes de préstamos de mujeres emprendedoras son rechazadas con mayor frecuencia y enfrentan tasas de interés más altas que los hombres. Sorprendentemente, esta discriminación se intensifica en sociedades con mayor empoderamiento femenino y en aquellas con ideologías políticas conservadoras. El estudio propone que las normas sociales de género y el contexto social.	– Meta-análisis de 31 estudios a lo largo de 20 años. – Desarrollo de un modelo que explique el impacto de las normas de género.	– Las mujeres emprendedoras enfrentan más rechazos de préstamos y mayores tasas de interés. – La discriminación de género en el financiamiento bancario varía según el contexto social.	https://doi.org/10.1007/s10551-023-05542-6
13	Organisation for Economic Co-	2023	Las emprendedoras han enfrentado históricamente barreras significativas en el acceso al financiamiento para la creación y crecimiento empresarial. Este análisis examina la evidencia	– Descripción del uso de microfinanzas y servicios no financieros para apoyar a las mujeres	– Es necesario aumentar el uso de microfinanzas para mujeres empresarias. – Recopilar datos	https://doi.org/10.1787/a4719c3-en

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
	operation and Development		empírica sobre dichos obstáculos y evalúa las medidas de política pública implementadas para reducir la brecha de género en el financiamiento empresarial. Se destaca la necesidad de fortalecer el uso de microfinanzas, mejorar los servicios no financieros complementarios, potenciar las <i>fintech</i> como herramienta de inclusión financiera, y expandir el apoyo a emprendedoras orientadas al crecimiento. Se enfatiza la importancia de recopilar datos desagregados por género para fundamentar decisiones de política.	empresarias. – Diagnóstico del potencial de las <i>fintech</i> para mejorar el acceso al financiamiento de las mujeres emprendedoras.	desglosados por género para la formulación de políticas.	
14	Sabyasachi Tripathi	2023	La investigación examina la inclusión financiera (IF) como elemento crítico para alcanzar la igualdad de género y el empoderamiento femenino, desarrollando un índice de inclusión financiera basado en género (GFII) que enfatiza los servicios digitales. El estudio analiza 109 países durante 2011-2021 utilizando la base de datos Global Findex, incorporando dos subíndices: uso de servicios financieros digitales (DFI) y convencionales (CFI). Mediante modelos econométricos de datos de panel (FGLS) y variables instrumentales, se demuestra que la salud, educación, participación laboral y empoderamiento político impactan significativamente la inclusión financiera digital de las mujeres, correlacionándose positivamente con los índices de desarrollo (GDI) y desigualdad de género (GII).	– Estadística descriptiva y modelo de regresión logística binaria. – Descomposición de Fairlie a partir de los datos del Banco Mundial.	– La salud, la educación, la tasa de participación laboral y el empoderamiento político de las mujeres inciden significativamente en la inclusión financiera digital de las mujeres. – Correlación entre el GFII y las medidas de desarrollo o privación de género.	https://doi.org/10.3390/su151310253
15	Gabriela Andrade, Karina Azar, Tabia Kazembe, Cristina	2023	El presente estudio examina la dinámica de financiamiento con perspectiva de género en bancos públicos de desarrollo (BPD), mediante investigación sistemática aplicada a 54 instituciones financieras como parte de la Cumbre Finanzas en Común 2023. La investigación mapea	– Se realizó una encuesta a 54 bancos públicos de desarrollo. – Mapeo de programas existentes	– Los BPD ofrecen diversos programas para la inclusión financiera de las mujeres. – Los desafíos a los que se enfrentan las mujeres en el	https://doi.org/10.18235/0005104

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
	López Mayher, Vanina Vincensini		programas, prácticas e innovaciones en apoyo empresarial femenino, revelando capacidades institucionales diversas que abarcan desde etapas de desarrollo hasta sistemas consolidados de financiamiento productivo, desarrollo empresarial y educación financiera. Persistiendo desafíos como limitada información desagregada por sexo, se identifican oportunidades de expansión.	identificación de prácticas y desafíos.	de mercado incluyen la falta de datos desglosados por sexo y la comprensión de las necesidades de las mujeres.	
16	Michele Ruiters, Motshedisi Mathibe	2023	El presente estudio examina la inversión con perspectiva de género como estrategia transformadora en el ecosistema empresarial africano, analizando cómo las instituciones de impacto pueden catalizar cambios en las prácticas financieras convencionales. La investigación revela que el enfoque de inversión con lente de género, acuñado en 2009, juega un rol crítico en el empoderamiento de mujeres empresarias, superando normas informales que históricamente las han marginado. Los hallazgos destacan el potencial de las inversiones en empresas lideradas por mujeres para impulsar el desarrollo económico local y regional, explorando estrategias innovadoras en sectores como infraestructura y finanzas.	– Exploración de estrategias prácticas para una inversión rentable con perspectiva de género. – Análisis descriptivo de oportunidades de inversión dentro del sector de infraestructura.	– La inversión con perspectiva de género promueve el empoderamiento de las mujeres. – Las empresas de inversión de impacto pueden catalizar cambios positivos en las normas de género.	https://doi.org/10.4337/9781800370395.00014
17		2023	El presente estudio desarrolla un marco analítico para comprender el acceso a servicios microfinancieros de pequeñas y medianas empresas (PYMES) lideradas por mujeres en Harare, Zimbabwe. Mediante un método mixto de investigación, el análisis revela factores críticos que facilitan el acceso financiero: sistemas de soporte, infraestructura eficiente, colaboraciones y regulación de tasas de interés. Los hallazgos identifican restricciones significativas como informalidad empresarial, infraestructura	– Datos cuantitativos analizados mediante análisis factorial en SPSS. – Datos cualitativos analizados mediante análisis temático en NVivo.	– Identificación de factores facilitantes y limitaciones para las PYMES propiedad de mujeres.	https://doi.org/10.25134/ijbe.v5i2.7779

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			inadecuada, cargos prohibitivos, baja posición financiera y estereotipos de género. La investigación propone un marco integral que busca promover la inclusión financiera, la equidad de género y el desarrollo económico sostenible.			
18	Angélica María Rosas Gutiérrez, Yongsun Paik	2022	Basándose en la teoría de las instituciones con perspectiva de género y la teoría implícita de roles de género, examinamos el efecto interactivo entre el género de los emprendedores y la cultura nacional sobre la disposición de las personas para financiar emprendimientos. En un entorno experimental, en Estados Unidos y Corea del Sur se evaluó emprendimientos propiedad de un empresario o empresaria, e indicaron su disposición para invertir en el proyecto. Los hallazgos sugieren que el contexto nacional modera el efecto de las teorías implícitas de roles de género sobre la disposición a invertir.	– Entorno experimental con estudiantes de MBA en Estados Unidos y Corea del Sur. – Evaluación de la empresa propiedad de un empresario masculino o femenino.	– Cultura nacional modera sesgo de género en el acceso al capital. – Las teorías implícitas del rol de género afectan la disposición a financiar a las mujeres emprendedoras.	https://doi.org/10.5465/ambpp.2022.16839abstract
19	Nabamita Dutta, Sushanta Mallick	2022	Este estudio analiza las diferencias en las restricciones percibidas para acceder al financiamiento entre empresas con diferentes estructuras de propiedad según género, utilizando datos de la Encuesta Empresarial del Banco Mundial en India. Los hallazgos revelan que las empresas con propiedad mayoritariamente femenina (más del 50%) perciben mayores obstáculos para acceder al financiamiento en comparación con empresas de propiedad masculina o con participación minoritaria femenina. Esta disparidad se atribuye a factores como inexperiencia empresarial, redes más débiles y percepciones de los prestamistas, aunque estas diferencias no se manifiestan cuando se trata de fuentes de financiamiento propias, familiares o adelantos de clientes.	– Análisis de los datos de la Encuesta Empresarial del Banco Mundial para empresas indias. – Comparación de las limitaciones percibidas para acceder a la financiación en función de la propiedad de género.	– No existen diferencias significativas en las percepciones sobre el acceso a la financiación entre las empresas propiedad de hombres y mujeres. – Las empresas propiedad mayoritaria de mujeres perciben más limitaciones para acceder a la financiación.	https://doi.org/10.1111/1467-8551.12623

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
20	Priyankar Roy, Binoti Patro	2022	La brecha de género en la inclusión financiera persiste según datos del Global Findex del Banco Mundial, a pesar del incremento general en los niveles de inclusión financiera global. Esta revisión sistemática de 75 artículos académicos revisados por pares (2000 - 2021) analiza los factores que impactan la inclusión financiera femenina, identificando que las barreras principales provienen de factores de demanda, influencias socioeconómicas y culturales. El estudio sugiere futuras líneas de investigación enfocadas en finanzas digitales, autoeficacia y alfabetización financieras como elementos cruciales para mejorar la inclusión financiera de las mujeres, alineándose con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas.	– Revisión sistemática estructurada de la literatura. – Se revisaron 75 artículos evaluados por pares de 2000 a 2021.	– La brecha de género en la inclusión financiera persiste a pesar del aumento general de la inclusión financiera mundial. – Los factores que afectan la inclusión financiera de las mujeres incluyen factores del lado de la demanda y factores socioeconómicos y culturales.	https://doi.org/10.1177/09722629221104205
21	Marus Eton, Dianah Nkamusiima	2022	El estudio examina los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en el acceso al financiamiento y su impacto en el desarrollo empresarial. A través de un análisis cuantitativo utilizando coeficientes beta, la investigación revela que las empresarias experimentan dificultades significativas para acceder a servicios financieros adecuados y asequibles. Los resultados enfatizan la necesidad de implementar estrategias integrales que incluyan mayor financiamiento, políticas favorables y programas de capacitación empresarial específicamente diseñados para fortalecer el desarrollo del emprendimiento femenino.	– Coeficientes beta utilizados para cuantificar los efectos del acceso a la financiación sobre el desarrollo del espíritu empresarial. – Exploración del papel del acceso a la financiación y estrategias para el desarrollo empresarial de las mujeres	– Las mujeres emprendedoras enfrentan desafíos para acceder a servicios financieros baratos y adecuados. – Las recomendaciones incluyen un aumento de la financiación, el desarrollo de políticas y la capacitación empresarial para empresas propiedad de mujeres.	https://doi.org/10.1080/26437015.2022.2104184
22	Laurent Weill	2022	La investigación examina la brecha de género en el acceso al financiamiento, analizando específicamente cómo la corrupción afecta diferencialmente la disposición de empresarias y	– Análisis descriptivo sobre acceso al crédito y corrupción a nivel de empresa.	– La corrupción desalienta a que más mujeres empresarias soliciten crédito.	https://doi.org/10.1057/s41294-022-00184-5

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			empresarios para solicitar crédito. El estudio, basado en una muestra de empresas de 68 países, evidencia que las mujeres empresarias se ven más desalentadas por la corrupción al momento de solicitar financiamiento, atribuyéndose este efecto a dos factores principales: la menor experiencia gerencial femenina para manejar entornos corruptos y la desigualdad de género estructural en la sociedad. Los resultados sugieren que la corrupción amplifica la brecha de género en el acceso al financiamiento, perpetuando así las asimetrías en la participación económica.	– Modelo de regresión explicativo de la corrupción en el desaliento de los prestatarios en función del género de los involucrados.	– La brecha de género en el acceso a la financiación se ve potenciada por la corrupción.	
23	Diana Bialus, Le Thanh Tam, Thi Thu Ha Nguyen, Chu Hong Minh	2022	En el artículo se analiza los desafíos de acceso financiero para pequeñas y medianas empresas (PYMES) lideradas por mujeres en Vietnam. La investigación revela limitaciones significativas: solo 5 de 27 bancos atienden necesidades específicas de empresarias. Se proponen estrategias para incentivar inversión institucional, incluyendo reportes con datos desagregados por género, mejora de esquemas de garantía y desarrollo de productos financieros adaptados. Las recomendaciones buscan fortalecer la inclusión financiera femenina mediante innovación estratégica y comprensión integral de sus requerimientos empresariales.	– Presentación analítica y descriptiva de datos desglosados por género. – Análisis de los incentivos que se brindan a las instituciones financieras para invertir en PYMES propiedad de mujeres.	– Incentivar a los bancos a invertir en Pymes propiedad de mujeres. – Mejorar los productos financieros adaptados a las empresas propiedad de mujeres.	https://doi.org/10.22617/wps220612-2
24	Mukesh Pal, Hemant Gupta	2022	Estudio exploratorio sobre acceso crediticio de mujeres en la base de la pirámide (BoP) en India rural. Mediante regresión logística, se analizan cuatro determinantes: atributos individuales, sociales, económicos y documentales. Los resultados revelan correlaciones estadísticamente significativas entre acceso crediticio y dimensiones de empoderamiento sostenible femenino. La investigación contribuye al diseño de políticas	– Regresión logística (LR) para analizar los determinantes del acceso al crédito de las mujeres. – Regresión logística (LR) para estudiar la relación entre acceso al crédito y el Empoderamiento	– Existe una relación significativa entre el acceso al crédito y cuatro atributos. – El acceso al crédito tiene un impacto positivo en el empoderamiento sostenible de las mujeres.	https://doi.org/10.1108/e-di-02-2022-0028

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			financieras inclusivas, proporcionando evidencia empírica sobre las barreras de crédito y su impacto en el desarrollo socioeconómico de mujeres en contextos de vulnerabilidad.	Sostenible Femenino (ESF).		
25	Ylva Baeckström	2022	Se realiza un análisis crítico sobre género en servicios financieros, evidenciando su construcción histórica masculina y persistentes inequidades. La investigación examina la exclusión sistemática de mujeres, destacando la urgencia de transformación regulatoria e institucional. Se argumenta que abordar desigualdades de género en finanzas requiere intervenciones integrales que beneficien económicamente a todos los participantes, siendo crucial para la reconstrucción económica post-pandémica y el desarrollo de prácticas laborales equitativas.	– Investigación cualitativa y descripción de datos sobre sesgos de género. – Evaluación de perspectivas de investigaciones sobre cuestiones de género.	– Industria de servicios financieros está diseñada por hombres para hombres. – Es necesario abordar la desigualdad de género en los servicios financieros.	https://doi.org/10.4324/9781003198109
26	Adalbertus Kamanzi	2022	La investigación trata sobre inclusión financiera de género en empresas namibias, utilizando la Encuesta de Empresas del Banco Mundial. Los hallazgos revelan una compleja dinámica de acceso financiero: igualdad en cuentas corrientes y de ahorro, mayor acceso femenino a dinero móvil, y predominio masculino en créditos y préstamos. Los resultados desafían perspectivas teóricas tradicionales, evidenciando la capacidad estratégica de mujeres en posiciones de poder y la necesidad de políticas que promuevan literacy financiero y emprendimiento.	– Base de datos de encuestas empresariales de Namibia de segunda mano 2014/2015 – Se siguieron los cuestionarios del módulo de fabricación y servicios para la recopilación de datos	– No existe diferencia en cheques y cuentas de ahorro entre géneros. – Las mujeres tienen más acceso a facilidades de dinero móvil.	https://doi.org/10.47604/ijgs.1653
27	Tabatha Benitz, Patrícia Carvalho Rosa	2022	El presente estudio examina las dinámicas de acceso al mercado laboral y emprendimiento femenino, focalizándose en la iniciativa "She Can" desarrollada por el Instituto Rede Mulher Emprendedora en mayo de 2019. La investigación,	– Caracterización de la educación popular feminista. – Análisis descriptivo de formularios de registro y	– La autonomía financiera es crucial para que las mujeres salgan de situaciones de violencia. – Se necesita inversión en	https://doi.org/10.34117/bjdv8n4-112

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			realizada con 112 mujeres de áreas indígenas y reservas de desarrollo sostenible, revela profundas inequidades estructurales: únicamente 6 participantes poseen educación superior y 15 son las principales contribuyentes económicas familiares. Los hallazgos evidencian la imperativa necesidad de implementar políticas públicas inclusivas que promuevan el emprendimiento femenino en contextos de vulnerabilidad socioeconómica, destacando la relevancia de programas de formación y capacitación como estrategias fundamentales para la transformación social.	testimonios de los participantes.	políticas públicas para mujeres empresarias.	
28	Faustine Kede Ndouna, Félix Zogning	2022	El presente estudio analiza sistemáticamente el efecto del acceso a productos financieros en la reducción de desigualdades de ingreso entre hombres y mujeres en el sector informal camerunés. Utilizando bases de datos del Banco Mundial y del Instituto Nacional de Estadística, la investigación revela que la desigualdad de género persiste: las mujeres utilizan más servicios financieros formales y no formales, pero enfrentan significativas barreras crediticias. Los hallazgos evidencian que las inequidades de género explican el 13,96% de la brecha en acceso crediticio, sugiriendo la necesidad de políticas económicas que promuevan la inclusión financiera femenina en el sector informal.	– Análisis descriptivo utilizando el conjunto de datos Global Findex 2018 del Banco Mundial. – Modelo Probit y modelo de descomposición Fairlie mediante encuesta camerunesa 2014.	– Aumento de la desigualdad de ingresos entre sexos en Camerún. – Los hombres tienen una mayor inclusión financieramente en el acceso al crédito en comparación con las mujeres.	https://doi.org/10.57229/2373-1761.1443
29	Misha Rawal, Jona Repishti	2022	El estudio examina los desafíos de acceso a capital para emprendedoras en mercados emergentes, focalizándose en el papel de los aceleradores en la mitigación de sesgos de género. Mediante la colaboración entre MIT D-Lab y Strategy Tools, la investigación desarrolla una herramienta innovadora de preparación para inversión,	– Análisis descriptivo. – Modelo de regresión para series de panel de efectos aleatorios.	– Se proporcionó un simulador inteligente de género diseñado para reducir la brecha de financiamiento para las mujeres emprendedoras. – Existen disparidades	https://doi.org/10.1109/ghtc55712.2022.9911038

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			diseñada específicamente para abordar los obstáculos únicos que enfrentan las fundadoras. Los hallazgos revelan disparidades significativas en financiamiento entre emprendedores masculinos y femeninos, aun después de participar en programas de aceleración, subrayando la necesidad de estrategias integrales que trasciendan la preparación financiera tradicional.		significativas en financiamiento entre emprendedores masculinos y femeninos, aun después de participar en programas de aceleración.	
30	C. Tarín, Juan Pablo Villar García, Julio Blázquez Soria, Juan Cruz Trecet, Antonio Tena de la Nuez	2022	El presente estudio analiza el papel de la mujer en la transformación digital empresarial en América Latina y el Caribe, revelando una profunda brecha de género. La investigación evidencia que el acceso al financiamiento constituye la principal barrera para emprendedoras digitales, mientras las responsabilidades familiares limitan su escalamiento empresarial. Los hallazgos indican que dos tercios de los países no incorporan género en políticas digitales, y persiste una percepción de inversión inferior en negocios liderados por mujeres. El estudio destaca la contribución diferencial femenina en emprendimientos y la necesidad de políticas públicas inclusivas.	– Consolidación y análisis de nuevos datos de diversas fuentes sobre el estado actual de las brechas de género en la transformación digital de los negocios en la región. – Evaluación descriptiva de las percepciones relacionadas con la brecha digital de género y el valor que las mujeres aportan al emprendimiento. – Identificación de barreras y desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en el ámbito digital, como el acceso a financiamiento y las responsabilidades familiares.	– La percepción de la existencia de la brecha digital de género es elevada, así como la percepción de que la mujer aporta un valor diferencial a los emprendimientos. – El acceso al financiamiento se considera la principal barrera que enfrentan las mujeres emprendedoras del ámbito digital. – Los negocios digitales exhiben una brecha de género significativa en la captación de inversiones, evidenciándose una menor asignación de capital hacia iniciativas empresariales lideradas por mujeres. – La mayoría de los países latinoamericanos no han incorporado la dimensión de género como componente estratégico de sus políticas de digitalización.	https://doi.org/10.18235/0004311

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
31	Dengjun Zhang, N. Wellalage, V. Fernandez	2022	El presente estudio analiza la relación entre aseguramiento ambiental y acceso al crédito en pequeñas y medianas empresas (PYMES) de 39 países, con especial énfasis en la composición de género. La investigación revela hallazgos complejos: mientras las garantías ambientales incrementan la probabilidad de aprobación de préstamos en empresas lideradas por hombres, producen el efecto contrario en empresas lideradas por mujeres. La propiedad femenina no modifica significativamente el acceso financiero. Los resultados sugieren implicaciones políticas fundamentales para mejorar la eficiencia de mercados financieros, destacando la necesidad de abordar sesgos de género en sistemas de evaluación crediticia.	– Se utilizó un amplio conjunto de datos transnacionales de PYMES de 39 países. – Se examinó la relación entre las garantías ambientales y el acceso a la financiación. – Se investigó cómo varía esta relación según la composición de género de los directivos y propietarios de las empresas. – Se empleó un análisis estadístico descriptivo para descubrir estas relaciones.	– Las certificaciones ambientales impactan significativamente el acceso al financiamiento. – Las empresas lideradas por hombres con certificaciones ambientales tienen mayor probabilidad de aprobación crediticia. – Las empresas lideradas por mujeres experimentan el efecto contrario con las certificaciones ambientales. – Se evidencia la necesidad de reevaluar el rol de las certificaciones ambientales en los procesos de evaluación crediticia.	https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102326
32	M. Morazzoni, Andrea Loren Sy	2022	El artículo cuantifica el impacto de la brecha de género en el acceso crediticio sobre el emprendimiento y la asignación de insumos en Estados Unidos. La investigación revela que las emprendedoras enfrentan mayor probabilidad de rechazo en solicitudes de préstamos y presentan un producto marginal de capital más alto, evidenciando una asignación de capital sesgada por género. Mediante un modelo calibrado de agentes heterogéneos, los hallazgos sugieren que eliminar este desequilibrio crediticio podría incrementar el producto económico en 4% y reducir la deslocalización de capital en 12%, independientemente de características individuales o empresariales observables.	– Análisis observacional de datos sobre los resultados de las solicitudes de préstamos para mujeres empresarias en comparación con los hombres empresarias. – Análisis observacional de la productividad del capital (producto promedio del capital) en empresas lideradas por mujeres en comparación con las lideradas por hombres. – Análisis descriptivo de	– Las empresarias enfrentan mayor probabilidad de rechazo en solicitudes de préstamos. – Existe una asignación ineficiente de capital basada en género. – La ineficiencia disminuye cuando mejora el acceso al financiamiento para empresas lideradas por mujeres. – La brecha observada en acceso al crédito explica la mayoría de las diferencias	https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2022.03.007

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
				la calibración de un modelo de agentes heterogéneos de emprendimiento para la economía estadounidense para cuantificar el impacto de la brecha de género en el acceso al crédito sobre la mala asignación de capital.	de género en la asignación de capital entre empresas.	
33	Daniel Ruiz, M. Fernández, Ana León	2022	El presente estudio analiza el impacto del acceso a financiamiento bancario en la innovación de pequeñas y medianas empresas (PYMES) españolas desde una perspectiva de género. Mediante un modelo de ecuaciones estructurales con una muestra de 310 PYMES, la investigación revela tres hallazgos fundamentales: a) la reducción de restricciones financieras facilita la innovación tecnológica y de gestión, b) este efecto es significativamente mayor en empresas gestionadas por mujeres, y c) el género actúa como variable moderadora tanto en innovación tecnológica como gerencial. Los resultados sugieren que la diversidad de género en posiciones directivas constituye un factor crítico para impulsar la innovación empresarial, con implicaciones prácticas para políticas de empleo e institucionales.	– Muestra de 310 pymes españolas. – Modelado de ecuaciones estructurales para examinar el efecto de las restricciones financieras sobre la innovación tecnológica y de gestión. – Examen del efecto moderador del género, en concreto del género del consejero delegado, sobre la relación entre restricciones financieras e innovación.	– La reducción de restricciones financieras impulsa la innovación en las PYME. – El efecto moderador del género se evidencia en ambas dimensiones de innovación. – El género del CEO ejerce un rol moderador vital entre innovación y restricciones financieras. – Se enfatiza la necesidad de diversidad en todos los niveles jerárquicos empresariales.	https://doi.org/10.1177/21582440221079925
34	Cristina López, Karina Azar, Gabriela Andrade	2022	Este documento analiza las mejores prácticas que los bancos nacionales de desarrollo pueden implementar para mejorar el acceso, uso y calidad del financiamiento dirigido a mipymes lideradas por mujeres. Se identifican dos estrategias principales: el diseño de productos con	– Revisión de la literatura. – Identificación de limitaciones desde el lado de la demanda (autolimitación) y de la	– Se plantea la necesidad de diseñar productos con consideraciones no financieras, como asesorías personalizadas, capacitaciones, actividades	https://doi.org/10.18235/0004295

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			componentes no financieros (asesorías, capacitaciones y <i>networking</i>) y el desarrollo de productos financieros basados en una segmentación detallada del mercado femenino empresarial. La investigación enfatiza la importancia de establecer alianzas estratégicas con instituciones especializadas e incorporar soluciones digitales específicas para abordar tanto las limitaciones autoimpuestas por las empresarias como las deficiencias en la oferta crediticia actual.	oferta (condiciones crediticias inadecuadas). – Definición de características específicas de las mipyme de mujeres. – Se documentaron iniciativas y programas exitosos implementados por bancos nacionales de desarrollo (BND). – Se diseñaron estrategias basadas en los hallazgos para abordar las barreras identificadas.	de <i>networking</i> y fortalecimiento de capacidades, entre otras. – Es imperativo gestionar la creación de productos financieros basados en segmentaciones y en indagaciones detalladas del mercado de las empresas de mujeres. – Al mismo tiempo, se plantea realizar alianzas con instituciones especializadas en la materia y considerar mecanismos digitales para soluciones acotadas.	
35	Mayela del Rayo Lechuga, Leonardo Vázquez, L. Ovalles, Víctor Meriño	2022	El estudio analiza el emprendimiento universitario y su impacto socioeconómico desde una perspectiva de género en Victoria de Durango, México, mediante una investigación cuantitativa no experimental con diseño descriptivo, transversal y correlacional. A partir de una muestra de 152 empresas creadas por egresados universitarios y fundamentado en la Teoría del Comportamiento Planificado, los resultados evidencian que no existen diferencias significativas entre emprendimientos según el género durante las fases de creación, desarrollo, consolidación y permanencia empresarial, una vez que se ha tomado la decisión de emprender.	– Muestra de 152 empresas creadas por emprendedores universitarios, tanto hombres como mujeres. – Muestreo probabilístico aleatorio simple. – Técnica de encuesta con 175 preguntas en escala Likert (145 sobre emprendimiento universitario, 30 sobre impacto socioeconómico). – Se utilizó el Alfa de Cronbach para verificar la confiabilidad del instrumento.	– No existen diferencias significativas en los emprendimientos generados por hombres y mujeres. – Esto da indicios de que las mujeres cada vez tienen mayor participación en la creación de empresas y en el desarrollo empresarial, lo que impacta social y económicamente en su territorio. – Los hombres y las mujeres que han establecido un negocio mediante la actividad emprendedora persiguen el objetivo de fomentar la	https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.100.24

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
				– Para el análisis de los datos se utilizó ANOVA y test de Pearson.	calidad de vida y el bienestar de todas las personas involucradas en las empresas creadas por los emprendedores universitarios, así como de la comunidad en la que estos se encuentran. – Se identificó que el disponer de un trabajo independiente supone una oportunidad para que estos segmentos poblacionales puedan adentrarse en el mercado de trabajo con condicionamientos de mayor favorabilidad.	
36	Edgar Ramos, Daniela Huachani, María Zúñiga	2022	Los emprendimientos femeninos en Perú muestran un desarrollo significativo, representando el 39% de la actividad emprendedora total, aunque con una alta concentración en el sector informal (77,3%). La investigación, basada en un análisis exhaustivo de fuentes primarias y secundarias, identifica como principales motivaciones el sustento económico y la autosuperación. Los factores facilitadores incluyen la asociatividad familiar y el fortalecimiento de redes institucionales, mientras que las principales limitantes comprenden la insuficiente inversión en capital social y la violencia familiar, sugiriendo la necesidad de desarrollar políticas específicas para abordar estas restricciones y potenciar los facilitadores identificados.	– Revisión de fuentes primarias y secundarias, tanto nacionales como internacionales, para recabar datos sobre el perfil de las mujeres emprendedoras. – Análisis de datos sobre el porcentaje de mujeres peruanas emprendedoras, el porcentaje en el sector informal y sus principales motivaciones. – Identificación de diversos factores facilitadores y limitantes del emprendimiento femenino.	– Se encontró que un 39% de las mujeres peruanas están enmarcadas como emprendedoras. – El 77,3% de las mujeres emprendedoras se encuentran en el sector informal de la economía. – En los factores facilitadores y limitantes, se percibió una variedad de características divididas en aspectos personales, familiares, sociales, económicos-financieros y tecnológicos. – Los ecosistemas emprendedores se fortalecen mediante el	https://doi.org/10.55739/fer.v23i23.115

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
					apoyo familiar coordinado, el respaldo institucional y las redes colaborativas.	
37	A. Haro, Nayelli Naranjo	2022	El análisis de las disparidades de género en el contexto empresarial ecuatoriano revela asimetrías estructurales significativas que demandan una perspectiva bifocal (masculina y femenina) para optimizar la gestión empresarial. La evidencia empírica muestra una brecha salarial del 15,96% en detrimento de las mujeres, mientras que en el sector manufacturero la participación femenina, incluyendo todos los niveles jerárquicos, apenas alcanza el 25,85%, evidenciando deficiencias sistémicas que requieren intervenciones específicas para promover la equidad en el ámbito laboral y directivo.	– Evaluación de la prueba de Hausman para determinar si se debe utilizar un modelo de efectos fijos o aleatorios. – Modelo de regresión para series de panel de efectos fijos o aleatorios.	– La participación de la mujer en el directorio no genera una incidencia significativa, a pesar de que tanto hombres como mujeres realicen un aporte equilibrado con respecto a los valores que se presentan en ROA y ROE. – La rotación de ventas es el pilar de la generación de valor con respecto a los activos y capital. – La persistente controversia sobre equidad de género en materia salarial, laboral y de desarrollo profesional continúa sin alcanzar una resolución efectiva. – Se destaca la relevancia de la inclusión de la mujer en el ámbito laboral, dado que la situación actual de la participación femenina permanece sin cambios.	https://doi.org/10.5377/revminerva.v4i2.12393
38	Jhony Barrera, Edwin Méndez, Sandra Parra	2022	El objetivo principal de este estudio es analizar la existencia de asociaciones de dependencia entre las características estructurales de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) - incluyendo dimensión organizacional, antigüedad operativa, nivel educativo de la gerencia y género de la	– Datos primarios recolectados a través de una encuesta de 19 preguntas, de las cuales 5 preguntas abordan directamente las	– Existe asociación de dependencia entre las variables tamaño de la empresa y toma de crédito. – Se destaca, la necesidad de mitigar el fenómeno de	https://doi.org/10.21678/apuntes.91.1408

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			dirección - y la utilización de crédito informal conocido como "gota a gota". Mediante una metodología cuantitativa aplicada a una muestra de Mipyme en Bogotá (Colombia), los resultados evidencian una asociación estadísticamente significativa entre el tamaño empresarial, la antigüedad organizacional, el nivel de escolaridad gerencial y la propensión a utilizar este tipo de financiamiento informal.	hipótesis. – Enfoque de muestreo probabilístico, aleatorio simple. – La población objetivo fueron los gerentes de las MiPyMEs que operan en el mercado mayorista Corabastos en Bogotá, Colombia, con base en la clasificación por tamaño.	préstamos informales ilegales que limitan el crecimiento de las empresas debido a una carga financiera elevada. – En este sentido, se reconoce la imperante necesidad de desarrollar programas que promuevan el acceso a crédito formal para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme), los cuales deben destacarse por su bajo costo y facilidad de acceso. – Lo expuesto indica la necesidad de desarrollar políticas públicas que promuevan la creación y gestión de empresas lideradas por mujeres.	
39	Simplice Asongu, Rexon Nting	2021	El estudio analiza la importancia comparativa del acceso financiero en la promoción de la inclusión de género en países africanos, utilizando la tasa de participación laboral femenina como indicador proxy. Mediante regresiones de Efectos Fijos no contemporáneos, se evalúan seis hipótesis que comparan el impacto del acceso financiero según características nacionales: nivel de ingresos, origen legal, religión dominante, acceso al mar, riqueza petrolera y estabilidad política. Los resultados validan que países de ingresos medios, con derecho consuetudinario inglés, cristianos, costeros, ricos en petróleo y estables muestran mejores niveles de	– Análisis descriptivos de la información cuantitativa. – Estimación de un modelo econométrico de efectos fijos (FE).	– El acceso financiero promueve la inclusión de género en los países africanos. – Los países de ingresos medios, con derecho consuetudinario inglés, cristianos, costeros, ricos en petróleo y estables muestran mejores niveles de inclusión de género inducida por el acceso financiero.	https://doi.org/10.1108/AJEMS-06-2020-0268

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			inclusión de género inducida por el acceso financiero.			
40	David Aristei, Manuela Gallo	2021	Este estudio analiza la discriminación de género en los mercados de crédito formal durante la crisis financiera global, utilizando datos del Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) de 26 economías en transición de Europa y Asia Central. Mediante modelos de regresión con selección muestral y técnicas de descomposición Blinder-Oaxaca, la investigación encuentra que las empresas lideradas por mujeres enfrentan mayores restricciones financieras, mayor desaliento en la solicitud de créditos y tasas de interés significativamente más altas. Los resultados, atribuibles principalmente a factores no explicados, sugieren discriminación bancaria contra empresas lideradas por mujeres.	– Modelos de regresión de selección de muestras lineales y no lineales. – Técnicas extendidas de descomposición Blinder – Oaxaca.	– Las empresas dirigidas por mujeres enfrentan limitaciones de financiamiento y tasas de interés más altas. – Los bancos discriminan a las empresas dirigidas por mujeres en la concesión de créditos.	https://doi.org/10.1108/IJOEM-03-2020-0286
41	Nighat Seema, Fazal Jawad Seyyed, Choudhry Tanveer Shehzad	2021	En este artículo se estudia el efecto de la propiedad femenina en el acceso a la financiación en un amplio panel de países en desarrollo. Observamos que las propietarias suelen enfrentarse a más restricciones crediticias que sus homólogos masculinos; sin embargo, dichas restricciones son menores en el caso de las empresas propiedad de mujeres que cuentan con una dirección experimentada. Además, demostramos que, en un país con un mejor entorno institucional y de políticas, las empresas propiedad de mujeres se enfrentan a menos restricciones crediticias. Nuestros resultados siguen siendo sólidos cuando se los pone a prueba en una muestra de pequeñas y medianas empresas (en adelante, PYME) y en otras pruebas de sensibilidad.	– Modelo de regresión para series de panel. – Comparación de las restricciones crediticias para las mujeres propietarias.	– Las mujeres propietarias de negocios enfrentan más restricciones crediticias. – Impactos de género en el acceso a la financiación en los países en desarrollo.	https://doi.org/10.1080/0036846.2021.1947958

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
42	HyunJun Na, Murat Sakir Erogul	2021	El presente estudio analiza sistemáticamente las fuentes de financiamiento externo de pequeñas y medianas empresas (PYMES) en 56 países, examinando cómo los empresarios modifican sus canales de financiamiento según etapa económica y características personales. La investigación revela que características como edad, género y habilidades empresariales condicionan significativamente el acceso a inversores externos, con especial énfasis en las restricciones para emprendedoras tecnológicas en economías menos desarrolladas. Los hallazgos contribuyen a la literatura sobre emprendimiento femenino, estableciendo conexiones entre género, edad y condiciones económicas en el acceso a financiamiento.	– Análisis descriptivo de las fuentes de financiamiento externo para las PYMES en 56 países. – Caracterización cualitativa y cuantitativa de cómo las pymes modifican los canales de financiación en función de las características del propietario.	– Las características personales de los empresarios determinan fuentes externas de financiamiento. – El acceso al financiamiento externo es más difícil para las mujeres empresarias con nuevas tecnologías, especialmente en las economías más pobres.	https://doi.org/10.1504/IJGSB.2021.113880
43	Jasmine Jaim	2021	La literatura existente sobre el acceso a préstamos bancarios para mujeres empresarias se concentra casi exclusivamente en la discriminación de género por parte de los agentes de préstamos en las economías desarrolladas. Sin embargo, este estudio feminista sobre un país en desarrollo altamente patriarcal, Bangladesh, amplía sustancialmente el punto de vista. Basándose en las entrevistas a mujeres empresarias, revela diferentes obstáculos específicos de género en los lugares públicos y privados a la hora de solicitar préstamos para sus pequeñas empresas. Aporta nuevas perspectivas sobre cómo las mujeres empresarias dependen de sus maridos para gestionar tales situaciones. En consecuencia, ofrece recomendaciones de políticas para superar las barreras de género en el apoyo al desarrollo socioeconómico a través de iniciativas empresariales de mujeres.	– Revisión bibliográfica sobre acceso a préstamos bancarios para mujeres emprendedoras. – Análisis de los obstáculos y la dependencia de los maridos en Bangladesh.	– Existe discriminación de género en el acceso a préstamos bancarios para mujeres empresarias en Bangladesh. – Las mujeres propietarias de negocios en Bangladesh dependen de sus maridos para obtener préstamos bancarios.	https://doi.org/10.1080/0472778.2020.1727233

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
44	Gunther Capelle-Blancard, Gunther Capelle-Blancard, Antoine Rebérioux	2021	El presente estudio realiza una revisión sistemática de investigaciones sobre género en finanzas, examinando diferencias en preferencias financieras, estereotipos y consecuencias estructurales. La investigación revela seis hallazgos fundamentales: mínimas diferencias de género en preferencias de riesgo, influencia significativa de estereotipos en decisiones de inversión, impacto socioeconómico en elecciones financieras, acceso limitado a posiciones de liderazgo y ausencia de evidencia sobre estilos de dirección específicamente femeninos. Los resultados sugieren que incluso pequeñas diferencias generan inequidades sustanciales mediante procesos de socialización y estereotipos autoinfligidos en el sector financiero.	– Revisión de literatura. – Exploración de estudios de género en finanzas.	– Existen pequeñas diferencias de género en las preferencias de riesgo y las actitudes financieras de los prestatarios. – Los estereotipos afectan negativamente las opciones de inversión de las mujeres y el acceso al crédito.	https://doi.org/10.2139/SSRN.3802724
45	Thomas Hellmann, Ilona Mostipan, Ilona Mostipan, Nir Vulkan	2021	El presente estudio examina los mecanismos de financiamiento en <i>equity crowdfunding</i> , analizando las dinámicas de recaudación de startups lideradas por mujeres. Mediante un marco teórico de optimización del financiamiento, la investigación revela que los equipos femeninos establecen metas de recaudación más bajas, logran similares probabilidades de alcanzar objetivos mínimos, pero recaudan significativamente menos. Los hallazgos sugieren que la correspondencia de género entre inversores explica parcialmente la brecha de financiamiento, mientras las fundadoras demuestran mayor persistencia al mantener campañas abiertas, evidenciando un fenómeno de solicitud y obtención de recursos financieros condicionado por género.	– Exploración teórica de las características únicas del <i>crowdfunding</i> de capital. – Teorización simple de la recaudación de fondos óptima.	– Los <i>startups</i> femeninos recaudan menos dinero que los startups masculinos. – El emparejamiento surtativo explica parcialmente la brecha de financiación.	https://doi.org/10.2139/SSRN.3768361
46	Sebastián Auguste, J.	2021	El presente estudio analiza la brecha de género en acceso financiero utilizando tres bases de datos internacionales: Global Findex, SME Finance	– Se analizaron tres fuentes de datos diferentes: la encuesta a	– La brecha de género se debe a factores de oferta y demanda.	https://doi.org/10.18235/0003151

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
	Prat, Gisele Braun		Forum y Enterprise Survey. La investigación revela persistentes inequidades en crédito personal y empresarial, que trascienden factores observables. Los hallazgos evidencian una desventaja estructural para mujeres que impacta negativamente en dimensiones económicas críticas: productividad, fertilidad y acumulación de capital humano. La investigación subraya que las barreras de financiamiento no solo comprometen la equidad, sino también la eficiencia económica, demandando intervenciones sistemáticas para mitigar estas disparidades.	nivel individual de Global Findex, los datos agregados del Foro de Finanzas para las PYME y la Encuesta Empresarial con información sobre el género del gerente general. – Se analizaron las brechas de género en el acceso a la financiación tanto a nivel individual como empresarial.	– Las mujeres en la región están más desaventajadas y esto es un motivo de preocupación, ya que incide en la productividad de la economía, la fertilidad y la tasa de acumulación del capital humano. – Se destaca que, en ningún caso, ni a nivel personal ni a nivel empresarial, ha sido posible eliminar las brechas de género en el acceso al crédito incluyendo factores observables.	
47	Nirosha Hewa, Sabri Boubaker, Ahmed Imran Hunjra, P. Verhoeven	2021	El presente estudio analiza las dinámicas de financiamiento de deuda y capital en 8,921 empresas privadas durante la pandemia COVID-19, utilizando género como marco teórico. La investigación revela un sutil sesgo de género en financiamiento de deuda, donde los acreedores favorecen a emprendedoras al enfrentar problemas de flujo de efectivo. Los hallazgos desafían la noción de discriminación de género en el mercado de deuda, sugiriendo que en contextos de alta incertidumbre, características prototípicas femeninas pueden ser ventajosas, ya que las instituciones financieras buscan mitigar riesgos favoreciendo prestatarios más conservadores.	– Muestra transnacional de 8.921 empresas privadas. – Se analizó la dinámica de la financiación mediante deuda y capital durante la pandemia de COVID-19. – Se utilizó el género como marco teórico. – Se examinó el sesgo de género en la financiación mediante deuda y capital. – Se estimó un modelo de regresión múltiple. – Se controlaron las características específicas de la empresa y el sesgo de selección.	– Se detecta un sesgo de género sutil en el financiamiento mediante deuda. – Los acreedores mostraron preferencia hacia empresarias durante la crisis del COVID-19. – Esta preferencia se manifestó específicamente en situaciones de problemas de flujo de efectivo. – Se postula que en contextos de alta incertidumbre, los prototipos de femineidad pueden resultar ventajosos. – Las instituciones	https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102329

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
					financieras podrían favorecer perfiles más conservadores para mitigar riesgos.	
48	María Luisa Navarro García, María de los Angeles Aguilar Anaya, Blanca Tapia Sánchez	2021	El artículo analiza las estrategias de financiamiento de empresas lideradas por mujeres en la Ciudad de México, mediante una muestra de 272 empresarias. La investigación revela un panorama de microempresas en servicios y comercio con financiamiento predominantemente familiar, acceso limitado a recursos externos y significativas barreras estructurales. Los hallazgos evidencian la necesidad de intervenciones integrales que faciliten capacitación y acceso financiero para fortalecer la competitividad empresarial femenina.	– Recolección de datos a partir de un cuestionario aplicado a una muestra de 272 mujeres emprendedoras voluntarias de la Ciudad de México. – Se analizaron las características de la muestra (tamaño de las empresas, sectores, forma jurídica) y las fuentes de financiamiento y obstáculos que enfrentan las mujeres emprendedoras.	– Predomina el tamaño micro, en sectores servicios y comercio, y no cuentan con personalidad jurídica. – Solo una tercera parte de las organizaciones han accedido a fuentes de financiamiento externo. – El principal obstáculo para obtener financiación es el exceso de requisitos, entre ellos, ser propietarias de bienes inmuebles y contar con garantías. – Las empresarias no logran acceder a los apoyos gubernamentales y privados debido a la escasa participación en redes empresariales.	https://doi.org/10.14482/PEGE.49.305.42
49	A. Cicchiello, Kazemikha sragh Amirreza, S. Monferrà	2021	El presente estudio analiza el impacto de la disparidad de género en el financiamiento mediante equity crowdfunding en América Latina, utilizando un conjunto de datos de 492 campañas en Brasil, Chile y México. La investigación revela que la participación de al menos una mujer en el directorio incrementa significativamente las tasas de éxito de campaña: montos de inversión, objetivos alcanzados y recaudación. Los hallazgos sugieren que la equidad de género en directorios	– Aplicación del análisis de regresión de mínimos cuadrados ordinarios. – Análisis de un conjunto de datos de 492 campañas de financiación colectiva de acciones de Brasil, Chile y México entre 2013 y 2017.	– La inclusión de al menos una mujer en la junta directiva incrementa significativamente las tasas de éxito. – Las campañas de financiamiento colectivo deberían fundamentarse en equidad de género. – No existe disparidad de	https://doi.org/10.1108/GM-10-2020-0309

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			empresariales constituye un factor crítico para optimizar estrategias de financiamiento colectivo, con implicaciones relevantes para emprendedoras latinoamericanas y diseñadores de políticas públicas.	– Centrarse en la industria de financiación colectiva de acciones como un mercado financiero no tradicional en el que el sesgo de género puede actuar de manera diferente para las mujeres.	género en la atracción de un mayor número de inversores. – El género no influye en la capacidad de ampliar la base de financiamiento.	
50	Jessica Aleida Mendoza, Yenny Marilú Pinto, Mario César Gálvez	2021	El estudio fenomenológico hermenéutico analiza las competencias emprendedoras femeninas en Perú durante la pandemia COVID-19. La investigación, basada en entrevistas a 15 emprendedoras, revela complejas dinámicas de género donde las mujeres simultanean roles domésticos y económicos, enfrentando significativas barreras de financiamiento, estereotipos sociales y limitaciones estructurales. Los hallazgos evidencian adaptación tecnológica, creatividad empresarial y la necesidad imperativa de fortalecer políticas de igualdad de género que faciliten el desarrollo integral del emprendimiento femenino en contextos de crisis económica.	– Se realizaron entrevistas a 15 mujeres emprendedoras de diferentes ámbitos. – Se utilizó un cuestionario no estructurado con preguntas abiertas, adaptado de las competencias emprendedoras desarrolladas por Alcazar y Villasana (2015). – Se determinó el tamaño de la muestra en función de los datos novedosos proporcionados por las participantes, centrándose en la profundidad en lugar de la amplitud. – Se desarrolló un análisis de experiencias de vida, reflexiones sobre la experiencia vivida y la redacción - reflexión	– Las emprendedoras enfrentan restricciones significativas en el acceso al financiamiento. – Los roles sociales tradicionales condicionan la capacidad emprendedora de las mujeres. – Se reconoce la necesidad de fomentar la equidad de género desde el ámbito doméstico. – El temor en las mujeres emprendedoras frente a la incertidumbre se vincula principalmente con la atención al hogar. – Se evidencia inadecuada identificación de oportunidades de mercado. – La planificación estratégica no constituye una práctica sistemática.	https://doi.org/10.33595/2226-1478.12.4.586

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
				sobre las experiencias recopiladas.		
51	F. García, S. Cañizares	2021	La investigación examina las diferencias de género en el emprendimiento, utilizando una muestra de estudiantes universitarios como fuente de potenciales empresarios. La investigación revela una menor iniciativa emprendedora femenina, con percepciones más acentuadas de temor al fracaso como obstáculo para la creación empresarial. Los hallazgos sugieren que los atributos de género correlacionan diferencialmente con la probabilidad de emprender, evidenciando la necesidad de comprender las características psicosociales que influyen en la innovación y el crecimiento económico desde una perspectiva de género.	– Encuesta a estudiantes universitarios de la Universidad de Córdoba, una de las principales universidades. – Muestreo estratificado por centro académico, con un resultado de 1.367 encuestas válidas. – Uso de una versión adaptada del cuestionario de emprendimiento de Veciana y Urbano (2004). – Análisis descriptivo univariante y bivariante, así como modelos de regresión logística binaria para examinar los determinantes de las intenciones emprendedoras por género.	– Se ha confirmado que la influencia de factores demográficos, como el sexo, en la propensión a crear empresas. – Los programas de fomento de la actividad emprendedora deben tener en cuenta las diferencias de percepción y de cultura emprendedora entre géneros. – Sería recomendable la promoción en todos los estamentos educativos de la figura del emprendedor. – Existen diversos atributos que se correlacionan con una mayor probabilidad de iniciar un emprendimiento en el futuro. – En el caso de las mujeres, se enfatizan la iniciativa, la creatividad y la autoconfianza como características vinculadas al emprendimiento. – Una menor propensión hacia el emprendimiento entre las mujeres se relaciona con un temor al fracaso, lo que constituye un obstáculo significativo	https://doi.org/10.25115/eea.v28i3.4752

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
					al considerar la posibilidad de establecer un negocio propio.	
52	Laura Cruz	2021	El presente estudio realiza una revisión crítica de las disparidades de género en la financiación de investigación, adoptando un enfoque dinámico que analiza las tasas de solicitud y éxito en convocatorias de proyectos. La investigación revela que las científicas obtienen sistemáticamente menos fondos y presentan menores tasas de éxito, evidenciando mecanismos de sesgo acumulativos que afectan la trayectoria profesional. Los hallazgos subrayan la necesidad de clarificación conceptual y rigor metodológico para comprender cómo las preferencias individuales, características de evaluadores y procedimientos institucionales perpetúan inequidades de género en la financiación científica.	– Aclarar el concepto de sesgo de género vs. brecha de género en la financiación de proyectos de investigación. – Identificar sesgos y desigualdades en las diferentes fases del proceso de financiación. – Investigar las causas de los diferentes tipos de sesgo. – Determinar el impacto de la financiación en las carreras de investigadores hombres y mujeres.	– Existe discriminación en la asignación de proyectos. – La causa más frecuente en el análisis de las diferencias por género en la consecución de proyectos tiene que ver con diferencias en los méritos, y dentro de éstos, en la productividad científica. – Las diferencias en las tasas de solicitud y éxito por género en las convocatorias de proyectos y becas de investigación pueden verse afectadas por desigualdades preexistentes.	https://doi.org/10.24965/gapp.i26.10909
53	L. Ayala, Gabriela López Méndez	2021	El estudio analiza los factores que contribuyen al liderazgo empresarial femenino en el sector gastronómico de Pilar, Paraguay, mediante una investigación cualitativa de casos múltiples con seis empresarias consolidadas. Los resultados revelan que las emprendedoras iniciaron sus negocios motivados por oportunidades identificadas en el mercado, pero enfrentaron obstáculos significativos como limitado acceso al crédito, insuficiente educación financiera, escasas redes de contacto y ausencia de programas de apoyo emprendedor, a pesar de lo cual lograron superar las barreras impuestas por la cultura patriarcal dominante.	– Análisis descriptivo de los perfiles de las emprendedoras, motivaciones y dificultades que enfrentan en el proceso de creación de empresas. – Recolección de datos mediante entrevistas en profundidad apoyadas en una guía semiestructurada.	– El principal hallazgo de este estudio fue que las propietarias se lanzaron al mercado motivadas por una oportunidad visualizada en el rubro, pero limitadas en ciertos casos por la falta de una educación financiera, de acceso a créditos, redes de contactos y programas y políticas de ayuda a emprendedores.	https://doi.org/10.37811/CL_RCM.V5I2.374

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
54	Isadora Sánchez, Macarena Pérez, Esther García, Pedro Baena	2021	El estudio analiza los elementos que influyen en la propensión a emprender entre estudiantes universitarios desde una perspectiva de género, utilizando el Modelo del Evento Emprendedor de Shapero y Sokol (1982). La investigación, realizada con 663 estudiantes del último curso de Relaciones Laborales y Recursos Humanos de la Universidad de Sevilla, revela que tanto la conveniencia percibida, la percepción de viabilidad y tener progenitores emprendedores influyen en ambos géneros, mientras que existen diferencias significativas en la deseabilidad emprendedora y capacidades específicas, sugiriendo la necesidad de adaptar la educación emprendedora según perfiles diferenciados.	– Se administró una encuesta personalizada por correo electrónico en noviembre de cada año académico para recopilar datos sobre las actitudes emprendedoras de los estudiantes. – Se utilizó un método de muestreo incidental no probabilístico, donde se administró la encuesta a todos los estudiantes matriculados y se obtuvieron 663 respuestas. – Se desarrolló un análisis descriptivo de la información cuantitativa recopilada.	– Las cinco variables independientes con influencia positiva sobre la propensión a emprender que resultaron ser significativas fueron: persona progenitora emprendedora, tener una idea de negocio, la Conveniencia Percibida (CP), la Percepción de Viabilidad (PV) y establecer una red de contactos profesionales y personales. – Se constata que la CP y la PV son predictores de la Propensión a Actuar (PA) tanto para hombres como para mujeres. – En el marco del modelo de PA, se identificaron siete variables independientes que ejercen una influencia positiva: la condición de ser progenitor emprendedor, el interés por poseer una empresa, la existencia de una idea de negocio, la creatividad personal (CP), la propensión al riesgo (PV), el reconocimiento de oportunidades y la capacidad para desarrollar nuevos productos y	https://doi.org/10.6018/rie.428451

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
					servicios. – En lo que respecta a las Capacidades Emprendedoras (CE), se observa que únicamente los hombres demuestran la habilidad para establecer una red de contactos tanto profesionales como personales, mientras que las mujeres destacan en su capacidad para identificar oportunidades y generar nuevos productos y servicios.	
55	Yesenia Sánchez, Miguel Macías, José Mendoza	2021	De acuerdo con datos empíricos recientes, el emprendimiento femenino en México exhibe un patrón de crecimiento significativo, representando el 60% de los nuevos negocios. Sin embargo, un estudio realizado en cuatro ciudades del norte del país con 255 directivos de empresas nacientes (0-3 años) revela, mediante análisis de ecuaciones estructurales, que los factores de éxito difieren por género: mientras las mujeres alcanzan resultados positivos principalmente por rasgos psicológicos (extraversión, apertura y conciencia), los hombres lo logran a través de capacidades gerenciales, evidenciando la necesidad de fortalecer la formación administrativa en emprendedoras.	– Se utilizaron modelos de ecuaciones estructurales para analizar las diferencias en el éxito empresarial entre hombres y mujeres.	– Existe la necesidad de fortalecer la capacitación gerencial en las mujeres para alcanzar el éxito empresarial. – Se constató que los factores que influyen en el éxito de las mujeres en el ámbito empresarial se encuentran en los aspectos conductuales, específicamente en los rasgos psicológicos como la extroversión, la apertura a nuevas experiencias y la conciencia. En contraste, para los hombres, son las competencias gerenciales las que juegan un papel determinante en su éxito.	https://doi.org/10.52080/RVGV26N94.25

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
56	Manuel Tejeiro, Manuel Molina, Juan García	2021	El estudio analiza el emprendimiento digital femenino en España mediante una investigación empírica que recopiló respuestas de 161 emprendedoras. Los resultados confirman que las principales barreras se concentran en el acceso al financiamiento, coincidiendo con la literatura sobre emprendimiento digital y femenino. Sin embargo, contrario a lo esperado, factores tradicionalmente limitantes como el rol familiar de la mujer muestran menor relevancia en este tipo de emprendimientos, sugiriendo la necesidad de políticas específicas para fomentar el emprendimiento digital femenino y garantizar un desarrollo económico más inclusivo.	– Se recogieron las respuestas de 161 emprendedoras digitales en España. – Se contrastaron las barreras identificadas en la literatura con la realidad empresarial. – Se caracterizaron las dificultades a las que se enfrentan habitualmente los emprendimientos digitales y femeninos, en particular en relación con la búsqueda de financiación.	– Se pueden confirmar las dificultades que comúnmente enfrentan emprendimientos digitales, al igual que femeninos, en lo referente a encontrar financiación. – Otras barreras, tales como el rol de la mujer en la familia, parecen tener menor relevancia en los emprendimientos liberados por mujeres.	https://doi.org/10.5209/REVE.75561
57	Ariadna Hernández, Liliana Rendón	2021	El estudio examina la relación entre la brecha tecnológica de género y la educación financiera en estudiantes universitarios mexicanos, mediante un análisis cuantitativo que comprende una muestra de 3,215 estudiantes de 12 universidades públicas ubicadas en las principales zonas metropolitanas del país. Los resultados evidencian una correlación directa entre el uso de tecnología y la educación financiera, identificándose una brecha tecnológica más pronunciada en mujeres. La investigación enfatiza la importancia crítica de desarrollar competencias digitales financieras en jóvenes para optimizar sus decisiones económicas en la era digital.	– Realización de una encuesta. – Muestra de 3.215 estudiantes universitarios. – Modelo de regresión múltiple. – Se examinó la relación entre el uso de la tecnología y la educación financiera, con un enfoque en las diferencias de género.	– Existe una relación directa entre el uso de la tecnología y la educación financiera. – Se observa que las mujeres presentaron una brecha tecnológica mayor a los hombres. – Se concluye que, dada la estrecha relación de los jóvenes con las nuevas tecnologías, poseen un nivel óptimo de conocimientos digitales en materia financiera que les permita maximizar sus beneficios.	https://doi.org/10.52080/RVG93.05
58	Radeef Chundakka	2021	La investigación analiza la relación entre la igualdad institucional de género y las restricciones	– Datos a nivel de empresas de 80 países.	– La igualdad institucional de género beneficia	https://doi.org/10.1111/rode.12830

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
	dan, Subash Sasidharan		financieras que enfrentan las empresas lideradas por mujeres, utilizando una base de datos empresarial que abarca 80 países. Los resultados, fundamentados en un índice amplio de desigualdad de género y medidas alternativas de disparidad económica, educativa y política, evidencian que la igualdad institucional de género beneficia significativamente el acceso al financiamiento para empresarias, particularmente en pequeñas y medianas empresas (PYME) y empresas jóvenes. Este efecto se manifiesta en una menor probabilidad de desaliento en la solicitud de financiamiento formal cuando existe un entorno de equidad de género.	– Examen de la relación entre la igualdad de género institucional y las limitaciones financieras a las empresas dirigidas por mujeres. – Estimación de índice de desigualdad de género, así como de medidas más específicas de desigualdad económica, educativa y política. – Análisis de cómo la igualdad de género afecta el acceso de las empresarias a la financiación a través de un modelo de efectos fijos.	significativamente el acceso al financiamiento para empresarias. – En entornos con equidad de género, las empresas propiedad de mujeres o gestionadas por ellas exhiben menor probabilidad de autoexclusión del financiamiento formal. – La evidencia sugiere causalidad robusta entre entornos institucionales equitativos y participación financiera femenina. – La igualdad económica emerge como factor determinante del acceso al financiamiento externo.	
59	Tabi Atemnkeng Johannes, Ndam Romanus Adze	2020	El presente estudio revisa la literatura empírica sobre género y acceso al financiamiento formal en empresas camerunesas, examinando el impacto de las restricciones financieras en el desempeño empresarial. Mediante un análisis objetivo de variables de acceso a financiamiento, la investigación encuentra evidencia de que las empresas lideradas por mujeres experimentan menor probabilidad de restricciones crediticias una vez controlado el sesgo de selección muestral. Los hallazgos revelan que la heterogeneidad no observable no explica diferencias de género en acceso financiero, y no se identificaron brechas significativas de rendimiento entre empresas dirigidas por hombres y mujeres.	– Se especificó un modelo de regresión de Mínimos Cuadrados en dos Etapas (MC2E). – Diseño de una medida objetiva de acceso a la financiación en conformidad a una variable aplicada.	– Las empresas propiedad de mujeres tienen menos probabilidades de tener restricciones crediticias. – No hay brecha significativa de género en el desempeño de las empresas.	https://publication.aercafricalibrary.org/handle/123456789/1225

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
60	Kausik Chaudhuri, Subash Sasidharan, Rajesh S.N. Raj	2020	El presente estudio examina el rendimiento y acceso crediticio de micro, pequeñas y medianas empresas en India, considerando el género del propietario como variable analítica. Mediante un conjunto de datos integral, la investigación revela un desempeño significativamente inferior en tamaño, crecimiento y eficiencia de empresas lideradas por mujeres comparadas con las de hombres. Los hallazgos confirman la desventaja de empresarias en el mercado de crédito para pequeños negocios, sugiriendo que abordar la discriminación de género podría contribuir parcialmente a reducir la brecha de rendimiento entre empresas masculinas y femeninas.	– El documento analiza descriptivamente un conjunto de datos completo sobre las micro, pequeñas y medianas empresas de la India. – El trabajo emplea una prueba t de <i>Student</i> y calcula coeficientes de correlación parcial.	– Las empresas propiedad de mujeres en la India tienen un rendimiento inferior en comparación con las empresas propiedad de hombres. – La discriminación de género en el mercado crediticio para pequeñas empresas afecta el desempeño de las organizaciones propiedad de mujeres.	https://doi.org/10.1007/S11187-018-0124-3
61	Marc Cowling, Susan Marlow, Weixi Liu	2020	El presente estudio analiza, utilizando un marco teórico de género, la dinámica de préstamos bancarios a pequeñas y medianas empresas (PYMES) tras la crisis financiera global de 2008. Mediante la descomposición de Oaxaca-Blinder aplicada a seis oleadas de la Encuesta de Monitoreo Financiero de PYMES, la investigación revela hallazgos contrastantes: menor demanda de crédito por mujeres, pero mayor probabilidad de aprobación crediticia al solicitar préstamos. Los resultados sugieren que la aversión al riesgo femenina podría generar solicitudes más conservadoras durante períodos de incertidumbre financiera, revelando sutiles dinámicas de evaluación crediticia con potenciales sesgos de género.	– Descomposición Oaxaca – Blinder. – Modelo de regresión múltiple.	– Las mujeres empresarias tienen menos probabilidades de solicitar préstamos bancarios. – Si las mujeres postulan a solicitar un crédito, es más probable que tengan éxito.	https://doi.org/10.1007/S11187-019-00168-3
62	Sebastián Auguste, Bruno Galetto	2020	El presente estudio revela una significativa brecha crediticia entre empresarios en Argentina, evidenciando que únicamente 20,5% de empresas lideradas por mujeres utiliza créditos bancarios, comparado con 42,9% de empresas masculinas.	– Datos de encuestas para comparar el uso del crédito bancario entre empresas dirigidas por mujeres y hombres.	– Este análisis proporciona nueva y sustancial evidencia de la existencia de una brecha significativa en el acceso al crédito entre	https://doi.org/10.18235/0002371

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			Los análisis cuantitativos y cualitativos sugieren que las diferencias surgen tanto por comportamientos de género como por dinámicas del mercado crediticio. La investigación destaca que la discriminación se manifiesta estructuralmente: los bancos no proveen servicios no financieros demandados por mujeres, afectando desproporcionadamente su acceso y condiciones de financiamiento empresarial, con una restricción financiera que alcanza 60% en empresas femeninas versus 17% en masculinas.	– Estimación de la proporción de empresas dirigidas por mujeres y hombres que tienen limitaciones financieras. – Análisis cualitativo y cuantitativo para examinar las razones de las diferencias observadas en el acceso a la financiación.	empresarias y empresarios en Argentina. – Se estima que en Argentina 17% de las empresas lideradas por hombres están restringidas financieramente, frente a 60% en el caso de las lideradas por mujeres. – Las disparidades observadas son atribuibles, en gran medida, a variaciones en el comportamiento de los géneros y a la dinámica del mercado crediticio. – Si las mujeres establecen relaciones menos transaccionales con las instituciones bancarias y requieren en mayor medida servicios no financieros, tales como formación y acceso a redes de contacto, que sus homólogos masculinos, la ausencia de tales servicios por parte de los bancos tiene un impacto desproporcionado en las mujeres y en sus empresas.	
63	Camille Hébert	2020	El presente estudio documenta una significativa brecha de género en el acceso a financiamiento inicial de capital emprendedor en Francia, utilizando datos administrativos únicos. La investigación revela que esta disparidad es especialmente pronunciada en sectores dominados	– Se utilizaron datos administrativos sobre la población de empresas emergentes en Francia. – Se realizó un análisis estadístico para comparar	– La brecha de financiamiento por género se invierte en sectores dominados por mujeres. – Existen dinámicas sectoriales específicas en la	https://doi.org/10.2139/ssrn.3318245

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			por hombres. Controlando características comprehensivas de emprendedores y startups, se explica el 42% de la brecha promedio, mientras que en sectores masculinos el 80% permanece inexplicado. Las emprendedoras orientadas al crecimiento dependen más de préstamos bancarios, sustituyendo capital con deuda. <i>Startups</i> femeninos respaldadas por capital de riesgo superan a sus contrapartes masculinas en sectores masculinizados, sugiriendo que estereotipos contextuales influyen en decisiones de financiamiento.	la probabilidad de obtener financiación externa de capital entre empresas emergentes fundadas por mujeres y fundadas por hombres. – Se analizó el desempeño de los emprendedores en sectores congruentes con el género y en sectores incongruentes con el género. – Se interpretaron los hallazgos como evidencia de estereotipos de género dependientes del contexto entre los inversores.	asignación de capital. – Los requisitos de financiamiento son más exigentes para emprendedores minoritarios en sectores incongruentes con su género. – Existen barreras de entrada diferenciales. – Los <i>startups</i> fundados por mujeres tienen 27% menos probabilidad de obtener capital externo.	
64	A. Cicchiello, Amirreza Kazemikha sragh, S. Monferrà	2020	El presente estudio analiza la disparidad de género en el financiamiento mediante equity crowdfunding en América Latina, utilizando una base de datos única de 492 proyectos entre 2013-2017. Mediante un riguroso análisis econométrico, la investigación revela que la participación de al menos una mujer en el directorio incrementa significativamente el éxito de campañas de financiamiento colectivo, aunque no impacta en la probabilidad de sobrecumplimiento. Los hallazgos aportan evidencia inédita sobre el acceso femenino a financiamiento alternativo en la región, desafiando narrativas tradicionales y exponiendo dinámicas de género en ecosistemas de inversión colectiva, con potenciales implicaciones para políticas de inclusión financiera e innovación empresarial.	– Modelo de regresión de Poisson a través de Mínimos Cuadrados Generalizados. – Evaluación de impacto de tener al menos una mujer en el equipo fundador en el éxito de las campañas de <i>crowdfunding</i> . – El impacto del género del equipo en si las campañas experimentaron sobrefinanciación.	– La presencia de al menos una mujer en la junta directiva incrementa significativamente el éxito de las campañas. – La evidencia sugiere beneficios tangibles de la diversidad de género en gobernanza corporativa. – La composición de género del equipo no influye en la probabilidad de sobrefinanciamiento.	https://doi.org/10.1108/ij-oem-03-2020-0302

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
65	D. Villaseca, Julio Navío, R. Gimeno	2020	El presente estudio sistemático analiza los enfoques de adquisición de recursos financieros por emprendedoras, examinando 4,520 publicaciones desde la perspectiva de la crisis COVID-19. La investigación revela barreras estructurales de género en el emprendimiento, donde la actividad empresarial femenina temprana representa la mitad o menos que la masculina, evidenciando sesgos en oferta y demanda financiera que requieren intervenciones integrales para mitigar inequidades sistémicas en el ecosistema emprendedor.	– Revisión sistemática de 4.520 publicaciones sobre temas de financiación relacionados con las mujeres emprendedoras. – Se examinaron diversas fuentes de financiación disponibles para las mujeres emprendedoras, incluidos el autofinanciamiento, los bancos, los inversores informales, el capital de riesgo y el crowdfunding. – Se revisó la literatura existente sobre las mujeres emprendedoras desde el punto de vista de la crisis de la COVID-19 para identificar nuevas perspectivas y soluciones.	– La investigación identifica sesgos de género en oferta y demanda de financiamiento. – El COVID-19 ha representado un desafío sin precedentes para economías y empresas. – Las empresarias han sido más afectadas por la crisis. – La evidencia sugiere la necesidad de intervenciones estructurales urgentes.	https://doi.org/10.1108/jeee-06-2020-0172
66	B. Alecchi	2020	El presente estudio desarrolla una visión panorámica del entorno empresarial femenino en América Latina, utilizando el Marco Integrado de la Organización Internacional del Trabajo. La investigación documental analiza factores críticos: acceso financiero, institucionalidad, redes empresariales, marco regulatorio, distribución temporal, seguridad de género y promoción emprendedora. Los hallazgos revelan iniciativas heterogéneas entre países, donde, a pesar de la creciente relevancia política, el progreso en condiciones estructurales para emprendedoras	– Enfoque de investigación documental. – Análisis de datos e información existentes relacionados con los factores señalados en el Marco Integrado de Evaluación para un Entorno Propicio para Empresas Propiedad de Mujeres desarrollado por	– Se identifican iniciativas de acceso equitativo al crédito significativas en la región latinoamericana. – El estudio concluyó que, aunque ha habido iniciativas importantes relacionadas con estos factores en los países latinoamericanos, y estas se han convertido en un tema importante en las	https://doi.org/10.25222/larr.108

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
			latinoamericanas muestra significativa variabilidad regional, demandando intervenciones contextualizadas.	la Organización Internacional del Trabajo. – Síntesis de información de diferentes países de América Latina para extraer conclusiones sobre el progreso general y los desafíos relacionados con el entorno propicio para las mujeres empresarias.	agendas políticas, el progreso ha variado mucho en los diferentes países.	
67	Nancy Flores, Dayana Valdés	2020	El presente estudio examina la incidencia de las microfinanzas en el desarrollo productivo desde una perspectiva de género, mediante una investigación en Portoviejo (Ecuador) con 328 mujeres microempresarias. La investigación revela que las microfinanzas constituyen una estrategia fundamental para el empoderamiento femenino, superando barreras estructurales de acceso financiero. Los hallazgos evidencian que el emprendimiento genera satisfacción personal y colectiva, contribuyendo significativamente al desarrollo económico local y a la transformación de dinámicas de género en sectores productivos tradicionalmente marginados.	– Realización de encuestas a 328 mujeres emprendedoras que recibieron apoyo bancario o financiamiento. – Evaluación de impacto del emprendimiento y las microfinanzas en el empoderamiento de las mujeres.	– Existe un impacto del emprendimiento sobre el empoderamiento femenino. – Las mujeres señalan en su gran mayoría que debido al emprendimiento que han liderado, se genera una satisfacción personal, lo que se relaciona con el empoderamiento personal y colectivo. – Se ha establecido que las microfinanzas desempeñan un papel significativo en el empoderamiento de las mujeres.	https://doi.org/10.46296/yc.v4i7.0031
68	Silvia Concepción Acosta Velázquez, Elba Mariana	2020	El desarrollo de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) desde la década de 1970 ha transformado significativamente la sociedad contemporánea, impactando el flujo informacional y su gestión en diversos ámbitos organizacionales. Si bien estas tecnologías han facilitado la	– Revisión de la literatura. – Desarrollo argumentativo y descriptivo de las implicaciones de la	– Existen desigualdades y exclusiones de género en el ámbito laboral. – La brecha digital de género es evidente y tanto en el ámbito laboral formal	https://doi.org/10.29057/est.v5i10.5281

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
	Pedraza Amador		comunicación y mejorado la calidad de vida, la Era Digital ha generado nuevas formas de exclusión social, particularmente para las mujeres, quienes enfrentan mayores barreras en el desarrollo de competencias digitales debido a factores estructurales como la formación académica, nivel socioeconómico y condiciones de género.	brecha digital de género como condicionante del desarrollo femenino.	como en la puesta en marcha de proyectos emprendedores. – Las féminas frecuentemente se encuentran con una variedad de barreras que limitan su integración en el ámbito empresarial, en relación con sus competencias digitales.	
69	S. Estrada, R. Reyes, Jorge Chabusa, Clarkent Mackay	2020	La investigación analiza el fenómeno del emprendimiento femenino por necesidad en Ecuador, país que registra la tasa más elevada de emprendimiento por necesidad en América Latina. Los hallazgos evidencian que las mujeres se ven particularmente afectadas por esta tendencia debido a factores estructurales como la discriminación de género en el mercado laboral formal y la limitada disponibilidad de oportunidades de empleo asalariado. Este patrón sugiere la persistencia de barreras sistémicas que condicionan la participación económica femenina hacia emprendimientos motivados por la subsistencia más que por la identificación de oportunidades de mercado.	– La metodología utilizada en este estudio fue un enfoque descriptivo que implicó investigación documental y bibliográfica.	– Sin lugar a duda, tanto el sector público como el privado debe volcar su esfuerzo también a la generación de ideas de emprendimiento para las madres solteras. – Resulta destacable la contribución al desarrollo económico que tiene el apoyo a las mujeres emprendedoras que buscan superarse y obtener mejores oportunidades. – En lo que respecta a la función del Ministerio de Inclusión Económica y Social, es imperativo que se lleven a cabo inspecciones efectivas de los establecimientos que han sido inaugurados. Esto permitiría un seguimiento y control adecuados de los propietarios, facilitando así	https://doi.org/10.37960/rvg.v25i91.33192

Nº	Autores	Año	Resumen	Metodología	Conclusiones	Link
					un diálogo constructivo entre las partes a través de una consulta continua respecto al cumplimiento de las metas establecidas por los emprendedores.	
70	Rocca Salustiano, Antonio Duréndez	2017	La investigación examina las determinantes del racionamiento crediticio en micro y pequeñas empresas peruanas, contextualizando la problemática en un sistema financiero con desarrollo limitado. A través de un análisis empírico fundamentado en una muestra de 158 empresas, el estudio identifica factores críticos que influyen en el acceso al financiamiento, incluyendo elementos tangibles e intangibles como certificaciones de calidad, sistemas de gestión, planificación estratégica, capacidad de innovación y capital humano directivo. La evidencia sugiere que estos elementos actúan como señales de solvencia empresarial, proporcionando implicaciones significativas tanto para la mejora de la competitividad empresarial como para el diseño de políticas públicas orientadas a optimizar la eficiencia del sistema financiero.	– Se especificó un modelo de regresión logística explicativo del acceso al crédito en función de sus factores determinantes.	– Las empresas con innovación en procesos obtienen más créditos. – El nivel educativo del gerente influye significativamente. – La constitución formal de la empresa facilita el acceso al crédito. – El sector económico determina las posibilidades de financiamiento. – La investigación no halló evidencia estadística que sustente que el género del gerente o directivo tenga una influencia significativa en el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Perú.	https://www.econstor.eu/handle/10419/224283

Nota. Elaboración propia.

2.2. Fundamentación científica

2.2.1. Teoría del capital social

La teoría del capital social se entiende como los recursos potenciales o actuales que se estructuran a partir de las redes de relaciones de un individuo o grupo (van Bakel y Horak, 2024). Sociólogos como Pierre Bourdieu y James Coleman proponen esta teoría en donde afirman que las redes sociales poseen un valor que se puede traducir en beneficios (Zhou, 2023). El capital social se apoya sobre la confianza y las expectativas de reciprocidad y cooperación entre los miembros de una red. Pueden tener un carácter informativo, un carácter de influencia o de solidaridad y acceso a alguna oportunidad. La teoría sostiene que los lazos sociales producen retornos en varios aspectos de la vida, como la economía, la política o el desarrollo personal (Bhinekawati y Yunita, 2024). Siendo el capital social un elemento que se considera esencial para la óptima operatividad de las sociedades y organizaciones.

Una de las funciones más importantes que las redes sociales desempeñan en el acceso al crédito tanto para mujeres como para hombres es proporcionar mecanismos informales que reducen las barreras tradicionales asociadas a la concesión de créditos. Por ejemplo, en el contexto histórico de mediados del siglo XVIII en Jamaica, las redes femeninas eran cruciales. Burnard y Haggerty (2024) argumentan que las mujeres blancas actuaron como mediadoras importantes para más mujeres, lo que facilitó tanto los recursos financieros como la consolidación del conocimiento estratégico, que amplió su participación económica y revitalizó la economía local.

Tanto en el pasado como en el presente, las redes formales e informales y los niveles de confianza en las comunidades han supuesto factores críticos en el acceso al crédito, especialmente para las mujeres pobres (Doan, 2024; Malik et al., 2021). Dado que a los hogares vulnerables estructuralmente les cuesta más monitorear su devolución de deuda, tener organizaciones comunitarias fuertes puede facilitar este proceso y llevar a una mayor relación con las instituciones financieras.

La teoría sobre el capital social argumenta que el género del ejecutivo puede impactar en el acceso a oportunidades de financiamiento debido a diferencias en las redes y relaciones comerciales (Jackson, 2021). Las ejecutivas mujeres siempre han enfrentado desafíos para crear contactos comerciales, ya que esas redes han sido dominadas por hombres. Esto puede traducirse en un bajo capital social, restringiendo así la capacidad de obtener información privilegiada, referencias y vínculos con otras organizaciones de financiamiento (O'Brien et al., 2023). Además, los estereotipos de género pueden distorsionar la percepción de credibilidad y competencia en el contexto empresarial, afectando así las decisiones de préstamo (Davis y Kim, 2024). La participación en redes empresariales informales también puede limitar las oportunidades de encontrar mentores y asesores clave que podrían ayudar a acelerar el proceso de recaudación de fondos.

La teoría del capital social también señala que las estructuras sistémicas —normas culturales o jerarquías organizativas— profundizan la brecha de acceso al crédito (Escobar, 2022). Por ejemplo, las redes informales, como eventos del sector o clubes empresariales, muchas veces funcionan bajo dinámicas excluyentes que desplazan a las mujeres para construir relaciones estratégicas (Horak y Suseno, 2023). Aquello no sólo reduce el acceso a información relevante u oportunidades de financiación, sino que también perpetúa un círculo vicioso en el que la ausencia de mujeres en posiciones de liderazgo genera redes que desincentivan la integración de las mujeres. De la misma forma, la teoría del capital social se basa en que, sin intervenciones intencionadas como las cuotas en la composición de consejos de administración o programas de mentores, el capital social se distribuirá desigualmente (Valencia y Cuartas, 2020). Finalmente, la teoría del capital social resalta que la intersección entre género y capital social no sólo afecta a las empresarias, sino que empobrece el ecosistema económico y desaprovecha talento e innovación (Rubio, 2024), por lo que este marco de partida requiere una reestructuración de cómo se construyen y se valorizan las redes dentro de las empresas.

2.2.2. Teoría de la discriminación estadística

La teoría de la discriminación estadística bajo el desarrollo de los economistas Edmund Phelps y Kenneth Arrow postula que donde no hay información completa sobre los atributos de una persona, los tomadores de decisiones se basan en estadísticas disponibles para el grupo particular en el que se encuentra el individuo (Komiyama y Noda, 2024). Esta forma de discriminación no proviene del odio como tal, sino más bien de un esfuerzo razonable por economizar en los costos de información mediante el empleo de las medidas promedio de eficiencia o riesgo del grupo (Conde et al., 2021). A modo de ilustración, las instituciones de crédito a veces pueden creer que la demografía implica tasas de incumplimiento en ciertos tipos de préstamos (Li y Wu, 2024). Si bien esto puede parecer económicamente eficiente, tales prácticas pueden reforzar aún más las desigualdades existentes, tratando a los individuos como si fueran miembros promedio de su grupo.

De acuerdo con la teoría denominada discriminación estadística, las instituciones bancarias podrían fundar sus decisiones de crédito en prejuicios acerca de si los empresarios son hombres o mujeres (De Haas et al., 2020). En tal caso, al no conocer los antecedentes de un particular prestatario, los prestamistas se ven en la necesidad de recurrir a estadísticas de los grupos a quienes direccionan un préstamo, y surge la idea de que, como muchas empresas son de mujeres, y la expectativa es que tales empresas tengan mayores tasas de ruina o menor renta simplemente automática (Ahlin y Debrah, 2022). Aunque estas generalizaciones pueden no corresponder a las posibilidades de una mujer empresaria, los prestamistas las utilizan para tomar decisiones acerca del riesgo y las expectativas, de allí que la mayoría de las veces, las condiciones son peores para las emprendedoras. Si bien esta acción se puede justificar desde el punto de vista de gestión de riesgos, se siguen reproduciendo las brechas de esta financiación empresarial.

Aparte de perpetuar el círculo vicioso de la exclusión financiera, las generalizaciones conllevan la selección y la perpetuación de clichés en los que el género es asociado con la habilidad empresarial (Auguste et al., 2021). Las instituciones, al basarse en promedios grupales, ignoran las particularidades individuales como la resiliencia o la

innovación de muchas mujeres empresarias, con lo cual el acceso a oportunidades clave queda limitado (Zogning, 2023). Se ven obligadas a recurrir al financiamiento informal, de alto costo y riesgo elevado, lo que amplía las brechas y pone de relieve la urgente necesidad de modelos de evaluación que integren métricas más precisas y objetivas.

2.2.3. Teoría de la discriminación de Gary Becker

La teoría de la discriminación de Becker (1971) explica el rol del género por medio del razonamiento de que los agentes económicos, en este caso prestamistas, pueden actuar discriminatoriamente con base en sus preferencias personales, no económicas. Por lo tanto, Becker sugiere que existe una discriminación en la decisión de otorgar un crédito.

Según su planteamiento, Becker propuso que algunos agentes tenían una ‘preferencia por discriminar’, lo que significa que estaban dispuestos a sacrificar un beneficio económico general en lugar de pagar un coste para evitar ciertos grupos o individuos que vieron como ‘diferentes’ o ‘inferiores’ a ellos, como las mujeres en ciertos sectores empresariales (Pathare y Kapoor, 2022). En el caso del financiamiento, a pesar de que el nivel de riesgo y rendimiento asociado a la inversión es idéntico, los prestamistas podrían ofrecer peores condiciones de crédito, restringir o negar el acceso a distintas fuentes de financiación a empresas dirigidas por mujeres, y sus fundamentos no se basarían en expectativas racionales, sino en prejuicios personales o culturales (Aristei y Gallo, 2022). Lo mismo puede ocurrir en detrimento del bienestar de la población masculina.

Desde este punto de vista, el género afecta el acceso al financiamiento, porque los prestamistas toman decisiones no solo en base a criterios económicos objetivos, como la solvencia o la viabilidad de una actividad económica, sino que también pueden influir en la decisión las percepciones subjetivas sobre la idoneidad del liderazgo ocasionado por el sexo (Bannò et al., 2023; Mertzanis et al., 2024). Como resultado, algunos proyectos que podrían ser exitosos y rentables a largo plazo pueden descartarse simplemente porque son liderados por una mujer. Esto lleva a una

ineficiencia de mercado, ya que la iniciativa empresarial femenina se ve trastocada junto con todo el desarrollo económico en su conjunto.

2.2.4. Acceso al financiamiento

El acceso al financiamiento o acceso al crédito es de vital importancia para el éxito de las empresas, ya que incluye servicios tales como seguros, pagos, depósitos, gestión de riesgos, etc. (Rajamani et al., 2022). Sin embargo, las empresas de países en desarrollo encuentran grandes dificultades para obtener financiación formal, puesto que no disponen de informes financieros, y los exigentes requisitos de garantía, entre otros aspectos, les hacen ver que las posibilidades de lograr dichas financiaciones son escasas, lo que limita sus posibilidades de inversión y dificultando su crecimiento (Fanta, 2016). De este modo, el acceso al financiamiento juega un papel crítico en la capacidad para sostener las operaciones diarias, realizar inversiones a largo plazo y, al mismo tiempo, alcanzar su objetivo de desarrollo.

La accesibilidad al capital constituye un elemento determinante que afecta significativamente el desenvolvimiento de las actividades económicas de las empresas. No tan solo es necesario para crear una empresa, sino que es igualmente imprescindible para continuar, mantenerse y crecer. Sin embargo, a medida que aumentan las ventas para generar un crecimiento sostenido, las inversiones han de ser también mayores y, por tanto, en muchas ocasiones se requiere la solicitud de créditos (Jaroslav et al., 2017). Esto realza la relevancia que tiene la disponibilidad de capital para fraguar un ejercicio de crecimiento sostenido en el mercado e incluso estos recursos pueden determinar la supervivencia de una empresa en una industria en específico.

El capital puede ser el motor fundamental para el desarrollo económico de los emprendedores, y su disponibilidad a partir de fuentes formales e informales determina en gran medida de la capacidad de nuevos emprendedores para ingresar a la actividad empresarial, aumentar y superar la disponibilidad de recursos económicos (Bhowmik y Saha, 2013). La necesidad de recurrir a créditos informales sólo expresa las deficiencias del sistema financiero tradicional, así como el requerimiento de

implementar políticas y herramientas que promuevan el compromiso con el acceso a recursos financieros inclusivos y adaptados a la demanda de estos grupos económicos.

El acceso al financiamiento supone un gran reto para las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), aunque se aprecian diferencias de género en tal condicionalidad, sobre todo en las empresas de menor envergadura. Al respecto, Azar et al. (2024) sostienen que, por otra parte, un 50% de las mipymes indican que el acceso al financiamiento como la primera limitación para su éxito. Andrade et al. (2023) también mencionan que una de cada cuatro mipymes manifiesta que la falta de financiamiento es una importante limitante para su funcionamiento.

Sin embargo, las empresas lideradas por mujeres de tamaño pequeño y mediano están en mayor desventaja para ejecutar proyectos de inversión por la falta de suficiente financiamiento que, muchas veces, no pueden resolver con la operación de los servicios de bancarización en la medida que las mipymes familiares también están expuestas a las diferencias de género (Karlan y Morduch, 2018). Frente a esto, la utilización de los servicios de bancarización es especialmente importante, pues da una medida del grado de vinculación de las empresas con el sistema bancario, pudiendo de esta forma, ser un determinante de su acceso al financiamiento bancario.

2.2.4.1. Características de las empresas como condicionantes del financiamiento

Las características de la empresa influyen en las decisiones de financiación y en el equilibrio entre deuda y capital (propio). Estas características internas abarcan desde la rentabilidad, la estructura de propiedad, diversas dimensiones de la organización, tangibilidad de los activos y otros (Albart et al., 2020). Cada una de estas características puede incluirse para reforzar o debilitar el acceso a diferentes categorías de financiación; de esta forma también se establece una estructura de la proporción del capital (Ardalan, 2017). A veces, las características externas pueden incluso predominar sobre las internas, lo que determina el acceso a las opciones de financiación que se ofrezcan a las empresas e incluso en la selección de estas.

El acceso al financiamiento es una condición necesaria para que las unidades productivas puedan crecer y ser sostenibles, esto a pesar de que no todas ellas tienen

las mismas opciones para conseguir dicho financiamiento. Según Guercio et al. (2015), el acceso al crédito parece estar sujeto a la naturaleza específica de cada empresa, lo que implica que las debilidades no son necesariamente derivadas de prácticas discriminatorias, sino que son las propias características de cada organización las que explican tales dificultades.

Algunas de las características que explican la dificultad de acceso a recursos financieros son el tamaño, la antigüedad de la empresa, el sector económico al cual pertenecen, la falta de garantías o la falta de un historial de crédito suficientemente robusto (Muravyev et al., 2009). Un ejemplo de esto es el caso de las pymes, las cuales a menudo encuentran más dificultades para acceder al crédito, debido a su tamaño y a la percepción de que funcionan con un mayor riesgo. También las empresas de reciente creación pueden encontrar dificultades para acceder a la financiación debido a la falta de un historial que demuestre su capacidad de pago.

2.2.4.2. Fuentes de financiamiento

Las empresas deben seleccionar el tipo de financiamiento deseado entre las diferentes opciones que derivan de la oferta de servicios financieros por parte de las instituciones. Desde la teoría de elección racional respecto de la formación de la demanda de servicios de financiamiento, esta elección depende de tres dimensiones de estudio: (i) el grado de necesidad o interés por acceder a los servicios ofrecidos, (ii) las características y variedad de servicios que ofertan las instituciones financieras y (iii) los términos y condiciones que ponen a disposición o a los que se renuncia (Rajamani et al., 2022). Así mismo, podría explicarse la elección de las fuentes de financiamiento que realizan los decisores de las empresas a partir de la racionalidad limitada. El concepto hace hincapié en el hecho de que la elección del financiamiento depende de la frecuencia con que se tomen este tipo de decisiones (Pandula, 2011), de las limitaciones cognitivas de los sujetos y del tiempo disponible para localizar la opción de financiamiento más adecuada.

Las empresas consideran, por lo general, a la deuda como financiamiento externo para facilitar su crecimiento, puesto que los recursos internos son insuficientes para

satisfacer sus necesidades (Klonowski, 2012). Los bancos, como verdaderas instituciones financieras que son, continúan siendo la principal fuente de financiación externa para las empresas, sobre todo entre pequeñas y medianas, que recurren a ellos en mayor medida que las grandes empresas (Thampy, 2010). Los emprendedores pueden acceder a variedad de recursos de financiación externa, pero las empresas recurren especialmente a la deuda directa para atender las necesidades de inversión y liquidez. No obstante, las restricciones del mercado financiero hacen que los gerentes encuentren con dificultad la financiación nueva a través de la emisión de capital (Rocca et al., 2011). Por consecuencia, el acceso a la financiación depende de las fuentes disponibles y de la situación de la empresa en cuestión.

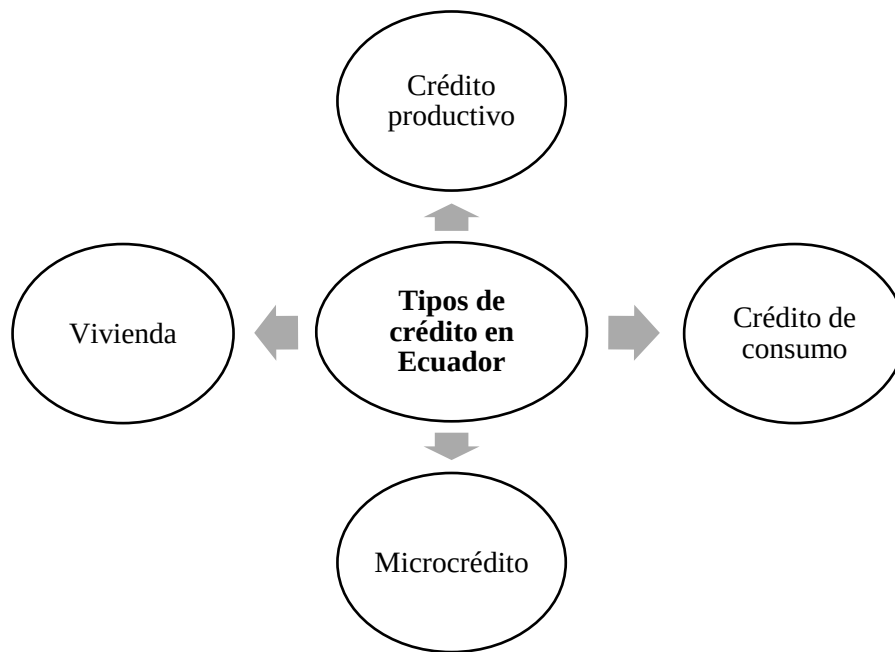
2.2.4.3. Tipos de crédito en Ecuador

Los tipos de créditos en Ecuador están orientados a cubrir las necesidades de distintos sectores y actividades económicas. El sistema financiero de Ecuador aglutina entidades bancarias públicas y privadas, entidades cooperativas, y organizaciones dedicadas a la actividad del microcrédito y otras modalidades de financiación. Cada una de estas modalidades está orientada a fines concretos, evidenciando así la diversidad de la economía nacional (Chagerben et al., 2020). Los objetivos de la financiación se refieren explícitamente en el artículo 1 de la Resolución 043-2015-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera donde se clasifican la cartera de crédito del Sistema Financiero Nacional (privado y público) en: Producto Crédito, Crédito de Consumo Ordinario, Crédito de Comercio Ordinario, Crédito de Consumo Prioritario, Crédito de Comercio Prioritario, Crédito de Vivienda de interés público, Crédito Educativo, Crédito Inmobiliario y microcréditos. A pesar de ser instrumentos importantes para el proceso de desarrollo económico, existe aún un camino por recorrer para atender la necesidad de acceso para las PYMES y los grupos vulnerables (Espinoza, 2020); concentrar el crédito en pocas grandes empresas podría atrapar el crecimiento económico inclusivo y sostenible.

En Ecuador existe una diversidad de créditos destinados a la satisfacción de las necesidades financieras de personas naturales, empresas y actividades específicas; a continuación, se exponen los principales créditos:

Gráfico 1

Tipos de créditos en Ecuador



Nota. Elaboración propia en base a Camacho et al. (2015).

- 1. Crédito productivo:** Se trata de los préstamos concedidos a personas o entidades que sostienen ventas anuales por un valor total igual o superior a USD 300.000 y que, además, cuya financiación irá destinada a la actividad productiva. Entrarán a formar parte de esta clasificación las operaciones de tarjetas de crédito de tipo corporativo, las operaciones de préstamos entre instituciones de tipo financiero, así como los créditos otorgados a personas naturales que, actuando como profesionales independientes, están obligadas a llevar contabilidad de acuerdo con la legislación mercantil vigente (Camacho et al., 2015; Junta de Política y Regulación Financiera [JPRF], 2023).
- 2. Crédito de consumo:** Consiste en el otorgamiento de préstamos a individuos que obtienen ingresos por medio de su trabajo o rentas, con el objetivo este caso de financiar el consumo para la adquisición de bienes de este tipo y para el pago de servicios. Estos préstamos se van a devolver en cuotas periódicas, estando su reembolso en función del ingreso neto mensual promedio del deudor, que se obtiene mediante el promedio de los ingresos brutos del grupo familiar, del que restamos el promedio de los gastos mensuales del mismo grupo familiar (Camacho et al., 2015).

3. **Microcrédito:** Implica la concesión de créditos cuya cuantía no alcanza los 20.000 dólares y favorece a personas prestatarias que pueden ser empresas (de personas que pueden ser personas físicas o jurídicas), que posean cifras de negocio inferiores a los 300.000 dólares, o bien trabajadores que actúen de forma autónoma o un conjunto de prestatarios que aporten una garantía solidaria. Este tipo de créditos permite financiar actividades de pequeña dimensión empresarial, tales como producción, comercio o servicios, las cuales serán restituidas fundamentalmente a partir de las rentas generadas por esos negocios, las cuales son válidamente verificadas por la institución de microcrédito (Camacho et al., 2015; JPRF, 2023).
4. **Crédito de vivienda:** Son aquellos préstamos que se otorgan a personas físicas para poder financiar la adquisición de una vivienda, su construcción, la reparación, la remodelación o la mejora de este tipo de infraestructuras para su uso propio. Estas operaciones deben estar respaldadas mediante una garantía hipotecaria y deben direccionarse al consumo del usuario final del bien inmueble. De no ser así, pasarán a clasificarse como créditos comerciales, de consumo o microcréditos, en función del carácter del solicitante y del importe de la operación (Camacho et al., 2015).

2.2.4.4. Influencia del comportamiento financiero en el acceso al crédito

El modo en que se lleva a cabo el comportamiento financiero resulta determinante a la hora de acceder al crédito, dado que este acceso va a estar en función de la disponibilidad como de las condiciones crediticias que los consumidores pueden obtener. Los comportamientos financieros saludables, como, por ejemplo, la buena administración del dinero o el uso responsable del crédito, suelen facilitar el acceso al financiamiento al reflejar un nivel de confianza por los prestamistas (Birkenmaier y Fu, 2019). Por el contrario, los malos hábitos financieros limitan el acceso al crédito, dado que son interpretados por las entidades financieras como un mayor riesgo. La relación que existe entre el comportamiento financiero y el acceso al crédito es compleja y multidimensional, dado que conlleva diferentes factores y mecanismos

(Sommer et al., 2021). Los comportamientos financieros positivos suelen facilitar el acceso a crédito, pero esto ocurre en un contexto que implica factores externos, como pueden ser las condiciones del propio mercado y las tendencias conductuales.

El comportamiento financiero se refiere a todo tipo de conducta humana en relación con la forma de administrar el dinero, incluyendo distintos fenómenos conductuales. De acuerdo con escalas validadas, el comportamiento financiero se descompone en las siguientes cuatro dimensiones: la de manejo de efectivo, la gestión de crédito, el ahorro e inversión y los seguros (Birkenmaier y Fu, 2023). La alfabetización financiera es otro elemento importante que influye en el comportamiento financiero para el acceso financiero (Goyal et al., 2021). La literatura existente se ha centrado especialmente en la motivación de conductas financieras deseables, como comparar los precios antes de comprar, el manejo del efectivo, tener registros financieros ordenados, el ahorro constante, contar con un fondo de emergencia, la planificación de objetivos, el ahorro a largo plazo, el ahorro para la jubilación y con la adquisición de inversiones (Ksendzova et al., 2017), así como de los seguros de salud, de propiedad, de discapacidad y de vida.

2.2.4.5. *Fintech* y acceso a financiamiento

La tecnología financiera, coloquialmente conocida como *fintech* abre la puerta a nuevas posibilidades de acceso financiero al ofrecer productos y servicios de manera más automatizada y optimizada. Los tipos de innovaciones que están emergiendo bajo esta denominación incluyen la simplificación de la oferta de servicios ya conocidos, es decir, financiación, pagos, microcréditos, seguros, criptomonedas e incluso programas de educación y asesoramiento financiero, los cuales son accesibles a través de plataformas digitales y dispositivos móviles (Calomiris, 2020).

La tecnología financiera, en efecto, es generada tanto por instituciones tradicionales, como bancos y cooperativas de crédito (por ejemplo: servicios de plataformas en línea y móviles), como por entidades privadas que colaboran con entidades bancarias o que cuentan con licencias específicas (Birkenmaier y Fu, 2023). No sólo permitirá ofrecer servicios eficaces desde una perspectiva de velocidad y eficiencia, sino que, además,

la expectativa es que la *fintech* permita ampliar la capacidad de acceso financiero mediante el ofrecimiento de soluciones de financiación, transacciones y crédito que sean prácticas y económicas, y que, como consecuencia, faciliten el alcance a un mayor número de personas.

Si bien los primeros resultados apuntan a una mejora en el acceso al crédito por parte de personas con calificaciones crediticias más bajas a través de las *fintech*, se requieren estudios de mayor rigor para evaluar si estas tecnologías están abordando de forma satisfactoria los problemas de acceso al crédito (Dolson y Jagtiani, 2021). En particular, hay el riesgo de que comunidades racialmente subrepresentadas y aquellas con acceso poco asequible y fiable a Internet queden excluidas en lo que respecta a la adopción de *fintech* para el acceso al crédito (Friedline, 2021). Por otro lado, los críticos también apuntan a que las soluciones financieras digitales pueden ser incapaces de proporcionar esta protección, viéndose por tanto amenazadas la seguridad y la equidad.

2.2.5. Brecha de género

El género se presenta como una característica altamente visible y de gran relevancia social, a menudo capturando la atención de las personas de manera más inmediata que otras categorías, como la edad, la etnia o la clase social (Prentice y Carranza, 2002). Así, al establecer un primer contacto con alguien, el género suele ser uno de los aspectos que más rápidamente se identifica. A diferencia de otros grupos sociales, como hombres o comunidades étnicas, las mujeres suelen estar más fuertemente apreciadas, lo que significa que se les atribuye una "esencia subyacente" que define su identidad. Comúnmente, se vinculan a las mujeres con rasgos positivos asociados a la calidez, tales como la tolerancia y la sinceridad (Kulich y Chipeaux, 2019). No obstante, se las percibe con una menor cantidad de cualidades relacionadas con la competencia, como la competitividad o la independencia. En contraparte, los hombres son vistos como poseedores de menos calidez, pero se les atribuye un mayor nivel de competencia.

La inclusión financiera constituye un pilar básico para alcanzar la economía, así como para conseguir un bienestar más igualitario; dicho esto, en tal contexto persisten desigualdades de género que constituyen un reto a nivel mundial. Por ello, las mujeres presentan barreras muy significativas que dificultan su acceso a servicios financieros y limitan su capacidad de alcanzar un empoderamiento económico pleno. El efecto del acceso a recursos financieros en la participación de las mujeres en el trabajo y en los niveles de desempleo cambian de acuerdo con las regiones (Kowsick y Ramasamy, 2024). Quienes no son propietarias de bienes presentan mayores dificultades en el acceso a créditos formales; mientras que quienes son más ricas tienen una propensión más activa en el uso del crédito (Johnen y Mußhoff, 2023). La brecha de género en el acceso a servicios financieros es una de las principales barreras para lograr la igualdad económica e ir en dirección al empoderamiento de las mujeres en todo el mundo.

2.2.5.1. Teoría feminista del desarrollo de los roles de género

Las teóricas feministas se ocupan de cómo el género afecta a la estructura social y de las desigualdades e injusticias prevalentes por concepto de género. El feminismo sostiene que el mundo es un espacio desigual para hombres y para mujeres y se propone la igualdad entre los sexos. Una teoría puede considerarse feminista si se puede utilizar como una herramienta de cuestionamiento del statu quo que afecta a las mujeres, tal como reconoce su pluralidad (Smith, 1990). Al igual que la teoría del conflicto, los autores de la teoría feminista estudian el menor poder político y socioeconómico de las (Remyakrishnan, 2024) Esta visión sociológica funciona señalando cuestiones económicas importantes como la “feminización de la pobreza”, que afecta a ciertos colectivos de mujeres muy marginados como la población rural, las comunidades de tribus y las minorías, las mujeres mayores y las madres solteras.

La teoría feminista acerca del desarrollo de los roles de género examina de forma crítica, analizando y comprendiendo aquellos aspectos normativos y estructurales de la vida social que contribuyen a formar las identidades y los roles de género. Se hace hincapié en que el género es una construcción social en función de diversas determinaciones de orden cultural, político y económico (Cudd, 2022). Esta teoría feminista sobre el desarrollo del rol de género se fue institucionalizando a partir de

varios movimientos feministas, generando criterios acerca del estudio del desarrollo del género. Bajo esta óptica socialmente condicionada se establecen los roles que se asignan a cada género, teniendo como consecuencia el acceso desigual a los recursos y al poder (Whaley, 2024). Se puede decir que, aunque la teoría feminista tiene un gran peso a la hora de explicar el desarrollo del rol de género, ha de ser objeto de críticas por su incorporación en prácticas convencionalmente modernas, de manera que, en ocasiones, se ha perdido el sentido de transformación de la teoría feminista en pro de opciones más suaves.

2.2.5.2. Demanda de financiamiento en las mujeres

Desde la óptica de la demanda de financiamiento, diferentes investigaciones muestran que las mujeres piden financiamiento en un menor porcentaje que los hombres (Guercio et al., 2015). Además, el rendimiento del propietario o director impacta de manera importante el acceso de las PYME a la financiación. En el tema concreto del acceso al capital de riesgo como fuente de financiación, Alvarado y Arévalo (2024) indican que el tránsito para los hombres para acceder a estas redes es difícil y complejiza, mientras que las mujeres se enfrentan a un reto casi irremediable. Las mujeres raramente tienen la oportunidad de estar en las redes de inversionistas, tienen unas bajísimas oportunidades de entrada a través de referencias, pero son hábiles creando redes sociales de gran calidad, aunque su círculo de relaciones incluye a muy pocas personas que tienen la capacidad de acceder a inversionistas de capital riesgo.

Las mujeres empresarias a la hora de buscar financiación están determinadas por numerosos factores, tales como sesgos de género, la autopercepción y las barreras estructurales. Existen estudios que sugieren que las mujeres financian menos que lo hacen los hombres, algo que puede ser explicado a partir de razones que tienen que ver tanto con la demanda como con la oferta (Rawal y Repishti, 2022). Normas sociales, aversión al riesgo, el hecho de contar en la fase de arranque con mentores o asesores, son elementos que afectan la inclinación a buscar financiaciones de las mujeres. Si bien la demanda de financiación de las mujeres puede ser vista como determinada por el contexto de una variedad de elementos, merece la pena observarlo bajo el gran fenómeno del emprendimiento y la financiación (Battagli et al., 2021). La confluencia

de normas sociales, barreras estructurales y características individuales forman un fenómeno complejo que necesita de políticas de intervención específicas para reducir la brecha de género en la búsqueda del capital.

2.2.5.3. Barreras estructurales

Las dificultades estructurales dificultan mucho el acceso a servicios financieros por parte de las mujeres, sobre todo en los países en desarrollo, y son complicados ya que pueden verse influenciados por aspectos socioculturales, económicos e institucionales. Las mujeres tienden a presentar dificultades como restricciones a la movilidad, bajo nivel de educación financiera, productos que no satisfacen sus necesidades. A menudo todo esto se ve intensificado por los sesgos existentes en la posición de las instituciones financieras y las normas/sistemas sociales más generales (Deka, 2024). Las dificultades estructurales incluyen: los roles de género restrictivos, limitaciones de movilidad, bajo (o nulo) conocimiento financiero y digital, falta de documentos, la lejanía a las bancas, la desconfianza hacia las entidades financieras y labores familiares o laborales, problemas que las mujeres residentes en áreas rurales suelen afrontar (Murata y Sioson, 2018).

Las barreras estructurales que limitan el acceso de las mujeres a servicios financieros incluyen normas socioculturales que restringen su movilidad y su capacidad de tomar decisiones en el ámbito financiero. Además, las instituciones financieras frecuentemente no tienen en cuenta las necesidades específicas de las mujeres en áreas rurales, lo que resulta en productos que no se ajustan a sus ciclos agrícolas o patrones de ingresos caja (Kishor y Ahmad, 2024). La falta de personal capacitado para comprender los desafíos únicos que enfrentan estas mujeres dificulta aún más la difusión efectiva y la prestación de servicios, agravando su exclusión financiera en zonas rurales. Estas barreras sistémicas, que incluyen políticas discriminatorias y actitudes culturales, obstaculizan su inclusión financiera (Ncube, 2023). Estas limitaciones se reflejan en el acceso restringido a instituciones financieras formales, una educación financiera insuficiente y desafíos particulares que enfrentan las mujeres emprendedoras.

2.2.5.4. El emprendimiento femenino

El emprendimiento femenino, sostenido mediante el acceso al microcrédito, ha llegado a constituir una de las mejores prácticas a través de las cuales las mujeres pueden lograr el acceso a la independencia económica. De este modo, gracias a esta práctica, un gran número de mujeres han logrado crear y mantener sus negocios, lo que ha aumentado sus capacidades de generación de ingresos para mantener y lograr establecer prácticas sostenibles en el tiempo (Sudipto y Neogi, 2017). Dicha práctica genera bienestar, así como confianza y autoestima, que son factores necesarios para hacer frente a las desigualdades culturales que históricamente han opacado su participación en la economía y la toma de decisiones. A la vez que la práctica del microcrédito ha demostrado que favorece el empoderamiento femenino (Flores et al., 2023). Las mujeres no solo llegan a poder financiar los primeros pasos de sus proyectos, logrando así autonomía financiera, sino que también las convierte en agentes de cambio en sus comunidades.

El emprendimiento de mujeres es un ámbito en expansión que ha cobrado mayor importancia en los últimos años. A nivel internacional las mujeres han destacado tanto en el ámbito de los negocios como en el del sector servicios buscando salir adelante económicamente sin dejar de lado las dificultades personales y las oportunidades que estas representan para llegar a conseguirlo (Naranjo et al., 2019). La motivación de las mujeres para emprender se encuentra relacionada en muy buena parte con la búsqueda de una estabilidad económica y con el deseo de sobreponerse a situaciones de violencia. Muchas mujeres son ellas mismas jefas de hogar y deben hacer frente a las exigencias de la conciliación entre el tiempo del cuidado familiar con el tiempo del trabajo, lo que hace imposible poder trabajar a una hora fija o poder hacerlo para otro/a (Araque y Álvarez, 2023). Les persiguen en ciertas realidades, ejemplos laborales donde se les dice que no tienen espacio de trabajo por si pueden tener que ausentarse porque tienen que atender al hogar.

2.2.5.5. Empoderamiento femenino

El empoderamiento femenino es un concepto complejo, que hace referencia a los derechos, oportunidades y capacidad de las mujeres para actuar. Es un aspecto central para poder alcanzar la equidad de géneros y la justicia social, ya que se enfrenta a las barreras estructurales que suelen disminuir el avance de las mujeres. Cuando las mujeres están empoderadas, este impacto suele ser positivo para sus familias y comunidades, y esto es relevante para un desarrollo sostenible (Januarti et al., 2024). El empoderamiento es un estado de equidad de género, el cual otorga el poder a las mujeres para acceder a recursos económicos, ya sea en forma de créditos o trabajo, todo esto gracias a herramientas como son las microfinanzas, la formación laboral y la mentoría (Sidhant y Puran, 2024) y además resalta el impacto de la autoconciencia y el desarrollo de habilidades personales para llevar una vida saludable.

El empoderamiento de las mujeres se ha definido como una vía importante para alcanzar la equidad de género. La participación de las mujeres en los contextos rurales de escasos recursos promueve la cooperación y la solidaridad, haciendo del emprendimiento una herramienta de empoderamiento (Navas y Moncayo, 2019). Este proceso se ve potenciado mediante innovaciones sociales que permiten el avance de la producción y de las diferentes dimensiones del desarrollo, poniendo a las mujeres en primera línea del desarrollo del país (Ramya y Deepak, 2024). La atención a la familia logra la mejora en educación, en nutrición y en salud, lo que a su vez favorece el desarrollo del capital humano y el crecimiento inclusivo y sostenible, lo que se logra con ello la reducción de la pobreza.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Tipo de investigación

Una investigación de carácter no experimental tiene por objeto analizar fenómenos en su contexto natural, esto es, sin manipular deliberadamente sus variables de estudio (Rey Rubiano, 2024). Dicha caracterización del enfoque permite observar las relaciones entre las variables tal y como ocurren, identificando patrones y asociaciones entre ellas sin alterar las condiciones originales de los datos (Arredondo et al., 2020). Dada la metodología que plantea el estudio planteado, podría considerarse que este tiene esta característica, ya que se recurre a datos secundarios provenientes de la ENESEM para estudiar la relación entre el género del directivo empresarial y el acceso a la financiación. La utilización también de un modelo de series de panel refuerza esta tipificación, dado que se recurre a datos de panel para controlar efectos inobservables sin manipular las dinámicas empresariales, y logra aproximaciones causales en una perspectiva observacional.

Una investigación de enfoque mixto, es decir, que combine metodologías cuantitativas y cualitativas para dar respuesta a un fenómeno determinado en su totalidad (Cueva et al., 2023). Esto quiere decir que se pueden combinar análisis estadísticos con interpretaciones del contexto que permitan una visión más profunda de datos numéricos que se integran con datos narrativos para resolver problemáticas complejas (Love et al., 2022). En el estudio que se propone en este trabajo, el enfoque mixto se da, en este sentido que se recoloca en la implementación de un modelo de series de panel. Este modelo permite el análisis de datos cuantitativos, y el control de efectos no observables a nivel de empresas y en diferentes momentos, lo cual ayuda a reducir los sesgos en la relación entre género y el acceso al financiamiento empresarial (Lee y Cheung, 2024). Al mismo tiempo, el análisis cualitativo de las fuentes bibliográficas permite dar interpretaciones de los resultados en un entorno social y teórico, lo que enriquece los resultados y establece emparejamientos causales más sólidos.

Una investigación exploratoria tiene la intención de indagar fenómenos poco estudiados o ambiguos, para generar hipótesis, identificar variables clave y comprender dinámicas incipientes (Correa et al., 2021; Roberts et al., 2023). Se emplea cuando existe poca información previa, empleando métodos poco rígidos como análisis descriptivos (Anderson y Lightfoot, 2022), revisiones bibliográficas o enfoques mixtos con acercamientos preliminares y asociaciones, pero sin buscar establecer las causas.

En el estudio propuesto, el alcance exploratorio es palpable al abordar un tipo de análisis que evalúa dicha brecha de género cuando se aborda la financiación empresarial en el contexto ecuatoriano, donde existe escasa literatura local. Si bien se incluyen teorías clásicas (capital social, discriminación estadística) y el enfoque mixto, que permite combinar estadísticas descriptivas y pruebas de inferencia, la ausencia de estudios previos que hayan aplicado dichos procedimientos en el contexto de la economía ecuatoriana refuerza un enfoque exploratorio para sentar las bases de un corpus teórico-empírico futuro. Esto categoriza al estudio dentro del campo analítico de la exploración investigativa.

La investigación descriptiva tiene como objetivo caracterizar un fenómeno, población o circunstancias en las que este enfoque no busca proporcionar explicaciones sobre las causas o relaciones subyacentes (Agyeiwaah, 2022; Guevara et al., 2020). Este tipo de estudio analiza las características de lo observado mediante estadísticas descriptivas, tablas y gráficos.

En el estudio que se propone, la dimensión del alcance descriptivo se define desde su enfoque no experimental y mediante el uso de estadísticos descriptivos de las variables en aspectos como el acceso al crédito, el género de los directivos, el tamaño de las empresas y su antigüedad. La operacionalización de las variables (tabla 2) y la prioridad de analizar las brechas de género en el crédito a empresas ecuatorianas —un fenómeno poco documentado— refuerzan el enfoque descriptivo bajo el cual se desarrolla. Así, el estudio busca mapear la realidad existente, sentando las bases para futuros estudios explicativos.

Una investigación correlacional intenta encontrar si existen relaciones entre dos o más variables, sólo que, al hacerlo, no se establece causalidad, pues sólo tiene percepción del sentido y de la fuerza de su asociación (Díaz et al., 2021). Para esto se hace uso de métodos estadísticos (coeficientes de correlación, pruebas t, Chi-cuadrado), que intentan explorar cómo esas variables covarían en un contexto natural.

En el estudio planteado, el alcance correlacional se evidencia al aplicar pruebas t para contrastar medias del acceso al financiamiento entre empresas dirigidas por hombres y empresas dirigidas por mujeres, así como el uso de tablas de contingencia y sus contrastes subyacentes, como el test estadístico Chi-cuadrado, entre el género de los directivos y variables como tamaño y sector. La técnica prioriza medir interacciones entre variables, como el cociente de mujeres en la dirección y el acceso al crédito, que van en línea con el enfoque analítico de investigación de alcance correlacional, esto sin esbozar mecanismos causales.

La investigación de tipo explicativa busca precisamente identificar las relaciones de causa - efecto que pueden existir entre determinadas variables, lo que permite una comprensión mucho mayor de los fenómenos analizados (Rahimi et al., 2023). Se trata de un tipo de investigación que no se ciñe únicamente a describir o relacionar elementos, sino que acaba por indagar en cómo o por qué suceden determinados eventos (Andrade y Rivera, 2019). En el estudio que se plantea, el aplicar un modelo de series de panel refuerza que este sea de tipo explicativo, ya que permite ajustar efectos inobservables propios de cada unidad de análisis, así como en el tiempo. Esto reduce, en consecuencia, los sesgos provocados por variables omitidas y aumenta la validez en la estimación del efecto del género de la dirección sobre el acceso al financiamiento empresarial. Tal propiedad de análisis facilita trazar las causaciones dados contextos específicos.

3.2. Población o muestra

En la investigación científica, una población (o universo) se refiere a un conjunto de seres o al conjunto completo de observaciones cualitativas o cuantitativas que se pueden hacer sobre estos individuos, de los cuales se busca información (Rossi, 2022).

En este caso, la población que es objeto de análisis en la investigación se conformó por el total de empresas que residen en el territorio ecuatoriano, que, según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2024), ascienden a las 1.246.162 empresas activas a diciembre del año 2023. No existe información referente a la totalidad de unidades de análisis que conforman dicho universo y tampoco se dispone de los recursos necesarios para obtener información de este, por lo que se apremia la necesidad de considerar una muestra representativa de la población para realizar el análisis planteado.

Una muestra en la investigación en ciencias sociales se refiere a un subconjunto de una población seleccionada para su análisis, prueba o clasificación para sacar conclusiones sobre toda la población (Bishal et al., 2023). En este caso la muestra de la población indicada derivó del proceso muestral considerado para la obtención de la información secundaria que se contempló para la realización del presente estudio, que es la ENESEM realizada por el INEC (2024b). La encuesta consideró un grupo muestral de 2.131 organizaciones para el año 2023, unidades de análisis que se consideraron para el desarrollo del estudio y dar cumplimiento con los objetivos analíticos contemplados en el mismo. Por lo tanto, dado lo anteriormente expuesto, se descarta la necesidad de estimar una muestra, puesto que ya se dispone de un conjunto muestral referencial para el desarrollo de la investigación.

3.3. Hipótesis

El efecto del género de los gerentes en el acceso al financiamiento empresarial es complejo. Varios estudios informan tanto influencias de la variable independiente sobre la dependiente tanto directas como indirectas. Por ejemplo, las líderes mujeres en los negocios pueden influir en el financiamiento, pero este impacto a menudo está mediado por factores como el tamaño de la empresa, la industria y las instituciones nacionales (Mertzanis et al., 2024). La presencia de alta dirección y la propiedad femenina pueden ser determinantes de relevancia del financiamiento externo en países desarrollados y en empresas pequeñas y medianas en los sectores manufacturero y de servicios (Dutta y Mallick, 2023b). Sin embargo, la percepción misma de las restricciones financieras puede variar con el nivel de propiedad femenina en las

empresas objetivo, ya que las organizaciones de estas características parecen percibir más restricciones en comparación con las firmas dominadas por hombres. Conforme lo expuesto, se plantean las siguientes hipótesis de investigación:

H0: El género de la dirección no tiene un efecto en el acceso al financiamiento empresarial en Ecuador.

H1: El género de la dirección tiene un efecto en el acceso al financiamiento empresarial en Ecuador.

3.4. Recolección de la información

En lo que respecta a la recolección de la información, el estudio plantea el uso de fuentes de información estadística estrictamente de orden secundario, para lo cual se obtendrán los datos de diferentes variables económicas concernientes a las empresas consideradas en la ENESEM como se mencionó con anterioridad. Para dicho efecto, se descargó la base de datos tabulada de la encuesta, misma que se encuentra albergada en la página web del INEC (2024b) en formato de texto. Esto requirió que se importe el archivo a Excel desde texto, lo que supuso la necesidad de tratar la información como una extensión csv desde una hoja de cálculo. Luego, fue necesario depurar la base eliminando las observaciones perdidas y suprimiendo las variables que no sean de interés analítico para la presente investigación.

Por otro lado, fue necesario disponer sólo de las empresas que presentan información en todos los años de análisis, para lo cual fue necesario importar la base de datos en el software Stata y hacer dicha depuración. Aquello consistió en crear una variable de intersección en la que se preserven los códigos de las empresas que se repiten en todos los años de estudio. Esta valoración se guardó como un archivo temporal en el software, que posteriormente sirvió para compararse con la lista de las empresas de las bases correspondientes a cada período temporal, de manera que se mantengan solo las observaciones que coincidan con dicha lista. Lo expuesto permitió estructurar una base de datos de series de panel balanceada, es decir, con un mismo número de unidades de análisis, las cuales son las mismas en todo el período objeto de estudio.

También se requirió suprimir las empresas que no tienen directores o gerentes en su estructura organizacional, puesto que dicho grupo de unidades de análisis no forman parte de la delimitación del tema, dada la imposibilidad de cuantificar el género de su dirección. Después se asignaron los rótulos de cada variable para que los gráficos estadísticos muestren las denominaciones correctas de las variables de estudio en la instancia de tratamiento de la información. Finalmente, los datos evaluados se destinaron a su tratamiento, lo que correspondió al desarrollo de los procedimientos metodológicos contemplados para cumplir con los objetivos específicos planteados, mismos que se detallan en el siguiente apartado.

3.5. Procesamiento de la información y análisis estadístico

En esta sección se justifican los procedimientos metodológicos empleados para la recolección de datos y la consecución de los objetivos específicos de la investigación del género en la dirección y el acceso al financiamiento empresarial en Ecuador. Se especifica cómo se estableció la relación entre el género de los administradores y el acceso al crédito, los métodos empleados para detectar interacciones entre las características de las empresas y las herramientas estadísticas utilizadas para constatar la relación entre las distintas variables analizadas. En cada objetivo, se especifican las técnicas estadísticas aplicadas, las fuentes de información empleadas, las variables tenidas en cuenta y los métodos de análisis que hicieron posible obtener conclusiones fundamentadas en la información acerca de las brechas de género en el acceso al financiamiento empresarial en Ecuador.

3.5.1. Desarrollo del primer objetivo específico

Para describir el acceso al financiamiento empresarial y la distribución de organizaciones en función del género de sus directivos, se presentó una serie de estadísticos descriptivos y tablas de distribución de frecuencias para un conjunto de cuatro indicadores correspondientes a la variable género de la dirección y cinco del acceso al financiamiento de forma respectiva. En el caso de la primera variable, los indicadores correspondientes serán: el total de hombres en la dirección de las empresas, total de mujeres, número de directores y gerentes y proporción de mujeres

en la dirección de las organizaciones. Por otro lado, en la descripción de la segunda variable expuesta, los indicadores considerados para su cuantificación fueron: acceso a financiamiento de las empresas, su tamaño (aproximado a partir del logaritmo natural de los activos), edad de las organizaciones, patrimonio y sector de actividad.

Para las variables cuantitativas continuas y discretas, se calcularon las medidas estadísticas descriptivas: media, mediana, desviación típica, primer cuartil, segundo cuartil, valor máximo y valor mínimo. Estas fueron el número total de hombres y de mujeres en cargos directivos, la cantidad de gerentes y directores, la proporción de mujeres en la dirección, el tamaño de las empresas y su antigüedad. Las variables categóricas, acceso al financiamiento y sector de actividad, fueron representadas mediante tablas de distribución de frecuencias, las cuales reflejan el número de observaciones para cada categoría y su peso relativo dentro de la muestra. La tasa de variación para cada estadístico fue también calculada a partir de una media aritmética, misma que se expresa de la siguiente manera:

$$\Delta t = \left(\frac{1}{n-1} \right) \left(\frac{V_{final} - V_{inicial}}{V_{inicial}} \right)$$

Donde: Δt es la tasa de variación promedio, n es el número de períodos, V_{final} es el estadístico final de la serie y $V_{inicial}$ es el estadístico inicial. Este indicador mostró la evolución integral de las variables e indicadores abordados en la investigación para caracterizar el fenómeno de estudio en función de sus dimensiones composicionales.

El análisis presentado anteriormente requirió la importación de bases de datos en formato Excel al software estadístico Stata, con el propósito de estimar los valores y las frecuencias de los fenómenos asociados a categorías específicas de las variables cualitativas. Asimismo, el software facilitó la elaboración de gráficos de sectores, los cuales proporcionan una representación didáctica de la distribución de las observaciones conforme a las categorías vinculadas a las variables descriptivas del acceso al financiamiento. Estas variables, según la teoría, interactúan de diversas maneras con la variable de interés mencionada anteriormente.

3.5.2. Desarrollo del segundo objetivo específico

Para asociar las características de las empresas con la distribución del personal directivo según el género, se aplicó el contraste t de Student entre esta variable categórica y el conjunto de indicadores atribuibles a esta que puedan experimentar algún tipo de interacción con la misma, lo que brindó una noción de su pertinencia para considerarse como controles en la especificación econométrica planteada. También se consideró la valoración de un contraste Chi-cuadrado para una serie de tablas de contingencia, las cuales correspondieron con las variables categóricas que estén potencialmente asociadas entre sí y que generen interacciones de interés analítico. En el caso del primer contraste, la estimación de su estadístico corresponde a la siguiente expresión matemática:

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{(n-1)\bar{S}_1^2 + (m-1)\bar{S}_2^2}{n+m-2}} \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{1}{m}}}$$

Donde: t es el estadístico t de Student, $\bar{X}_1$ es la media del primer grupo muestral, $\bar{X}_2$ es la media del segundo grupo muestral, $\bar{S}_1^2$ es la varianza del primer grupo muestral, $\bar{S}_2^2$ es la varianza del segundo grupo muestral, n es el tamaño del primer grupo y m es el tamaño del segundo grupo. Esta versión para la estimación de las diferencias de medias corresponde al caso en el que la distribución de observaciones en los grupos de análisis presente varianzas iguales, pero de considerarse que no sea el caso, se contempló la versión del estadístico para varianzas distintas:

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{\bar{S}_1^2}{n} + \frac{\bar{S}_2^2}{m}}}$$

Donde: t es el estadístico t de Student, $\bar{X}_1$ es la media del primer grupo muestral, $\bar{X}_2$ es la media del segundo grupo muestral, $\bar{S}_1^2$ es la varianza del primer grupo muestral, $\bar{S}_2^2$ es la varianza del segundo grupo muestral, n es el tamaño del primer grupo y m es el tamaño del segundo grupo. La hipótesis nula del contraste considera la ausencia de diferencias en las medias de los grupos de análisis.

Para evaluar si las varianzas de los diferentes grupos de análisis son similares, se consideró el contraste de Fisher, el cual mantiene como hipótesis nula la no existencia de diferencias entre las varianzas de análisis. La estimación del estadístico del contraste se estimó a partir de la siguiente expresión matemática:

$$F = \frac{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X}_1)^2}{\frac{1}{m-1} \sum_{i=1}^m (X_i - \bar{X}_1)^2} = \frac{\bar{S}_1^2}{\bar{S}_2^2}$$

Donde: F es el estadístico t de Student, $\bar{X}_1$ es la media del primer grupo muestral, $\bar{X}_2$ es la media del segundo grupo muestral, $\bar{S}_1^2$ es la varianza del primer grupo muestral, $\bar{S}_2^2$ es la varianza del segundo grupo muestral, n es el tamaño del primer grupo y m es el tamaño del segundo grupo. Luego de haber realizado el análisis anterior, se evaluó si existen diferencias significativas entre los grupos de análisis, lo cual indicaría si existe algún tipo de asociación entre las variables analizadas, lo que cumplió el alcance correlacional de estudio. El análisis descrito se lo llevó a cabo a partir del software estadístico Stata.

La asociación entre variables categóricas requirió de la estructuración de tablas de contingencia, mediante las cuales se pueda estimar un estadístico Chi-cuadrado, el cual tuvo como propósito inferir si las variables se asocian y puedan así generar interacciones de interés en el contexto de análisis propuesto. La especificación matemática para calcular el estadístico de Chi cuadrado es la que se describe a continuación:

$$\chi^2 = \frac{E_{ij}(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Donde: χ^2 es el estadístico Chi-cuadrado, O_{ij} son las observaciones de la tabla de contingencia y E_{ij} son las estimaciones de la tabla de contingencia. La hipótesis nula es que las variables cualitativas no están asociadas entre sí, de manera que si se rechaza esta aseveración, se consideraría que determinadas variables se encuentran relacionadas. Todo lo expuesto se llevó a cabo mediante el software estadístico mencionado.

3.5.3. Desarrollo del tercer objetivo específico

Para explicar el acceso al financiamiento empresarial en función del género de la dirección, se especificó un modelo de regresión logístico de series de panel, mediante lo cual se explicó las variaciones de acceso al crédito en función del género de la dirección de las empresas en el tiempo. En este caso se aplicó el contraste de Hausman para evaluar si es pertinente considerar efectos fijos temporales o individuales para garantizar la inferencia insesgada de las estimaciones paramétricas del estudio. El contraste calcula las diferencias de los estimadores de la regresión en las variables de interés entre las especificaciones sin efectos fijos y con efectos fijos, asumiéndose la hipótesis nula de no existencia de diferencias significativas entre las apreciaciones mencionadas en contraste a la alterna que indicaría la prevalencia de dicha condición, lo que implicaría la necesidad de especificar efectos fijos temporales e individuales en la forma funcional del modelo econométrico planteado.

Una vez realizada la evaluación del contraste de Hausman, se realizó la inferencia estadística del modelo de regresión explicativo del acceso al financiamiento en función del género de la dirección empresarial, mismo que considera la siguiente forma funcional:

$$P_{it} = \frac{1}{1 + e^{-AF_{it}}}$$

$$AF_{it} = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 GE_{it} + \hat{\beta}_2 TA_{it} + \hat{\beta}_3 ED_{it} + \hat{\beta}_4 SA_{it} + f_i + f_t + \varepsilon_{it}$$

Donde: P_{it} es la probabilidad de que una empresa acceda a financiamiento, AF_{it} es la latente de acceso a financiamiento; GE_{it} es la proporción de mujeres en la dirección y gerencia de las empresas; TA_{it} es el logaritmo de los activos de las empresas, que aproxima el tamaño de estas; ED_{it} es la edad de las organizaciones; SA_{it} es el sector de actividad, f_i son los efectos fijos a nivel individual, f_j son los efectos fijos a nivel temporal; $\hat{\beta}_j$ son los estimadores de la regresión y ε_{it} es el error de estimación.

La hipótesis de investigación se contrastó mediante la estimación del valor p del estimador de la regresora correspondiente a la proporción de mujeres en la dirección de las empresas de Ecuador, siendo que, con un valor p significativo al 5%, se

rechazaría la hipótesis nula y se aceptaría la alterna que sostiene que “el género de la dirección tiene un efecto en el acceso al financiamiento empresarial en Ecuador”. Con ello se determinaría la existencia de un efecto causal de la variable género de la dirección sobre el acceso al crédito que tienen las empresas radicadas en el territorio nacional. Esta inferencia tuvo que validarse mediante la estimación de una serie de contrastes para modelos de regresión de series de panel.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Acceso al financiamiento empresarial y el género de la dirección empresarial

En el presente apartado se expone una serie de tablas y figuras con el ánimo de responder al primer objetivo específico de investigación. Por lo tanto, el desarrollo analítico que se detalla contribuye a describir el acceso al financiamiento empresarial y la distribución de organizaciones en función del género de sus directivos. Este ejercicio analítico muestra la forma en que la composición de la dirección empresarial mantiene una considerable representación masculina. Asimismo, se aborda la manera en que acceso al financiamiento empresarial no es uniforme y que las empresas con mayor presencia de mujeres en su dirección muestran diferencias en su estructura organizativa en comparación con aquellas lideradas mayoritariamente por hombres. Para dicho efecto, se realiza un análisis de una serie de estadísticos descriptivos para una posterior discusión de los hallazgos.

La composición de la dirección empresarial en Ecuador refleja una mayor representación masculina en los puestos de liderazgo, lo que sugiere que aún persisten diferencias de género en la distribución del poder de las organizaciones. Si se analiza su distribución según el género de sus directivos (véase tabla 2), en la mayoría de las empresas se observa cierta paridad, pero se consolida una brecha en las compañías de mayor tamaño, característica que se atribuye a los agentes de mayor envergadura.

Tabla 2

Total de hombres y mujeres en la dirección de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022

Año	Media		Mediana		Desviación estándar		Cuartil 1		Cuartil 3		Máximo		Mínimo	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
2019	2	2	2	1	2,54	2,14	1	1	4	2	375	292	1	1
2020	2	2	2	1	2,51	2,11	1	1	4	2	460	239	1	1
2021	3	2	2	1	2,59	2,20	1	1	5	2	456	250	1	1
2022	3	2	2	1	2,56	2,19	1	1	5	3	445	291	1	1
General:	2	2	2	1	2,55	2,16	1	1	4	2	460	292	1	1
Variación:	2,22%	0,00%	0,00%	0,00%	0,50%	1,12%	0,00%	0,00%	8,93%	12,16%	5,05%	0,35%	0,00%	0,00%

Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

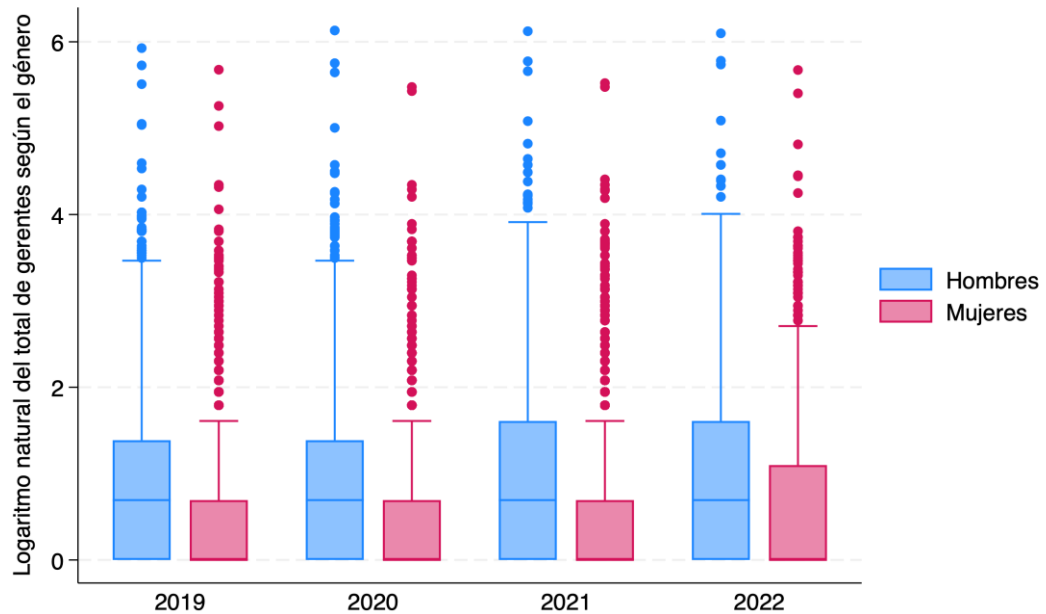
La dirección de las empresas en Ecuador evidencia una clara desigualdad de género. La mediana de mujeres en los cargos directivos, que se sitúa en uno, es siempre menor que la masculina, que se sitúa en dos, lo que indica que la mitad de las empresas cuenta con mujeres en menos del 50% de los puestos. De igual manera, y aunque la media de hombres en las empresas es igual a la femenina (ambas son dos), la desviación estándar para los hombres es 2,55, mayor que la de las mujeres, que fue de 2,16, lo que muestra una mayor concentración de hombres en empresas con directores numerosos, como reflejan los picos anuales con 460 hombres y 292 mujeres. Los cuartiles respaldan esta tendencia, puesto que un 75% de las empresas tiene hasta cuatro hombres en su dirección, mientras que para las mujeres el límite se establece en dos. La jerarquía está dominada por los hombres, lo que limita la diversidad en la toma de decisiones y genera ineficiencias en la gestión del talento, obstaculizando la adaptabilidad de las empresas a mercados globales competitivos.

La brecha de género se mantuvo y en algunos casos se amplió en términos absolutos. El promedio de hombres pasó de dos a tres por empresa, con un incremento del 2,22%, y se mantuvo constante para las mujeres en dos. La desviación estándar de los hombres aumentó en 1,12%, lo que indica mayor heterogeneidad en su distribución. Este aspecto se debe, probablemente, al aumento de empresas con fuertes equipos directivos masculinos, como los casos con 460 entrenadores en 2020. La desviación estándar de las mujeres no mostró cambios, lo que implica que sigue restringida a posiciones de menor poder o sectores con menor dinamismo. El 75% de las posiciones a nivel VAR masculino crecieron en un 8,93, y alcanzaron cinco, mientras que para el femenino solo un 0,35%.

Los patrones descritos reflejan la prevalencia de brechas y barreras sistémicas, tales como los sesgos en la contratación o la inexistencia de políticas de promoción interna, que perpetúan la subrepresentación femenina (Muñoz y Navarrete, 2023). Esta inercia, desde un enfoque económico, impide no solo la posibilidad de una mayor productividad a partir del aprovechamiento de distintas capacidades, sino que también limita a las empresas en su capacidad de innovar (Montenegro, 2023), un elemento clave en economías en vías de desarrollo como es el caso de Ecuador.

Figura 1

Total de hombres y mujeres en la dirección de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022



Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

La Figura 1, al mostrar el logaritmo natural ajustado del total de gerentes según el sexo, evidencia la existencia de una brecha latente de la participación femenina al interior de la dirección de las empresas ecuatorianas. La distribución de los hombres se mantiene siempre elevada frente a la de las mujeres, lo que además de confirmar la prevalencia de un mayor número de hombres en términos absolutos, implica una dinámica de crecimiento dispar. Por ejemplo, en el 2020 el máximo de gerentes hombres coincide con un mínimo relativo para mujeres, lo que sugiere que los factores externos, por ejemplo, las crisis económicas, acentúan el punto de vulnerabilidad del liderazgo femenino. Esta diferencia refuerza la idea de un desequilibrio estructural en la distribución del poder, donde la prevalencia de un solo género en la toma de decisiones limita la inclusión de distintas perspectivas.

Desde un punto de vista económico, esta falta de diversidad puede derivar en una toma de decisiones poco flexible y en una mayor dificultad para detectar y aprovechar las oportunidades en un mundo de mercados globalizados (Gabaldon y Gimenez, 2020; Mooney, 2022), supone una carga negativa para la eficiencia y la competitividad del sector privado ecuatoriano.

Las conclusiones alcanzadas permiten aseverar que la brecha de género en la dirección empresarial ecuatoriana no solo se mantiene, sino que se agudiza en el contexto de crisis económica, algo que concuerda con la teoría del capital social, puesto que ser parte de redes de contacto y de dinámicas organizativas donde los hombres ocupan el rol dominante implica mayor dificultad en la práctica de las mujeres directivas para obtener financiamiento en condiciones equitativas (O’Brien et al., 2023). En una perspectiva comparativa, se destaca que los estudios de Balachandra (2020) y Khanam y Ishrat (2024) obtienen resultados similares en otras economías emergentes, donde las mujeres empresarias enfrentan mayores restricciones crediticias y tasas de interés más elevadas, lo que refuerza la idea de que la discriminación estructural existe en el acceso a financiamiento.

La falta de financiamiento también limita la diversidad en la toma de decisiones empresariales, lo que conlleva un manejo de un sector privado ecuatoriano que quedaría debilitado en el marco de un mundo globalizado (Auguste y Galetto, 2020; Becerra et al., 2024). Para disminuir estas barreras, será necesaria la implementación de políticas públicas que promuevan la inclusión financiera de mujeres líderes y la estructuración de redes empresariales más inclusivas.

La intervención política se hace más necesaria al reconocer que, en términos relativos, la presencia de mujeres en los círculos de dirección en las empresas es considerablemente menor, lo que da cuenta de que la brecha analizada es más intensa de lo que se observa en términos absolutos. Al respecto, en la tabla 3, se pueden visualizar estadísticas de este tipo, las cuales infieren que todavía existen deficiencias de representatividad femenina en las esferas administrativas de las compañías.

Tabla 3
Proporción de hombres y mujeres en la dirección de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022

Año	Media		Mediana		Desviación estándar		Cuartil 1		Cuartil 3		Máximo		Mínimo	
	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M	H	M
2019	69,5%	30,5%	75,0%	25,0%	30,4%	30,4%	50,0%	0,0%	100,0%	50,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
2020	68,3%	31,7%	71,4%	28,6%	30,7%	30,7%	50,0%	0,0%	100,0%	50,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
2021	68,2%	31,8%	71,4%	28,6%	31,0%	31,0%	50,0%	0,0%	100,0%	50,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
2022	67,7%	32,3%	69,0%	31,0%	30,0%	30,0%	50,0%	0,0%	100,0%	50,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
General:	68,42%	31,58%	71,43%	28,57%	30,51%	30,51%	50,00%	0,00%	100,00%	50,00%	100,00%	100,00%	0,00%	0,00%
Variación:	-0,78%	0,00%	-2,52%	6,49%	-0,31%	-0,31%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

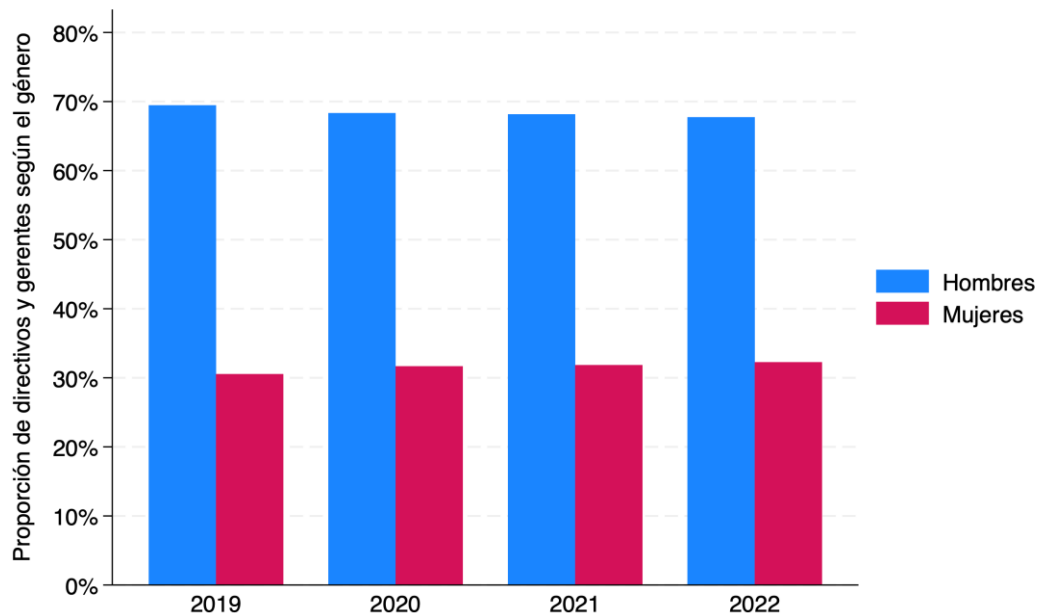
La evaluación de la proporción de directores hombres y mujeres en la conducción empresarial en el Ecuador entre 2019 y 2022 evidencia una brecha de género en los cargos directivos. La media indica que el 68,42% de los directores son hombres y el 31,58% son mujeres, lo que confirma la representación mayoritaria del grupo masculino. La mediana muestra que, en el 50% de las empresas, el 71,43% de los directores son hombres, lo que refuerza la tendencia al predominio masculino en los puestos directivos. La desviación estándar es prácticamente la misma para hombres y mujeres, lo que indica una distribución homogénea y estable de la brecha de género en el período de estudio. Los cuartiles, por su parte, revelan que existen empresas con escaso liderazgo femenino y la gran mayoría presenta altos niveles de liderazgo masculino. Estos resultados permiten afirmar que las mujeres enfrentan barreras estructurales para ocupar puestos directivos, aspecto que puede asociarse con menos oportunidades de acceder al financiamiento empresarial.

El análisis de las variaciones en los estadísticos pone de manifiesto que la proporción de mujeres en dirección de las empresas no sufre alteraciones en su media (0,00%) y que la proporción de hombres en la dirección se ha visto reducida en un 0,78%. Sin embargo, en el caso de la media masculina sí se ha producido un descenso más marcado, de 2,52%. Por el contrario, la mediana femenina aumentó en un 6,49%, lo que sugiere que existe una tendencia a la convergencia en la distribución central. Por otro lado, la desviación estándar ha disminuido en un 0,31% para ambos sexos, lo que sugiere que la heterogeneidad en la dirección empresarial decayó a lo largo del tiempo, lo que muestra una estabilización en la participación de las mujeres. Sin embargo, los cuartiles no se modificaron, tampoco los valores máximos ni los mínimos. Esto sugiere que las mejoras en la equidad aún no se han trasladado en todos los sectores, sino únicamente en una parte de ellos.

Económicamente, esto demuestra que la estabilización relativa parece poner de manifiesto que a pesar de que en algunas zonas se ve una disminución de la brecha, el hecho que existan hombres que aún predominen en los puestos directivos indica que los avances de estas mejoras todavía no son suficientemente amplios para promover cambios sustanciales en las estructuras de financiamiento de las empresas.

Figura 2

Proporción de hombres y mujeres en la dirección de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022



Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

En la Figura 2 puede observarse la brecha de género en la dirección de las empresas, que se ha mantenido entre 2019 y 2022, con la participación de los hombres en los cargos de dirección y gerencia. En este sentido, se observa un ligero aumento de la participación de las mujeres en el año 2022, pero la tendencia general se muestra en el sentido de la subrepresentación de las mujeres en la toma de decisiones empresariales. Esta observación se corresponde con la afirmación de que los hombres ocupan posiciones que serían más deseables para el aumento de la capacidad de las empresas para innovar y recuperarse. Sin embargo, las investigaciones de Lu (2024) y Wu et al. (2022) sostienen que la existencia de cierta diversidad de género en los equipos de alta dirección mejora la adaptación de las empresas a los entornos cambiantes que presentan los mercados.

Por otro lado, la persistencia de la brecha puede sugerir que existen barreras estructurales que limitan el acceso a los cargos de liderazgo respecto a la posible distribución del capital circulante (Auguste et al., 2021; Villarroel y Santillán, 2021), lo que limita la participación de las mujeres en decisiones que las organizaciones adoptan para la disposición de sus propios recursos.

Los hallazgos evidencian que existe una desigualdad de género persistente en la dirección empresarial ecuatoriana, lo cual se ajusta a la teoría del capital social, según la cual las redes de contacto y las relaciones personales determinan el acceso a determinadas oportunidades económicas (Enríquez et al., 2023; Figueroa y Bustillos, 2020). Así, la menor representación de mujeres que ocupan posiciones jerárquicas superiores puede ser un fiel reflejo de unas redes organizacionales dominadas por los hombres, que limitarían la participación de las mujeres en estos espacios estratégicos de toma de decisiones.

También la teoría de la discriminación estadística podría estar apuntalando esa desigualdad, dado que los sesgos en la evaluación del liderazgo femenino reorientarían el acceso a diversos recursos financieros bajo percepciones tendentes a verlas como malas gestoras (Arrow, 1973; Phelps, 1972). En estudios comparativos, Malmström et al. (2024) hallan que las mujeres enfrentan tasas de rechazo más elevadas en solicitudes de crédito y condiciones más específicas, evidenciando una barrera estructural. Sin embargo, según sostienen (Ashubwe et al., 2024), en sectores empresariales en los que la vulnerabilidad en cuanto al acceso al financiamiento respecta, esta brecha podría difuminarse o incluso revertirse, debido a que la presión económica y financiera de este tipo de organizaciones generalmente es menor.

Por otro lado, la evidencia acumulada justifica la necesidad de implementar políticas dirigidas a fomentar equidad en acceso financiero y representación directiva. De este modo, se plantea que es imprescindible establecer contribuciones a mejorar la competitividad del sector privado y mitigar efectos perversos de la segregación de género en economía.

Tabla 4
Distribución de empresas con mayoría masculina o femenina de la dirección de las empresas en Ecuador a lo largo del período 2019 - 2020

Año	Mayoría masculina		Mayoría femenina	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
2019	1.750	82,12%	381	17,88%
2020	1.743	81,79%	388	18,21%
2021	1.713	80,38%	418	19,62%
2022	1.723	80,85%	408	19,15%
Total:	6.929	81,29%	1.595	18,71%

Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

Tal y como se observa en las empresas ecuatorianas entre 2019 y 2022, la distribución de compañías con mayoría masculina o femenina en su gestión muestra una clara predominancia de la primera. De promedio, un 81,29% de las empresas tienen mayoría masculina mientras que solo un 18,71% poseen mayoría femenina. Dicha tendencia denota una desventaja estructural en el acceso de las mujeres a posiciones de poder en estas, lo que podría derivar en concentración del poder decisorio en figuras masculinas. Desde la vertiente económica, este desequilibrio puede generar una dirección escasamente innovadora y flexible, así como estrategias empresariales menos diferenciadas y poco adaptativas, requisito fundamental en mercados globalizados.

Los cambios en las proporciones entre 2019 y 2022 evidencian una ligera tendencia a la disminución de la brecha de género, aunque dicha dinámica es relativamente modesta. La proporción de empresas con mayoría masculina se ha mantenido entre un 80,38% y un 82,12%, por una parte, con un ligero descenso hacia 2021 que registra un 1,74% menos que lo observado en 2019 y, por otra parte, con un repunte en 2022 que alcanzó una variación de un 0,47%. En contrapartida, el porcentaje de las empresas con mayoría femenina ha ido creciendo de forma gradual y constante, desde un 17,88% en 2019 hasta un 19,15% en 2022, lo que representa un incremento de un 1,27% promedio anual en cuatro años. Este crecimiento es positivo, pero la escasa representación femenina en los cargos directivos sigue limitando el acceso de las mujeres al financiamiento empresarial, lo que reduce las oportunidades de negocio de las empresas en general.

Los resultados encontrados concuerdan con la persistencia de una brecha de género en la dirección de las empresas ecuatorianas, lo que se alinea con la teoría de la segmentación de las condiciones del mercado laboral. De acuerdo con esta última teoría, la segregación en las posiciones de liderazgo a las que se accede en un lugar de trabajo se debe a las barreras estructurales que limitan el ascenso de las mujeres hacia roles directivos en la empresa (Nair, 2023). Por otro lado, según la teoría de la discriminación estadística, este fenómeno resulta interesante, pues las creencias sesgadas que existen respecto al liderazgo femenino pueden restringir el acceso de las mujeres al flujo de recursos (Arrow, 1973; Phelps, 1972), es decir, la obtención de oportunidades de negocio y financiamiento.

Estudios realizados en América Latina demuestran que la brecha de género también afecta la productividad y el crecimiento económico (Saeed y Shaiekh, 2024). La lentitud con la que el aparato productivo adquiere una mayor representación de las mujeres en la dirección empresarial sugiere que la implementación de políticas públicas más efectivas puede ayudar a reducir la desigualdad en el acceso al poder económico y financiero.

El acceso al financiamiento empresarial no es uniforme, ya que algunas empresas tienen mayores posibilidades de obtener crédito que otras, lo que evidencia una segmentación en la distribución de recursos financieros. Esto se caracteriza a partir de la tabla 5 y las subsiguientes, mismas que indican la distribución de las empresas en conformidad con sus atributos económicos específicos e inherentes.

Tabla 5

Acceso a financiamiento de las empresas de Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022

Año	Si		No	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
2019	1.425	67,06%	700	32,94%
2020	1.410	66,20%	720	33,80%
2021	1.382	64,85%	749	35,15%
2022	1.387	65,09%	744	34,91%
Total:	5.604	65,80%	2.913	34,20%
Variación:	-1,01%	-1,10%	2,22%	2,13%

Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

La disponibilidad del financiamiento empresarial en Ecuador en el periodo 2019-2022 indica que, en promedio, el 65,80% de las empresas obtuvieron financiamiento y el 34,20% no accedieron a crédito. Pese a que la mayoría de las empresas lograron acceder a recursos financieros, más de un tercio se encontraban frente a limitaciones económicas en términos de financiamiento, lo cual presenta una barrera significativa en la expansión de las empresas. Estos resultados sugieren que el crédito no es garantizado para todas las empresas, lo que pudiera limitar la capacidad de inversión y el crecimiento de estas. Desde la perspectiva económica, el acceso desigual al financiamiento puede dar paso a la segmentación del sector empresarial, en donde las empresas que sí cuentan con acceso a crédito logran expandirse y competir mejor

frente a otras, mientras aquellas que no tienen financiamiento se debaten en los problemas de innovación y rentabilidad dentro del mercado.

Las diferencias en el acceso al financiamiento indican que el porcentaje de empresas que obtuvieron crédito pasó de 67,06% en 2019 a un 64,85% en 2021, lo que implica un descenso de 3,30 puntos porcentuales en dos años. No obstante, en 2022 se produjo una ligera recuperación al 65,09%. Por otro lado, el porcentaje de empresas que no accedieron a la financiación aumentó desde 32,94% en 2019 hasta un 35,15% en 2021, lo que representa un incremento de 6,71 puntos porcentuales en ese mismo periodo, e indica un endurecimiento de las condiciones de concesión de financiamiento en ese periodo. Esto puede deberse a dinámicas externas como crisis económicas y condiciones institucionales que restringen la disponibilidad de financiación. A nivel económico, este comportamiento puede tener importantes implicaciones, dado que un acceso ‘más restrictivo’ al otorgamiento del crédito puede reducir la inversión productiva y su competitividad, especialmente, para las empresas que tienen menor capital propio.

El acceso a financiación no es un fenómeno fortuito; responde a patrones estructurales que reproducen desigualdades en el seno mismo del mercado. Los resultados son claros: existe una parte importante de las empresas que tiene ciertas restricciones en el acceso a crédito, lo cual está en línea con la teoría sobre el racionamiento crediticio. Al respecto, Stiglitz y Weiss (1981) explicaron que, ante la asimetría de la información, los bancos limitan el acceso al crédito para evitar riesgos que afectan negativamente a algunas organizaciones, las cuales carecen de capacidad de negociación.

En Ecuador, este tipo de problemas responde a lo que predice la teoría de la discriminación estadística, dado que las empresas lideradas por mujeres y ciertos sectores productivos se perciben como inversiones más arriesgadas (Core, 2024). Estudios recientes en América Latina afirman aquello, que las empresas lideradas por mujeres acceden a menos financiación que sus equivalentes masculinos, con condiciones más restrictivas, lo cual perpetúa una brecha que trasciende lo económico y se transforma en un problema estructural del acceso al poder (Auguste y Galetto,

2020). En este sentido, la política del acceso al crédito debe ir más allá de ampliar la oferta crediticia, puesto que debe contemplar la transformación de los criterios de evaluación crediticia y el fomento de mecanismos que eliminen los sesgos institucionalizados.

La estructura composicional del sector empresarial en Ecuador adquiere una connotación importante, puesto que, dadas las expectativas de crecimiento a nivel sectorial en las distintas industrias que conforman el aparataje productivo nacional, puede direccionarse el financiamiento de la banca ecuatoriana conforme a las previsiones de rendimiento. Conforme a lo expuesto, en la tabla 6, se presenta la estructura productiva del conjunto de empresas analizadas acorde a los sectores productivos en los que desarrollan actividades operacionales.

Tabla 6

Sector de actividad de las empresas de Ecuador en el período 2019 - 2022

Sector	Frecuencia	Porcentaje
Explotación de minas y canteras	52	2,44%
Industrias manufactureras	496	23,28%
Suministro de electricidad	19	0,89%
Distribución de agua y alcantarillado	27	1,27%
Construcción	61	2,86%
Comercio al por mayor y menor	984	46,18%
Transporte y almacenamiento	100	4,69%
Alojamiento y comidas	31	1,45%
Información y comunicación	46	2,16%
Actividades financieras y de seguros	43	2,02%
Actividades inmobiliarias	20	0,94%
Actividades, profesionales, científicas y técnicas	47	2,21%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	59	2,77%
Enseñanza	50	2,35%
Actividades de atención a la salud humana y de asistencia social	65	3,05%
Artes, entretenimiento y recreación	19	0,89%
Otras actividades de servicios	12	0,56%
Total:	2.131	100,00%

Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

La composición sectorial de las empresas ecuatorianas muestra una alta concentración en comercio al por mayor y al por menor, que representan el 46,18% de la muestra e industrias manufactureras con el 23,28%, lo que indica que la mayor parte de la actividad económica se encuentra en sectores de intermediación y producción. Por el contrario, sectores como el suministro de electricidad, con 0,89%, y las actividades

inmobiliarias, con 0,94%, tienen una representación marginal, lo que pueden implicar que existe un menor dinamismo en aquellos sectores vinculados a infraestructura y desarrollo urbano. Por otro lado, los escasos porcentajes de participación en actividades intensivas en conocimiento como la información y comunicación, con 2,16%, o la actividades científicas y técnicas, con 2,21%, podrían ser una muestra del reducido acceso a financiamiento para la innovación.

Desde la perspectiva económica, la estructura sectorial afecta el acceso del crédito empresarial, ya que los sectores de actividad con mayor participación en general tienen mayores condiciones para acceder a financiamiento, mientras que las empresas de industrias emergentes o intensivas en capital humano sufren una mayor restricción (Castaldo et al., 2023; Di y Pattison, 2023). De esta manera, es posible sostener que existe una segmentación del financiamiento, en donde algunas empresas tienen mejores oportunidades para acceder al crédito y, por ende, quedan fuera del sistema financiero formal.

El patrón de concentración sectorial en el comercio y la manufactura indica que las decisiones de financiamiento empresarial en Ecuador no dependerían únicamente de los criterios referentes a la rentabilidad, sino que estarían mediadas por la existencia de unas determinadas estructuras de mercado (Coello, 2017; Vinueza y Braga, 2021), las cuales se consideran preexistentes frente a las decisiones de financiamiento.

Desde el punto de vista de la teoría del ciclo de crédito, la distribución del financiamiento presenta unas determinadas reglas derivadas de los mecanismos de evaluación de las externalidades de la actividad (Schläpfer y Vatn, 2023), lo que favorece a los sectores más tradicionales que se caracterizan por estructuras de activos tangibles por encima de sectores emergentes intensivos en conocimiento (Gertler y Kiyotaki, 2010). Este hecho se encuentra respaldado por la evidencia obtenida por Guercio et al. (2020), que muestra que las empresas del sector de la tecnología y de los servicios se ven más condicionadas a la hora de solicitar financiamiento en mercados con sistemas financieros poco diversificados. En el caso del contexto ecuatoriano, la existencia de una escasa representación de sectores como la información y comunicación, las actividades científicas y los servicios avanzados,

podría explicarse por la escasez de mecanismos alternativos de financiamiento, lo que condicionaría aún más la diversificación del tejido productivo (Sumba et al., 2022). Y todo esto no cambiará mientras no se realicen reformas estructurales en la asignación del crédito, donde la economía, por lo general, beneficiará siempre a los sectores más consolidados en detrimento de los que tienen mayor potencial en el largo plazo desde el punto de vista de su innovación y su crecimiento.

Las empresas con mayor presencia de mujeres en su dirección muestran diferencias en la estructura organizativa en comparación con aquellas lideradas mayoritariamente por hombres, lo que sugiere la existencia de factores internos que pueden influir en su desempeño. Sin embargo, esto puede responder a un remanente de las estructuras sociales e incluso naturales de la sociedad, lo que terminan reflejándose en las estructuras directivas de las empresas. Dicha configuración, así como ciertos factores externos se exponen en las tablas y figuras que se exponen a continuación.

Tabla 7

Total de directores y gerentes de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022

Año	Media	Mediana	Desviación estándar	Cuartil 1	Cuartil 2	Máximo	Mínimo
2019	3	3	3	2	6	539	1
2020	3	3	3	2	6	688	1
2021	4	3	3	2	7	695	1
2022	4	3	3	2	7	667	1
Valor general:	4	3	3	2	7	695	1
Variación:	3,31%	0,00%	-0,04%	0,00%	6,17%	6,49%	0,00%

Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

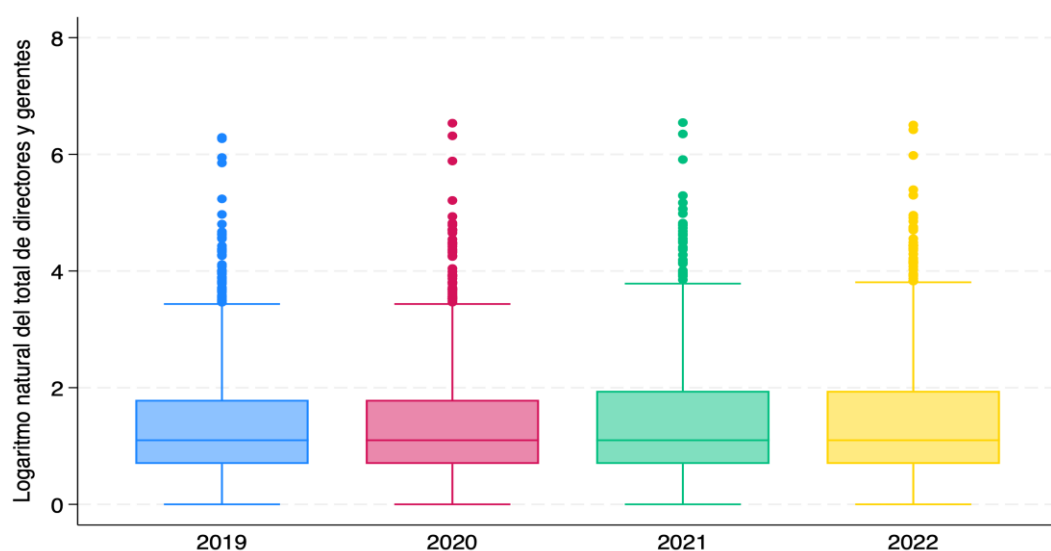
La cantidad total de directores y gerentes en las empresas ecuatorianas tiene un valor medio de 4 y una mediana de 3, con lo que se infiere que, en la mayor parte de las empresas, la gestión se restringe a un núcleo relativamente reducido de personas. Asimismo, con una desviación típica de 3, se puede concluir que existe una dispersión notable en el número de directivos, aunque solo algunas empresas se apartan considerablemente del promedio. El primer cuartil, situado en 2, y el tercero, en 7, confirman que la mayoría de las empresas operan con un mínimo de 2 directivos y un máximo de 7 según los casos más comunes, aspecto que es congruente con las observaciones de dispersión. En este contexto, se infiere que el número máximo de

directores varía notablemente, llegando hasta 695 en casos excepcionales. Esta afirmación sugiere que la estructura organizativa empresarial en Ecuador se mantiene concentrada en un grupo reducido que toma las decisiones, lo que puede restringir la aportación de diferentes puntos de vista y restringir el ejercicio del poder en las organizaciones.

Las distintas variaciones en los indicadores estadísticos evidencian un leve aumento del valor medio de directores y gerentes, que se sitúa en 3,31% entre 2019 y 2022, mientras que la mediana permanece estable en 3. Esto indica que el incremento promedio es fruto de un mayor número de directivos en equipos más grandes, sin modificar la tendencia general. En este contexto, el cuartil 2 aumenta un 6,17%, lo que denota que algunas empresas han ampliado la plantilla directiva de la alta dirección. En consecuencia, se aprecia que el número total de directivos registró una tasa de crecimiento del 6,49%, lo que refleja una expansión en determinadas organizaciones. Económicamente, esto puede asociarse a un aumento de estructuras en empresas con mayor acceso a la financiación, lo que les permite asumir equipos directivos más amplios, a diferencia de las que mantienen estructuras más reducidas.

Figura 3

Total de directores y gerentes de las empresas de Ecuador durante el período 2019 – 2022



Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

La Figura 3 muestra que la mediana de equipos directivos se mantiene constante en todos los años analizados, aunque se observa un incremento en la dispersión a partir de 2021. La existencia de valores atípicos en la parte superior de la distribución indica que hay empresas cuya estructura directiva es relativamente más amplia, mientras que la mayoría se ubican en un rango menor en cuanto a directivos. Esta heterogeneidad sugiere que algunas empresas han fortalecido su dirección con el tiempo, debido a una mayor profesionalización o al acceso a financiación más relevante, mientras que otras han conservado modelos de liderazgo más concentrados. Económicamente, este comportamiento podría deberse a la segmentación empresarial en Ecuador, donde las empresas con más recursos pueden expandir su equipo directivo, mientras que aquellas con limitaciones económicas mantienen estructuras más restrictivas, lo que limita su capacidad de gestión y afecta su competitividad en mercados dinámicos.

La heterogeneidad existente en la estructura directiva de las empresas ecuatorianas conlleva distintas formas en las que se llevan a cabo las dinámicas internas de gobernanza, que pueden estar marcadas por el acceso diferencial al crédito y por la segmentación del mercado. Así, la teoría de la jerarquía organizacional sostiene que las empresas con capacidad de desplazar su capital tendrán una estructura de dirección más fuerte con un fraccionamiento óptimo en la delegación de tareas (Williamson, 1987). En contraposición, estudios como los realizados por Laktionova y Rudenok (2021) sostienen que las empresas en economías con restricción de crédito tienen estructuras de dirección más pequeñas, con una alta concentración del poder en pocas manos. Estos hallazgos concuerdan con las cifras observadas, ya que algunas empresas ecuatorianas habrían incrementado el personal de su dirección y otras habrían continuado con estructuras pequeñas.

La falta de diversificación en la toma de decisiones puede limitar la capacidad adaptativa y competitiva en los mercados globales, ya que los equipos de dirección pequeños pueden tener dificultades a la hora de resolver crisis o de identificar nuevas oportunidades de crecimiento (Acevedo y Albornoz, 2024). Estos hallazgos reinstalan la necesidad de evaluar cómo la estructura empresarial condiciona la sostenibilidad y el desempeño organizacional a largo plazo.

Tabla 8

Tamaño de las empresas (activos en dólares) en Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022

Año	Media	Mediana	Desviación estándar	Cuartil 1	Cuartil 2	Máximo	Mínimo
2019	10.160.010,16	9.299.395,91	4,86	4.053.494,88	25.786.199,41	7.981.881.519,48	293,00
2020	11.213.623,71	10.081.574,41	4,54	4.483.838,30	26.823.260,55	13.885.903.141,63	8.146,00
2021	11.487.499,48	10.485.878,45	4,66	4.448.377,58	28.517.543,01	21.548.671.408,11	19.476,99
2022	13.077.189,36	12.031.394,50	4,53	5.278.169,98	30.939.059,34	66.056.746.168,73	14.251,01
Valor general:	11.437.866	10.507.817	4,66	4.529.400	28.211.775	66.056.746.169	293,00
Variación:	7,81%	8,12%	-1,87%	7,84%	6,08%	67,79%	125,25%

Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

El tamaño de las empresas ecuatorianas, medido a partir de los activos, muestra un promedio general de 11.437.866 dólares y una mediana de 10.507.817 dólares, lo que evidencia la gran concentración de la mayoría de las empresas en esta franja de valores. La desviación estándar de 4,66 indica una dispersión relativamente estable a través del tiempo, mientras que los cuartiles corroboran una distribución heterogénea en un rango reducido de activos, con diferencias extremas entre el valor mínimo de 293 dólares y el máximo de 66.056.746.169 dólares, lo que revela la coexistencia de microempresas y grandes corporaciones dentro del mismo ecosistema empresarial.

Desde el enfoque económico, la asimetría en la dimensión empresarial explica que el acceso a oportunidades de financiamiento y crecimiento no es equitativo, lo que favorece a empresas con mayor capacidad de acumulación de capital y restringe a las de menor tamaño.

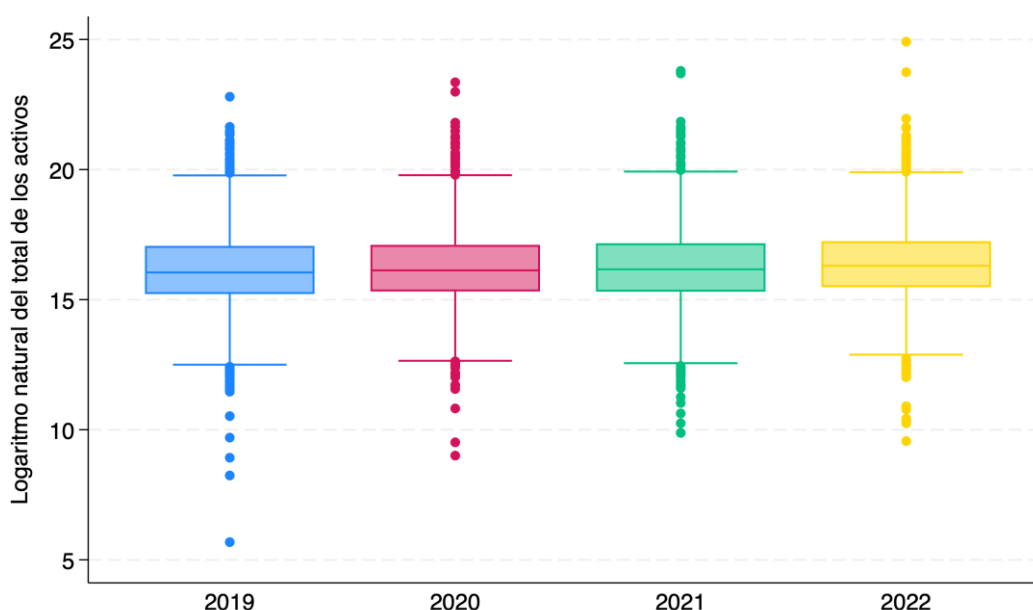
Los cambios en los indicadores estadísticos evidencian un aumento generalizado del tamaño de las empresas en Ecuador entre 2019 y 2022, puesto que la media aumentó un 7,81% y la mediana creció un 8,12%. Asimismo, la ampliación de los cuartiles, donde se registran incrementos del 7,84% en el primer cuartil y un 6,08% en el segundo, evidencia que, en todas las categorías de empresas, las organizaciones han conseguido aumentar sus activos, aunque a ritmos desiguales.

El crecimiento del valor máximo en un 67,79%, por su parte, indica que las compañías más grandes han acumulado una proporción significativamente mayor de activos frente al resto, mientras que el incremento del 125,25% en el valor mínimo sugiere que las más pequeñas superaron el ritmo de crecimiento de los activos. Esto podría explicar

la redistribución parcial del capital dentro del sector empresarial, aunque persiste una alta concentración de recursos en las empresas más grandes que, dada la relación capital - producto, puede profundizar desigualdades en competitividad y acceso al crédito.

Figura 4

Tamaño de las empresas (activos en dólares) en Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022



Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

La Figura 4 evidencia un ligero crecimiento no solo en la mediana, sino también en la amplitud intercuartílica. A partir de esto, se puede inferir que, si bien la mayoría de las empresas analizadas han experimentado un aumento en su volumen de activos, los niveles de desigualdad en dicha distribución también han aumentado.

El hecho de que se observen valores extremos en la parte superior del gráfico permite inferir que ciertas empresas han tenido un crecimiento significativo en su capital, mientras que aquellas ubicadas en la parte inferior sugieren la existencia de empresas con estructuras financieras clasificadas como de bajo capital. En consecuencia, se puede establecer una asociación con la heterogeneidad constitutiva de la dirección organizacional, de lo cual se asume que las empresas más grandes han refinado sus

estructuras de activos, probablemente por un mayor acceso a fuentes de financiación y ventajas competitivas en la acumulación de capital.

Desde un punto de vista económico, esta diferenciación en el tamaño de las empresas podría generar brechas en la competitividad. Las entidades con mayor capital pueden obtener más oportunidades de inversión, mientras que las más pequeñas pueden verse limitadas por estructuras restrictivas que frenan su crecimiento.

La razón del diferente crecimiento del tamaño en las empresas ecuatorianas puede explicarse a través de la teoría del capital financiero (Modigliani y Miller, 1958). Según esta teoría, las empresas con mayor acceso al crédito son capaces de expandir su tamaño rápidamente y, por ende, consolidar sus posiciones en el mercado (Petrović et al., 2022). Sin embargo, la segmentación en la distribución de los activos también hace pensar que existen fallos en la asignación del financiamiento, similares a las predicciones de la teoría del racionamiento del crédito (Stiglitz y Weiss, 1981). Al respecto, algunos trabajos, como el de Urdaneta et al. (2024) reportan que, en economías en desarrollo, las empresas más grandes y consolidadas absorben una parte desproporcionada de los recursos financieros, cerrándole posibilidades de crecimiento a las más pequeñas. Esto provoca una estructura empresarial muy concentrada, en la que pocas empresas tienen acceso a recursos estratégicos, lo que aumenta la desigualdad competitiva del mercado (Chatterjee y Eyigungor, 2020). De ahí que políticas que fomenten una estructura empresarial más equilibrada en el acceso al financiamiento puedan resultar clave para estimular el desarrollo de sectores emergentes y fomentar una estructura más equilibrada del sistema productivo.

Tabla 9

Edad de las empresas en Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022

Año	Media	Mediana	Desviación estándar	Cuartil 1	Cuartil 2	Máximo	Mínimo
2019	22	19	14	11	31	99	1
2020	24	20	16	12	32	120	0
2021	25	21	15	13	33	121	1
2022	26	22	16	14	35	122	2
Valor general:	24	21	15	13	33	122	0
Variación:	5,42%	4,89%	3,65%	8,04%	3,95%	6,35%	33,33%

Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

La edad promedio de las empresas ecuatorianas es de 24 años, con una mediana de 21 años, lo que evidencia que, generalmente, la mayoría de las empresas tienen una trayectoria relativamente larga. Sin embargo, la desviación típica de 15 años muestra que existe una heterogeneidad importante, puesto que algunas empresas superan un siglo de operación y otras son de reciente creación.

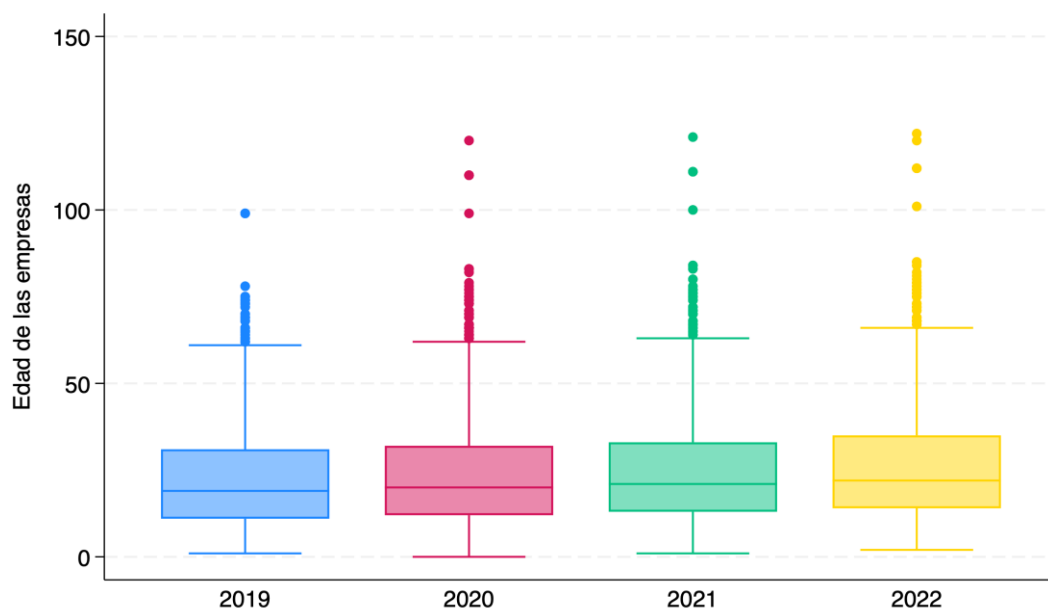
El cuartil 1 de 13 años y el cuartil 2 de 33 años son coherentes con el hecho de que muchas empresas han superado ya las dos décadas de vida; no obstante, también revelan que un porcentaje importante posee una trayectoria corta. La diferencia entre el valor mínimo de 0 años y el máximo de 122 años indica que en la economía ecuatoriana coexisten nuevas iniciativas con empresas consolidadas, lo que representa un ecosistema en constante cambio. Desde el punto de vista económico, esta dispersión sugiere que las empresas más antiguas tienen una situación ventajosa en el acceso a la financiación, previsibilidad y estabilidad, en cambio, las jóvenes enfrentan desafíos más complejos para alcanzar una posición competitiva consolidada.

Las variaciones en los estadísticos muestran una tendencia al envejecimiento del sector empresarial ecuatoriano. La media de edad de las empresas creció un 5,42% entre 2019 y 2022, y la mediana un 4,89%, lo que indica que las empresas existentes han logrado mantenerse, mientras que la llegada de nuevos emprendimientos ha sido escasa. Aquello denota la prevalencia de barreras de entrada al mercado, además de posibles limitaciones al acceso al financiamiento, lo que termina afectando las posibilidades de éxito de los emprendimientos en el tiempo.

El aumento del 8,04% para el primer cuartil revela que las empresas más jóvenes también envejecen, sin que surjan nuevas firmas al mismo ritmo. El incremento del valor máximo en 6,35% refleja la longevidad de algunas empresas, pero el aumento del valor mínimo en un 33,33% implica que las más recientes han logrado sobrevivir más tiempo del esperado. Económicamente, esto puede relacionarse con las barreras de entrada a nuevos emprendimientos y un clima económico que favorece a las empresas consolidadas frente a las iniciativas emergentes, lo que reduce la innovación y diversificación del mercado ecuatoriano.

Figura 5

Edad de las empresas en Ecuador a lo largo del período 2019 – 2022



Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

La Figura 5 muestra un crecimiento moderado de la mediana, lo que sugiere que el tejido empresarial está envejeciendo, con menos empresas jóvenes que competir en el sector. La amplitud de los rangos intercuartílicos se mantiene constante, lo que indica que la mayoría de las empresas tienen una antigüedad similar, aunque el crecimiento progresivo de las cajas del gráfico muestra una tendencia creciente en la edad media de las organizaciones.

El hecho de que existan datos atípicos en la parte superior de las cajas indica que existen empresas consolidadas en el mercado por más de un siglo, mientras que en la parte inferior del gráfico se evidencia la escasa incorporación de organizaciones en los últimos años. Esta tendencia refuerza la idea de que las empresas más antiguas han desarrollado ventajas acumulativas para permanecer en la industria, mientras las nuevas enfrentan barreras que dificultan su instalación en el mercado. Esto puede estar relacionado con la posibilidad de acceso al crédito de las empresas más recientes, lo que consolida un ecosistema donde la estabilidad de las existentes limita la llegada de nuevas empresas y, en consecuencia, reduce la innovación y la competencia.

El proceso de envejecimiento del sector empresarial en Ecuador se puede explicar mediante la teoría de la selección natural de las firmas o empresas consolidadas, ya que, de acuerdo con esta teoría, solo las empresas más eficientes tendrán éxito, mientras que las que no tengan suficiente capacidad para adaptarse desaparecerán en la primera etapa de su recorrido (You, 2023). No obstante, el hecho de que la entrada de empresas en el Ecuador aparezca estancada hace pensar que no solo sea esto lo que determine la longevidad de las empresas, sino que existen barreras estructurales en la financiación de las emergentes tanto para impulsar el crecimiento como para la obtención de recursos estratégicos.

Diversos estudios como el de Celene y Rodriguez (2019) demuestran que en el caso de economías donde los mercados financieros son poco diversificados, las empresas jóvenes se ven incapaces de competir con las firmas ya establecidas, y ello puede provocar unas menores tasas de creación de nuevas unidades productivas. La evidencia ecuatoriana lleva a apoyar esta afirmación, donde el predominio de empresas con trayectoria y un sistema financiero que prioriza la estabilidad es verificable (Paredes et al., 2020). Económicamente, de acuerdo con Steiber y Alvarez (2024), ello puede derivar en un ecosistema menos flexible ante los cambios del mercado, lo que fomenta mecanismos para limitar la diversificación productiva y la capacidad de adopción de nuevas tecnologías.

4.2. Género y características de las empresas

En este apartado se presenta un análisis de la correspondencia existente entre determinadas características de las empresas objeto de estudio con respecto al género prevalente en su dirección a través del análisis de contrastes estadísticos de asociación entre variables categóricas y cuantitativas. Con ello se busca asociar las características de las empresas con la distribución de personal directivo según el género. Dicho análisis constituye un mecanismo valorativo de las posibles correspondencias que podrían materializarse entre las variables de análisis que podrían afectar la estimación insesgado de la relación causal de interés. En función a aquello se exponen los resultados de los contrastes realizados de cara a la especificación de un modelo de

regresión series de panel que aproximará el efecto el género de la dirección sobre el acceso al financiamiento en las empresas radicadas en el territorio ecuatoriano.

Tabla 10

Contrastes t de Student y Chi - cuadrado entre el género y las características de las empresas en Ecuador durante el período 2019 - 2020

Contraste	Relación	Estadístico	Valor p
t de Student	Género vs tamaño de las empresas	11,0368	0,0000
	Género vs la edad de las empresas	2,6123	0,0090
Chi - cuadrado	Género vs sector de actividad	585,3170	0,0000
	Género vs acceso al crédito	12,2713	0,0000

Nota. Elaboración propia con base en los datos tabulados de la ENESEM.

Los valores p iguales a cero indican que todas las relaciones analizadas son estadísticamente significativas, lo que confirma que el género del equipo directivo está vinculado a características estructurales de las empresas. Esto puede apreciarse debido a que los dos estadísticos t de Student y los estadísticos Chi – cuadrado presentaron valores p menores que el 5%, con lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna que sostiene la existencia de asociación entre las variables analizadas.

En el caso de la relación género y tamaño de las empresas, el resultado sugiere que la composición de la dirección contribuye al crecimiento organizativo de estas. El hecho de que, en contextos de menor participación femenina, las empresas presenten un crecimiento más sostenido puede deberse a que su financiación históricamente priorizó liderazgos masculinos (Cassion et al., 2021; Hebert, 2018). Así, se refuerza la idea de que el acceso a recursos estratégicos siempre ha sido desigual entre empresas con distintas composiciones de género en la dirección, lo cual afecta a la competitividad empresarial.

La correlación entre género y la antigüedad de las empresas evidencia que las organizaciones con equipos directivos masculinizados tienden a ser más longevas, mientras que aquellas con mayor presencia femenina suelen ser de creación más reciente. Esta situación podría deberse a barreras históricas en la participación de las mujeres en la toma de decisiones empresariales, así como al aumento de emprendimientos liderados por mujeres en los últimos años (Luque et al., 2019). No obstante, si estas no logran consolidarse a largo plazo, la diferencia en antigüedad

podría mantenerse, afectando la estabilidad y el crecimiento de las organizaciones dirigidas por mujeres. La breve trayectoria de sus empresas también podría limitar el acceso al financiamiento o la confianza de los inversionistas.

La relación de género y el sector de actividad indica que la segregación ocupacional está presente en la distribución del liderazgo empresarial. La presencia de mujeres en cargos directivos está limitada a determinados sectores, generalmente vinculados a servicios y actividades de bajo capital, mientras que aquellos con mayor capital están dominados por hombres. Esta segmentación puede tener efectos económicos, ya que los sectores con mayor presencia femenina pierden capacidad para captar financiación o inversión extranjera. La menor diversificación de género en sectores estratégicos podría limitar la innovación y la adaptabilidad al cambio en un contexto económico mundial en constante transformación.

La relación entre el género y el acceso al crédito soporta la teoría de que la composición de la dirección condiciona el acceso de las empresas a los recursos financieros (Zhao et al., 2024). Si las empresas que lideran las mujeres experimentan menos acceso a la financiación formal, esto pudiera relacionarse con sesgos institucionales o con diferencias en las garantías exigidas por las entidades que son prestamistas (Mulliqli, 2024). La literatura económica ha documentado que las empresas que aprenden llevan a cabo operaciones que utilizan menos dinero y operaciones que tienen unas condiciones más exigentes, lo que les impide crecer (Lugo y Florez, 2019). Este resultado apunta a que, hasta cierto punto, aun cuando las empresas que lideran las mujeres tengan modelos de negocio con una viabilidad económica, su crecimiento pueda verse limitado por condiciones desiguales en el sistema financiero.

4.3. Comprobación de hipótesis

En este apartado se desarrolla la comprobación de hipótesis, para lo cual se especifica un modelo de regresión para series de panel, que tiene como propósito explicar el acceso a financiamiento en función del género de la dirección de las empresas. Este análisis tiene como propósito dar cumplimiento al tercer objetivo específico que

consiste en explicar el acceso al financiamiento empresarial en función del género de la dirección. La forma funcional del modelo econométrico mencionado se expresa a partir de la siguiente ecuación matemática:

$$P_{it} = \frac{1}{1 + e^{-AF_{it}}}$$

$$AF_{it} = \hat{\beta}_0 + \hat{\beta}_1 GE_{it} + \hat{\beta}_2 TA_{it} + \hat{\beta}_3 ED_{it} + \hat{\beta}_4 SA_{it} + f_i + f_t + \varepsilon_{it}$$

Donde: P_{it} es la probabilidad de que una empresa acceda a financiamiento, AF_{it} es la latente de acceso a financiamiento; GE_{it} es la proporción de mujeres en la dirección y gerencia de las empresas; TA_{it} es el logaritmo de los activos de las empresas, que aproxima el tamaño de estas; ED_{it} es la edad de las organizaciones; SA_{it} es el sector de actividad, f_i son los efectos fijos a nivel individual, f_j son los efectos fijos a nivel temporal; $\hat{\beta}_j$ son los estimadores de la regresión y ε_{it} es el error de estimación.

Los resultados correspondientes a la especificación que se acabó de detallar se presentan a partir de la tabla 11. La información estadística referente a dichos hallazgos contribuye a identificar una relación causal entre las variables de análisis que para el caso es el acceso al financiamiento y el género de la dirección de las empresas residentes en Ecuador.

Tabla 11

Modelo de regresión explicativo del acceso a financiamiento en función del género de la dirección de las empresas

Variables	Coefficientes	Efecto marginal (AME)	Error estándar	Z	Valor p	
GE	0,3737	0,0267	0,1690	2,2100	0,0270	**
TA	0,2720	0,0194	0,0331	8,2200	0,0000	***
ED	-0,0029	-0,0002	0,0038	-0,7700	0,4440	
SA_C	4,4400	0,3136	0,4717	9,4100	0,0000	***
SA_D	-0,7484	-0,0560	0,8547	-0,8800	0,3810	
SA_E	2,7772	0,1866	0,7291	3,8100	0,0000	***
SA_F	2,7491	0,1843	0,5756	4,7800	0,0000	***
SA_G	3,7883	0,2687	0,4646	8,1500	0,0000	***
SA_H	2,1230	0,1356	0,5518	3,8500	0,0000	***
SA_I	3,8353	0,2723	0,6965	5,5100	0,0000	***
SA_J	2,4247	0,1584	0,6441	3,7600	0,0000	***
SA_K	-2,7501	-0,2068	0,6346	-4,3300	0,0000	***

Variables	Coefficientes	Efecto marginal (AME)	Error estándar	Z	Valor p	
SA_L	3,7135	0,2630	0,7756	4,7900	0,0000	***
SA_M	1,0835	0,0677	0,6547	1,6500	0,0980	*
SA_N	2,4789	0,1626	0,6039	4,1100	0,0000	***
SA_P	1,4811	0,0921	0,6306	2,3500	0,0190	**
SA_Q	1,4048	0,0873	0,5981	2,3500	0,0190	**
SA_R	0,0793	0,0054	0,8526	0,0900	0,9260	
SA_S	1,6340	0,1019	1,0710	1,5300	0,1270	
Porcentaje de casos correctamente predichos:				0,6725		
Contrastes			Estadístico		Valor p	
Contraste de Hausman (Chi_sq):			0,0000		1,0000	
Contraste de razón de verosimilitudes (Chi_sq):			423,17		0,0000	

Nota. Elaboración propia con base en los datos descritos en los anexos 2, 3, 4 y 5.

Se evidencia un efecto positivo de la representatividad del género femenino en la dirección de las empresas sobre el acceso al financiamiento que tienen las empresas. Dicho efecto implica que por cada punto porcentual que se incrementa el porcentaje de mujeres que participa en la dirección de las organizaciones, la probabilidad de que una entidad acceda a financiamiento se incrementa en 2,67 puntos porcentuales en términos promedio. La certeza con la cual se infiere que existe este efecto es significativa al 5%, puesto que el estimador registró un valor p de 0,0270, motivo por el cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna que sostiene que “el género de la dirección tiene un efecto en el acceso al financiamiento empresarial en Ecuador”. Sin embargo, este resultado no es concordante con las teorías de la discriminación estadística o del capital social, al menos, desde la perspectiva desfavorable para las mujeres, dado que es posible que las redes sociales y los prejuicios de los prestamistas favorezcan la concesión de financiamiento más bien a este grupo. Esto puede explicarse posiblemente a que ciertas características de la exposición al riesgo y de discriminación se difuminan en segmentos de empresas más seguros.

Desde otra perspectiva, el efecto positivo que tiene la representación de mujeres en la dirección empresarial sobre el acceso al financiamiento se soporta por las teorías de discriminación estadística y del capital social, las cuales explican el comportamiento de prestamistas que deniegan préstamos a hombres empresarios en favor de las féminas, puesto que partirían de sesgos o de una mayor inserción de mujeres en redes de poder. Aquello es concordante con el hecho de que las empresas lideradas por mujeres pueden concentrarse en sectores de menor riesgo crediticio o implementar

prácticas de gestión financiera que las hacen más atractivas para el sistema bancario (Askarany et al., 2025). En este sentido, autores como Kaushal y Predmore (2025) evidencian que, aunque las mujeres solo acceden a créditos cuando las condiciones son más favorables, en ciertos nichos son percibidas como prestatarias más responsables, lo que reduce la aversión al riesgo por parte de los prestamistas.

Desde la vertiente estructural, este descubrimiento también podría encontrarse relacionado con la teoría del ciclo de vida de las empresas propuesto por Berger y Udell (1998), la cual plantea que las empresas que mayores índices de estabilidad financiera y madurez tienen acceden más a crédito, independientemente del género de la dirección de la misma. En caso de que las empresas que muestran una mayor representación femenina en la dirección operen en sectores de la economía cuyos flujos de ingresos sean menos volátiles o que presenten políticas de financiamiento conservadoras, entonces el efecto positivo se podría entender como una menor exposición a ciclos económicos no favorables, e incluso en situaciones de crisis. Al respecto, el estudio de Alves (2023) y Krystyniak y Staneva (2024) encontraron que las empresas lideradas por mujeres tienden a ser más conservadoras en la formulación de su estrategia financiera y, en consecuencia, en los índices de incumplimiento de deuda, es decir que, existe la posibilidad de que las empresas lideradas por mujeres acaben accediendo más fácilmente al financiamiento.

Se evidencia que existe un efecto positivo del tamaño de las empresas sobre la probabilidad que tienen estas de acceder a financiamiento, lo que indica que las unidades productivas de mayor trayectoria en el mercado son percibidas como más sólidas y con una menor probabilidad de riesgo de impago. El efecto implica que por cada 1% que se incrementan los activos de las entidades, la probabilidad de que las empresas accedan a financiación se incrementa en 1,94 puntos porcentuales. Esta apreciación se concibe con una certeza estadística significativa al 5%, puesto que el valor p del estimador fue de 0,0000. Con este resultado se infiere que el tamaño supone un determinante del acceso a financiamiento que tienen las empresas radicadas en Ecuador, lo que, como se había mencionado, el tamaño es atribuible a una mayor solidez financiera y consecuentemente a una menor exposición al riesgo de impago.

Es apreciable un efecto negativo de las actividades financieras y de seguros (SA_K) sobre la probabilidad de acceder al financiamiento con relación al efecto del sector de administración pública (SA_O), que es el atributo sectorial que se omitió en la especificación por concepto de la trampa de la dummy. Por otro lado, el resto de las actividades tienen efectos positivos sobre esta probabilidad. Todas estas presentaron certeza estadística de que existe una asociación de las unidades sectoriales con la probabilidad de acceder al financiamiento debido a que registraron valores p de sus estimadores significativos al 5%, esto ha excepción de los sectores de actividades profesionales (SA_M); de artes, entretenimiento y recreación (SA_R), y otras actividades de servicios (SA_S) respectivamente.

En cuanto a la bondad de ajuste del modelo de regresión se refiere, se aprecia que las observaciones de la variable dependiente se predicen en un 67,25% por la variabilidad experimentada por las repesoras considerados en la especificación econométrica. Debido a que esta proporción es mayor al 50%, se determina que la capacidad predictiva de la regresión es favorable, lo que implica que la bondad de ajuste del modelo es asertiva en caso de que se pretenda hacer predicciones de la regresada.

El contraste de housman arrojó un valor p del estadístico del test no significativo al 5%, siendo éste de 1,0000. De esto se infiere que no existen diferencias significativas o sistemáticas entre los valores de los coeficientes entre los modelos de regresión de efectos fijos y aleatorios, lo que indica la ausencia de sesgo, por lo que se apremia la necesidad de optar por la especificación econométrica más eficiente, que para el caso es el modelo de efectos aleatorios, cuyos resultados se presentan en la tabla 11.

Se evidencia que el conjunto de variables independientes tienen un efecto conjunto sobre la probabilidad de que una empresa acceda al financiamiento, puesto que se registró un valor p del estadístico significativo al 5%, mismo que fue de 0,0000. Este resultado indica que la proporción de directivos de género femenino (GE), el tamaño de las empresas (TA) y el sector de actividad en el que desarrollan operaciones (SA) inciden sobre la probabilidad de que una empresa haya adquirido un crédito en los años de estudio.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES, BIBLIOGRAFÍA, ANEXOS

5.1. Conclusiones

Al describir el acceso al financiamiento empresarial y la distribución de organizaciones en función al género de sus directivos, se determinó que la mayor parte de las empresas fueron capaces de acceder al financiamiento, debido a que aproximadamente solo un tercio de estas presentaron inconvenientes para adquirir un crédito unos años de estudio, aspecto que denota la prevalencia de una barrera importante en los procesos de crecimiento de las organizaciones. Estos resultados también sugieren que el acceso a financiación no se garantiza para todas las empresas, lo que al mediano y largo plazo podría obstruir la capacidad de inversión a nivel general.

La evaluación de la proporción de directores hombres y mujeres en la conducción empresarial en Ecuador revela que existe una brecha de género relevante la dirección de las empresas, lo que sugiere que existen barreras sistémicas que obstaculizan el acceso de las mujeres a cargos directivos. Aunque se han registrado algunas mejoras, estas no han sido suficientes para generar transformaciones en las propias estructuras financieras. En consecuencia, el estancamiento relativo de la igualdad de género en algunos entornos indica que la hegemonía masculina sigue determinando el capital operativo y el crecimiento. De este modo, la persistencia de este tipo de brechas evidenciaría que las variaciones aún no han producido avances significativos en el acceso de las mujeres al poder de la alta dirección y a la financiación.

Al asociar las características de las empresas con la distribución de personal directivo según el género, el estudio concluye que el género del equipo directivo está relacionado con las características estructurales de las empresas. De forma específica, la relación entre género y tamaño empresarial indica que la composición de la dirección es un factor que puede explicar el crecimiento organizativo y que, a su vez, puede ser consecuencia de un acceso desigual a los recursos estratégicos. Por otra parte, la correlación del acceso a financiamiento con la edad de las empresas sugiere

que aquellas lideradas por hombres suelen ser más longevas que las que son lideradas por mujeres. Por último, la relación entre género y sector de actividad se traduce en una prueba de que la segregación ocupacional también se da en la dirección empresarial, reflejando, nuevamente, que la participación de las mujeres en la alta dirección depende del sector de actividad productiva.

Se determina que el financiamiento empresarial se explica en función del género de la dirección, ya que en este ámbito existe un efecto positivo de la representación de las mujeres en el órgano de dirección sobre la probabilidad de acceso al crédito. Tal resultado, en cualquier caso, contrasta con los hallazgos de las teorías de la discriminación estadística y del capital social, al menos desde la perspectiva que anticipa que las empresas dirigidas por mujeres obtienen una desventaja, dado que en determinados segmentos los acreedores interpretan a las empresas lideradas por mujeres como inversiones menos arriesgadas y, por lo tanto, más propensas a otorgar crédito. Este fenómeno se explica porque las mujeres suelen priorizar estrategias financieras más conservadoras, asociadas a menores niveles de morosidad, lo que se traduce en mayor acceso al crédito.

5.2. Recomendaciones

Es decisivo abordar el desarrollo de estrategias que promuevan el acceso igualitario al financiamiento empresarial y reduzcan la brecha de género en la gestión de empresas. Algunas de las medidas que se pueden considerar van en la línea de establecer políticas públicas y mecanismos financieros que permitan incrementar incentivos para facilitar la llegada de mujeres a la alta dirección, por ejemplo, líneas de crédito preferencial y programas de mentores, entre otras alternativas.

Se sugiere también elaborar estrategias que promuevan la igualdad en el acceso a las posibilidades de crecimiento de las empresas, que garanticen que la composición del equipo de dirección no restrinja el acceso a recursos estratégicos. Para ello, es primordial crear programas de formación y liderazgo para mujeres en sectores donde su representación es insuficiente y fortalecer sus capacidades para ocupar puestos directivos. Igualmente, la creación de alianzas entre instituciones financieras y

empresas lideradas por mujeres constituye una estrategia para ofrecer condiciones más igualitarias de acceso a financiamiento, favoreciendo su sostenibilidad y crecimiento.

Se aconseja potenciar el acceso a financiación para las empresas dirigidas por mujeres a partir de la elaboración de productos financieros acordes con sus prácticas en la gestión conservadora. Las entidades bancarias y los organismos financieros deberán compartir esta forma de la gestión que es de menor riesgo, para desarrollar líneas de financiamiento para este tipo de empresas y en condiciones de mayor favorabilidad, promoviendo tipos de interés preferenciales o plazos de devolución más amplios.

5.3. Futuras líneas de investigación

Una línea de investigación futura podría ser el análisis de cómo la composición de género en la dirección empresarial afecta la longevidad y sostenibilidad económica de las empresas. Nuestros resultados demuestran que las empresas dirigidas por mujeres tienen mejor acceso al crédito al aprovechar características de estrategias financieras más conservadoras, pero sería necesario comprobar si esta ventaja persiste en contextos de crisis o cambios en las condiciones de mercado. Un enfoque longitudinal permitiría verificar la resiliencia financiera de dichas empresas y si las diferencias en el acceso a financiación pueden traducirse en mayores tasas de supervivencia y crecimiento sostenido, comparado con empresas lideradas por hombres.

Otra posible línea de investigación se centraría en explorar la relación entre la diversidad de género en la toma de decisiones estratégicas y su impacto en la innovación empresarial. Dado que la segregación ocupacional es un factor determinante en la distribución del liderazgo, resultaría clave analizar si las empresas con mayor proporción de mujeres en puestos directivos muestran una tendencia hacia modelos innovadores, diversificados o sostenibles. Para ello, se podrían realizar estudios comparativos en distintos sectores productivos que permitieran examinar cómo la equidad de género en la dirección se traduce en mayor competitividad, adopción de nuevas tecnologías o capacidad de expansión en mercados internacionales.

5.4. Bibliografía

- Acevedo, L., y Albornoz, N. (2024). Revisión teórica de las capacidades dinámicas empresariales. *Revista científica Pensamiento y Gestión*, 46, 262–283. <https://doi.org/10.14482/pege.46.5402>
- Acosta, S., y Pedraza, E. (2020). La Brecha Digital de Género como factor limitante del desarrollo femenino. *Boletín Científico INVESTIGIUM de la Escuela Superior de Tizayuca*, 5(10), 22–27. <https://doi.org/10.29057/est.v5i10.5281>
- Agyeiwaah, E. (2022). An Exploratory Sequential Mixed Methods Design: A Research Design for Small Tourism Enterprises in Ghana. En *Advanced Research Methods in Hospitality and Tourism* (pp. 25–45). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/978-1-80117-550-020221003>
- Ahlin, C., y Debrah, G. (2022). Group lending with covariate risk. *Journal of Development Economics*, 157, 102855. <https://doi.org/10.1016/j.jdevec.2022.102855>
- Albart, N., Sinaga, B. M., Santosa, P. W., y Andati, T. (2020). The Effect of Corporate Characteristics on Capital Structure in Indonesia. *Journal of Economics, Business, & Accountancy Ventura*, 23(1), 46–56. <https://doi.org/10.14414/jebav.v23i1.2153>
- Altaf, M., Ullah, K., y Atiq, M. (2024). Women-owned businesses and access to finance in Pakistan: a study of perceptions, experiences and behaviors. *Qualitative Research in Financial Markets*. <https://doi.org/10.1108/QRFM-08-2023-0189>
- Alvarado, M., y Arévalo, M. (2024). Participación de las mujeres en la economía de países en desarrollo. *Revista Económica*, 12(1), 67–76. <https://doi.org/10.54753/rve.v12i1.1859>

- Alves, S. (2023). Do female directors affect accounting conservatism in European Union? *Cogent Business and Management*, 10(2), 1–22.
<https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2219088>
- Anderson, J., y Lightfoot, A. (2022). Exploratory Survey Research. En *Research Methods in Language Teaching and Learning* (pp. 182–199). Wiley.
<https://doi.org/10.1002/9781394260409.ch12>
- Andrade, G., Azar, K., Kazembe, T., López, C., y Vincensini, V. (2023). *Financing Programs for Women's Financial Inclusion and Access to Finance for Women MSMEs: Results from a Survey of Public Development Banks*.
<https://doi.org/10.18235/0005104>
- Andrade, G., Azar, K., Kazembe, T., López Mayher, C., y Vincensini, V. (2023). *Financing Programs for Women's Financial Inclusion and Access to Finance for Women MSMEs: Results from a Survey of Public Development Banks*.
<https://doi.org/10.18235/0005104>
- Andrade, J., y Rivera, R. (2019). La investigación: Una perspectiva relacional. En *La investigación: una perspectiva relacional*. Fundación Universitaria del Área Andina. <https://doi.org/10.33132/9789585462311>
- Aranibar, E., Huachani, D., y Zúñiga, M. (2022). Emprendimiento Femenino en el Perú: Puntos Fuertes y Débiles para su Sostenibilidad en el Tiempo. *Fides et Ratio*, 23(23). <https://doi.org/10.55739/fer.v23i23.115>
- Araque, E., y Álvarez, D. (2023). Gestión estratégica de los emprendimientos femeninos del sector artesanal, priorizado en la ruta competitiva del departamento de Sucre. *Revista CEA*, 9(21), 1–32.
<https://doi.org/10.22430/24223182.2467>
- Arcuri, M. C., Di Tommaso, C., y Pisani, R. (2024). Does gender matter in financing SMEs in green industry? *Research in International Business and Finance*, 69.
<https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2024.102222>

- Ardalan, K. (2017). Capital structure theory: Reconsidered. *Research in International Business and Finance*, 39, 696–710.
<https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.11.010>
- Aristei, D., y Gallo, M. (2022). Are female-led firms disadvantaged in accessing bank credit? Evidence from transition economies. *International Journal of Emerging Markets*, 17(6), 1484–1521. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-03-2020-0286>
- Arredondo, E., Gómez, R., Lalama, R., y Chóez, L. (2020). Investigación científica y estadística para el análisis de datos. *Dilemas contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 1–18. <https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i1.2411>
- Arrow, K. (1973). Higher education as a filter. *Journal of Public Economics*, 2(3), 193–216. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(73\)90013-3](https://doi.org/10.1016/0047-2727(73)90013-3)
- Ashubwe, J., Wanyama, M., Siyumbu, J., Zuijlen, I. van, Mutegi, N., Verschuur, S., de Wit, T. R., Mulder, D., Janssens, W., y Dieteren, C. (2024). *Gender Disparities in Financial Inclusion: The Potential of Digital Loans in Empowering Female Health Entrepreneurs in Kenya*.
<https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-5187398/v1>
- Askarany, D., Jafari, S., Pouryousof, A., Habibi, S., y Yazdifar, H. (2025). Board Gender Diversity and Risk Management in Corporate Financing: A Study on Debt Structure and Financial Decision-Making. *Risks*, 13(1), 1–22.
<https://doi.org/10.3390/risks13010011>
- Asongu, S., y Nting, R. (2021). The comparative economics of financial access in gender economic inclusion. *African Journal of Economic and Management Studies*, 12(2), 193–207. <https://doi.org/10.1108/AJEMS-06-2020-0268>
- Atemnkeng, T., y Romanus, N. (2020). Gender-Based Credit Constraints and Firm Performance in Cameroon. *The African Economic Research Consortium*.

<https://publication.aercafricalibrary.org/items/d417a6b6-86f5-4469-ac32-d1ade7584a31>

Auguste, S., y Galetto, B. (2020). *Género y acceso al financiamiento empresarial en Argentina*. <https://doi.org/10.18235/0002371>

Auguste, S., Prat, J., y Braun, G. (2021). *Brecha de género en el acceso al financiamiento en Centroamérica y República Dominicana*. <https://doi.org/10.18235/0003151>

Azar, K., Monje, A., Rodríguez, M., Andrade, G., y Demichelis, F. (2024). *Brechas de género en el acceso al financiamiento empresarial en Uruguay: Hallazgos de una encuesta aplicada*. <https://doi.org/10.18235/0013058>

Azar, K., Monje Silva, A., Rodríguez Chatruc, M., Andrade, G., y Demichelis, F. (2024). *Brechas de género en el acceso al financiamiento empresarial en Uruguay: hallazgos de una encuesta aplicada*. <https://doi.org/10.18235/0013058>

Baeckström, Y. (2022). *Gender and Finance*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781003198109>

Balachandra, L. (2020). How gender biases drive venture capital decision-making: Exploring the gender funding gap. *Gender in Management*, 35(3), 261–273. <https://doi.org/10.1108/GM-11-2019-0222>

Banco Mundial. (2025). *Latin America & Caribbean*. <https://genderdata.worldbank.org/en/regions/latin-america-caribbean>

Bannò, M., D’Allura, G., Coller, G., y Varum, C. (2023). Men are from Mars, women are from Venus: on lenders’ stereotypical views and the implications for a firm’s debt. *Journal of Management and Governance*, 27(2), 651–687. <https://doi.org/10.1007/s10997-022-09641-w>

- Barrera, J., Méndez, E., y Parra, S. (2022). Asociación de dependencia de factores determinantes de acceso al crédito «gota a gota» en micro, pequeñas y medianas empresas. *Apuntes*, 49(91), 189–210. <https://doi.org/10.21678/apuntes.91.1408>
- Barzola, M. (2024). Emprendimiento de mujeres en Guayas y Los Ríos - Ecuador: Innovación, financiamiento y sostenibilidad. *Ciencias Sociales y Económicas*, 8(2), 34–47. <https://doi.org/10.18779/csye.v8i2.780>
- Battagli, F., Manganiello, M., y Ricci, O. (2021). Is Equity Crowdfunding the Land of Promise for Female Entrepreneurship? *puntOorg International Journal*, 6(1), 12–36. <https://doi.org/10.19245/25.05.pij.6.1.3>
- BBC News. (2018). *Por qué la mitad de las mujeres latinoamericanas no tiene cuenta bancaria (y qué efectos provoca)*. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-42029719>
- BBC News. (2021). *Little change in gender pay gap over past 25 years, study finds*. <https://www.bbc.com/news/business-59542790>
- Becerra, E., Rojas, R., Arpi, J., y Sánchez, K. (2024). Características empresariales y su influencia en la decisión de financiamiento durante la pandemia de Covid-19: Evidencia de empresas en Ecuador. *Revista Economía y Política*, 21–40. <https://doi.org/10.25097/rep.n39.2024.02>
- Becker, G. (1971). *The Economics of Discrimination*. University of Chicago Press.
- Beleyi, F. (2022). Fostering prosperity for African female entrepreneurs: Opportunities for AU-EU cooperation in digital entrepreneurship networks. En *Africa-Europe Cooperation and Digital Transformation* (pp. 228–241). Taylor and Francis. <https://doi.org/10.4324/9781003274322-16>
- Benitz, T., y Carvalho, P. (2022). Financial autonomy: A gender issue. *Brazilian Journal of Development*, 8(4), 24411–24425. <https://doi.org/10.34117/bjdv8n4-112>

- Berger, A., y Udell, G. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6–8), 613–673. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7)
- Bhinekawati, R., y Yunita, P. (2024). *The influence of reciprocity and trust on satisfaction of members of Sharia Cooperatives in Indonesia: A social capital perspective*. 8(2), 110–128. <https://doi.org/10.32924/ijbs.v8i2.330>
- Bhowmik, S., y Saha, D. (2013). Sources of Finance. En *Financial Inclusion of the Marginalised* (pp. 61–71). Springer India. https://doi.org/10.1007/978-81-322-1506-6_4
- Bialus, D., Tam, L. T., Nguyen, T. T. H., y Hong Minh, C. (2022). *Financial Access of Women-Owned Small and Medium-Sized Enterprises in Viet Nam*. <https://doi.org/10.22617/WPS220612-2>
- Bialus, D., Tam, L., Thi, N., Hien, T., y Minh, C. H. (2022). *Financial Access of Women-Owned Small and Medium-Sized Enterprises in Viet Nam*. <https://doi.org/10.22617/WPS220612-2>
- Birkenmaier, J., y Fu, Q. (2019). Does Consumer Financial Management Behavior Relate to Their Financial Access? *Journal of Consumer Policy*, 42(3), 333–348. <https://doi.org/10.1007/s10603-019-09418-z>
- Birkenmaier, J., y Fu, Q. (2023). Financial access and financial behavior. En *A Research Agenda for Consumer Financial Behavior* (pp. 89–102). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781803922652.00015>
- Bishal, P., Pal, C., y Roy, T. (2023). Sampling mapping techniques for social researchers. *International Journal of Advanced Research*, 11(05), 461–469. <https://doi.org/10.21474/IJAR01/16900>

- Burnard, T., y Haggerty, S. (2024). Commerce and Credit: Female Credit Networks in Eighteenth-Century Kingston, Jamaica. *Enterprise and Society*, 25(2), 536–561. <https://doi.org/10.1017/eso.2023.2>
- Calomiris, C. (2020). *Chartering the FinTech Future*. 1–35. <https://www.occ.gov/publications-and-resources/publications/economics/working-papers-banking-perf-reg/pub-econ-working-paper-chartering-fintech-future.pdf>
- Camacho, I., Cilio, I., y Erráez, J. (2015). *El sistema financiero ecuatoriano: ¿Especializado o diversificado? El rol de los segmentos de crédito y las tasas de interés*. Banco Central del Ecuador. <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/nota78.pdf>
- Campoverde, E. C., y Ruiz, P. (2024). Participación de la mujer en negocios familiares. *Revista Multidisciplinaria Perspectivas Investigativas*, 4(1), 65–76. <https://doi.org/10.62574/rmpi.v4i1.101>
- Capelle, G., y Reberiou, A. (2021). Women and Finance. *Social Science Research Network*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3802724>
- Carvajal, E. (2023). *La exclusión financiera de las mujeres reducida por acciones disruptivas e innovadoras*. <https://rfd.org.ec/docs/2023/Publicaciones/Revista%20RFD%2036.pdf>
- Cassion, C., Qian, Y., Bossou, C., y Ackerman, M. (2021). *Investors Embrace Gender Diversity, Not Female CEOs: The Role of Gender in Startup Fundraising*. 1–20. <https://arxiv.org/pdf/2101.12008>
- Castaldo, A., Pittiglio, R., Reganati, F., y Sarno, D. (2023). Access to bank financing and start-up resilience: A survival analysis across business sectors in a time of crisis. *The Manchester School*, 91(3), 141–170. <https://doi.org/10.1111/manc.12433>

- Celene, E., y Rodriguez, S. (2019). *Efecto de los obstáculos financieros sobre la innovación y la productividad en las empresas manufactureras en Colombia* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Colombia].
<https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/76087/1072641437.2019.pdf?isAllowed=y&sequence=1>
- Chagerben, L., Moreno, N., y Chagerben, W. (2020). El crédito productivo y su incidencia en la producción agrícola del Ecuador. *Estudios de la Gestión. Revista Internacional de Administración*, 11–36.
<https://doi.org/10.32719/25506641.2019.6.1>
- Chatterjee, S., y Eyigungor, B. (2020). *The Firm Size and Leverage Relationship and Its Implications for Entry and Business Concentration* (Working paper (Federal Reserve Bank of Philadelphia)). Federal Reserve Bank of Philadelphia.
<https://doi.org/10.21799/frbp.wp.2020.29>
- Chozarira, T. L., Sakarombe, U., y Chagwedera, E. (2023). Financial Inclusion and Women-Led Small and Medium Enterprises (SMEs) Performance during Covid-19 in Chipadze, Bindura Town. *Eurasian Journal of Economic and Business Studies*, 1(67), 97–108. <https://doi.org/10.47703/ejeb.v1i67.221>
- Chundakkadan, R., y Sasidharan, S. (2022). Gender gap and access to finance: A cross-country analysis. *Review of Development Economics*, 26(1), 180–207.
<https://doi.org/10.1111/rode.12830>
- Cicchello, A., Kazemikhasragh, A., y Monferra, S. (2021). In women, we trust! Exploring the sea change in investors' perceptions in equity crowdfunding. *Gender in Management*, 36(8), 930–951. <https://doi.org/10.1108/GM-10-2020-0309>
- Coello, A. (2017). ¿Poder de Mercado o eficiencia? Determinantes de la rentabilidad del sector manufacturero ecuatoriano durante el periodo post-dolarización. *X-Pedientes Económicos*, 1(1), 56–77.
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3467327

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018). *Presentación del informe de género en el sistema financiero*.
https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/presentacion_dag_0.pdf
- Conde, J., Ganuza, J. J., y Profeta, P. (2021). *Statistical discrimination and committees* (2021/06). <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2021.103994>
- Core, F. (2024). Female innovative entrepreneurship and maternity risk. *Review of Finance*, 28(4), 1383–1418. <https://doi.org/10.1093/rof/rfae014>
- Corporación Andina de Fomento. (2018). *Inclusion financiera de las mujeres en America Latina. Situacion actual y recomendaciones de politica*.
<https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1162>
- Correa, D., Garcés, L., Arboleda, C., Molina, G., y Lopera, K. (2021). Investigación en gobernabilidad y Políticas Públicas: Administración Pública Territorial. *Administración & Desarrollo*, 51(2), 228–243.
<https://doi.org/10.22431/25005227.vol51n2.10>
- Cruz, L. (2021). Diferencias y sesgos de género en la financiación de la investigación: Un enfoque dinámico. *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, 26, 6–19. <https://doi.org/10.24965/gapp.i26.10909>
- Cudd, A. (2022). Feminist Theory. En *The Routledge Handbook of Philosophy, Politics, and Economics* (pp. 52–63). Routledge.
<https://doi.org/10.4324/9780367808983-6>
- Cueva, T., Jara, O., Arias, J., Flores, F., y Balmaceda, C. (2023). Métodos mixtos de investigación para principiantes. En *Métodos mixtos de investigación para principiantes*. Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú. <https://doi.org/10.35622/inudi.b.106>

- Davis, N., y Kim, T. (2024). ‘Woman-owned business’ labels enhance perceived competence. *Journal of Consumer Research*, 12–28.
<https://doi.org/10.1093/jcr/ucae050>
- De Haas, R., Brock, M., Ralph De Haas, C., Acht, M., Amaral, S., Beck, T., Berg, T., Bruhn, M., Cullen, Z., Derrien, F., Friebe, G., Gulesci, S., Guriev, S., Klapper, L., Kubilay, E., Kulkarni, S., Orozco, S., Parienté, W., Peydró, J., y Popov, A. (2020). *Discriminatory lending: Evidence from bankers in the lab* (Núm. 2021–006). <https://doi.org/10.1257/app.20210180>
- Deere, C., y Catanzarite, Z. (2018). Who borrows to accumulate assets? Class, gender and indebtedness in Ecuador’s credit market. *Cepal Review*, 122.
<https://doi.org/10.18356/6F73A472-EN>
- Deka, L. (2024). Inclusivity of Women in Access to Finance: A Review under PMJDY. *International Journal of Business and Management Invention*, 13(9), 30–34. <https://doi.org/10.35629/8028-13093034>
- Delgado, S., Carrasco, R., Chabusa, J., y Mackay, C. (2020). Emprendimiento femenino por necesidad en Ecuador. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(91), 1221–1233. <https://doi.org/10.37960/rvg.v25i91.33192>
- Di, W., y Pattison, N. (2023). Industry Specialization and Small Business Lending. *Journal of Banking & Finance*, 149, 106797–106802.
<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2023.106797>
- Díaz, F., Pino, F., Montenegro, C., y Mejía, E. (2021). Las variables no son pizzas: El milagro es la multiplicación de los panes, no la multiplicación de las sub hipótesis. *Revista de Investigaciones de la Universidad Le Cordon Bleu*, 8(1), 80–97. <https://doi.org/10.36955/RIULCB.2021v8n1.008>
- Doan, V. (2024). The Impact of Social Capital on Credit Access for Poor Women in Ha Tinh, Vietnam. *Turk Turizm Arastirmalari Dergisi*, 6(3), 358–369.
<https://doi.org/10.26677/TR1010.2024.1454>

- Dolson, E., y Jagtiani, J. (2021). *Which Lenders Are More Likely to Reach Out to Underserved Consumers: Banks versus Fintechs versus Other Nonbanks* (Working paper (Federal Reserve Bank of Philadelphia)). Federal Reserve Bank of Philadelphia. <https://doi.org/10.21799/frbp.wp.2021.17>
- Dutta, N., y Mallick, S. (2023a). Gender and Access to Finance: Perceived Constraints of Majority-Female-owned Indian Firms. *British Journal of Management*, 34(2), 973–996. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12623>
- Dutta, N., y Mallick, S. (2023b). Gender and access to finance: Perceived constraints of majority-female-owned Indian firms. *British Journal of Management*, 34(2), 973–996. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12623>
- Encina, L., y López, G. (2021). Emprendedurismo Femenino: Un estudio multi-caso de factores que influyen en la Intención Emprendedora. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(2), 1642–1659. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i2.374
- Enríquez, J., Mena, A., y Álvarez, S. (2023). Una evaluación de la equidad en el análisis del gobierno corporativo en el ámbito ejecutivo de la industria textil en Ecuador. *Dilemas contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 36, 1–22. <https://doi.org/10.46377/dilemas.v11iEspecial.3899>
- Escobar, J. (2022). La sociedad de la información y sus múltiples brechas, notorias divisiones. *Latin American Journal of Development*, 4(3), 621–642. <https://doi.org/10.46814/lajdv4n3-001>
- Espinoza, G. (2020). El Crédito Bancario y las Pymes en Ecuador. *Revista Científica YACHANA*, 9(2), 77–90. <https://typeset.io/pdf/el-credito-bancario-y-las-pymes-en-ecuador-2dbd6aq90z.pdf>
- Eton, M., y Nkamusiima, D. (2023). Access to finance and women entrepreneurship development in the Kigezi subregion, Uganda. *Journal of the International*

Council for Small Business, 4(4), 317–329.
<https://doi.org/10.1080/26437015.2022.2104184>

Fanta, A. (2016). Complementarity between Relationship Lending and Collateral in SME Access to Bank Credit: Evidence from Ethiopia. *Journal of African Business*, 17(3), 308–318. <https://doi.org/10.1080/15228916.2016.1177785>

Figuerola, M., y Bustillos, C. (2020). Mujeres y liderazgo: estudio de caso sobre las variables que influyen en el acceso a posiciones directivas en las empresas. *Revista PUCE*, 109, 71–114.
<http://www.revistapuce.edu.ec/index.php/revpuce/article/download/270/303>

Flores, M., Mackencie, F., Merizalde, D., Yáñez, A., Litardo, J., y Menoscal, D. (2023). Emprendimiento femenino: desafíos y oportunidades para las empresarias. *South Florida Journal of Development*, 4(9), 3630–3647.
<https://doi.org/10.46932/sfjdv4n9-021>

Flores, N., y Valdés, D. (2020). Las microfinanzas y su aporte al desarrollo productivo local. Un enfoque de género. *Yachasun*, 4(7), 2–18.
<https://doi.org/10.46296/yc.v4i7.0031>

Friedline, T. (2021). *Banking on a Revolution: Why Financial Technology Won't Save a Broken System*. Oxford University Press.
<https://doi.org/10.1093/oso/9780190944131.001.0001>

Fuentes, F., y Sánchez, S. (2010). Análisis del perfil emprendedor: Una perspectiva de género. *Estudios de Economía Aplicada*, 28(3), 1–28.
<https://doi.org/10.25115/eea.v28i3.4752>

Gabaldon, P., y Gimenez, D. (2020). La importancia de la diversidad de género en las empresas innovadoras: Un análisis de caso español. *ICE, Revista de Economía*, 912, 119–134. <https://doi.org/10.32796/ice.2020.912.6973>

- Gallegos, R., Merino, M., y Sáenz, A. (2024). Impacto del financiamiento y formación en emprendimientos de mujeres en Quito y su contribución. *Bastcorp International Journal*, 3(2), 248–270.
<https://doi.org/10.62943/bij.v3n2.2024.133>
- Garcimartín, C., Astudillo, J., y Schneider, C. (2022). *Inclusión financiera en Panamá. La importancia de la calidad institucional y las brechas territoriales, de ingreso y de género* (IDB-TN-2464). <https://doi.org/10.18235/0004207>
- Gertler, M., y Kiyotaki, N. (2010). Financial intermediation and credit policy in business cycle analysis. En *Handbook of Monetary Economics*. Elsevier Ltd.
<https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53238-1.00011-9>
- Goyal, K., Kumar, S., y Xiao, J. J. (2021). Antecedents and consequences of Personal Financial Management Behavior: a systematic literature review and future research agenda. *International Journal of Bank Marketing*, 39(7), 1166–1207. <https://doi.org/10.1108/IJBM-12-2020-0612>
- Gualtero, D., y Meneses, M. (2023). *Informe especial de estabilidad financiera: inclusión financiera*. <https://doi.org/10.32468/incl-fin.sem1-2023>
- Guercio, M., Briozzo, A., Vigier, H., y Martinez, L. (2020). The financial structure of Technology-Based Firms. *Revista Contabilidade e Finanças*, 31(84), 444–457. <https://doi.org/10.1590/1808-057X201909580>
- Guercio, M., Oliveras, G., Vigier, H., y Briozzo, A. (2015). Financiamiento externo desde una perspectiva de género. *Revista Venezolana de Gerencia*, 20(71).
<https://doi.org/10.31876/revista.v20i71.20196>
- Guevara, G., Verdesoto, A., y Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Revista Científica Mundo de la Investigación*, 4(3), 163–173.
[https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)

- Gutierrez, A., y Paik, Y. (2022). The Impact of Entrepreneur Gender and National Culture on Access to Capital. *Academy of Management Proceedings*, 1, 1–34. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2022.16839abstract>
- Halabisky, D., Jiménez, M., Koreen, M., Marchese, M., y Shymanski, H. (2023). Addressing gender disparities in access to finance for business creation. En *Joining Forces for Gender Equality*. OECD. <https://doi.org/10.1787/aa4719c3-en>
- Haro, A., y Naranjo, N. (2021). Decisiones financieras y desempeño organizacional: La influencia de la mujer en la generación de valor. *Revista Multidisciplinaria de la Universidad de El Salvador*, 2(4), 43–55. <https://doi.org/10.5377/revminerva.v4i2.12393>
- Harvard Business Review. (2024). *Research: How to close the gender gap in startup financing*. <https://hbr.org/2024/04/research-how-to-close-the-gender-gap-in-startup-financing>
- Hebert, C. (2018). Mind the Gap: Gender Stereotypes and Entrepreneur Financing. *Social Science Research Network*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3318245>
- Hellmann, T., Mostipan, I., y Vulkan, N. (2021). Gender in Start-up Financing: Evidence from Equity Crowdfunding. *Social Science Research Network Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3768361>
- Hernández, A., y Rendón, L. (2021). Brecha de género tecnológica en la educación financiera universitaria en México. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(93), 48–64. <https://doi.org/10.52080/rvg93.05>
- Hess, S. (2020). *Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer: el caso de la cadena*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/6f263cf9-a373-4ae9-a12f-9ad10a71f8ab/content>

- Hewa, N., Boubaker, S., Hunjra, A., y Verhoeven, P. (2022). The gender gap in access to finance: Evidence from the COVID-19 pandemic. *Finance Research Letters*, 46. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2021.102329>
- Horak, S., y Suseno, Y. (2023). Informal Networks, Informal Institutions, and Social Exclusion in the Workplace: Insights from Subsidiaries of Multinational Corporations in Korea. *Journal of Business Ethics*, 186(3), 633–655. <https://doi.org/10.1007/s10551-022-05244-5>
- Ibáñez, M. (2024). La segregación ocupacional por sexo a examen características personales, de los puestos y de las empresas asociadas a las ocupaciones masculinas y femeninas. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 123, 87–122. <https://doi.org/10.5477/cis/reis.123.87>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024a). *Directorio de empresas*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-a-empresas/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024b). *Encuesta Estructural Empresarial (ENESEM)*. <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-a-empresas/>
- Jackson, T. M. (2021). We have to leverage those relationships: How black women business owners respond to limited social capital. *Sociological Spectrum*, 41(2), 137–153. <https://doi.org/10.1080/02732173.2020.1847706>
- Jaim, J. (2021). Bank loans access for women business-owners in Bangladesh: Obstacles and dependence on husbands. *Journal of Small Business Management*, 59(sup1), S16–S41. <https://doi.org/10.1080/00472778.2020.1727233>
- Januarti, L., Soliha, S., y Yulianto, S. (2024). Pemberdayaan Perempuan Upaya Pencegahan penyakit Degeneratif Keluarga. *ABDIMASNU: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(2), 35–41. <https://doi.org/10.47710/abdimasnu.v4i2.328>

- Jaroslav, B., Rahman, A., Rahman, T., y Schonfeld, J. (2017). Financial Constraints on Innovative SMEs: Empirical Evidence from the Visegrad Countries. *Engineering Economics*, 28(5), 552–563.
<https://doi.org/10.5755/j01.ee.28.5.18204>
- Johnen, C., y Mußhoff, O. (2023). Digital credit and the gender gap in financial inclusion: Empirical evidence from Kenya. *Journal of International Development*, 35(2), 272–295. <https://doi.org/10.1002/jid.3687>
- Junta de Política y Regulación Financiera. (2023). *Resolución de la Junta de Política y Regulación Financiera para la categorización de los segmentos de crédito*.
<https://jprf.gob.ec/wp-content/uploads/2023/11/86.-Res.-No.-JPRF-F-2023-086-SEGMENTOS-VF-signed-signed.pdf>
- Karlan, D., y Morduch, J. (2018). Access to finance. En *SME Policy Index* (pp. 83–106). New York University. <https://doi.org/10.1787/9789264305328-10-en>
- Kaushal, T., y Predmore, S. (2025). The women’s inclusion agenda: Gender and everyday practices across registers of finance. *Finance and Society*, 1–22.
<https://doi.org/10.1017/fas.2024.19>
- Kede, F., y Zogning, F. (2022). Financial inclusion and gender income inequalities in informal entrepreneurship: The case of Cameroon. *The Journal of Entrepreneurial Finance*, 24(3), 33–47. <https://doi.org/10.57229/2373-1761.1443>
- Khanam, S., y Ishrat, A. (2024). A Study of Challenges Faced by Women in Leadership Role. *International Journal For Multidisciplinary Research*, 6(2).
<https://doi.org/10.36948/ijfmr.2024.v06i02.18690>
- Khurana, S. (2022). Women informal workers and the right to ‘Care’”. En *Gender, Unpaid Work and Care in India* (pp. 86–100). Routledge India.
<https://doi.org/10.4324/9781003276739-8>

- Kishor, S., y Ahmad, H. (2024). A Study on the Barriers in Usage of Formal Financial Products/ Services by Women in the Rural Area of Kabrai Block of Mahoba District of Uttar Pradesh. *International Journal of Advanced Multidisciplinary Research and Studies*, 4(6), 323–329.
<https://doi.org/10.62225/2583049X.2024.4.6.3440>
- Klonowski, D. (2012). Liquidity gaps in financing the SME sector in an emerging market: evidence from Poland. *International Journal of Emerging Markets*, 7(3), 335–355. <https://doi.org/10.1108/17468801211237072>
- Komiyama, J., y Noda, S. (2024). On Statistical discrimination as a failure of social learning: A Multiarmed Bandit Approach. *Management Science*.
<https://doi.org/10.1287/mnsc.2022.00893>
- Kowsick, N., y Ramasamy, K. (2024). Gender and financial inclusion - A review of existing literature. *ShodhKosh: Journal of Visual and Performing Arts*, 5(6).
<https://doi.org/10.29121/shodhkosh.v5.i6.2024.1988>
- Krystyniak, K., y Staneva, V. (2024). Executive gender and capital structure: New evidence from rebalancing events. *Finance Research Letters*, 65, 1–11.
<https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.105520>
- Ksendzova, M., Donnelly, G., y Howell, R. (2017). A Brief Money Management Scale and Its Associations With Personality, Financial Health, and Hypothetical Debt Repayment. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 28(1), 62–75.
<https://doi.org/10.1891/1052-3073.28.1.62>
- Kueredza, T. (2023). The extent of accessibility of microfinance services by SMEs owned by Women. *Indonesian Journal Of Business And Economics*, 5(2), 772–795. <https://doi.org/10.25134/ijbe.v5i2.7779>
- Kulich, C., y Chipeaux, M. (2019). Gender Inequality in Economic Resources. En *The Social Psychology of Inequality* (pp. 35–51). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-28856-3_3

- Laktionova, O., y Rudenok, O. (2021). Descriptive model of influence of ownership concentration on the corporate capital management. *Economics. Ecology. Socium*, 5(1), 46–55. <https://doi.org/10.31520/2616-7107/2021.5.1-5>
- Lechuga, M., Vázquez, L., Ovalles, L., y Meriño, V. (2022). Emprendimiento universitario desde una perspectiva de género. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(100), 1685–1701. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.100.24>
- Lee, K. M., y Cheung, Y. B. (2024). The fixed-effects model for robust analysis of stepped-wedge cluster trials with a small number of clusters and continuous outcomes: a simulation study. *Trials*, 25(1). <https://doi.org/10.1186/s13063-024-08572-1>
- Li, H., y Wu, W. (2024). Loan default predictability with explainable machine learning. *Finance Research Letters*, 60, 104867. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2023.104867>
- López, C., Azar, K., y Andrade, G. (2022). *Mejores prácticas para el financiamiento de mipymes de mujeres en América Latina y el Caribe*. <https://doi.org/10.18235/0004295>
- Love, H. R., Cook, B. G., y Cook, L. (2022). Mixed-methods approaches in special education research. *Learning Disabilities Research and Practice*, 37(4), 314–323. <https://doi.org/10.1111/ldrp.12295>
- Lu, H. (2024). The Impact of Gender Diversity in Top Management on Firm Performance. *Business, Economics and Management GAGBM*, 29, 85–93. <https://doi.org/10.54097/9j7r9g62>
- Lugo, A., y Florez, J. (2019). Organizaciones que aprenden. *Cultura, Educación y Sociedad*, 10(1), 42–52. <https://doi.org/10.17981/cultedusoc.10.1.2019.03>
- Luque, M., Rodríguez, P., y Guerrero, M. (2019). El género del CEO como determinante de la supervivencia de la empresa: El caso de las pymes

agroalimentarias españolas. *Revista Galega de Economía*, 28(1), 1–12.
<https://doi.org/10.15304/rge.28.1.6159>

Malik, S., Maheshwari, G., y Singh, A. (2021). Formal vs informal demand for credit by women in urban India: a comparative study in slums of Delhi and Mumbai. *Gender in Management*, 36(1), 131–148. <https://doi.org/10.1108/GM-06-2019-0087>

Malmström, M., Burkhard, B., Sirén, C., Shepherd, D., y Wincent, J. (2024). A Meta-Analysis of the Impact of Entrepreneurs' Gender on their Access to Bank Finance. *Journal of Business Ethics*, 192(4), 803–820.
<https://doi.org/10.1007/s10551-023-05542-6>

Marcus, R. (2021). Gender, Social Norms, and Women's Economic Empowerment. En *Women's Economic Empowerment* (pp. 126–153). Routledge.
<https://doi.org/10.4324/9781003141938-8>

Mendoza, J., Pinto, J., y Gálvez, M. (2021). Peruana del bicentenario: promotora del emprendimiento en tiempos de crisis. *Comuni@cción: Revista de Investigación en Comunicación y Desarrollo*, 12(4), 332–342. <https://doi.org/10.33595/2226-1478.12.4.586>

Mertzanis, C., Marashdeh, H., y Ashraf, S. (2024). Female corporate leadership, institutions and financing constraints around the world. *International Journal of Managerial Finance*, 20(1), 40–70. <https://doi.org/10.1108/IJMF-07-2022-0340>

Meza, A., y Guachamín, M. (2022). Determinantes que impulsan la educación financiera en Ecuador. *Revista Cuestiones Económicas*, 32(2), 31–57.
<https://doi.org/10.47550/rce/32.2.2>

Modigliani, F., y Miller, M. (1958). The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment. *American Economic Review*, 48(Junio de 1958), 261–297.

- Montenegro, D. I. (2023). Exclusión de la mujer en el liderazgo y la participación empresarial. *Communication Papers*, 12(25), 117–131.
https://doi.org/10.33115/udg_bib/cp.v25i12.22953
- Mooney, A. (2022). Invited to the party but not allowed to dance? Examining strategic decision-making inclusion of top female executives. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 41(8), 1137–1153.
<https://doi.org/10.1108/EDI-07-2021-0184>
- Morazzoni, M., y Sy, A. (2022). Female entrepreneurship, financial frictions and capital misallocation in the US. *Journal of Monetary Economics*, 129, 93–118.
<https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2022.03.007>
- Mulliqi, A. (2024). Women-Led Firms and Access to Finance: New Evidence from Transition Economies. *Journal of East-West Business*, 1–34.
<https://doi.org/10.1080/10669868.2024.2438371>
- Muñoz, C., y Navarrete, M. (2023). Brecha de género en la alta dirección: Participación y obstáculos de las mujeres en organizaciones a nivel global. *InnOvaciOnes de NegOciOs*, 1(1), 32–44. <https://doi.org/10.29105/revin1.1-443>
- Murata, A., y Sioson, E. (2018). *Migration and Remittances for Development in Asia*. <https://doi.org/10.22617/TCS189320>
- Muravyev, A., Talavera, O., y Schäfer, D. (2009). Entrepreneurs' gender and financial constraints: Evidence from international data. *Journal of Comparative Economics*, 37(2), 270–286. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2008.12.001>
- Murillo, M., y Zarama, L. (2025). *Brechas de género en financiamiento*. <https://www.innpulsacolombia.com/wp-content/uploads/2024/11/BRECHAS-DE-GENERO-EN-FINANCIAMIENTO.pdf>

- Na, H., y Erogul, M. (2021). A global review of female entrepreneurial finance. *International Journal of Globalisation and Small Business*, 12(1), 59.
<https://doi.org/10.1504/IJGSB.2021.113880>
- Nair, V. (2023). What slows the women manager\'s advancement to leadership roles in corporate India –A review of organisational barriers. *Journal of Management Research and Analysis*, 10(3), 157–163.
<https://doi.org/10.18231/j.jmra.2023.027>
- Naranjo, S., Orbea, E., Carranza, M., y Toaza, V. (2019). El proceso administrativo como factor necesario para impulsar los emprendimientos. Caso: Los emprendimientos femeninos más importantes en el Ecuador, año 2018. *Visionario Digital*, 3(4), 81–97.
<https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v3i4.973>
- Navas, A., y Moncayo, J. (2019). El empoderamiento productivo de la mujer como consecuencia de la inclusión financiera. *INNOVA Research Journal*, 4(3.2), 152–171. <https://doi.org/10.33890/innova.v4.n3.2.2019.1125>
- Ncube, P. (2023). Gender Inequality and Financial Inclusion in South Africa: Lessons from India. *Journal of Law, Society and Development*, 1–20.
<https://doi.org/10.25159/2520-9515/13294>
- Novillo, S., Ayala, R., Lopez, J., Salazar, J., y Acosta, P. (2022). A Roadmap for Innovation Capacity in Developing Countries. *Sustainability (Switzerland)*, 14(11), 1–20. <https://doi.org/10.3390/su14116686>
- Núñez, F., González, L., Acebo, G., y Chávez, P. (2023). Evaluación de políticas públicas que favorezcan la incorporación de la mujer en posiciones de liderazgo en el cantón Guaranda, provincia Bolívar, Ecuador. *ConcienciaDigital*, 6(2.1), 57–76. <https://doi.org/10.33262/concienciadigital.v6i2.1.2573>
- O’Brien, W., Hanlon, C., y Apostolopoulos, V. (2023). Women as leaders in male-dominated sectors: A bifocal analysis of gendered organizational practices.

Gender, Work and Organization, 30(6), 1867–1884.

<https://doi.org/10.1111/gwao.13019>

Ojo, T. (2024). Gendered Finance: Inclusion and Transformation. En *Women and Finance in Africa* (pp. 1–10). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-53337-2_1

Pal, M., y Gupta, H. (2023). Sustainable women empowerment at the bottom of the pyramid through credit access. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 42(1), 157–171. <https://doi.org/10.1108/EDI-02-2022-0028>

Pandula, G. (2011). An empirical investigation of small and medium enterprises' access to bank finance: the case of an emerging economy. *Proceedings of ASBBS*, 18(1), 255–273.

<http://asbbs.org/files/2011/ASBBS2011v1/PDF/P/PandulaG.pdf>

Paredes, G., Brenta, N., Maridueña, Á., y Pareja, M. (2020). *Ecuador: La prudencia financiera de la banca privada en dolarización (2001-2019)* (Vol. 72).

<https://doi.org/10.29166/ECONOMIA.V72I115.2232>

Pathare, S., y Kapoor, A. (2022). Discrimination and stigma. En D. Bhugra, D. Moussaoui, & T. J. Craig (Eds.), *Oxford Textbook of Social Psychiatry* (pp. 249–260). Oxford University PressOxford.

<https://doi.org/10.1093/med/9780198861478.003.0027>

Petrović, M., Teglio, A., y Alfarano, S. (2022). Credit allocation and the financial crisis: Evidence from Spanish companies. *Journal of Economic Interaction and Coordination*, 17(4), 1069–1114. <https://doi.org/10.1007/s11403-022-00361-w>

Phelps, E. S. (1972). The statistical theory of racism and sexism. *The american economic review*, 62(4), 659–661.

- Prentice, D. A., y Carranza, E. (2002). What Women and Men Should Be, Shouldn't be, are Allowed to be, and don't Have to Be: The Contents of Prescriptive Gender Stereotypes. *Psychology of Women Quarterly*, 26(4), 269–281.
<https://doi.org/10.1111/1471-6402.t01-1-00066>
- Qubbaja, A. (2018). Access to finance for women-owned SMEs in Palestine. *Research Journal of Finance and Accounting*, 10(8), 120–128.
https://www.academia.edu/download/59352694/البحث_الثاني_انجليزي_20190522-18918-wxfiov.pdf
- Rahimi, M., Karimnia, A., y Barjesteh, H. (2023). Cause-effect patterns in the discussion sections of articles in language studies journals: The discourse of scientific explanation across language sub-disciplines. *Southern African Linguistics and Applied Language Studies*, 41(3), 248–263.
<https://doi.org/10.2989/16073614.2022.2121292>
- Rajamani, K., Akbar, N., Subramani, A., y Nirmal, A. (2022). Access to Finance: Challenges Faced by Micro, Small, and Medium Enterprises in India. *Engineering Economics*, 33(1), 73–85.
<https://doi.org/10.5755/j01.ee.33.1.27998>
- Ramya, H., y Deepak, R. (2024). Empowering Women. En *Emerging Perspectives on Financial Well-Being* (pp. 95–110). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/979-8-3693-1750-1.ch005>
- Rani, P., y Kumar, R. (2024). Exploring Financial Inclusion among Women Entrepreneurs: A Survey in Hazaribagh District, Jharkhand. *International Journal For Multidisciplinary Research*, 6(2).
<https://doi.org/10.36948/ijfmr.2024.v06i02.16413>
- Rawal, M., y Repishti, J. (2022). A gender-smart simulator to reduce the financing gap for female entrepreneurs in emerging markets. *2022 IEEE Global Humanitarian Technology Conference (GHTC)*, 70–71.
<https://doi.org/10.1109/GHTC55712.2022.9911038>

- Remyakrishnan, R. (2024). Theoretical Underpinnings Of Gender, Finance And Development: A Critical Review. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 15(5), 12–15. <https://doi.org/10.9790/5933-1505031215>
- Rey Rubiano, A. M. (2024). Investigar y publicar. 2. Cómo responder la pregunta “diseño del estudio”. *Revista colombiana de Gastroenterología*, 39(2), 176–178. <https://doi.org/10.22516/25007440.1189>
- Roa, M. J., Di Giannatale, S., Villegas, A., y Barboza, J. (2023). Are women more financially vulnerable than men? A tale of missed economic opportunities from Latin America. *Development Policy Review*, 41(6). <https://doi.org/10.1111/dpr.12725>
- Roberts, A., Roche, M., y Sainani, K. (2023). Exploratory analyses: How to meaningfully interpret and report them. *American Academy of Physical Medicine and Rehabilitation*, 15(6), 800–804. <https://doi.org/10.1002/pmrj.12980>
- Rocca, M., Rocca, T., y Cariola, A. (2011). Capital Structure Decisions During a Firm’s Life Cycle. *Small Business Economics*, 37(1), 107–130. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9229-z>
- Rocca, S., y Duréndez, A. (2017). Factores determinantes que explican el acceso a la financiación bancaria: un estudio empírico en empresas peruanas. *Small Business International Review*, 1(1), 11–34. <https://doi.org/10.26784/sbir.v1i1.3>
- Romero, I., López, J. A., y Hess, S. (2022). *La brecha estructural de inclusión financiera en México: una perspectiva territorial y del impacto de las normas sociales de género* (Núm. 154). <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/8231968c-7523-4880-b1c5-67121fb8d107/content>
- Rossi, R. (2022). Describing populations. En *Applied biostatistics for the health sciences* (pp. 24–82). Wiley. <https://doi.org/10.1002/9781119722717.ch2>

- Roy, P., y Patro, B. (2022). Financial Inclusion of Women and Gender Gap in Access to Finance: A Systematic Literature Review. *Vision: The Journal of Business Perspective*, 26(3), 282–299.
<https://doi.org/10.1177/09722629221104205>
- Ruiters, M., y Mathibe, M. (2023). Financial leapfrogging and innovative financing in sub-Saharan Africa: gender-lens investments for gender equality. En *Technological Leapfrogging and Innovation in Africa* (pp. 112–135). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781800370395.00014>
- Ruiz, D., Fernández, M., y León, A. (2022). Analyzing the Effect of Financial Constraints on Technological and Management Innovation in SMEs: A Gender Perspective. *Sage Open*, 12(1), 1–14.
<https://doi.org/10.1177/21582440221079925>
- Saavedra, M., Aguilar, M., y Tapia, B. (2020). Ciudad de México Financing in Women-Led Companies in Mexico City. *Pensamiento & Gestión*, 49, 45–73.
<https://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/12064>
- Saeed, M. A., y Shaiekh, L. T. (2024). Women Labor Force Participation and Its Impact on Economic Growth: A Study of Latin America and the Caribbean Region. *Research in World Economy*, 15(1), 1.
<https://doi.org/10.5430/rwe.v15n1p1>
- Salazar, L., y Moline, A. (2023). *Increasing Women's Representation in Business Leadership*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/39870>
- Sánchez, I., Pérez, M., García, E., y Baena, P. (2021). ¿Cómo influye el género en la intención emprendedora? Un análisis del alumnado universitario. En *Revista de Investigacion Educativa* (Vol. 39, Número 2, pp. 427–444). Asociacion Interuniversitaria de Investigacion en Pedagogia.
<https://doi.org/10.6018/RIE.428451>

- Sánchez, Y., Macías, M., y Mendoza, J. (2021). Diferencias en los determinantes del éxito en el emprendimiento en México, una perspectiva de género. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26(94), 880–902.
<https://doi.org/10.52080/RVGV26N94.25>
- Schläpfer, F., y Vatn, A. (2023). Regulation of externalities: Rights, options, and procedure. *Frontiers in Environmental Economics*, 2.
<https://doi.org/10.3389/frevec.2023.1188700>
- Seema, N., Seyyed, F., y Shehzad, C. (2021). Impact of gender on access to finance in developing countries. *Applied Economics*, 53(57), 6582–6610.
<https://doi.org/10.1080/00036846.2021.1947958>
- Sidhant, khulbe, y Puran, chandra. (2024). Socio-economic Empowerment of Women in Rural Area of Udham Singh Nagar District (With Special Reference to Kiccha Block). *International Journal For Multidisciplinary Research*, 6(2), 1–6. <https://doi.org/10.36948/ijfmr.2024.v06i02.17340>
- Smith, D. (1990). *The conceptual practices of power: A feminist sociology of knowledge*. Northeastern University Press.
- Sommer, K., Mezza, A., y Ringo, D. (2021). Student Loans, Access to Credit and Consumer Financial Behavior. *Finance and Economics Discussion Series*, 2021.0(49), 1–61. <https://doi.org/10.17016/feds.2021.050>
- Statnik, J., Vu, T., y Weill, L. (2023). Does Corruption Discourage More Female Entrepreneurs from Applying for Credit? *Comparative Economic Studies*, 65(1), 1–28. <https://doi.org/10.1057/s41294-022-00184-5>
- Steiber, A., y Alvarez, D. (2024). AI-driven digital business ecosystems: A study of Haier's EMCs. *European Journal of Innovation Management*, 18–48.
<https://doi.org/10.1108/EJIM-01-2024-0076>

- Stiglitz, J., y Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *The American Economic Review*, 71(3), 393–410.
<https://www.jstor.org/stable/1802787>
- Sudipto, G., y Neogi, C. (2017). Access to Finance, Entrepreneurship, and Empowerment: A Case Study. En *Women's Entrepreneurship and Microfinance* (pp. 173–190). <https://doi.org/10.1007/978-981-10-4268-3>
- Sumba, R., Pinargotty, J., y Pillasagua, D. (2022). MIPYMES en el mercado de Ecuador y su rol en la actividad económica. *Recimundo*, 6(4), 439–455.
[https://doi.org/10.26820/recimundo/6.\(4\).octubre.2022.439-455](https://doi.org/10.26820/recimundo/6.(4).octubre.2022.439-455)
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2024). *Disminución de brechas género para acceso a crédito en SFPS*.
https://www.seps.gob.ec/portfolio_page/disminuyen-de-brechas-genero-para-acceso-a-credito-en-sfps/
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2025). *The role regulators play in closing the financial inclusion gender gap: a case study of Ecuador*.
https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/2025/03/Ecuador_Closing-The-Gender-Gap-Case-Study.pdf
- Tarín, C., Villar, J., Blázquez, J., Trecet, J., y Tena, A. (2022). *La dimensión de género en la transformación digital empresarial de América Latina y el Caribe*.
<https://doi.org/10.18235/0004311>
- Tejeiro, M., Molina, M., y García, J. (2021). Emprendimiento digital femenino para el desarrollo social y económico: Características y barreras en España. *Revista de Estudios Cooperativos*, 138, 1–13. <https://doi.org/10.5209/reve.75561>
- Thampy, A. (2010). Financing of SME firms in India. *IIMB Management Review*, 22(3), 93–101. <https://doi.org/10.1016/j.iimb.2010.04.011>

- Theunissen, P., y Millone, M. (2024). Gender effects in crowdfunded business loan campaigns. *PLoS ONE*, 19(7 July).
<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0305601>
- Tonoyan, V., Kacperczyk, A., Jennings, J., Randles, J., Eagly, A., Gupta, V., King, E., Strohmeier, R., y Younkin, P. (2022). Gender Stereotypes about Leadership and Entrepreneurship: Taking Stock and Looking Ahead. *Academy of Management Proceedings*, 2022(1).
<https://doi.org/10.5465/AMBPP.2022.18086symposium>
- Tripathi, S., y Rajeev, M. (2023). Gender-Inclusive Development through Fintech: Studying Gender-Based Digital Financial Inclusion in a Cross-Country Setting. *Sustainability (Switzerland)*, 15(13). <https://doi.org/10.3390/su151310253>
- Urdaneta, A., Melean, R., y Prieto, R. (2024). Evolución del financiamiento a las pymes en Ecuador: Un estudio en la provincia El Oro. *Desarrollo Gerencial*, 16(2), 1–24. <https://doi.org/10.17081/dege.16.2.7144>
- Valencia, G., y Cuartas, D. (2020). Trayectoria de los estudios sobre el capital social en América Latina. *Ensayos de Economía*, 30(57), 98–119.
<https://doi.org/10.15446/ede.v30n57.82502>
- van Bakel, M., y Horak, S. (2024). Social capital theory. En *A Guide to Key Theories for Human Resource Management Research* (pp. 261–267). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781035308767.ch33>
- Villarroel, V., y Santillán, W. (2021). La mujer en cargos de dirección empresarial en los diferentes contextos laborales. *AlfaPublicaciones*, 3(2.1), 85–99.
<https://doi.org/10.33262/ap.v3i2.1.51>
- Villaseca, D., Navío, J., y Gimeno, R. (2020). Money for female entrepreneurs does not grow on trees: start-ups' financing implications in times of COVID-19. En *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies* (Vol. 13, Número 4, pp.

698–720). Emerald Group Holdings Ltd. <https://doi.org/10.1108/JEEE-06-2020-0172>

Vinueza, K., y Braga, M. (2021). Concentración y poder de mercado en la industria de la manufactura del Ecuador en el periodo 2007 a 2015. En *Estudios de Economía Aplicada* (Vol. 39, Número 3, pp. 1–19). Asociación Internacional de Economía Aplicada. <https://doi.org/10.25115/eea.v39i3.3858>

Whaley, R. (2024). Feminist Theory. En *Oxford Research Encyclopedia of Criminology and Criminal Justice*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190264079.013.91>

Williamson, O. (1987). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Free Press. <https://books.google.com.ec/books?id=YDIoAQAAMAAJ>

World Economic Forum. (2024). *Global gender gap report 2024*. <https://www.weforum.org/publications/global-gender-gap-report-2024/digest/>

Wu, J., Richard, O. C., Triana, M. del C., y Zhang, X. (2022). The performance impact of gender diversity in the top management team and board of directors: A multiteam systems approach. *Human Resource Management*, 61(2), 157–180. <https://doi.org/10.1002/hrm.22086>

You, J. (2023). Economic Natural Selection: Interpretation of Natural Selection as Economic Selection in the Evolutionary Process. *Theoretical Economics Letters*, 13(05), 1281–1288. <https://doi.org/10.4236/tel.2023.135071>

Yu, W., Fei, J., Peng, G., y Bort, J. (2024). When a crisis hits: An examination of the impact of the global financial crisis and the COVID-19 pandemic on financing for women entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 39(2), 106379. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2024.106379>

- Zhang, D., Wellalage, N., y Fernandez, V. (2022). Environmental assurance, gender, and access to finance: Evidence from SMEs. *International Review of Financial Analysis*, 83, 102326. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2022.102326>
- Zhao, X., Li, X., He, Z., y Shi, R. (2024). The relationship between the acquisition of corporate credit and the gender of executives: Evidence from developing countries. *Finance Research Letters*, 62, 105169. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.105169>
- Zhou, D. (2023). The social network of urban immigrants. En *Urban migrants in China* (pp. 159–184). Springer Nature Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-99-3114-9_6
- Zogning, F. (2023). Financial inclusion, inclusive entrepreneurship, and alternative financing options. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 35(1), 8–13. <https://doi.org/10.1080/08276331.2022.2120345>

5.5. Anexos

Anexo 1

Modelo de regresión de efectos fijos explicativo del acceso al crédito en función del género de la dirección

Conditional fixed-effects logistic regression
 Group variable: **id_empresa**

Number of obs = **2,134**
 Number of groups = **534**

Obs per group:
 min = **3**
 avg = **4.0**
 max = **4**

LR chi2(13) = **32.53**
 Prob > chi2 = **0.0020**

Log likelihood = **-784.66572**

AF	Coefficient	Std. err.	z	P> z	[95% conf. interval]	
GE_pr_m	.701074	.4361375	1.61	0.108	-.1537398	1.555888
TA	.1937734	.0750513	2.58	0.010	.0466755	.3408713
ED	-.0091725	.0118952	-0.77	0.441	-.0324866	.0141416
SA_familia						
C	8.643723	204.5114	0.04	0.966	-392.1912	409.4787
D	0	(omitted)				
E	0	(omitted)				
F	-21.84711	1.75e+09	-0.00	1.000	-3.43e+09	3.43e+09
G	9.921827	204.5069	0.05	0.961	-390.9043	410.7479
H	22.45876	.	.	.	.	.
I	0	(omitted)				
J	45.2177	3.01e+07	0.00	1.000	-5.90e+07	5.90e+07
K	0	(omitted)				
L	20.14808	1.77e+09	0.00	1.000	-3.46e+09	3.46e+09
M	0	(omitted)				
N	10.16863	204.5135	0.05	0.960	-390.6705	411.0078
P	-21.20792	2.03e+09	-0.00	1.000	-3.98e+09	3.98e+09
Q	21.32646	.	.	.	.	.
R	0	(omitted)				
S	0	(omitted)				

Anexo 2

Modelo de regresión de efectos aleatorios explicativo del acceso al crédito en función del género de la dirección

Random-effects logistic regression Number of obs = **8,517**
Group variable: **id_empresa** Number of groups = **2,131**

Random effects u_i ~ Gaussian Obs per group:
 min = **3**
 avg = **4.0**
 max = **4**

Integration method: **mvaghermite** Integration pts. = **12**

Log likelihood = **-3486.835** Wald chi2(19) = **173.85**
 Prob > chi2 = **0.0000**

AF	Coefficient	Std. err.	z	P> z	[95% conf. interval]	
GE_pr_m	.3192996	.2934698	1.09	0.277	-.2558907	.8944899
TA	.2592104	.0572007	4.53	0.000	.147099	.3713217
ED	-.0081826	.0065581	-1.25	0.212	-.0210362	.004671
SA_familia						
C	4.617622	.825998	5.59	0.000	2.998696	6.236549
D	-.7010913	1.499165	-0.47	0.640	-3.639401	2.237218
E	2.851815	1.285514	2.22	0.027	.3322539	5.371376
F	2.866614	1.013205	2.83	0.005	.8807677	4.85246
G	3.904946	.8136799	4.80	0.000	2.310163	5.49973
H	2.171706	.9662471	2.25	0.025	.2778969	4.065516
I	3.9384	1.219174	3.23	0.001	1.548862	6.327937
J	2.481819	1.124794	2.21	0.027	.2772636	4.686374
K	-2.759585	1.108621	-2.49	0.013	-4.932442	-.5867274
L	3.819717	1.361342	2.81	0.005	1.151537	6.487898
M	1.140517	1.152992	0.99	0.323	-1.119305	3.40034
N	2.549175	1.059756	2.41	0.016	.472092	4.626258
P	1.600813	1.106948	1.45	0.148	-.5687641	3.77039
Q	1.518421	1.0485	1.45	0.148	-.5366021	3.573444
R	.105291	1.50984	0.07	0.944	-2.853941	3.064523
S	1.739549	1.892215	0.92	0.358	-1.969124	5.448221

Anexo 3

Contraste de Hausman

	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) Std. err.
	(b) fe	(B) re		
GE_pr_m	.701074	.3192996	.3817744	.3226319
TA	.1937734	.2592104	-.065437	.0485878
ED	-.0091725	-.0081826	-.0009899	.009924
SA_familia				
2	8.643723	4.617622	4.026101	204.5097
5	-21.84711	2.866614	-24.71372	1.75e+09
6	9.921827	3.904946	6.016881	204.5053
9	45.2177	2.481819	42.73588	3.01e+07
11	20.14808	3.819717	16.32836	1.77e+09
13	10.16863	2.549175	7.619458	204.5108
14	-21.20792	1.600813	-22.80873	2.03e+09

b = Consistent under H0 and Ha; obtained from **xtlogit**.
 B = Inconsistent under Ha, efficient under H0; obtained from **xtlogit**.

Test of H0: Difference in coefficients not systematic

chi2(4) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
 = **0.00**
 Prob > chi2 = **1.0000**

Anexo 4

Contraste de razón de verosimilitudes

Likelihood-ratio test
 Assumption: **restringido** nested within **completo**

LR chi2(19) = **423,17**
 Prob > chi2 = **0,0000**

Anexo 5

Proporción de casos correctamente predichos

Variable	Obs	Mean	Std. dev.	Min	Max
correct	8.524	,6724542	,4693457	0	1