

# LOS INGRESOS FAMILIARES COMO UNA FUENTE DE FINANCIAMIENTO DE LOS MICRONEGOCIOS DE MUJERES DE LA PENÍNSULA DE YUCATÁN, MÉXICO



## Family income as a source of financing microbusiness women of the Yucatán Península, México

Espinosa Atoche, Teresa de Jesús; Maldonado Guzmán, Gonzalo; Uc Heredia, Lucio Jesús

**Teresa de Jesús Espinosa Atoche**  
tere.espinosa@correo.uady.mx  
Universidad Anáhuac-Mayab, México  
Universidad Autónoma de Yucatán, México

**Gonzalo Maldonado Guzmán**  
gmaldona@correo.uva.es  
Universidad de Valencia, España  
Universidad Autónoma de Aguascalientes, México

**Lucio Jesús Uc Heredia**  
lucio.uc@correo.uady.mx  
Universidad de Cantabria, España  
Universidad Autónoma de Yucatán, México

**Tec Empresarial**  
Instituto Tecnológico de Costa Rica, Costa Rica  
ISSN: 1659-2395  
ISSN-e: 1659-3359  
Periodicidad: Cuatrimestral  
vol. 12, núm. 1, 2018  
[revistaee@itcr.ac.cr](mailto:revistaee@itcr.ac.cr)

Recepción: 16 Enero 2017  
Aprobación: 24 Noviembre 2017

URL: <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/288/2881199004/index.html>

**Resumen:** El micro financiamiento que está orientado a los micronegocios, sobre todo aquellos gestionados por las mujeres, es un tema que está generando un amplio debate en la actual literatura de las ciencias empresariales y de la gestión, ya que se considera como uno de los mecanismos esenciales para reducir el índice de pobreza, sobre todo en los países en vías de desarrollo. Sin embargo, a pesar de la existencia de diversos programas y fuentes de micro financiamiento, la mayoría de los micronegocios no cumplen con los requerimientos para acceder a ellos, por lo cual los ingresos de la familia se están convirtiendo en una fuente alternativa de micro financiamiento para este tipo de negocios. En este sentido, el objetivo de este estudio es analizar los ingresos familiares como una alternativa de financiamiento de los micronegocios ubicados en la Península de Yucatán, para lo cual se consideró una muestra de 565 microempresas. Los resultados obtenidos muestran que los ingresos de la familia tienen un impacto positivo significativo en el micro financiamiento de los micronegocios que son gestionados por las mujeres.

**Palabras clave:** Ingresos familiares, financiamiento, micronegocios.

**Abstract:** Microfinance focuses on micro-businesses, especially those managed by women, and is an issue that is generating a broad debate in the current literature of business and management sciences, because it is considered one of the essential mechanisms to reduce the poverty rate, especially in developing countries. Despite the existence of various programs and sources of microfinance, most micro-businesses do not meet the requirements to access them. Therefore family income is becoming an alternative source of microfinance for this type of business. In this sense, the objective of this study is to analyze family incomes as an alternative microfinancing for micro-businesses, located in the Yucatan Peninsula, using a sample of 565 microenterprises for this purpose. The results show that family incomes has a significant positive impact on the microfinance of micro-businesses that are managed by women.

**Keywords:** Family incomes, financing, microbusiness.

## INTRODUCCIÓN

En las últimas dos décadas, el micro financiamiento en los micronegocios ha sido sujeto de un amplio debate entre investigadores, académicos y profesionales del campo de la gestión, como un mecanismo para reducir los niveles de pobreza, sobre todo en los países en vías de desarrollo (Knight, Hossain y Rees, 2009; Reymao y Correa, 2014). Además, si se toma como modelo el Banco Grameen de Bangladés, diversos países del orbe han replicado el modelo del micro financiamiento adaptándolo a las condiciones de las localidades, como es el caso de la Península de Yucatán (Sarkar y Singh, 2006). Sin embargo, en la mayoría de los países en vías de desarrollo, entre ellos México, existe una mayor restricción al acceso a los micro financiamientos por parte de las mujeres propietarias de micronegocios que el otorgado a los hombres microempresarios (Pitt, Khandker y Cartwright, 2006).

En este sentido, en los trabajos desarrollados por Pitt y Khandker (1998), Pitt, Shahidur, Khandker, McKernan y Latif (1999), Pitt (2000) y Pitt, Khandker, Choudhury y Millimet (2003), se llegó a la conclusión de que los efectos que tienen las diversas fuentes de financiamiento difieren de forma importante según el género de los participantes, ya que, por ejemplo, en el estudio de Pitt y Khandker (1998) se encontró que los flujos del micro financiamiento otorgados a los hombres creció en un poco más del 18% en los últimos años, mientras que el micro financiamiento otorgado a las mujeres solamente aumentó en un 11%, lo cual demuestra que el micro financiamiento está orientado en apoyar en mayor medida a los micronegocios gestionados por los hombres que aquellos gestionados por mujeres.

Asimismo, la falta de acceso a fuentes de financiamiento convencionales por parte de las clases sociales más desprotegidas, sobre todo de las microempresas gestionadas por las mujeres, es considerado en la literatura como uno de los principales obstáculos para que se realice un crecimiento económico en los países, sobre todo en los países en vías de desarrollo (Harmen y Lensink, 2007). Esta es una de las principales causas por las cuales una parte importante de micronegocios trabaja en la economía informal (Corsini, 2007), lo cual frena la reducción significativa de los niveles de pobreza y las posibilidades de mejorar la calidad de vida de las familias (Amarnani y Amarnani, 2015). Por el contrario, si se establecieran fuentes de financiamiento para las microempresas acorde a sus necesidades, sería más factible la realización de una mayor inclusión social (Barone y Sader, 2008; Vasconcelos, 2009), y un mayor nivel de emancipación no solamente de la familia sino también de las mujeres en general (Castro, De Freitas y De Oliveira, 2016).

En este sentido, un financiamiento adecuado para los micronegocios podría ser una fuente esencial para mitigar los niveles de pobreza existente, no sólo en la Península de Yucatán sino en cualquier región del mundo, permitiendo con ello que un porcentaje mayor de mujeres de los grupos sociales más desprotegidos tenga acceso a una fuente de financiamiento acorde a sus necesidades (Barone y Sader, 2008). Aun cuando existe una estimación en los últimos 25 años, de que más de 30 millones de personas han sido beneficiadas con accesos a micro financiamientos de un poco más de 2000 instituciones especializadas en este tipo de servicios, asentadas en diversos países del orbe, también es cierto que no todas estas instituciones han considerado, en sus micro financiamientos, las necesidades de las microempresas y de las mujeres en particular (Ahmed, Brown y Williams, 2013).

Adicionalmente, diversos estudios se han concentrado en el análisis de la eficiencia de los servicios proporcionados por las instituciones que otorgan micro financiamientos, pero los resultados aún no son concluyentes (Araújo y Lima, 2014). A pesar de la existencia de una demanda potencial de 235 millones de familias que tienen ingresos bajos, solamente 15 millones de familias de Asia, que representan el 9,3%, tienen acceso a los micro financiamientos, mientras que las familias de África y del Medio Oriente y de América Latina y el Caribe tienen un porcentaje de apoyo del 6,2% y del 5,8%, respectivamente (Castro et al., 2016). Por ello, muchos de los micronegocios que se encuentran ubicados tanto en las zonas rurales como urbanas, han encontrado en los ingresos de la familia una alternativa de financiamiento para sus diversas actividades

empresariales, como la compra de materias primas, el pago de servicios o la distribución de sus productos (Shah, 2014).

Bajo este contexto, el objetivo de este estudio es el análisis de los ingresos familiares como una fuente de financiamiento de los micronegocios gestionados por mujeres, y la principal contribución es el análisis y discusión de la importancia que tienen los ingresos familiares como una forma de financiamiento de los micronegocios de las mujeres de la Península de Yucatán. El resto del trabajo se ha organizado de la siguiente manera. En el apartado segundo se revisa el marco teórico y los estudios empíricos publicados previamente. En el tercer apartado se explica la metodología del trabajo, la muestra y las variables utilizadas en el estudio. En el cuarto apartado se analizan los resultados obtenidos y, finalmente, en el quinto apartado se exponen las principales conclusiones y discusión de este trabajo.

## REVISIÓN DE LA LITERATURA

En la literatura de las ciencias empresariales y de la gestión existe un amplio consenso entre investigadores y académicos, de que las mujeres establecen micronegocios por diversas razones, entre las tres más importantes se encuentran la posibilidad de ser su propio jefe, aprovechar el talento que tienen y eliminar la frustración de no tener un empleo (Still, Soutar y Walker, 2005; Walker y Webster, 2007; Walker, Wang y Redmond, 2008; Gorgievski, Ascalon y Stephan, 2011; Millsteed, Redmond y Walker, 2016). Sin embargo, uno de los principales obstáculos a los cuales se enfrentan las mujeres es la falta de micro financiamientos adecuados a sus capacidades de pago, lo cual dificulta no solamente el crecimiento de los micronegocios (Redmond, Walker y Hutchinson, 2017), sino también la motivación de las mujeres de mejorar sus condiciones de vida a través de la operación de sus micronegocios (Lane, 2007; Walker et al., 2008; Ahmad y Arif, 2015).

En este mismo sentido, los estudios realizados por Roffey, Stanger, Forsaith, McInnes, Petrone, Symes y Xydias (1996), Carter y Shaw (2006) y Orser (2007) obtuvieron resultados similares, al considerar que las mujeres de Australia, Reino Unido y Canadá, respectivamente, requieren de micro financiamientos para mejorar las condiciones de sus micronegocios. Además, generalmente las mujeres son las que tienen mayores iniciativas en la búsqueda de un autoempleo, o bien en la creación de micronegocios (Pines y Schwartz, 2010), pero también tienen interés en lograr un mayor nivel de desarrollo personal, y aspiraciones de que se les proporcione un micro financiamiento adecuado a sus posibilidades, para el crecimiento de sus micronegocios (Sundin y Holmqvist, 1991; Lawrence y Hamilton, 1997; Hughes, 2003; Winn, 2005; Still y Walker, 2006; McGowan, Redeker, Cooper y Greenan, 2012).

Sin embargo, estudios recientes han demostrado que existe una clara diferencia en el género de los propietarios de los micronegocios para el otorgamiento de micro financiamientos, y llegaron a la conclusión de que la razón principal de esta diferenciación se debe a los diversos métodos utilizados para la evaluación del éxito de los micronegocios (Redmond et al., 2017). En este sentido, Ahl (2006), Shaw, Marlow, Lam y Carter (2009), y Lewis (2013) consideraron que las mujeres se diferencian claramente de los hombres porque tienen un mayor nivel de conciencia en la operación de los micronegocios, y comúnmente no se conforman con el nivel de crecimiento y utilidad que han logrado, por lo cual buscan mejorar de manera significativa sus microempresas, pero al no ser apoyadas como a los hombres tienen que utilizar los ingresos familiares como una fuente de financiamiento.

Asimismo, también el micro financiamiento comúnmente es considerado en la actual literatura como un medio de previsión para el pago de los diversos servicios de los micronegocios, como pueden ser el pago de los impuestos y las actividades empresariales en general (Cooper y Schindler, 2001). Por ello, no es de extrañar que la mayoría de los estudios publicados en la actual literatura de las ciencias empresariales y de la gestión consideren que el micro financiamiento tiene mayor éxito y mejores beneficios cuando se otorga a las mujeres microempresarias que cuando se otorga a los hombres, de ahí que a las mujeres se les considere

como un elemento fundamental para lograr un verdadero cambio y desarrollo, no solamente en la sociedad sino también en la economía de los países en vías de desarrollo (Shah, 2014).

Además, Datta y Raman (2001) llegaron a la conclusión en su estudio que los miembros de la familia generalmente apoyan más a las mujeres microempresarias que a los hombres, no solamente en las actividades propias de los micronegocios, sino también aportando una parte importante de sus ingresos económicos, lo cual genera una fuerte influencia positiva y significativa en los resultados que logran estas microempresas. Asimismo, Khandker (2003) concluyó en su estudio que, tanto el micro financiamiento otorgado por las instituciones financieras no lucrativas, como la utilización de los ingresos familiares como una fuente de financiamiento, comúnmente genera mayores beneficios en aquellos micronegocios gestionados por las mujeres que el gestionado por los hombres, lo cual ha permitido una reducción significativa de la pobreza en Bangladesh.

Así, el micro financiamiento se ha convertido en un tema central de análisis y debate en la actual literatura, ya que, comúnmente, cuando se habla de micro financiamiento se refiere a la variedad de servicios financieros que van dirigidos a los microempresarios, los cuales pagan tasas preferenciales por los servicios otorgados, especialmente a las mujeres que tienen un micronegocio (Shah, 2014). Además, los clientes que utilizan los micro financiamientos, generalmente son aquellos que tienen serias limitaciones de acceso a los créditos bancarios y servicios financieros que ofrecen las instituciones financieras públicas y privadas, con lo cual el micro financiamiento que les ofrecen a los microempresarios es transcendental para el crecimiento de sus micronegocios, pero a su vez es insuficiente ya que algunos de ellos tienen que usar los recursos familiares como una fuente alternativa de financiamiento (Shah, 2014).

Estos servicios generalmente incluyen préstamos, sistemas de ahorros, seguros y remesas que son enviadas por los familiares de los propietarios de los micronegocios, por lo común, los hijos de las mujeres propietarias de las microempresas que se encuentran trabajando en otros países. Sin embargo, los préstamos de los miembros de la familia son el servicio que más se ofrece y el que más comúnmente utilizan los microempresarios, los cuales tienen diversos propósitos, pero por lo regular se utilizan para el crecimiento y desarrollo del propio micronegocio (Shah, 2014). Por lo tanto, la utilización cada vez mayor de los ingresos familiares como una fuente alternativa de financiamiento refleja la necesidad del micro financiamiento que tienen las microempresas gestionada por mujeres, no solamente de México sino de cualquier otro país en vías de desarrollo o de economía emergente.

Por ello, el micro financiamiento se ha convertido en un elemento crucial para que las microempresas puedan no solamente crecer en el mercado en el que participan, sino además para la propia sobrevivencia de las familias propietarias de los micronegocios, ya que los micro financiamientos han aportado mejoras significativas a un elevado porcentaje de micronegocios durante los últimos años, especialmente para las microempresas gestionadas por las mujeres las cuales han permitido que muchas familias tengan un mejor nivel de vida (Shah, 2014). Por lo tanto, no es de extrañar que cada vez sean más las organizaciones no gubernamentales orientadas al otorgamiento de micro financiamientos, aunado a la utilización de los ingresos familiares, las que tiendan a mitigar el nivel de pobreza existente en los países subdesarrollados, a través de la creación de nuevas empresas gestionadas por mujeres (Shahriar et al., 20015).

En este sentido, de acuerdo con Doiphode (2014), los micro financiamientos han creado alrededor de los países en vías de desarrollo y de economía emergente, como es el caso de México, cerca de 2,4 millones de trabajos formales y proveen alrededor del 25% del producto interno bruto. Asimismo, los micronegocios generalmente son gestionados por su propietario, quien busca que su microempresa sea la fuente principal de recursos para su familia; y cerca del 67% del total de los micronegocios ha incrementado, de manera significativa, su participación en el pago de los impuestos generados por su actividad empresarial, lo cual ha beneficiado de manera importante el crecimiento y desarrollo, no solamente de la economía de los países en vías de desarrollo y de economía emergente, sino también de la sociedad (Doiphode, 2014), reduciendo con

ello el nivel de pobreza tanto en el corto como en el largo plazo (Terano, Mohamed y Jusri, 2015; Chowdhury, 2016).

Adicionalmente, los gerentes de las microempresas, particularmente de los micronegocios gestionados por las mujeres, han mejorado significativamente su situación económica y alrededor del 70% de ellos ha mejorado, además, la calidad de vida no solamente de la familia propietaria del micronegocio, sino también de los trabajadores y empleados que laboran en él (Doiphode, 2014; Terano et al., 2015; Chowdhury, 2016). Por lo tanto, en la última década, cada vez más una gran cantidad de mujeres propietarias de micronegocios ha hecho uso de los ingresos familiares como una fuente de financiamiento, no solamente para mejorar y crecer las microempresas (Doiphode, 2014), sino también para incrementar, de manera significativa, la capacidad de las familias de crear y generar riqueza (Awaworyi, 2014; Crépon, Devoto, Duflo y Pariente, 2015).

En este contexto, y de acuerdo con la información anteriormente presentada, se puede plantear ahora la siguiente hipótesis referente a la relación entre los ingresos familiares y el nivel de financiamiento en los micronegocios:

*H1: A mayor nivel de ingresos familiares, mayores posibilidades de financiamiento de los micronegocios de mujeres propietarias.*

## METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para dar respuesta a la hipótesis de investigación planteada en este trabajo, se realizó un estudio empírico en los micronegocios del Estado de Yucatán, utilizando para ello como marco de referencia el Directorio Empresarial del Sistema de Información Empresarial de México para el Estado de Yucatán, el cual tenía registradas, al mes de agosto de 2014, 32 673 microempresas (0 a 10 trabajadores). Asimismo, se determinó una muestra aleatoria con un nivel de significancia del 95% y un error máximo del 4,5%, obteniendo una muestra de 565 microempresas. Además, se diseñó una encuesta para que fuera contestada por los gerentes o propietarios de los micronegocios, y fue aplicada por medio de una entrevista personal a 565 microempresas seleccionadas de manera aleatoria entre los meses de agosto a diciembre de 2014.

### Variable dependiente

Para la medición de la variable “Financiamiento” se consideraron tres ítems: a) remesas o regalos de familiares o amigos en el exterior, b) aportes de la familia o amigos en el país y, c) sueldos de miembros del hogar, adaptado de Ortiz, Cabal y Mena (2014), y que se miden a través de una escala tipo Likert de 5 puntos, con 1 = Poco Importante a 5 = Muy Importante como límites. Asimismo, la creación de la variable *Financiamiento* se realizó a través de la media aritmética de los valores de las tres variables consideradas.

### Variables independientes

Con respecto a la medición de la variable “Ingresos Familiares”, se consideró solamente un ítem o variable: Ahorros propios o de familiares, que fue adaptada de Ortiz, Cabal y Mena (2014), y con la medida por medio de una escala tipo Likert de 5 puntos, con 1 = Poco Importante a 5 = Muy Importante como límites.

*Edad del propietario:* Esta variable se midió con la edad que el propietario tenía en 2014 y se agruparon en jóvenes, adultos y adultos mayores.

*Antigüedad:* La antigüedad de la empresa se consideró midiendo los años transcurridos desde el año en que la organización inició su actividad económica hasta la fecha de la aplicación de la encuesta.

TABLA 1  
Fiabilidad del instrumento de medida

Ítems	Alfa de Cronbach
Remesas o regalos de familiares o amigos en el exterior	0,816
Aportes de la familia o amigos en el país	
Sueldos de miembros del hogar	
Ahorros propios o de familiares	

La tabla 1 muestra el valor obtenido del alfa de Cronbach (0,816), el cual muestra que es superior a 0,7, por lo que es posible afirmar que se tiene una fiabilidad en la escala de medida de las variables dependiente e independiente.

## RESULTADOS

Para contrastar la hipótesis planteada en este trabajo de investigación y determinar la influencia de los ingresos familiares en el nivel de financiamiento de las microempresas gestionadas por mujeres ubicadas en la Península de Yucatán, se realizó una regresión lineal por medio de MCO utilizando el siguiente modelo general:

$$\text{Financiamiento}_i = b_0 + b_1 \cdot \text{Ingresos Familiares} + b_2 \text{ Edad} + b_3 \text{ Antigüedad} + \epsilon_i$$

La tabla 2 presenta la información obtenida del modelo de regresión realizado para contrastar la hipótesis planteada.

TABLA 2  
Relación entre los ingresos familiares y el financiamiento

Variables	Financiamiento
Ingresos Familiares	0,241***
	(3,657)
Edad del Propietario	0,030
	(0,281)
Antigüedad de la Empresa	0,086
	(0,396)
VIF más alto	1,001
Valor F	4,508***
R2 Ajustado	0,014
<p><i>Debajo de cada coeficiente estandarizado, entre paréntesis, valor del estadístico t-student.</i></p> <p><i>* = <math>p \leq 0,1</math>; ** = <math>p \leq 0,05</math>; *** = <math>p \leq 0,01</math></i></p>	

En la Tabla 2 se presentan los resultados de la relación entre los ingresos de las familias y el financiamiento ( $\beta = 0,241$ ,  $p < 0,01$ ), e indican que los ingresos de las familias ejercen una influencia positiva significativa en el financiamiento de los micronegocios, lo que permite confirmar la hipótesis planteada. Además, se puede observar que tanto la edad de la mujer propietaria como la antigüedad de la empresa no ejercen ninguna influencia significativa en el micro financiamiento de las microempresas ( $\beta = 0,030$ ,  $\beta = 0,086$ , respectivamente). Con respecto a la validez del modelo de regresión lineal, este fue contrastado a través de la  $R^2$ ajustada (0,014), del valor F (4,508\*\*\*) y del factor de inflación de la varianza (VIF), cuyo valor (1,001) es muy cercano a la unidad lo cual permite descartar la presencia de multiconlinealidad.

## CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

Los resultados obtenidos en este estudio empírico permiten concluir en dos aspectos sustanciales. En primer lugar, los ingresos familiares juegan un papel fundamental en el micro financiamiento que necesitan los micronegocios, no solamente para poder subsistir en un mercado cada vez más globalizado y altamente competitivo, sino también para permanecer y crecer en dicho mercado. Por lo tanto, si las mujeres microempresarias no tuvieran este tipo de apoyo por parte de sus familiares, sería demasiado complicada la sobrevivencia de los micronegocios, lo cual generaría un problema económico y social más profundo que el que actualmente está teniendo no solamente el estado de Yucatán sino también nuestro país, ya que este tipo de negocios representan un poco más de 60% del total de las empresas asentadas en Yucatán y en el territorio nacional.

En segundo lugar, también es factible concluir que los ingresos familiares son escasos y no cubren todas las necesidades de micro financiamiento que requieren los micronegocios, con lo cual los recursos de que disponen este tipo de empresas son demasiado limitados. Asimismo, los ingresos familiares permiten el micro financiamiento de un reducido número de empresas, pues un elevado porcentaje de los micronegocios del estado de Yucatán no tienen esta posibilidad, ya que las familias de Yucatán tienen uno de los niveles de ingresos más bajos de México, pues la actividad industrial es demasiado escasa y la mayoría de la población trabaja en actividades agrícolas y en los servicios, lo cual dificulta demasiado el apoyo económico de la familia para el crecimiento y desarrollo de las microempresas gestionadas por las mujeres.

Adicionalmente, los resultados obtenidos en este estudio empírico también tienen una serie de implicaciones, tanto para las mujeres microempresarias como para los propios micronegocios en general, que es importante considerar en este apartado. Así, tanto la edad de las mujeres propietarias como la antigüedad de los propios micronegocios no tienen una relación significativa con el micro financiamiento que requieren las microempresas, por lo cual la edad no debería ser una variable elemental para que la familia apoye con parte de sus ingresos el micro financiamiento que requieren las mujeres empresarias, mucho menos el tiempo que tengan los micronegocios en el mercado, ya que, independientemente de la edad de las mujeres y el tiempo que tengan los micronegocios funcionando, todos los micronegocios requieren de micro financiamiento para sobrevivir en el mercado.

De igual manera, los resultados obtenidos en el presente estudio permiten considerar que, aunque las microempresas gestionadas por mujeres utilizan una parte importante de los ingresos familiares como una fuente de micro financiamiento para sus diversas actividades empresariales, no es la única fuente existente de micro financiamiento en el Estado de Yucatán, ya que, de hecho, existen múltiples fuentes externas de micro financiamiento tanto para los micronegocios gestionados por mujeres como aquellos gestionados por hombres, como pueden ser, por ejemplo, los microcréditos otorgados por instituciones financieras, entre las que podrían considerarse los bancos comerciales, prestamistas u otras instituciones como cooperativas, así como micro financiamientos ofrecidos por el Gobierno Federal y del Estado de Yucatán, o de las autoridades gubernamentales de los municipios.

Considerando específicamente el mercado empresarial de las mujeres, la Secretaría de Fomento Económico (SEFOE) ofrece diversos programas de micro financiamiento, entre los que se encuentran, por ejemplo, el programa Fondo Paraguas, a través de las bancas comerciales Santander Serfin y Banorte, el programa FIDEY, financiamiento para capital de trabajo, maquinaria e instalaciones principalmente, el Fondo Nacional Emprendedor y el Programa de Financiamiento para el Impulso Económico y Fomento al Empleo. Sin embargo, a pesar de la existencia de los diversos programas gubernamentales de micro financiamiento, un elevado porcentaje de micronegocios de mujeres microempresarias no tiene acceso a estos financiamientos porque no cumple con los requisitos estipulados en ellos, por lo cual su fuente primordial de financiamiento son los ingresos familiares.

Finalmente, las microempresas gestionadas por mujeres que se encuentran asentadas en la Península de Yucatán, y que no tienen la posibilidad de acceder a los diversos programas de micro financiamiento ofrecidos por las autoridades gubernamentales del estado de Yucatán, para poder sobrevivir y continuar con su actividad empresarial requerirán del apoyo de los ingresos de la familia como su única fuente de financiamiento, de lo contrario, se verán obligados a abandonar su actividad empresarial y desaparecer del mercado, como sucede actualmente con un elevado porcentaje de este tipo de micronegocios, no solamente en Yucatán sino en todo el territorio de México, generando con ello un aumento significativo en el nivel de pobreza, además de un incremento en la actividad informal.

Por otro lado, este estudio empírico tiene distintas limitaciones es que es importante resaltar. En primer término, en este trabajo, la investigación se realizó exclusivamente con microempresas del Estado de Yucatán, categoría que se determinó únicamente por el número de empleados que laboran actualmente en ellas, es decir, no se cruzó esta información con las ventas anuales de la microempresa, como generalmente lo



considera el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI); por lo que se recomienda que, en estudios futuros para identificar el tamaño de la empresa, se considere como un elemento sustancial el dato de las ventas anuales de las microempresas seleccionadas en el trabajo de investigación.

Una segunda limitación es la dificultad para la obtención de la información debido a que las mujeres propietarias o encargadas de las microempresas consideraron que algunos datos que se solicitaban eran confidenciales, por lo que no había mucha disposición de compartir la información solicitada. Una tercera limitación es la escala utilizada para medir los ingresos familiares y el financiamiento, ya que se consideraron solamente variables cualitativas, por lo cual, en estudios futuros, será necesaria la incorporación de variables cuantitativas y datos duros como, por ejemplo, las ventas de la empresa, los montos de los microcréditos otorgados y los contratos de estos para determinar los términos y condiciones de dichos microcréditos, para corroborar los resultados obtenidos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595-622.
- Ahmad, S. y Arif, A. (2015). Strengthening access to finance for women-owned SMEs in developing countries. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 34(7), 634-639.
- Ahmed, F., Brown, B. y Williams, S. (2013). Is it time to regulate microfinance? *Progress in Development Studies*, 13(3), 209-220.
- Amarnani, A. y Amarnani, N. (2015). Impact of microfinance on poor women: Lessons from Sabarkantha, Gujarat. *IIM Kozhikode Society & Management Review*, 4(2), 92-105.
- Araújo, T. y Lima, R. (2014). Microcrédito ontem e hoje. En F. Matos, J. Macambira, y M. Cacciameli, (Eds.). *A Atividade e a Política de Microcrédito no Brasil: Visões sobre a Avaliação e Futuros Desafios*. Sao Paulo: IDT.
- Awaworyi, S. (2014). Impact of microfinance interventions: A meta-analysis. *Business and Economics*, 4(1), 3-14.
- Barone, F. y Sader, E. (2008). Acesso ao crédito no Brasil: Evolução e perspectivas. *Revista de Administração Pública*, 42(6), 1249-1267.
- Carter, S. y Shaw, E. (2006). *Women's Business Ownership: Recent Research and Policy Developments*. London: DTI.
- Castro, S., De Freitas, F. y De Oliveira, S. (2016). Microbusiness development and quality of life of microentrepreneur's families. *Ram. Review Administrative Mackenzie*, 17(4), 177-200.
- Chowdhury, H. (2016). Joint-liability in microcredit: Evidence from Bangladesh. *Atlantic Economic Journal*, 44(1), 105-129.
- Cooper, D. y Schindler, P. (2001). *Business Research Methods*. (7 ed.) New York: McGraw-Hill.
- Corsini, J. (2007). *Microcrédito e Inserção Social em Cidades Baianas: Estudo da Experiência do centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos da Bahia*. Bahia: CEAPE.
- Crépon, B., Devoto, F., Dufló, E. y Pariente, W. (2015). Estimating the impact of microcredit on those who take it up: Evidence from a randomized experiment in Morocco. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 123-150.
- Datta, S. y Raman, M. (2001). Can heterogeneity and social cohesion co-existing in Shgs? Evidence from group lending in Andhra Pradesh in India. *Indian Journal of Agricultural Economy*, 56(33), 387-400.
- Doiphode, L. (2014). A study of micro finance, financial inclusion and challenges. *International Journal of Applied Financial Management Perspectives*, 3(4), 1438-1445.
- Gorgievski, M., Ascalon, M. y Stephan, U. (2011). Small business owners' success criteria, a values approach to personal differences. *Journal of Small Business Management*, 49(2), 207-232.
- Harmen, N. y Lensink, R. (2007). The empirics of microfinance: What's do we know? *The Economic Journal*, 117(517), 1-10.

- Hughes, K. (2003). Pushed or pulled? Women's entry into self-employment and small business ownership. *Gender, Work and Organization*, 10(4), 433-454.
- Khandker, S. (2003). *Panel Data from Bangladesh Policy Research*. Washington, DC: World Bank.
- Knight, T., Hossain, F. y Rees, C. (2009). Microfinance and the commercial banking system. *Progress in Development Studies*, 9(2), 115-125.
- Lane, A. (2007). Self-employment, gender and job security. *Flinders Social Monitor*, 9(1), 1-11.
- Lawrence, L. y Hamilton, R. (1997). Unemployment and new business formation. *International Small Business Journal*, 15(3), 78-82.
- Lewis, P. (2013). The search for an authentic entrepreneurial identity: Difference and professionalism among women business owners. *Gender, Work and Organization*, 30(3), 252-266.
- McGowan, P., Redeker, C., Cooper, S. y Greenan, K. (2012). Female entrepreneurship and the management of business and domestic roles: Motivations, expectations and realities. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1/2), 53-72.
- Millstead, J., Redmond, J. y Walker, E. (2016). Small business ownership for occupational therapists: Key factors for success. *International Journal Entrepreneurship and Small Business*, 27(4), 425-440.
- Orser, B. (2007). *Canadian women entrepreneurs, research and public policy: A review of the literature*. Working Paper, University of Ottawa, Telfer School of Management, Ottawa.
- Ortiz, M., Cabal, M. y Mena, R. (2014). *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana 2013*. República Dominicana: Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc.
- Pines, A. y Schwartz, M. (2010). Gender differences in entrepreneurship. *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 29(2), 186-198.
- Pitt, M. (2000). The effect of nonagricultural self-employment credit on contractual relations and employment in agriculture: The case of microcredit programs in Bangladesh. *Bangladesh Development Studies*, 26(2-3), 15-48.
- Pitt, M. y Khandker, S. (1998). The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: Does the gender of the participant matter? *Journal of Political Economy*, 106(1), 958-996.
- Pitt, M., Khandker, S. y Cartwright, J. (2006). Empowering women with micro finance: Evidence from Bangladesh. *Economic Development and Cultural Change*, 1(1), 791-831.
- Pitt, M., Khandker, S., Choudhury, O y Millimet, D. (2003). Credit programs for the poor and the health status children in rural Bangladesh. *International Economy Review*, 44(2), 87-118.
- Pitt, M., Shahidur, M., Khandker, S., McKernan, S. y Latif, M. (1999). Credit programs for the poor and reproductive behavior in low income countries: Are the reported causal relationships the result of heterogeneity bias? *Demography*, 33(2), 1-21.
- Redmond, J., Walker, A. y Hutchinson, J. (2017). Self-employment: It is a long-term financial strategy for women? *Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal*, 36(4), 362-375.
- Reymao, A. y Correa, H. (2014). Assimetria de informação e microcrédito: Reflexoes sobre o uso do capital social para a redução da pobreza. In F. Matos, J. Macambira y M. Cacciamali. (Eds.), *A Atividade e a Política de Microcrédito no Brasil: Visoes sobre a Avaliação e Futuros Desafios*. Sao Paulo: IDT.
- Roffey, B., Stanger, A., Forsaith, D., McInnes, E., Petrone, F., Symes, C. y Xydias, M. (1996). *Women in Small Business: A Review of Research*. Canberra: Australian Government Publishing Service.
- Sarkar, A. y Singh, J. (2006). Saving-led microfinance to bank the unbankables sharing of global experience. *Global Business Review*, 7(1), 271-295.
- Sundin, E. y Holmquist, C. (1991). The growth of women entrepreneurship: Pull or push factors. In Davies, L.G. and Gibb, A.A. (Eds.), *Recent Research in Entrepreneurship*. Avebury: Aldershot.
- Shah, M. (2014). Measuring the real impact of micro finance on women. *International Journal of Applied Financial Management Perspective*, 3(1), 767- 775.
- Shahriar, A., Schwartz, S. y Newman, A. (2015). Profit orientation of microfinance institutions and provision of financial capital to business start-ups. *International Small Business Journal*, 33(2), 1-21.

- Shaw, E., Marlow, S., Lam, W. y Carter, S. (2009). Gender and entrepreneurial capital: Implications for firm performance. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 25-41.
- Still, L. y Walker, E. (2006). The self-employment woman and her business. A profile. *Women in Management Review*, 21(4), 294-310.
- Still, L., Soutar, G. y Walker, E. (2005). The impact of gender and generation on the start-up goals and satisfaction of home-based and commercial enterprises. *Small Enterprise Research*, 13(1), 72-80.
- Terano, R., Mohamed, Z. y Jusri, J. (2015). Effectiveness of microcredit program and determinants of income among small business entrepreneurs in Malaysia. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 5(22), 1-11.
- Vasconcelos, D. (2009). *Microcrédito, Combate a Pobreza e Desenvolvimento Económico: Uma Análise do Debate sobre Focalização e Sustentabilidade dos Programas em Microfinanças*. Basília: IPEA.
- Walker, E. y Webster, B. (2007). Gender, age and self-employment: Some things change, some stay the same. *Women in Management Review*, 22(2), 122- 135.
- Walker, E., Wang, C. y Redmond, J. (2008). Women and work-life balance: Is home-based business ownership the solution? *Equal Opportunities International*, 27(3), 258-275.
- Winn, J. (2005). Women entrepreneurs: Can we remove the barriers? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), 381-397.