

Universidad del Rosario



Barreras dispares para el emprendimiento y otras brechas de género: una
revisión sistemática de la literatura

Trabajo de Grado

Valentina Forero Bojaca

Bogotá D.C

2023

Universidad del Rosario



Barreras dispares para el emprendimiento y otras brechas de género: una
revisión sistemática de la literatura

Trabajo de Grado

Valentina Forero Bojaca

Aglaya Batz Liñeiro

Administración de Negocios Internacionales

Bogotá D.C
2023

Declaración de originalidad y autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito la Revisión de literatura titulada Barreras dispares para el emprendimiento y otras brechas de género: una revisión sistemática de la literatura, en opción de grado de Asistente de Investigación II y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que esta Revisión no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

Valentina Forero Bojaca

Declaración de exoneración de responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

Valentina Forero Bojaca

Tabla de Contenido

Declaración de originalidad y autonomía	3
Declaración de exoneración de responsabilidad	4
Glosario.....	8
Resumen.....	9
Abstract.....	11
1. Introducción	13
2. Marco Teórico.....	16
3. Metodología	21
3.1 Extracción de datos.....	22
3.2 Amenazas a la validez.....	25
4. Resultados	26
4.1 Resumen de la biografía seleccionada.....	26
4.2 Barreras en el emprendimiento de los estudios seleccionados	34
4.3 Clasificación y agrupación de las barreras de género en el emprendimiento.....	41
5. Conclusiones y Recomendaciones	47
6. Referencias bibliográficas.....	49

Índice de tablas

Tabla 1. Criterios.....	24
Tabla 2. Literatura Revisada	29
Tabla 3. Barreras.....	37
Tabla 4. Agrupación y Clasificación.....	42

Tabla de figuras

Figura 1. Muestra de documentos	23
Figura 2. Continentes estudiados.....	33
Figura 3. Agrupación de Barreras	44

Glosario

Emprendedor: Individuo que obtiene beneficios al momento de desarrollar un proceso de compra y venta de artículos (Gorji & Rahimian, 2012).

Espíritu empresarial: Voluntad y capacidad que tiene un individuo de discernir y dar origen a oportunidades económicas nuevas para con esto incluir sus ideas en un mercado (Fan & Zhang, 2017)

Emprendimiento de Mujeres: Mujer o grupo de mujeres colaboradoras en ejercicios empresariales (Arumugam et al., 2016).

Feminismo: Sistema conformado por valores que reta la dominación masculina al igual que intercede por la equidad social, política y económica entre las mujeres y los hombres que conforman una sociedad (Wu et al., 2019).

Resumen

Este estudio tiene como objetivo hacer un análisis sistemático de la literatura sobre el emprendimiento y las barreras dispares en el emprendimiento enfocadas al género femenino. Se tienen en cuenta 14 artículos de carácter cuantitativos y mixtos, para conocer que tanto los investigadores han estudiado este concepto. También se identifican las barreras de planteadas por los autores, analizando cuáles son las más recurrentes entre los estudios seleccionados en continentes como Europa, Asia y América. En los resultados se muestra que falta investigación acerca del concepto de emprendimiento desde su significado hasta su distinción de género. Por otro lado, existen autores que toman en cuenta el concepto de espíritu empresarial, donde varios realizan distinción de género en este concepto, pero se considera que falta investigación desde la perspectiva femenina para una mayor diferenciación de género. Finalmente, con respecto a las barreras de género, se identifica que estas se clasifican en dos grupos, las barreras internas y propias del emprendedor y las barreras externas, haciendo distinción de los factores que afectan al individuo desde la sociedad y la cultura, mientras que las internas son vistas desde su formación como emprendedor, así como sus factores internos que influyen en las decisiones al momento de consolidar o iniciar un negocio. Se han desarrollado diversos estudios sobre estas barreras desde hombre y mujeres en diversos países de Asia y Europa, por lo que se propone investigar mucho más en países de América Latina, para conocer las barreras que presentan las mujeres emprendedoras en estas regiones y entender su comportamiento.

Palabras Clave: Espíritu empresarial femenino, barreras de género, comparativa,

emprendimiento, barreras.

Abstract

This study aims to make a systematic analysis of the literature on entrepreneurship and the disparate barriers to entrepreneurship focused on the female gender. Fourteen quantitative and mixed articles are considered, in order to know how much researchers have studied this concept. The barriers raised by the authors are also identified, analyzing which are the most recurrent among the selected studies in continents such as Europe, Asia and America. The results show that there is a lack of research on the concept of entrepreneurship, from its meaning to its gender distinction. On the other hand, there are authors who take into account the concept of entrepreneurship, where several make a gender distinction in this concept, but it is considered that there is a lack of research from the female perspective for a greater gender differentiation.

Finally, with respect to gender barriers, it is identified that these are classified into two groups, the internal barriers and the entrepreneur's own barriers and the external barriers, distinguishing the factors that affect the individual from society and culture, while the internal barriers are seen from their training as entrepreneurs, as well as their internal factors that influence the decisions at the time of consolidating or starting a business. Several studies have been developed on these barriers from men and women in various countries in Asia and Europe, so it is proposed to investigate much more in Latin American countries, to know the barriers presented by women entrepreneurs in these regions and understand their behavior.

Keywords: Female entrepreneurship, gender barriers, comparative, entrepreneurship, barriers.

1. Introducción

El economista francés Richard Cantillon a principios del siglo XVIII utilizó la palabra “*emprendedor*”, verbo derivado de “*entreprendre*” en francés y también de la palabra alemana “*unternehmen*” gracias a sus conocimientos en economía política y expone, desde su punto de vista, que un emprendedor es una persona que invierte comprando un bien o artículo a un precio específico y que, al momento de vender este bien o artículo, lo negocia a un precio incierto, dando a conocer que el emprendedor es un individuo que obtiene beneficios al momento de desarrollar un proceso de compra y venta de artículos. Por otra parte, el significado que nos proporciona Richard Cantillon también da a conocer que al momento de definir a una persona como emprendedor, este muestra que es un individuo centrado principalmente en asumir riesgos y responsable de las decisiones sobre la asignación de determinados recursos (Gorji & Rahimian, 2012).

A pesar de lo mencionado anteriormente, algunos autores han mencionado previamente que este concepto no está claramente definido y que es necesaria una claridad frente al mismo también desde la perspectiva de género, debido a que de esta manera se puede identificar mucho mejor si existe una diferencia entre emprendedor con respecto al género.

Seguido de lo anterior, Rudhumbu (2020) en su investigación, hace referencia sobre el concepto de espíritu empresarial, el cual está mayormente definido por varios autores mostrados más adelante en esta investigación.

Rudhumbu (2020) da a conocer que la definición y el significado que tiene el concepto de espíritu empresarial ha presentado una gran evolución desde la década de 1930 gracias a dos escuelas de pensamientos demandante como lo son la de innovación y la de

recursos. Rudhumbu (2020) muestra que la escuela de pensamiento de la innovación ve el espíritu emprendedor como la capacidad que tiene un individuo de: ser innovador, tener ideas de negocio y convertirlas en empresas, mientras que la escuela de pensamiento basada en los recursos examina el concepto de espíritu empresarial como una actividad económica que está relacionada con tres variables: la pauta estratégica, el compromiso con las oportunidades y el despliegue y control de los recursos (Rudhumbu et al., 2020).

El espíritu empresarial representa una parte muy importante de las economías en diversos países alrededor del mundo, debido a que es visto como una alternativa de desarrollo para los países que se encuentran en progreso (Bobera et al., 2014). Estos progresos se deben dar en espacios claves de la economía, con el fin de que se tenga una evolución y se evidencie un crecimiento económico significativo en los países, combatiendo las desigualdades de renta y riqueza, la pobreza y los fallos en los mercados, así como brindarles a las personas bienestar (Bobera et al., 2014). Continuando con el espíritu empresarial, el papel que las mujeres empresarias en las economías también es fundamental. Este reconocimiento está presente desde los años 1990 en diversas partes del mundo (Mathew, 2010). A pesar de los reconocimientos que se les ha brindado a las mujeres en el emprendimiento, se pueden evidenciar barreras que dificultan el proceso de emprender. Mathew da a conocer que, en oriente medio, las mujeres presentan barreras al momento de emprender tales como el acceso a financiación, acceso a la tierra, costos de financiación, regulaciones laborales, información y telecomunicaciones, entre otros factores. Por otra parte, Arumugam (2016) menciona que, en países menos desarrollados, las mujeres se enfrentan a barreras con respecto a la participación económica, debido a que cuando estas sacrifican sus carreras profesionales y el crecimiento que pueden tener con

ellas, los resultados son desfavorables al momento de construir negocio. Estos suelen ser pequeños, con menos ingresos y menos beneficiosos para estas (Arumugam et al., 2016; Mathew, 2010).

En esta investigación se continúa evaluando los conceptos y definiciones que se han propuesto para las variables emprendedor y espíritu empresarial desde la perspectiva de género, analizando el impacto que estas tienen en la literatura y si se es necesario seguir estudiando estos conceptos o cuales son los que han sido mayormente estudiados por investigadores. Es por ello que ese documento busca responder la pregunta *¿Existen discrepancias en las barreras al emprendimiento entre hombres y mujeres?* con el fin de entender de forma clara las barreras existentes en el emprendimiento y la influencia que tienen estas limitaciones en el desarrollo de la actividad emprendedora en mujeres, mostrando en que regiones se han estudiado estas discrepancias y en países donde es necesario seguir profundizando con el conocimiento de las mismas, brindándole valor a la literatura y complementado los estudios que se han realizado sobre esta temáticos.

2. Marco Teórico

Al momento de desarrollar la búsqueda en diversos artículos donde se habla sobre emprendimiento, se identifica que, de los documentos seleccionados y agrupados para el marco teórico, solo un autor, Gorji y Rahimian (2012) define el termino de emprendedor. Gorji y Rahimian (2012) en su investigación que el emprendedor es aquel individuo que proporciona mejoras tanto en otros individuos como también en la sociedad vista desde su conjunto. Lo anterior muestra que hace falta investigación por parte de los autores sobre el significado de emprendimiento y también se evidencia que Gorji y Rahimian (2012) no hace ninguna distinción de género en su definición, sino que se habla de manera generalizada sobre este concepto, mostrando que también hace falta investigación desde esta perspectiva, ya que el entendimiento de la palabra emprendimiento desde la perspectiva femenina y masculina (Gorji & Rahimian, 2012).

Los autores Bobera y otros (2010) también seleccionados para este análisis, no hacen referencia sobre el significado de emprendedor en sus investigaciones ni tampoco señalan definiciones desde la perspectiva de género. Bobera y otros (2010) toman en cuenta el concepto espíritu empresarial, un término mucho más específico orientado hacia la generación de oportunidades para obtener beneficios. Bobera (2014) define el espíritu empresarial como una actividad que se encuentra destinada a alcanzar beneficios

ambientales en el mercado, basada en el constante cambio y en las regulaciones, así como la voluntad de aceptar riesgos que se puedan presentar en cualquier momento. Según Fan & Zang (2017), “el espíritu empresarial es la voluntad y la capacidad que tienen los individuos de percibir y crear nuevas oportunidades económicas y de introducir sus ideas en el mercado” (p.1). Por otra parte, Goss (2011) hace alusión a que el espíritu empresarial hace parte de un conjunto múltiple de actividades y procesos sociales.

Hooogendoorn (2019) define el espíritu empresarial como la creación de nuevas oportunidades económicas y la apropiación y gestión de las personas relacionadas con una empresa por sus propios medios y riesgos, mientras que Mathew (2010) menciona en su documento que el espíritu empresarial es un proceso dinámico en donde se crea riqueza que va incrementando con el pasar del tiempo. Dicha riqueza es creada por personas que se hacen responsables de los riesgos predominantes en el medio, vistos desde el capital y el tiempo, proporcionando valor a un producto o servicio. Kiani Mavi (2017) define el espíritu empresarial como un sistema activo en donde se pueden evidenciar componentes que están interrelacionados entre los individuos como lo son rasgos de personalidad y motivación para realizar actividades, sus habilidades, comportamientos, actitudes, entre otras características internas y propias de cada individuo, en donde se pueden transformar oportunidades en nuevos valores. Finalmente, Fallah Haghghi (2018) expone que el espíritu empresarial está relacionado con la capacidad que tiene un individuo de transformar sus ideas en acciones por medio de la creatividad, innovación y la forma como el individuo asume riesgos, resaltando la habilidad de planificar y gestionar proyectos para

cumplir sus objetivos (Bobera et al., 2014; Fallah Haghighi et al., 2018; Fan & Zhang, 2017; Goss et al., 2011; Hoogendoorn et al., 2019; Kiani Mavi et al., 2017; Mathew, 2010).

Fallah Haghighi y otros (2017) muestran similitudes en sus explicaciones, debido a que son los únicos autores que relacionan en su definición componentes propios de los individuos y las capacidades internas que estos tienen al momento de evaluar su espíritu empresarial, siendo más específicos son sus resultados con respecto a los demás autores. Otra similitud que se encuentra en las anteriores definiciones es la aceptación del riesgo por parte del individuo tal y como Bobera y otros (2019) comparten en sus definiciones de espíritu empresarial, resaltándolas como características al momento de definir el espíritu empresarial desde una perspectiva menos generalizada como la que muestran (Bobera et al., 2014; Fallah Haghighi et al., 2018; Fan & Zhang, 2017; Hoogendoorn et al., 2019; Kiani Mavi et al., 2017).

Desde la perspectiva de género, los investigadores Arumugam (2016) y Onyesheva & Meyer (2020) son los únicos autores tomados en esta investigación que relacionan el concepto de espíritu empresarial desde la perspectiva femenina, facilitando la distinción del mismo entre hombres y mujeres, evidenciando el valor que tiene el género femenino en las economías de los países y las diferencias en el momento de emprender entre hombres y mujeres desde la definición de espíritu empresarial. Arumugam (2016) expone que el espíritu empresarial de las mujeres está definido desde la perspectiva de una mujer o un grupo de mujeres que colaboran en diversas actividades empresariales y que, a través de este concepto, estas se van sumando al desarrollo económico de los países, cambiando la

cara de las economías. Onyusheva & Meyer (2020) por otra parte, incluyen en la definición de espíritu empresarial femenino las iniciativas empresariales, concepto que juega un papel fundamental en el entendimiento de lo que se considera emprender, debido a que dicho autor relaciona los dos conceptos definiéndolos como un fenómeno relacionado estrechamente con el género y que, a su vez, la actividad empresarial que desarrollan las mujeres de este campo está relacionada con el vínculo familiar que tienen con las personas que conviven siendo esta información a resaltar (Arumugam et al., 2016; Onyusheva & Meyer, 2020).

Una vez analizado el concepto de emprendimiento y el espíritu empresarial desde una perspectiva generalizada hasta una visión más detallada desde el género femenino, se evidencia la existencia de barreras importantes que influyen en el ecosistema emprendedor y que algunas de estas son más notorias en países menos desarrollados. Las discrepancias se pueden clasificar en barreras internas y barreras externas o propias del emprendedor. Cuando se habla de dificultades externas, se evidencian las diferencias en los mercados, la infraestructura débil con la que cuentan varios países, la cultura y la corrupción en su gran mayoría la cual, en otros países, es una barrera externa importante, así como la cultura y la forma como se percibe a las mujeres en culturas particulares. Por otra parte, Khanin (2021) menciona en su investigación que las discrepancias que se presentan al momento de emprender están ligadas con la cultura que se tiene en un país o región, así como las instituciones formales como informales. En este estudio Khanin (2021) también menciona que las barreras pueden desarrollarse gracias a una infraestructura débil y a ciertas

deficiencias que se pueden presentar en el mercado, las cuales podrían transformar las capacidades que tiene un emprendimiento para que se desarrolle adecuadamente de manera comercial. Sitaridis & Kitsios (2019) por otra parte, nos mencionan que otras barreras externas que presentan los emprendedores se relacionan con la financiación, apoyo formal e informal, los recursos, aspectos relacionados con el mercado, las leyes y regulaciones, asuntos del Estado y la dura realidad que tienen que vivir los individuos (Khanin et al., 2021; Sitaridis & Kitsios, 2019).

Entre las barreras internas o propias del emprendedor, podemos ver que el miedo al fracaso y al riesgo, la falta de educación empresarial, la ausencia de motivación, así como poco valor y voluntad, la baja autoestima, la escasez de confianza, la insuficiencia en las experiencias empresariales y las responsabilidades financieras de los individuos han sido claves para que estas barreras sigan creciendo y no se permita el éxito como emprendedor. Con relación a las barreras internas, los investigadores Sitaridis & Kitsios (2019) exponen que las discrepancias están relacionadas con la falta de motivación, coraje y voluntad por parte de los individuos, la baja autoestima y confianza, así como el miedo al riesgo y las responsabilidades financieras. Las anteriores barreras que planea Sitaridis & Kitsios (2019), no dan a conocer puntualmente que estas discrepancias se presenten en hombres y mujeres, mostrando que no existe ninguna distinción de género (Sitaridis & Kitsios, 2019).

Finalmente, Eesley (2016) y Khanin (2021) muestran en sus estudios la existencia de barreras que involucran a las mujeres puntualmente. Una de las más comunes y relacionadas con factores internos de la persona es el miedo al fracaso como lo menciona

Eesley (2016) en su estudio, considerada como una desventaja psicológica al momento de emprender según Khanin (2021); así mismo la falta de educación empresarial como resultado de una insuficiencia en las experiencias empresariales es considerada por el autor como una barrera que puede llevar a las mujeres a tomar decisiones equivocadas.

Por último, el estudio realizado por Eesley (2016) mostró que la reducción de las barreras junto a cambios institucionales, hacen que se tenga un impacto positivo en el momento en el que cada individuo desee crear empresa, con el fin de que sea sostenible en el tiempo (Eesley, 2016; Khanin et al., 2021).

3. Metodología

Para esta investigación, se realizó una revisión sistemática de la literatura basada en la búsqueda de documentos en la base de datos de SCOPUS en febrero del 2022, arrojando 122 textos entre los que se encontraron artículos de revista, papers de conferencias y libros sobre el emprendimiento entre el año 2010 y 2021. La metodología que algunos de los autores utilizaron para realizar los textos fueron de carácter cualitativo, cuantitativo y mixto. Al momento de realizar la búsqueda en la plataforma SCOPUS, se incorporaron términos específicos sobre el emprendimiento, con el fin de tener una visión general y a gran escala de las brechas de género en el emprendimiento, con el fin de conocer que tanto

se ha estudiado el concepto de emprendimiento en las mujeres al igual que las barreras que se presentan desde la perspectiva del emprendimiento en el género femenino y las que se conocen desde la perspectiva del género masculino.

3.1 Extracción de datos

La estrategia de búsqueda comprende la identificación del corpus de literatura que nos permitirá abordar esta temática. Para ello se ha seleccionado como motor de datos, SCOPUS mencionado anteriormente. La búsqueda se llevó a cabo en el título y palabras clave de autor utilizando las palabras clave: (1) entrepreneur* -el asterisco permite extraer las palabras que se desprenden de entrepreneur, como: entrepreneurship, entrepreneurs, entre otras- y (2) barrier* - en plural y singular-. Con el fin de contar con el corpus peer review se limita esta búsqueda a artículos científicos y de revistas, debido a que estas publicaciones son novedosas y con información adicional que genera un mejor entendimiento sobre la temática por el nuevo campo de estudio que esta abarca. Por otra parte, se consideran sólo artículos publicados en inglés, debido a que este idioma permite abarcar la mayor cantidad de textos que hablen sobre el emprendimiento en diferentes partes del mundo, dando a conocer perspectivas distintas sobre la forma como se percibe, estudia y se lleva a cabo el emprendimiento y la relación del mismo con el género. Cabe

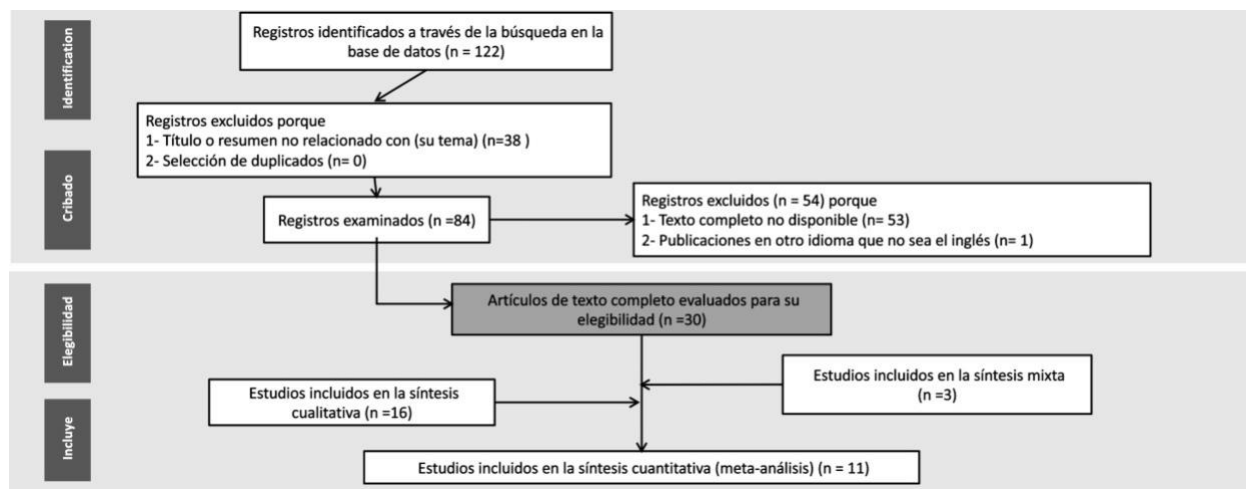
destacar que sólo se consideraron estudios primarios como entrada para esta revisión y no se limitó el tiempo de publicación de los estudios como se muestra en la siguiente ecuación de búsqueda:

TITLE (entrepreneur* AND barrier*) AND AUTHKEY (entrepreneur* AND barrier*)
AND (LIMIT-TO (DOCTYPE, "ar") OR LIMIT-TO (DOCTYPE, "cp")) AND
(LIMIT-TO (LANGUAGE, "English"))

Como resultado se obtuvieron 122 artículos científicos los cuales se consideran el corpus de análisis para abordar la pregunta de investigación planteada en este trabajo. En el siguiente gráfico, se puede evidenciar los papers seleccionados y descartados, con el fin de tener una lectura sistemática exitosa en este trabajo de investigación. El proceso para obtener la lista final de artículos para la revisión de literatura se encuentra en la Figura 1.

Figura 1

Pasos para seleccionar la muestra de documentos de forma sistemática



Nota: Imagen modificada basada en Moher et al. (2009), Pg. 3. Fuente: (Universidad del Rosario, s.f)

Los resultados seleccionados produjeron una lista de 16 artículos de carácter cualitativo, 3 de metodología mixta y 11 de estudios cuantitativos, de los cuales solo se tuvieron en cuenta para esta revisión 14 artículos totales entre los textos de síntesis cuantitativa y mixta de los 122 que se habían extraído de la ecuación de búsqueda. Los 108 textos de investigación que no fueron tomados en cuenta fue debido a un examen riguroso y criterios establecidos para la exclusión de dichos artículos que se encuentran en la Tabla 1.

Tabla 1
Criterios utilizados para la inclusión/exclusión de trabajos de investigación

Criterio	Motivos de inclusión/exclusión de los trabajos
(1) Tipo de artículo	Sólo se tienen en cuenta para esta revisión los artículos de revista. Quedan excluidos los capítulos de libros, las enciclopedias y los exámenes.

(2) Metodología	Los trabajos deben centrarse solamente en métodos cuantitativos y métodos mixtos.
(3) Relación con el tema de estudio	Solo trabajos que estén relacionados con los temas de emprendimientos, barreras en el emprendimiento y género.
(4) Idioma	Sólo se incluyen los trabajos publicados en inglés.

Nota: Tabla referente a los criterios utilizados para la inclusión/exclusión de trabajos de investigación.

Fuente: Elaboración propia

3.2 Amenazas a la validez

La búsqueda realizada con la ecuación de búsqueda anteriormente expuesta, es solo una perspectiva de la literatura a febrero del 2022, fecha en la que se realizó dicha búsqueda en la plataforma SCOPUS. No obstante, esta literatura es dinámica y puede no abarcar el entendimiento de barreras de emprendimiento a nivel global. Por otra parte, las variables extraídas desde la literatura son, en muchos casos, contextuales o responden a ejercicios académicos particulares. Muchas dependen de las estructuras de los ecosistemas de emprendimiento y aspectos culturales que se evidencien en cada país o región de estudio.

Finalmente, pueda que algunos títulos utilizados en esta investigación, así como los resúmenes y palabras claves no estén relacionados puntualmente con el emprendimiento femenino y las barreras de género en el emprendimiento, por lo que pueda que se haya

pasado por alto algunos artículos y estudios importantes que estuvieran relacionados puntualmente con la revisión de literatura que se está realizando en este artículo.

4. Resultados

4.1 Resumen de la biografía seleccionada

Para abordar los resultados de esta revisión sistemática de la literatura y como se mencionó anteriormente, se tomaron 14 artículos de revista de carácter cuantitativo y mixto. La fecha de publicación de los artículos seleccionados para la revisión de literatura se encuentran en un rango desde el año 2011 y el 2021 representados en la Tabla 2, donde se encuentra la literatura revisada para el análisis de las barreras en el emprendimiento, resumiendo los aspectos más relevantes de los textos como el autor, el objetivo del texto, el método utilizado para la investigación, las variables utilizadas por cada uno de los investigadores, la ubicación y continente en los que se aplicó el estudio y finalmente los resultados que se tuvieron, con el fin de hacer un análisis sobre las poblaciones más comunes estudiadas y los continentes que predominan. Conocer similitudes en sus hallazgos también es el foco en esta investigación.

Teniendo en cuenta la Tabla 2, se evidencia que la mayor parte de los autores seleccionados para esta revisión de literatura abordaron el método cuantitativo en sus estudios, siendo esto beneficioso para esta revisión, debido a que esta metodología permite identificar y conocer fenómenos que no se conocían anteriormente, así como la comprensión más clara y profunda del público o individuo que se esté estudiando, para con ello brindar un mejor aporte a la literatura sobre el emprendimiento y las barreras en el emprendimiento. Por otra parte, se evidenció que el método mixto fue el menos utilizado entre los investigadores, haciendo que no se tenga una comprensión tan completa desde esta perspectiva sobre los estudios realizados sobre el emprendimiento y las barreras del emprendimiento como si se obtiene de la metodología cuantitativa. Se recomienda que se apliquen más métodos mixtos y comparar tanto la literatura con los resultados obtenidos por medio de un estudio de campo o el instrumento preferido por el investigador. Por otra parte, se identifica en las investigaciones que los participantes están conformados por mujeres emprendedoras y empresarias, así como también hombres empresarios y mujeres y hombres empresarios en algunos estudios, comparando a los dos géneros en una misma investigación. Emprendedores en donde los investigadores no definen su género y compañías de intraemprendedores también hacen parte de los participantes que fueron estudiados en varias de las investigaciones, así como hombres y mujeres graduados y posgraduados de universidades junto a estudiantes y licenciados de MBA junto a ex alumnos graduados como lo muestra Eesley (2016) en su investigación. En la investigación realizada por Fan & Zhang (2017) no se muestra el género de las personas encuestadas,

solo mencionan que estudiaron 31 provincias y 19 industrias, haciendo que no se tenga claridad sobre la forma en la que los hombres y las mujeres puntualmente se involucran en la investigación y si por su género se hace alguna distinción de preferencias entre las variables que estudiaron sobre la inclusión financiera y la formación de los empresarios en un país como China (Eesley, 2016; Fan & Zhang, 2017).

Tabla 2*Literatura revisada para las barreras en el emprendimiento*

Autor	Objetivo	Método	Variables Utilizadas	Ubicación/Continente	Resultados
(Arumugam et al., 2016)	Identificar las barreras y los facilitadores de la iniciativa empresarial de las mujeres en Malasias.	Mixto	30 mujeres emprendedoras y 130 mujeres emprendedoras pertenecientes al seminario del Departamento de Desarrollo de la Mujer del Ministerio de la Mujer, la Familia y la Comunidad	Malasia / Asia	Las barreras que se identificaron en la investigación muestran que existen obstáculos para las mujeres al momento de emprender como la falta de conocimientos, habilidades, capacidades y otras cualidades al momento de iniciar y crear un negocio. También se muestra que existen innumerables legalidades, regulaciones, procedimientos y formalidades para que se acceda a préstamos, licencias, entre otros. Finalmente, el poco apoyo y la falta de redes empresariales al igual que las limitaciones empresariales afectan el emprendimiento.
(Bobera et al., 2014)	Identificar las barreras más importantes en el establecimiento y desarrollo de negocios empresariales en Serbia y Montenegro.	Cuantitativo	300 emprendedores junto a 182 compañías de intraemprendedores	Serbia y Montenegro / Europa	Las barreras ligadas a la financiación y el ámbito fiscal, son las que tienen impacto en el proceso de emprender al igual que se muestra que los emprendedores más jóvenes son los que menos se afectan por el miedo al fracaso, los programas académicos y buscar nuevas oportunidades de empleo. En las mujeres, los procesos de contratación de nuevos colaboradores hacen parte de una barrera relevante que en los hombres. Finalmente, los emprendedores que fueron a la universidad ven como una barrera las legislaciones relacionadas con el trabajo, caso contrario de la forma como las perciben los estudiantes de secundaria.
(Eesley, 2016)	Identificar los cambios institucionales que reducen las barreras al crecimiento como un factor importante que influye en la propensión de los individuos a crear una empresa.	Cuantitativo	2.966 ex alumnos graduados de una universidad China de primer nivel	China / Asia	Se llega a concluir que la influencia de la sociedad puede aumentar el espíritu empresarial por medio de la reducción en las barreras de entrada a pesar de que no se creen empresas de alto crecimiento, sino para fomentar las pequeñas empresas.

Autor	Objetivo	Método	Variables Utilizadas	Ubicación/Continente	Resultados
(Fan & Zhang, 2017)	Investigar la relación entre la inclusión financiera y la formación de los empresarios, tanto teórica como empíricamente.	Cuantitativo	31 provincias y 19 industrias	China / Asia	Para obtener nuevas fuentes de crecimiento sostenible mediante la promoción de las actividades empresariales, China necesita incentivar la inclusión financiera y erradicar barreras de entrada en algunas industrias que al mismo tiempo están reguladas.
(Gorji & Rahimian, 2012)	Investigar las barreras al emprendimiento individual, así como compararlas en la población de hombres y mujeres.	Cuantitativo	113 hombres y 65 mujeres empresarias	Estados Unidos / América	Existen diferencias importantes entre las barreras que se presentan en hombres y mujeres a nivel individual y con respecto al entorno, al igual que las diferencias con respecto a las barreras del espíritu empresarial entre ambos géneros. Las limitaciones financieras y las limitaciones familiares entre los hombres y las mujeres también corresponden a barreras relevantes.
(Kiani Mavi et al., 2017)	Desarrollar un modelo ANFIS para predecir el éxito del emprendimiento corporativo (CE) en las organizaciones industriales.	Cuantitativo	464 licenciados en MBA que trabajan en organizaciones industriales		Para determinar el nivel del éxito en los empresarios, las motivaciones y las barreras que se identifican tienen un gran efecto sobre este éxito o fracaso que puedan tener los individuos al momento de emprender.
(Ferreira et al., 2021)	Analizar cómo las instituciones de educación superior (IES) desarrollan programas de educación empresarial, así como debatir cómo perciben las barreras a la educación empresarial los estudiantes de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM).	Cuantitativo	474 estudiantes graduados de STEMPhD. 38% mujeres y 53,3% hombres entre 25 y 34 años, 18 y 24 años, entre 35 y 44 años y entre 45+ años	Italia, España, Chipre, Lituania, Alemania y Portugal/ Europa	Las entidades superiores llevan a cabo varias actividades de formas distintas para motivar el espíritu empresarial entre los estudiantes y graduados de STEAM. También identificaron que las barreras que dificultan el apoyo a la financiación están relacionadas con los altos costos de las patentes que tienen que enfrentar algunos emprendedores.
(Amini Sedeh et al., 2021)	Explicar cómo las competencias empresariales atenúan el impacto negativo de las barreras a la innovación.	Cuantitativo	Datos Encuesta Población Adulta 2016 de Global Entrepreneurship Monitor sobre adultos de 18 a 64 años. Encuesta de expertos nacionales Foro Económico Mundial y	Argentina, Brasil, Bulgaria, Chile, China, Colombia, Croacia, Egipto, Hungría, India, Indonesia, Irán, Malasia, México, Marruecos, Perú, Polonia, Catar, Rusia, Arabia Saudita,	Se demostró que las competencias empresariales de los individuos son consideradas como antecedentes de la intención empresarial, donde los beneficios que se pueden extraer de esto solo se perciben en países emergentes, debido a que las instituciones no están bien establecidas y hay espacios sin cubrir en estas.

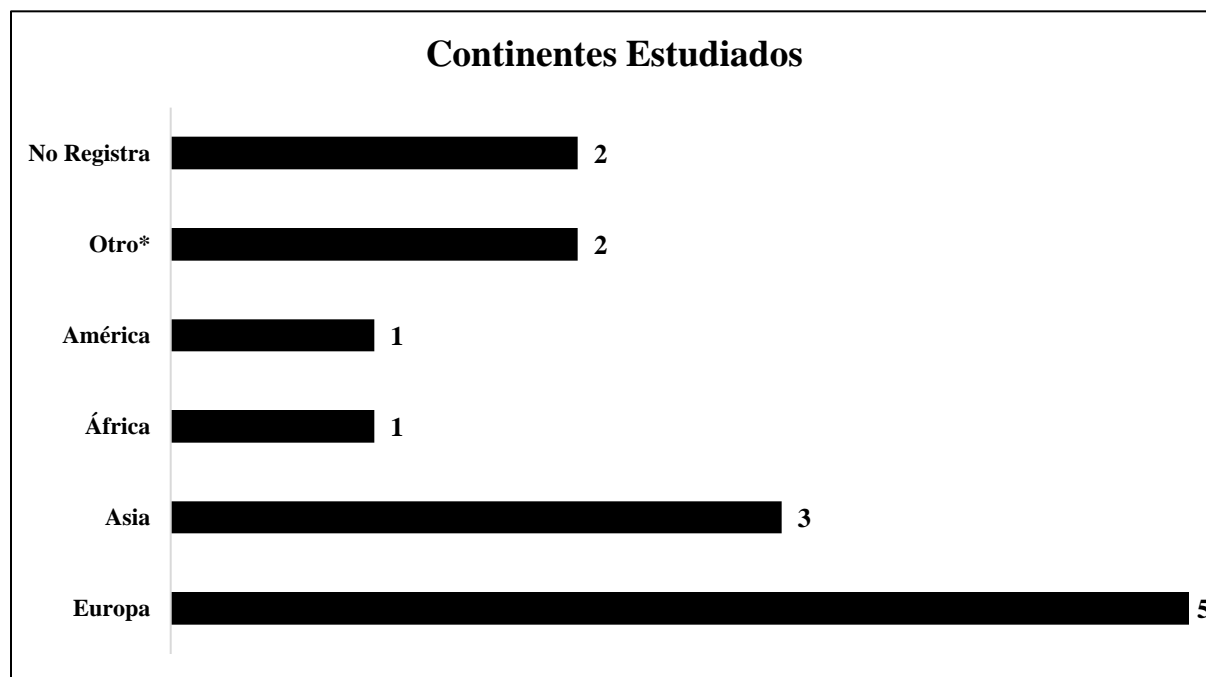
Autor	Objetivo	Método	Variables Utilizadas	Ubicación/Continentes	Resultados
(Dutta & Sobel, 2021)	Analizar cómo las políticas económicas y las instituciones influyen en las tasas de emprendimiento, y cómo el miedo al fracaso influye en la elección de convertirse en un emprendedor.	Cuantitativo	GEM con una muestra de 4.000 empresarios. Emprendedor incipiente o propietario-director de nueva empresa 3,5 años de antigüedad entre los 18 y 64 años.	Eslovenia, Tailandia, Turquía y África del Sur / América, África y Asia Francia, Alemania y Reino Unido / Europa	Cuando se cuenta con políticas e instituciones que se encuentren alineadas con niveles altos de libertad económica, esto hace que las oportunidades empresariales tengan un aumento significativo y que el miedo al fracaso no sea una limitante importante, gracias a que estos presentan otras oportunidades para fracasar.
(Rudhumbu et al., 2020)	Investigar los retos a los que se enfrentan las mujeres empresarias de Botsuana y las oportunidades que se les presentan, así como la forma en que la educación empresarial puede potenciar sus conocimientos y habilidades para hacer negocios de forma rentable y contribuir al empoderamiento de las mujeres.	Cuantitativo	400 mujeres empresarias de diferentes edades, niveles educativos y de oficios y diferentes geografías.	Botsuana / África	En Botsuana se identifica que las mujeres empresarias presentan importantes retos en la parte jurídica y normativa, donde se les deberían ofrecer oportunidades para que las mujeres mejoren sus conocimientos y habilidades técnicas al momento de emprender.
(Tur-Porcar et al., 2017)	Analizar los factores internos y externos de la actividad empresarial de las mujeres y relacionar estos factores con las barreras a las que se enfrentan las mujeres a la hora de crear empresas.	Mixto	155 mujeres empresarias de la región de Valencia España que crearon empresas entre 2010 y 2012.	Valencia / Europa	La variable que afecta la motivación y que genera problemas al momento de emprender es la financiación y la falta de apoyo que se le brinda a las mujeres en estos temas. También se evidenció que los temas demográficos influyen en gran medida en las mujeres y que la edad de estas afecta la forma en la que ellas perciben la actividad empresarial.
(Stamboulis & Barlas, 2014)	Estudiar la actividad emprendedora de los estudiantes y cómo ésta se ve afectada por diversas barreras y factores de éxito.	Cuantitativo	169 estudiantes de la Universidad de Tesalia asistentes al programa educación empresarial.	Volos / Europa	La Universidad de Tesalia ha presentado resultados favorables al momento de implementar el programa de emprendimiento y ha hecho que se cambie la percepción que los individuos tienen sobre el emprendimiento, teniendo una mejor actitud estratégica y enfocándose

Autor	Objetivo	Método	Variables Utilizadas	Ubicación/Continentes	Resultados
(Onyusheva & Meyer, 2020)	Estudiar el concepto de desarrollo de la iniciativa empresarial femenina, sus características, problemas y barreras de desarrollo y descubrir las formas y direcciones de mejorar el estado actual de la iniciativa empresarial femenina en Kazajistán, proporcionando más recomendaciones de gestión.	Mixto	Ciudadanas empresarias de Kazajistán entre 18 y 64 años, directamente involucradas en el desarrollo empresarial femenino en el país.	Kazajistán / Europa-Asia	más en el producto que se ofrece. En Kazajistán, las mujeres empresarias cuentan con valores importantes para desarrollar habilidades empresariales importantes y que estas cualidades y habilidades se encuentran más presentes en las mujeres modernas, debido a que se han visto reflejadas en la relación que estas tienen con la producción.
(Sitaridis & Kitsios, 2019)	Aumentar nuestro conocimiento de las barreras empresariales de los estudiantes de educación superior en el ámbito de las TI.	Cuantitativo	162 personas entre mujeres y hombres de 18 y 55+ - estudiantes de grado y postgrado en el ámbito de la informática.		Las barreras que se identifican en la investigación restringen la intención empresarial de los estudiantes, caso contrario que sucede con la automatización, el cual cumple una función positiva. También se muestra que las barreras internas afectan más la intención empresarial que las externas.

Nota: La tabla muestra la clasificación realizada para las barreras en el emprendimiento. Fuente: Elaboración Propia.

Figura 2

Continentes estudiados en las investigaciones (n=14)



*Nota: *Otro: Estudio aplicado por Amini Sedeh en 3 continentes (América, Asia y África) y estudio aplicado por Onyushevar y Meyer en Europa-Asia. Fuente: Elaboración Propia*

Seguido de lo anterior y entrando a investigar los continentes en donde se tuvo una mayor investigación sobre el emprendimiento y las barreras de género en el emprendimiento tomados en cuenta para esta investigación mostrados en la Figura 2 corresponden a Europa (35,7%), seguido de Asia (21,4%) y después se encuentra América (7,1%) junto a África (7,1%). La investigación realizada por Amini Sedeh (2021) y que corresponden a la categoría de continente otro (14,2%), fue la única dentro de los textos seleccionados que abarco 3 continentes (América, África y Asia), mientras que los investigadores Onyushevar y Meyer (2020) realizaron su estudio en Kazajistán, siendo este un país que se encuentra entre 2 continentes como lo es Europa y Asia, en donde también se encuentran en la categoría otro en el gráfico. Finalmente, Kiani Mavi (2017) y Sitaridis & Kitsios (2019) fueron los únicos 2

investigadores que no registraron en el país o continente en el que llevaron a cabo sus investigaciones ubicadas en la categoría No Registra (14,2%) (Amini Sedeh et al., 2021; Kiani Mavi et al., 2017; Onyusheva & Meyer, 2020).

Como hallazgo importante a resaltar de la razón por la que las investigaciones con respecto al emprendimiento están mayormente orientadas al continente Europeo es gracias a que en esta región se han realizados programas y estudios que apoyan en mayor medida el desarrollo del espíritu emprendedor en los individuos de estas regiones, debido a que, como bien se sabe, el emprendimiento impacta el PIB de los países y con ello se genera un mayor crecimiento como el que se ha visto a través de los años por parte de Europa en comparación con otros países del mundo (González Morales et al., 2020).

4.2 Barreras en el emprendimiento de los estudios seleccionados

En la Tabla 3, se muestra la clasificación de las barreras en el emprendimiento más recurrentes en las investigaciones y que fueron seleccionadas para esta revisión de literatura. Las barreras fueron clasificadas respondiendo a la pregunta *¿es una barrera la variable “x” en el emprendimiento o para el emprendedor?* si la respuesta a la pregunta era “Si”, entonces la barrera dependiendo correspondía a positiva. Si la respuesta a la pregunta era “No”, entonces la barrera iba a ser también negativa y si no tenía ningún efecto en las dos partes (emprendimiento o emprendedor), entonces la variable era neutra. Seguido de lo anterior y

para esta clasificación se tuvo presente el género, siendo hombre, mujer o mixto (hombre y mujer) al igual que se tuvo en cuenta la clasificación de cada una de estas barreras dadas por varios investigadores, con el fin de tener en cuenta los resultados obtenidos y los análisis realizados por estos junto a las recomendaciones realizadas para cada una de las barreras. La finalidad de esta clasificación es identificar si varios de los autores en sus estudios llegaron a las mismas barreras en el emprendimiento relacionadas con el género así como identificar las recomendaciones más certeras para este tipo de barreras presentadas en diversos continentes y las frecuentes; en el caso de Ferreira, en las discusiones que presentan, no hay claridad sobre si la variable corresponde a una barrera, pero si se presentan los promedios de los efectos de estas variables, por lo tanto todas ellas en este trabajo constituyen un porcentaje en una barrera hacia el emprendimiento, por lo que han sido mostradas en la Tabla 3 y explicadas más adelante en este documento.

La mayor parte de los autores al momento de clasificar el impacto que cada una de las barreras tienen sobre el género femenino, masculino o sobre los dos géneros, se ve que en su gran mayoría no hacen referencia a un género en específico por lo que es de carácter mixto. Entrando a relacionar los aspectos macro hasta los micro desarrollados en la Tabla 3, se puede evidenciar que, en la parte mixta, las barreras que se encuentran en el emprendimiento, la mayoría tiene connotación positiva (23 barreras positivas), mostrando que si tienen cada una de estas barreras influencia directa sobre el emprendimiento o sobre el emprendedor. Por otra parte, se puede evaluar que las barreras que son negativas (12 barreras) son menores que las positivas, mostrando que muy pocas de estas influyen directamente en el emprendedor o en el emprendimiento. Finalmente se puede ver que solo existe 1 barrera que es de carácter neutro, en donde no se da a conocer realmente el impacto que esta tiene sobre el género femenino y

masculino. Entre las recomendaciones que se dan para la caracterización mixta de las barreras, se puede ver que diversos autores proponen prestar mucha más atención a las competencias empresariales, así como estimular las estructuras cognitivas de los individuos y promover una cultura donde se tengan normas que apoyen la innovación y el espíritu empresarial. También se propone impulsar el sector de la economía, con el fin de que tener una mayor inclusión económica y social (Amini Sedeh et al., 2021; Dutta & Sobel, 2021; Gorji & Rahimian, 2012).

Después de haber analizado el impacto de las barreras en el género mixto, se puede ver en el género masculino, el impacto de cada una de las barreras es mayormente positivo, debido a que esta contine 15 barreras a diferencia que el impacto negativo el cual solo tiene 2 barreras.

Analizando estos resultados, se puede ver que, entre los autores seleccionados para esta investigación, no se ha hecho mucho énfasis en el estudio de barreras y el impacto que estas tienen en los hombres. Por otra parte, entre las recomendaciones que se sugirieren se encuentra realizar avances en la educación empresarial, así como la creación de sistemas de apoyo para así buscar nuevas ideas para invertir y crear planes de negocio claves para seguir apoyando el emprendimiento (Gorji & Rahimian, 2012; Onyusheva & Meyer, 2020).

Seguido de lo anterior tenemos las barreras que han impactado el género femenino de forma positiva o directa y de forma negativa o indirecta. Se puede evidenciar que existe un mayor número de barreras que no impactan directamente a la mujer emprendedora ni al emprendimiento, debido a que solo se identificaron 28 barreras. Por otra parte, las barreras que impactan positivamente, lo que quiere decir que, si tienen una relación con el emprendimiento y con las mujeres emprendedoras son mucho menores, debido a que se identificaron 19 barreras,

viendo que muchas de las barreras no afectan directamente a los emprendimientos y a las emprendedoras mujeres. Entre las recomendaciones que se pueden evidenciar se encuentra la promoción de legislaciones que traten a ambos sexos de la misma manera, así como la búsqueda de nuevas ideas que puedan apoyar a la inversión en planes de negocio y la creación de iniciativas emprendidas por los gobiernos las organizaciones de mujeres y las ONGs, con el fin de seguir apoyando al emprendimiento femenino y que estas barreras vayan disminuyendo cada vez más (Arumugam et al., 2016; Gorji & Rahimian, 2012).

Finalmente, se presenta el caso de Ferreira, en donde la variable que se observa como la barrera más grande corresponde a la financiación, debido a que esta llega a representar una media de 4.0, siendo este el valor más representativo, seguido de la variable relacionada con los costos de la patente y el acceso a las instalaciones y locales, por lo que este recomienda que se desarrollen mayores prácticas y asesorías para la creación de empresa aplicando el proceso Lean Startup (Ferreira et al., 2021).

Tabla 3

Barreras en el emprendimiento de la literatura revisada

Autor	Variable	Hombre	Mujer	Mixta	Recomendaciones
(Ferreira et al., 2021)	Buscar asesoramiento para crear una empresa	*	*	*	Desarrollar mayores prácticas y asesorías para la creación de empresa aplicando el proceso Lean Startup
		*	*	Negativo	Desarrollar mayores prácticas y asesorías para la creación de empresa aplicando el proceso Lean Startup
	Construir un plan de negocios				
	Acceder a la financiación	*	*	*	*
	Desarrollar las habilidades para gestionar un negocio	*	*	*	Desarrollar mayores prácticas y asesorías para la creación de empresa aplicando el proceso Lean Startup

	Los costes de las patentes	*	*	*	*
	Acceder a instalaciones y locales	*	*	*	*
	Encontrar personal con las aptitudes adecuadas	*	*	*	*
(Amini Sedeh et al., 2021)	Economía - Disponibilidad de diversas fuentes de financiación para las nuevas empresas, como los capitalistas de riesgo, los inversores ángeles, los inversores informales y los bancos	*	*	Negativo	Prestar más atención a las competencias empresariales
	Legal- Efectividad de las políticas gubernamentales de un país dirigidas al emprendimiento incluido el apoyo a las nuevas empresas por parte de los gobiernos locales y nacionales, y la equidad y previsibilidad de los impuestos	*	*	Negativo	*
	Cultura- La cultura nacional fomenta la asunción de riesgos, la creatividad y la capacidad de innovación	*	*	Negativo	Estímulo de las estructuras cognitivas Cultivar normas y cultura de apoyo a la innovación y el espíritu empresarial.
	Suministro- Calidad del sistema educativo - incluidos los niveles primario, secundario y universitario- y la transferencia de I+D	*	*	Positivo	*
	Demanda- Infraestructura, eficiencia del mercado de bienes y preparación tecnológica	*	*	Positivo	*
(Dutta & Sobel, 2021)	Miedo al fracaso	*	*	Positivo	Brindar más oportunidades en la economía
	Libertad Económica	*	*	Negativo	*
(Rudhumbu et al., 2020)	Falta de acceso a la financiación	*	Negativo	*	Desarrollar programa de educación y formación empresarial personalizados
	Prejuicios de género/discriminación	*	Negativo	*	Disminuir el síndrome de dominación masculina y los prejuicios de la sociedad
	Educación y formación inferiores	*	Negativo	*	Desarrollar programa de educación y formación empresarial personalizados
	Límites socioculturales	*	Negativo	*	Exponer a las mujeres a las oportunidades y los recursos empresariales

	Acceso a las tecnologías de la información y la comunicación	*	Negativo	*	*
	Equilibrio entre el trabajo y responsabilidades del hogar	*	Negativo	*	Equilibrio entre su vida familiar y sus compromisos empresariales
	Redes empresariales limitadas	*	Negativo	*	Desarrollar programa de educación y formación empresarial personalizados
	Falta de habilidades empresariales	*	Negativo	*	*
	Falta de apoyo familiar	*	Negativo	*	*
	Estrategias de marketing	*	Negativo	*	Formación en materia de emprendimiento para poder desarrollar y mejorar sus habilidades y conocimientos empresariales.
(Onyusheva & Meyer, 2020)	Falta de experiencia empresarial necesaria	Positivo	Negativa	*	El desarrollo de la educación empresarial entre las mujeres, especialmente las jóvenes.
	Falta de tiempo	Positivo	Negativa	*	Desarrollo de un sistema de apoyo social a la maternidad.
	Acceso no equitativo a los recursos financieros y crediticios	*	Negativa	*	Creación de un recurso electrónico de información y comunicación
	Estatus de las mujeres en la sociedad, la política, la cultura	*	Negativa	*	Proveer un entorno empresarial más propicio para el crecimiento de los empresarios
	Disposiciones legales cambiantes	Positivo	Negativa	*	*
	Impuestos elevados	Positivo	Negativa	*	*
	Capital inicial insuficiente	Positivo	Negativa	*	*
	Falta de apoyo gubernamental	Positivo	Negativa	*	Creación de un recurso electrónico de información y comunicación
	Acceso limitado a los servicios de consultoría	Positivo	Negativa	*	Desarrollo de infraestructuras de apoyo al emprendimiento femenino.
	Acceso limitado a los conocimientos y a la información	Positivo	Negativa	*	El desarrollo de la educación empresarial entre las mujeres, especialmente las jóvenes.
	Alto coste de la formación profesional	Positivo	Negativa	*	*
	Oportunidades limitadas en el aprendizaje continuo	Positivo	Negativa	*	Desarrollo de un sistema de indicadores para el seguimiento y el desarrollo de la actividad empresarial femenina
	Baja aceptación de la actividad económica privada	Positivo	Negativa	*	*
	Falta de formación empresarial	Positivo	Negativa	*	El desarrollo de la educación empresarial entre las

	Discriminación por razón de género	*	*	Positivo	mujeres, especialmente las jóvenes. Desarrollo del sector de alta tecnología de la empresa femenina.
(Sitaridis & Kitsios, 2019)	Intención empresarial	*	*	Negativo	*
	Conocimientos y habilidades	*	*	Negativo	*
	Motivación	*	*	Positivo	Mayor conciencia sobre la importancia del espíritu empresarial.
	Tiempo y riesgo	*	*	Positiva	*
	Limitaciones reglamentarias	*	*	Negativa	*
	Limitaciones de comercialización	*	*	Negativa	*
	Limitaciones financieras	*	*	*	*
(Tur-Porcar et al., 2017)	Expansión de la empresa	*	Positivo	*	*
	Financiación interna	*	Positivo	*	*
	Financiación externa	*	Negativo	*	*
	Edad	*	Positivo	*	*
	Familia / hijos	*	Positivo	*	*
	Estado civil	*	Positivo	*	*
	Apoyo familiar	*	Positivo	*	*
	Barreras de género	*	Positivo	*	*
	Formación y educación	*	Positivo	*	*
(Kiani Mavi et al., 2017)	Características individuales	*	*	*	*
	Motivaciones individuales	*	*	Positivo	Innovar y adoptar una visión a largo plazo
	Barreras individuales	*	*	Negativo	Innovar y adoptar una visión a largo plazo
	Motivaciones organizativas	*	*	*	*
	Barreras organizativas	*	*	*	*
	Motivaciones ambientales	*	*	Positivo	Aprobar reglamentos para facilitar la acción en este entorno
	Barreras medioambientales	*	*	Positivo	Aprobar reglamentos para facilitar la acción en este entorno
(Fan & Zhang, 2017)	Inclusión financiera	*	*	Positivo	Desarrollo de la inclusión financiera
	Libertad de empresa	*	*	Positivo	*
	Formación	*	*	Neutro	*
	Barreras de entrada	*	*	Positivo	*
(Arumugam et al., 2016)	Conocimientos, aptitudes, habilidades y otros atributos	*	Positivo	*	Proporcionar educación, formación y desarrollo en materia de emprendimiento
	Legalidades, reglamentos y procedimientos	*	Positivo	*	Facilitar las regulaciones y proporcionar centros de ventanilla única para las mujeres empresarias que empiezan
	Falta de apoyo y red empresarial	*	Positivo	*	Desarrollar iniciativas emprendidas por el gobierno,

					las organizaciones de mujeres y las ONG.
	Limitaciones empresariales	*	Positivo	*	*
	Impotencia	*	Positivo	*	*
	Discriminación	*	Positivo	*	Legislación que trate a ambos sexos de forma justa
	Seguridad	*	Positivo	*	*
	Estereotipo de género	*	Positivo	*	Legislación que trate a ambos sexos de forma justa
	Estrés	*	Positivo	*	*
(Eesley, 2016)	Barreras institucionales al crecimiento	*	*	Positivo	*
	Barreras institucionales a la entrada	*	*	Positivo	*
(Stamboulis & Barlas, 2014)	Familia	*	*	*	*
	Educación	*	*	*	*
	Financiación	*	*	Positivo	*
	Recursos físicos	*	*	*	*
	Marketing	*	*	*	*
	Aspectos socio-culturales	*	*	*	*
	Normas y regulaciones	*	*	*	*
(Bobera et al., 2014)	Barreras empresariales individuales	*	*	Negativo	Desarrollar sus sistemas económicos y sociales
	Barreras organizativas	*	*	Positivo	
	Barreras medioambientales	*	*	Negativo	
	Miedo al fracaso	*	*	Positivo	
	Procedimientos administrativos en la contratación de nuevos empleados	Positiva	Negativa	*	
(Gorji & Rahimian, 2012)	Barreras organizativas	Positivo	Negativo	*	Buscar ideas para la inversión y desarrollar un plan de negocio adecuado para sus ideas
	Barreras financieras	*	*	Positivo	
	Barreras físicas	*	*	Positivo	
	Barreras de Marketing	*	*	Positivo	
	Barreras ambientales	Positivo	Negativo	*	
	Barreras socioculturales	Negativa	Positiva	*	
	Barreras legales	*	*	Positivo	
	Limitaciones familiares	Negativas	Positivas	Positivo	

*Nota: *Aquellas variables que fueron nombradas por los autores, pero que en sus resultados no discuten si la variable se constituye como una barrera o no del emprendimiento al igual que no se menciona por el autor la recomendación que se debe tener frente a la variable. Fuente: Elaboración Propia.*

4.3 Clasificación y agrupación de las barreras de género en el emprendimiento

Se extrajeron de las investigaciones en total 97 barreras entre los 14 artículos de investigación seleccionados para esta revisión de literatura, entre los cuales se encontraron 23 barreras recurrentes repetidas, por lo que los análisis que se van a presentar a continuación se hicieron sobre 74 barreras identificadas, las cuales se encuentran en la Tabla 4.

Tabla 4

Agrupación y clasificación de las barreras de género en el emprendimiento

Clasificación	Barreras
<i>Barreras de Asesoramiento y Educación</i>	Buscar asesoramiento para crear una empresa Construir un plan de negocios Suministro Educación y formación inferiores Falta de experiencia empresarial necesaria Acceso limitado a los servicios de consultoría Acceso limitado a los conocimientos y a la información Alto coste de la formación profesional Oportunidades limitadas en el aprendizaje continuo Falta de formación empresarial Conocimientos y habilidades Expansión de la empresa Formación y educación Estrategias de Marketing
<i>Barreras Legales</i>	Disposiciones legales cambiantes Impuestos elevados Legalidades, reglamentos y procedimientos Normas y regulaciones Barreras medioambientales
<i>Barreras Socio-Culturales</i>	Cultura Límites socioculturales Aspectos socio-culturales
	Habilidades para gestionar un negocio Libertad Económica Falta de habilidades empresariales Intención empresarial Edad

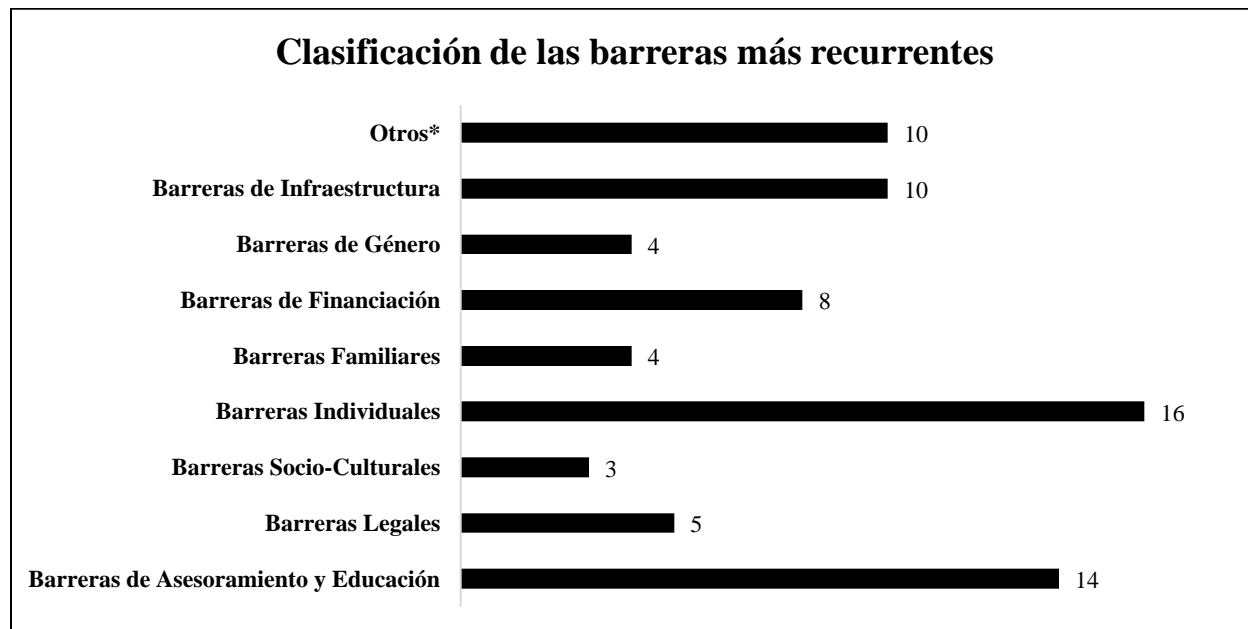
<i>Barreras Individuales</i>	Estado civil Características individuales Motivaciones individuales Motivaciones organizativas Motivaciones ambientales Conocimientos, aptitudes, habilidades y otros atributos Impotencia Seguridad Estrés Miedo al fracaso Falta de tiempo
<i>Barreras Familiares</i>	Equilibrio entre el trabajo y responsabilidades en el hogar Falta de apoyo familiar Familia / hijos Limitaciones familiares
<i>Barreras de Financiación</i>	Acceder a la financiación Economía Acceso no equitativo a los recursos financieros y crediticios Capital inicial insuficiente Limitaciones financieras Financiación interna Financiación externa Inclusión financiera
<i>Barreras de Género</i>	Prejuicios de género/discriminación Estatus de las mujeres en la sociedad, la política, la cultura Discriminación por razón de género Estereotipo de género
<i>Barreras de Infraestructura</i>	Acceder a instalaciones y locales Demanda Acceso a las tecnologías de la información y la comunicación Redes empresariales limitadas Falta de apoyo y red empresarial Limitaciones empresariales Barreras institucionales al crecimiento Barreras institucionales a la entrada Falta de apoyo gubernamental
<i>Otros</i>	Los costes de las patentes Encontrar personal con las aptitudes adecuadas Baja aceptación de la actividad económica privada Tiempo y riesgo Limitaciones de comercialización Barreras organizativas Libertad de empresa Recursos físicos Procedimientos administrativos en la contratación de nuevos empleados Marketing

Nota: La tabla expone la agrupación y clasificación de las barreras de género en el emprendimiento. Fuente: Elaboración Propia

Para una mayor comprensión de las barreras más frecuentes, estas fueron agrupadas en 9 categorías como muestra la Figura 3, las cuales corresponden a barreras de asesoramiento y educación, barreras legales, barreras socio-culturales, barreras individuales, barreras familiares, barreras de financiación, barreras de género, barreras de infraestructura y otros. En la clasificación de otros, se encuentran barreras menos recurrentes en las investigaciones pero que aun así son relevantes para su estudio como lo son los costos en los que algunos emprendedores incurren al momento de sacar una patente, también al momento de encontrar personal con las aptitudes adecuadas, libertad financiera, estrategias de marketing, falta de tiempo, falta de apoyo gubernamental, baja aceptación de la actividad económica privada, entre otras barreras.

Figura 3

Agrupación de las barreras en el emprendimiento más recurrentes (n=74)



*Nota: *Otros: Los costos de las patentes, encontrar personal con las aptitudes adecuadas, baja aceptación de la actividad económica privada, tiempo y riesgo, limitaciones de comercialización, barreras organizativas, libertad empresarial, recursos físicos, marketing, barreras medioambientales, procedimientos administrativos en la contratación de nuevos empleados, barreras físicas, barreras ambientales. Fuente: Elaboración propia*

Entre las barreras más recurrentes que se encontraron en los 14 artículos analizados, las barreras individuales son las más nombradas entre los investigadores (21,6%) en donde se encuentra el miedo al fracaso, la motivación, las habilidades para gestionar un negocio entre otras. Algunos autores recomiendan que para combatir estas barreras que se expongan a los individuos a mayores prácticas y asesorías al momento de crear empresa utilizando la metodología Lean Startup; otros autores señalan que brindar más oportunidades en las económicas y fomentar la creación de un sistema económico y social que apoye al emprendimiento puede ser de gran ayuda para que estas barreras disminuyan y puedan desarrollar empresa de una mejor manera. En el caso de las mujeres, se recomienda que haya una mejor educación, formación y desarrollo con todos los temas que están relacionados con el emprendimiento, haciendo que las mujeres fortalezcan sus habilidades y características individuales para tener mejores rendimientos al momento de crear empresa (Arumugam et al., 2016; Bobera et al., 2014; Dutta & Sobel, 2021; Ferreira et al., 2021).

Seguido de estas barreras, se encuentran las barreras de asesoramiento y educación (18,9%) que corresponden a la búsqueda de asesoramiento para crear empresa, la calidad del sistema educativo, la falta de experiencia empresarial, la formación, las oportunidades limitadas en el aprendizaje continuo, entre otras, en donde algunos investigadores sugieren que se deberían desarrollar avances en la educación empresarial orientada a las mujeres y también a las mujeres más jóvenes. Por otra parte, y siguiendo con el emprendimiento en las mujeres, la creación de infraestructuras para el apoyo del emprendimiento femenino también es crucial para que las mujeres se sigan desarrollando adecuadamente en este campo. Como otra recomendación, se sugiere que se tenga una mayor formación en la materia de emprendimiento, para que con ello se pueda mejorar la educación empresarial (Onyusheva &

Meyer, 2020; Rudhumbu et al., 2020).

La categoría de otros (13,5%) y de barreras de infraestructura (13,5%) presentan la misma cantidad de barreras en el emprendimiento. En el caso particular de la categoría otros, la cual se encuentra representada por los costos de las patentes, las limitaciones comerciales, los procedimientos administrativos en la contratación de nuevos empleados, entre otras limitantes son las que hacen parte de este grupo que dificultan la actividad y desarrollo del emprendimiento. Gorji y Rahimian (2012) proponen que los emprendedores busquen nuevas ideas al momento de invertir y además de esto crear planes de negocio que sean adecuados para cada una de las ideas que estos tengan. Por el lado de las barreras de infraestructura, encontramos que están compuestas por las barreras de entrada, el acceso a las instalaciones y locales, las limitadas redes empresariales, entre otras, en donde Rudhumbu (2020) propone que se creen recursos electrónicos de información y comunicación para que el apoyo gubernamental a los emprendedores sea mucho mayor, mientras que Arumugam (2016) menciona que la creación de iniciativas que sean desarrolladas y emprendidas por los gobiernos, sean mucho mayores para que así también se tenga la participación de las organizaciones de las mujeres y las ONGs, mejorando la infraestructura en el emprendimiento (Arumugam et al., 2016; Gorji & Rahimian, 2012; Rudhumbu et al., 2020).

Seguido de lo anterior, se encuentra la categoría de barreras de financiación (10,8%), la cual se encuentra conformada por el acceso a la financiación, la inclusión financiera, el capital inicial insuficiente de algunos emprendimientos, el acceso no equitativo a los recursos financieros y de crédito, entre otras variables importantes, donde se propone que se preste más atención a las competencias empresariales de los individuos así como el desarrollo de programas y promoción de la inclusión financiera para tener un entorno de más apoyo y

también más equitativo financieramente (Amini Sedeh et al., 2021; Fan & Zhang, 2017).

Finalmente, las barreras que le siguen a las barreras financieras, gracias a que estas están conformadas por 5, 4 y 3 barreras por cada una de las categorías (barreras legales (5), barreras de género y barreras familiares (4) y finalmente las barreras socio-culturales (3)) van a ser agrupadas, con el fin de hacer más concreto el análisis entre las 4 barreras restantes. Las barreras legales, de género, familiares y socio-culturales al agruparlas, conforman en total 16 variables, las cuales representan el 21,6%. Son las barreras que menos fueron mencionadas entre los investigadores en donde los investigadores proponen que para que estas barreras disminuyan, se debe estimular, en el ámbito socio-cultural el apoyo a la innovación y al espíritu empresarial, seguido de la disminución de la dominación masculina y de algunos prejuicios sociales que se pueden encontrar en el ámbito del género. También ofrecer un mejor entorno empresarial va a hacer que los emprendedores puedan tener mejores resultados con sus emprendimientos y promover que la legislación trate a ambos sexos de la misma forma y de una manera justa. En el ámbito familiar, promover a que haya un equilibrio entre la vida familiar y los compromisos empresariales también es clave para el desarrollo del emprendimiento orientado específicamente a las mujeres, debido a que estas son las que más se ven afectadas cuando se presentan este tipo de desequilibrios (Amini Sedeh et al., 2021; Arumugam et al., 2016; Onyusheva & Meyer, 2020; Rudhumbu et al., 2020).

5. Conclusiones y Recomendaciones

Teniendo en cuenta la revisión sistemática de la literatura desarrollada anteriormente, se puede decir que, teniendo en cuenta los 14 artículos seleccionados, es importante que se desarrolle una mayor investigación sobre las brechas de número en el emprendimiento desde la perspectiva femenina, debido a que esto dará una mayor claridad sobre las limitantes que las mujeres presentan al igual que las recomendaciones o posibles actividades que se pueden desarrollar para que se lleve a cabo un impulso al emprendimiento en el género femenino. También se puede decir que las barreras identificadas en estos artículos corresponden a barreras internas o propias del emprendedor como a barreras externas, en donde cada uno de los emprendimientos se ve afectado por su entorno. Como se muestra en la Figura 3, al momento de clasificar las barreras en el emprendimiento, se puede evidenciar que de las barreras más comunes se encuentran las barreras individuales o propias del emprendedor seguidas de las barreras de asesoramiento y educación, en donde en su gran mayoría los autores recomiendan promover la innovación, desarrollar programas de educación, brindar más oportunidades económicas, realizar avances en la educación empresarial, entre otras, las cuales son claves para seguir promoviendo y apoyando a que estas barreras que son las más frecuentes, puedan comenzar a ser mitigadas y eliminadas poco a poco y así seguir apoyando al emprendimiento en continentes como Europa, Asia y América.

Por otra parte, se cuenta con las barreras que son relevantes pero que no fueron tan recurrentes entre los investigadores, las cuales representan las barreras de infraestructura, la categoría otros y las barreras de financiación. En estas se puede ver que el impacto se presenta tanto positivo como negativo en hombres, mujeres y en el género mixto (hombres y mujeres) y que entre las recomendaciones que los autores señalan que es importante prestar mucha más atención a las competencias empresariales así como el desarrollo de programas que apoyen

los recursos electrónicos, así como la información y comunicación. También algunos autores recomiendan la promoción de la inclusión financiera para que los emprendedores tengan mayor acceso a financiación y la creación de sistemas económicos y sociales que apoyen a los emprendedores en una mayor medida para seguir impulsando sus iniciativas y que estos lleguen a crecer sus negocios.

Finalmente se puede decir que la investigación de las barreras de género en el emprendimiento es de gran importancia para conocer las oportunidades que se pueden crear tanto en los gobiernos como en las sociedades para seguir impulsando no solo el emprendimiento sino también las economías de los países. Debido a que estas barreras que fueron nombradas están enfocadas en continentes como Europa, Asia y América, se sugiere que se haga un mayor énfasis en el estudio de estas barreras en el continente América enfocado a países en desarrollo.

6. Referencias bibliográficas

- Amini Sedeh, A., Pezeshkan, A., & Caiazza, R. (2021). Innovative entrepreneurship in emerging and developing economies: The effects of entrepreneurial competencies and institutional voids. *The Journal of Technology Transfer*.
<https://doi.org/10.1007/s10961-021-09874-1>
- Arumugam, T., Marthandan, G., & Subramaniam, I. D. (2016). Economic Empowerment of Malaysian Women through Entrepreneurship: Barriers and Enablers. *Asian Social Science*, 12(6), 81. <https://doi.org/10.5539/ass.v12n6p81>
- Bobera, D., Lekovic, B., & Berber, N. (2014). Comparative Analysis of Entrepreneurship

- Barriers: Findings from Serbia and Montenegro. *Engineering Economics*, 25(2), 167–176. <https://doi.org/10.5755/j01.ee.25.2.3113>
- Dutta, N., & Sobel, R. S. (2021). Entrepreneurship, fear of failure, and economic policy. *European Journal of Political Economy*, 66, 101954. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2020.101954>
- Eesley, C. (2016). Institutional Barriers to Growth: Entrepreneurship, Human Capital and Institutional Change. *Organization Science*, 27(5), 1290–1306. <https://doi.org/10.1287/orsc.2016.1077>
- Fallah Haghighi, N., Mahmoudi, M., & Bijani, M. (2018). Barriers to Entrepreneurship Development in Iran's Higher Education: A Qualitative Case Study. *Interchange*, 49(3), 353–375. <https://doi.org/10.1007/s10780-018-9330-9>
- Fan, Z., & Zhang, R. (2017). Financial Inclusion, Entry Barriers, and Entrepreneurship: Evidence from China. *Sustainability*, 9(2), 203. <https://doi.org/10.3390/su9020203>
- Ferreira, J., Paço, A., Raposo, M., Hadjichristodoulou, C., & Marouchou, D. (2021). International entrepreneurship education: Barriers versus support mechanisms to STEM students. *Journal of International Entrepreneurship*, 19(1), 130–147. <https://doi.org/10.1007/s10843-020-00274-4>
- González Morales, O., Peña Vázquez, R., & Contreras Cueva, A. B. (2020). Las políticas de emprendimiento en Europa: Un estudio comparado por países. *International Review of Economic Policy-Revista Internacional de Política Económica*, 1(1), 72. <https://doi.org/10.7203/IREP.1.1.16458>
- Gorji, M. B., & Rahimian, P. (2012). THE STUDY OF BARRIERS TO ENTREPRENEURSHIP IN MEN AND WOMEN. *Australian Journal of Business and Management Research*, 01(09), 31–36. <https://doi.org/10.52283/NSWRCA.AJBMR.20110109A05>
- Goss, D., Jones, R., Betta, M., & Latham, J. (2011). Power as Practice: A Micro-sociological Analysis of the Dynamics of Emancipatory Entrepreneurship. *Organization Studies*, 32(2), 211–229. <https://doi.org/10.1177/0170840610397471>
- Hoogendoorn, B., van der Zwan, P., & Thurik, R. (2019). Sustainable Entrepreneurship: The Role of Perceived Barriers and Risk. *Journal of Business Ethics*, 157(4), 1133–

1154. <https://doi.org/10.1007/s10551-017-3646-8>
- Khanin, D., Rosenfield, R., Mahto, R. V., & Singhal, C. (2021). Barriers to entrepreneurship: Opportunity recognition vs. opportunity pursuit. *Review of Managerial Science*. <https://doi.org/10.1007/s11846-021-00477-6>
- Kiani Mavi, R., Kiani Mavi, N., & Goh, M. (2017). Modeling corporate entrepreneurship success with ANFIS. *Operational Research*, 17(1), 213–238. <https://doi.org/10.1007/s12351-015-0223-8>
- Mathew, V. (2010). Women entrepreneurship in Middle East: Understanding barriers and use of ICT for entrepreneurship development. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(2), 163–181. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0144-1>
- Onyusheva, I., & Meyer, N. (2020). THE FEATURES OF FEMALE ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN: AN ANALYTICAL SURVEY. *Polish Journal of Management Studies*, 21(1), 265–282. <https://doi.org/10.17512/pjms.2020.21.1.20>
- Rudhumbu, N., du Plessis, E. (Elize), & Maphosa, C. (2020). Challenges and opportunities for women entrepreneurs in Botswana: Revisiting the role of entrepreneurship education. *Journal of International Education in Business*, 13(2), 183–201. <https://doi.org/10.1108/JIEB-12-2019-0058>
- Sitaridis, I., & Kitsios, F. (2019). Entrepreneurship as a Career Option for Information Technology Students: Critical Barriers and the Role of Motivation. *Journal of the Knowledge Economy*, 10(3), 1133–1167. <https://doi.org/10.1007/s13132-018-0519-z>
- Stamboulis, Y., & Barlas, A. (2014). Entrepreneurship education impact on student attitudes. *The International Journal of Management Education*, 12(3), 365–373. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2014.07.001>
- Tur-Porcar, A., Mas-Tur, A., & Belso, J. A. (2017). Barriers to women entrepreneurship. Different methods, different results? *Quality & Quantity*, 51(5), 2019–2034. <https://doi.org/10.1007/s11135-016-0343-0>
- Universidad del Rosario. (s.f). *Análisis sistemático de literatura*. https://uredumy.sharepoint.com/:p:/r/personal/aglaya_batz_urosario_edu_co/_layouts/15/Doc.aspx?so=urcedoc=%7BF131FEFD-5339-4932-ACBC-CD8F308FEAB0%7D&file=00-LiteratureReview.pptx&action=edit&mobileredirect=true

Wu, J., Li, Y., & Zhang, D. (2019). Identifying women's entrepreneurial barriers and empowering female entrepreneurship worldwide: A fuzzy-set QCA approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15(3), 905–928. <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00570-z>