

Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente

Reconocimiento de validez oficial de estudios de nivel superior según acuerdo secretarial 15018, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 29 de noviembre de 1976.

Departamento de Economía, Administración y
Mercadología

Maestría en Administración



Explorando el Ecosistema de Apoyo al Emprendimiento Femenino en países de renta media: Un Análisis de Recursos y Brechas

TRABAJO RECEPCIONAL que para obtener el GRADO de
MAESTRA EN ADMINISTRACIÓN

Presenta: **ANA VANESA MORONES ANTILLÓN**

Tutora **DRA. MARTHA LETICIA SILVA FLORES**

Tlaquepaque, Jalisco. 27 de junio de 2026

INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO 1: Fundamentación del trabajo	10
1.1 Problematización de la investigación	10
1.2 Justificación de la investigación	13
1.3 Validación de las condiciones para la investigación	18
1.4 Objetivos y pregunta de investigación	19
1.5 Relevancia y pertinencia de la investigación	19
CAPÍTULO 2: Marco conceptual de la investigación	22
2.1 Conceptos y enfoques teóricos relacionados	23
2.2 Ecosistema Emprendedor Femenino	25
2.3 Recursos de apoyo del ecosistema emprendedor	29
CAPÍTULO 3: Marco Metodológico de la investigación	34
3.1 . Hipótesis o proposición de estudio	34
3.1.1 Definición de los ejes de análisis	35
3.2.2 Descripción de las categorías de estudio	37
3.2 Definición de indicadores/variables de análisis	40
3.3. Descripción de los instrumentos de investigación	42
CAPÍTULO 4: Trabajo de Campo	46
4.1 Proceso del trabajo de campo	46
CAPÍTULO 5: Exposición de hallazgos	50
5.1 Mapeo del ecosistema de emprendimiento femenino del estudio de caso	50
5.2. Descripción de la percepción de las emprendedoras de acuerdo con los indicadores	58
5.2.1 Percepción de la articulación	61
5.2.2 Percepción de barreras	67

5.3. Análisis de la articulación de los recursos del ecosistema de emprendimiento femenino.....	71
5.3.1. Financiamiento e inversión.....	71
5.3.2. Capacitación y mentoría	72
5.3.3. Apoyo Gubernamental	73
5.3.4. Apoyo Familiar	74
5.3.5 Medios y Redes sociales	77
5.3.6. Alianzas y redes de contacto con otras emprendedoras	78
CAPÍTULO 6: Discusión Final.....	81
6.1. Voces del ecosistema: articulación y barreras identificadas.....	81
6.1.1 Primer eje: Articulación del ecosistema	81
6.1.2 Sinergia entre actores y colaboración efectiva	85
6.1.3 Segundo eje: Barreras al emprendimiento femenino	86
6.1.4 Costos e impacto de las barreras.....	87
6.2. Relevancia y trascendencia disciplinaria de la investigación	89
CONCLUSIONES	93
BIBLIOGRAFÍA	98
ANEXOS	106
Anexo A: Estructura para entrevistas:	106
Anexo B: Guión de Encuestas	107
Anexo C: Mapeo del Ecosistema.....	116
Anexo D: Actores mapeados dentro de la investigación	123
Anexo E: Mujeres entrevistadas	124

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Mujeres “emprendedoras en México 2024”	11
Ilustración 2: Educación y Formación en Emprendimiento con Perspectiva de Género (G-EET).....	16
Ilustración 3: Categoría de actores del ecosistema de Emprendimiento Femenino	24
Ilustración 4: Actores del Ecosistema Emprendedor Femenino	24
Ilustración 5: Estructura Ampliada del Ecosistema Emprendedor Femenino en el AMG	27
Ilustración 6: Ecosistema de Innovación Inclusiva	28
Ilustración 7: Giveaway en redes sociales.....	52
Ilustración 8: Instrucciones Giveaway	53
Ilustración 9: Interacciones y alcance de giveaway	53
Ilustración 10: Mapeo del ecosistema en el ZMG	57
Ilustración 11: Nube de palabras sobre recursos y apoyos, generada a partir de entrevistas	83
Ilustración 12: Mapa de categorías y articulación de recursos y apoyos en el emprendimiento femenino	84
Ilustración 13: Nube de palabras sobre barreras enfrentadas por emprendedoras.....	87
Ilustración 14: Nube de palabras - costo de las barreras.....	87

ABSTRACT

Este estudio se enfocó en identificar los diversos actores y recursos que conforman el ecosistema de apoyo al emprendimiento femenino en México. A través de este análisis, se identificaron los principales recursos disponibles para las mujeres emprendedoras, así como las áreas donde existe una menor articulación entre los apoyos disponibles.

La investigación se desarrolló mediante un estudio de caso, siguiendo el enfoque metodológico propuesto por Yin (2018), e integró entrevistas a profundidad, encuestas y análisis documental como fuentes de información. La evidencia recopilada mediante estas técnicas se analizó utilizando métodos de análisis de contenido y análisis estadístico. Este estudio contribuye a la comprensión del ecosistema de apoyo al emprendimiento femenino en México, al aportar evidencia sobre los recursos disponibles, las brechas existentes y los desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras.

Palabras clave: Emprendimiento femenino, ecosistema de emprendimiento, emprendimiento, apoyos al emprendimiento.

Explorando el Ecosistema de Apoyo al Emprendimiento Femenino en países de renta media: Un Análisis de Recursos y Brechas

INTRODUCCIÓN

La participación de las mujeres en el emprendimiento ha adquirido una creciente relevancia en países de renta media como México, donde los proyectos liderados por mujeres contribuyen de manera significativa al desarrollo económico y social (Heller, 2004). Sin embargo, a pesar de los avances en materia de equidad de género, persisten barreras estructurales que limitan su capacidad para iniciar, consolidar y hacer crecer sus negocios. Entre estas barreras destacan la falta de articulación entre los recursos disponibles, la existencia de apoyos institucionales fragmentados y la persistencia de factores socioculturales que condicionan la participación económica femenina (ONU Mujeres, 2023).

En México, el ecosistema de apoyo al emprendimiento femenino integra una diversidad de actores como el gobierno, la academia, los medios de comunicación, los organismos de inversión y las redes de emprendimiento, cuya eficacia depende de su capacidad para articularse de manera coherente. Además, factores culturales como los roles de género y las dinámicas familiares influyen de manera notable en su trayectoria, especialmente en contextos donde los apoyos estatales y del mercado no son plenamente accesibles (Scott, 1986; Butler, 1990). Sin embargo, a pesar de la existencia del sustento teórico de estudios como los de Scott (1986), Butler (1990) y organizaciones como la ONU y de organizaciones en contextos de renta media como ASEM que revelan hallazgos de importancia a nivel macro, no hay suficiente literatura a nivel micro, lo que representa una oportunidad de investigación.

En este contexto, el presente trabajo tuvo como objetivo analizar, desde una perspectiva micro, cómo las mujeres emprendedoras en México experimentan la articulación del ecosistema de apoyo al emprendimiento, entendida como la manera en que los diferentes actores y recursos se conectan o permanecen fragmentados, y cómo esta articulación influye en su capacidad para iniciar, sostener y desarrollar sus emprendimientos. Para ello, se desarrolló un estudio de caso sustentado en

entrevistas semiestructuradas, encuestas y análisis documental, con el propósito de comprender la interacción entre los recursos institucionales, las redes de apoyo y los factores socioculturales presentes en la experiencia emprendedora femenina.

El documento se estructura en seis capítulos. La Introducción presenta el contexto y los objetivos de la investigación. El Capítulo 1 desarrolla la fundamentación del estudio, incluyendo la problematización, la justificación y los objetivos. El Capítulo 2 presenta el marco conceptual y los principales enfoques teóricos relacionados con el ecosistema de apoyo al emprendimiento femenino. El Capítulo 3 describe el diseño metodológico del estudio de caso, la proposición de estudio, las categorías de análisis y los instrumentos de investigación utilizados. El Capítulo 4 presenta el trabajo de campo y el proceso de recopilación y análisis de la información. El Capítulo 5 expone los principales hallazgos obtenidos a partir del estudio empírico. Finalmente, el Capítulo 6 desarrolla la discusión de los resultados, las conclusiones, las aportaciones, las limitaciones y las posibles líneas para futuras investigaciones.



Capítulo 1

CAPÍTULO 1: Fundamentación del trabajo

1.1 Problematicación de la investigación

Actualmente en el ecosistema del emprendimiento femenino existen diversas iniciativas orientadas a promover a las mujeres emprendedoras. Sin embargo, persisten desafíos significativos que obstaculizan su efectividad. Entre estos desafíos destacan la falta de coordinación entre programas, la insuficiencia de recursos disponibles y la limitada adaptación a las necesidades específicas de las mujeres emprendedoras. Estos factores revelan una carencia de políticas focalizadas y de programas que, además de ofrecer recursos, aborden las barreras sistémicas que limitan el crecimiento y la sostenibilidad del emprendimiento liderado por mujeres.

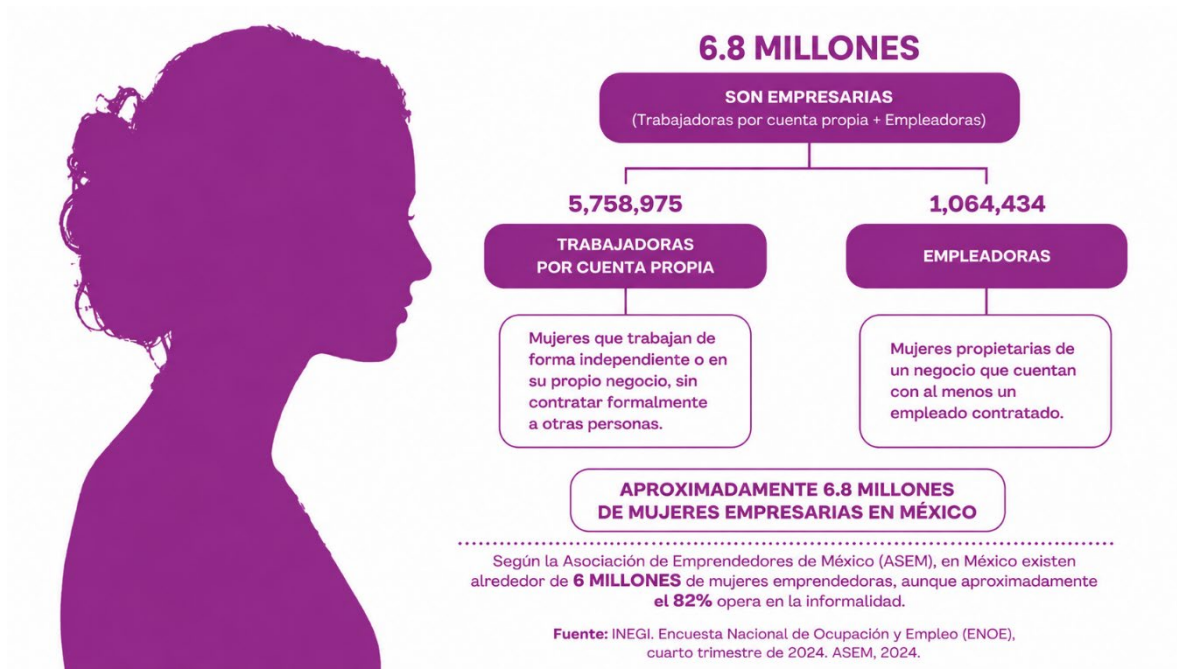
En este contexto, se identifica una problemática crítica relacionada con los obstáculos que enfrentan las mujeres emprendedoras para desarrollar y expandir sus negocios de manera sostenible. A pesar de los avances en equidad de género, las mujeres aún se encuentran en desventaja frente a sus contrapartes masculinas, lo que resalta la urgencia de diseñar y aplicar soluciones más efectivas que respondan a las particularidades del emprendimiento femenino en México.

Según el INEGI, el concepto que más se aproxima a la categoría de mujer “empresaria” se integra por dos grupos: las trabajadoras por cuenta propia, es decir, mujeres que trabajan de manera independiente o en un negocio propio sin contratar formalmente a otras personas, y las empleadoras, entendidas como mujeres propietarias de un negocio que cuentan con al menos un empleado contratado.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del INEGI correspondiente al cuarto trimestre de 2024, en México se registraron 5,758,975 mujeres trabajadoras por cuenta propia y 1,064,434 mujeres empleadoras. En conjunto, estas categorías suman un total aproximado de 6.8 millones de mujeres empresarias en el país.

No obstante, la ASEM señala que, aunque existen alrededor de 6 millones de mujeres emprendedoras en México, cerca del 82% de ellas desarrolla sus actividades en condiciones de informalidad.

Ilustración 1: Mujeres “emprendedoras en México 2024”



Nota: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, realizada por INEGI en el año 2024.

Esta situación refleja la necesidad de abordar la brecha de género en el emprendimiento, especialmente en el ámbito del emprendimiento social, donde las mujeres pueden tener un impacto significativo en la sociedad y el medio ambiente.

De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor (2024), América Latina y el Caribe se posicionan como una de las regiones con mayores niveles de participación femenina en actividades emprendedoras tempranas a nivel mundial. Sin embargo, el mismo organismo señala que el emprendimiento femenino continúa desarrollándose dentro de contextos marcados por desigualdades estructurales, barreras socioculturales y diferencias en el acceso efectivo a recursos y

oportunidades. En este sentido, se plantea que el emprendimiento no depende únicamente de la existencia de apoyos económicos o institucionales, sino de un ecosistema compuesto por múltiples condiciones interrelacionadas, entre ellas las normas sociales, la educación, el financiamiento, las políticas públicas, la infraestructura y las redes de apoyo (Global Entrepreneurship Monitor, 2024).

Esta perspectiva resulta particularmente relevante para comprender el emprendimiento femenino en México, ya que permite analizar el ecosistema más allá de la disponibilidad formal de recursos, incorporando también la manera en que dichos recursos son percibidos, articulados y experimentados por las emprendedoras en su vida cotidiana. Desde esta visión, el valor del ecosistema no radica únicamente en la presencia de actores institucionales, sino en el nivel de conexión y accesibilidad real que las mujeres logran establecer con ellos.

Dentro de los principales desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras en México están:

A. Acceso al financiamiento

El acceso al financiamiento continúa siendo una de las principales barreras para las mujeres emprendedoras. La Radiografía del Emprendimiento en México 2023 señala que la participación de inversionistas ángeles y fondos de capital de riesgo es menor en las empresas con presencia femenina dentro del equipo fundador (5.2%) en comparación con aquellas fundadas exclusivamente por hombres (7.3%), reflejando una persistente brecha de género en el acceso al capital para el crecimiento y escalamiento empresarial (ASEM, 2023)

B. Brecha tecnológica

Solo el 25.2% de las empresas lideradas por mujeres cuentan con una base tecnológica, frente al 46.6% de las dirigidas por hombres. Esta brecha tecnológica limita la capacidad de las mujeres para innovar y competir en un mercado cada vez más digitalizado. (ASEM, 2023)

C. Carga de trabajo doble

Las mujeres a menudo enfrentan la carga del trabajo doméstico no remunerado, lo que dificulta su capacidad para dedicarse plenamente a sus negocios. Se estima que solo 4 de cada 10 mujeres en edad productiva participan activamente en el mercado laboral, en comparación con 7 de cada 10 hombres. (IMCO et al., 2024)

D. Falta de capacitación

La falta de capacitación en áreas como finanzas, contabilidad y desarrollo de negocios es un obstáculo importante. Muchas emprendedoras operan en la informalidad debido a los altos costos de los trámites administrativos y la falta de recursos para acceder a formación adecuada. (ASEM, 2023)

1.2 Justificación de la investigación

El concepto de "género" ha sido ampliamente discutido y definido por diversos autores y organizaciones. Según Scott (1986) el género es una categoría social que organiza las relaciones de poder y se manifiesta en las estructuras económicas, políticas y culturales de una sociedad. A diferencia del sexo, que está determinado biológicamente, el género es una construcción social que asigna roles, comportamientos y expectativas a hombres y mujeres, lo que influye en sus experiencias y oportunidades a lo largo de la vida.

Por su parte, Butler (1990) amplía la definición al considerar que el género no es solo una identidad o una categoría fija, sino que se produce y reproduce a través de prácticas cotidianas y discursos sociales. Esta perspectiva enfatiza que el género es un proceso dinámico que afecta cómo las mujeres se involucran en actividades empresariales y enfrentan barreras que limitan su acceso a recursos y oportunidades.

El emprendimiento, definido por Schumpeter (1934) como el proceso de llevar a cabo "nuevas combinaciones" de recursos y oportunidades para crear valor en el mercado. Este proceso involucra la identificación de oportunidades, la toma de riesgos y la capacidad de innovar. Según Brush et al., (2009), el emprendimiento femenino requiere un enfoque que considere cómo las características de género afectan el acceso a recursos, redes y mercados.

El emprendimiento puede entenderse como el proceso mediante el cual los individuos identifican, evalúan y explotan oportunidades para crear nuevos bienes, servicios o formas de organización (Shane & Venkataraman, 2000)

En este sentido, el emprendimiento femenino se refiere a las actividades empresariales lideradas por mujeres, quienes a menudo enfrentan desafíos específicos en su desarrollo debido a factores culturales, económicos y sociales.

La participación de las mujeres dentro del ecosistema emprendedor mexicano continúa siendo menor en comparación con la de los hombres. De acuerdo con la Radiografía del Emprendimiento en México 2023 (ASEM, 2023), solo el 20.6% de las empresas en el país han sido fundadas exclusivamente por mujeres. A esta brecha se suma una desigualdad en el acceso al financiamiento, ya que la participación de inversionistas ángeles y fondos de capital de riesgo es menor en empresas con presencia femenina dentro del equipo fundador (5.2%) en comparación con aquellas fundadas exclusivamente por hombres (7.3%). Lo anterior evidencia las limitaciones que enfrentan las mujeres para acceder a capital destinado al fortalecimiento y escalamiento empresarial.

Esto se respalda con lo expuesto por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2021), que reconoce que las mujeres emprendedoras enfrentan barreras diferenciadas para acceder al financiamiento, desarrollar habilidades empresariales y participar en redes de apoyo, lo que limita las oportunidades de creación, consolidación y crecimiento de sus negocios. Desde esta perspectiva, el

emprendimiento femenino requiere un enfoque de género que reconozca que mujeres y hombres experimentan de manera distinta el proceso emprendedor y, por tanto, enfrentan desafíos y necesidades de apoyo diferentes.

En México, la participación de las mujeres en la economía ha aumentado en las últimas décadas, pero aún persisten importantes brechas de género. La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) reporta que solo el 46% de las mujeres están económicamente activas en comparación con el 77% de los hombres (INEGI, 2024a). Este dato revela que, a pesar de que las mujeres constituyen una parte importante de la fuerza laboral, su integración en actividades empresariales sigue siendo limitada. Así mismo, en el estado de Jalisco, las mujeres representan el 50.6% de la población total, pero muchas enfrentan desafíos en su desarrollo económico, dedicando en promedio 40 horas semanales al trabajo doméstico no remunerado, mientras que los hombres solo dedican 16 horas (IMCO et al., 2024)

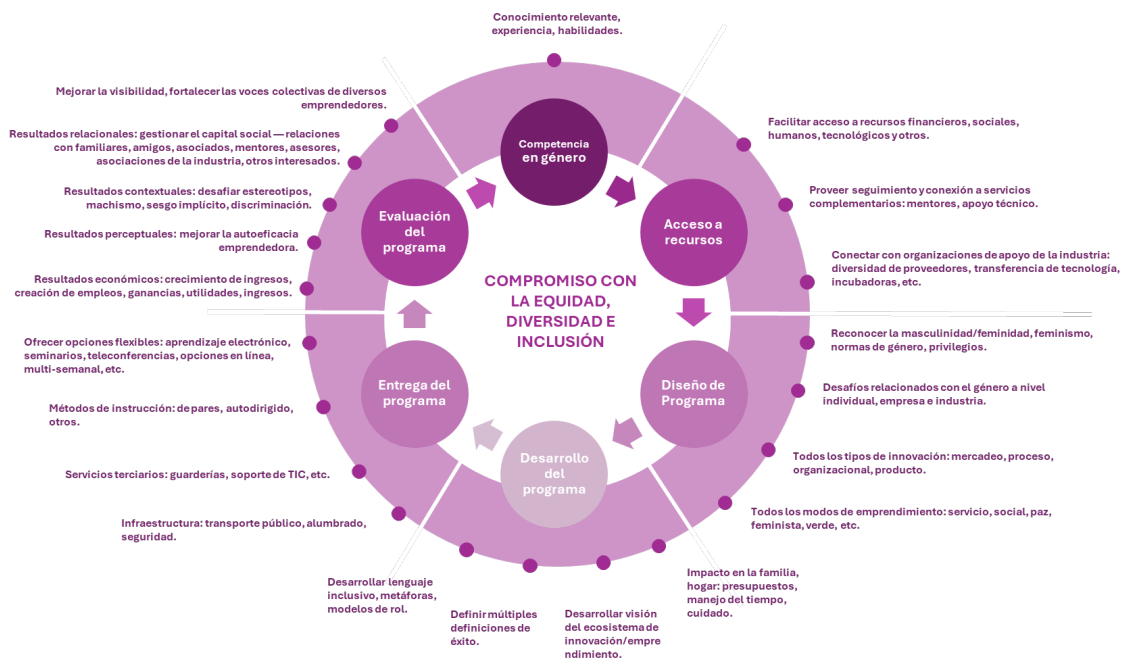
Lo que significa que las mujeres emprendedoras se enfrentan a la doble carga de trabajo, que incluye sus responsabilidades laborales y domésticas. Esta realidad limita el tiempo y los recursos que pueden dedicar a sus proyectos empresariales, y es un factor que contribuye a las desigualdades de género en el ámbito del emprendimiento (Saavedra García & Camarena Adame, 2015). Además, las mujeres empresarias en México enfrentan un problema de representación en los niveles de toma de decisiones. El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO, 2024) indica que solo el 11% de los puestos directivos en las empresas mexicanas son ocupados por mujeres, y en los consejos de administración representan apenas el 4 (IMCO, 2021). Esta falta de representación limita su influencia en la toma de decisiones y el acceso a oportunidades de crecimiento empresarial.

A pesar de estos desafíos, existen factores que facilitan el emprendimiento femenino. Un aspecto clave ha sido la creación de redes de apoyo y programas de mentoría, que se han demostrado como herramientas valiosas para que las mujeres accedan a los recursos y conocimientos necesarios para desarrollar y hacer crecer

sus negocios (Zambrano-Vargas & Vázquez-García, 2018). En este contexto, los programas de capacitación y formación han desempeñado un papel fundamental, especialmente en regiones como la Zona Metropolitana de Guadalajara, donde estas iniciativas han contribuido significativamente al crecimiento de empresas lideradas por mujeres.

De hecho, el 37% de las empresas lideradas por mujeres en la región implementan prácticas que generan un impacto social y ambiental positivo, lo que refleja el potencial de estas emprendedoras para innovar y transformar sus comunidades (ASEM, 2023).

Ilustración 2: Educación y Formación en Emprendimiento con Perspectiva de Género (G-EET)



Nota: Elaboración propia con base (Orser, 2019)

Para comprender cómo los programas de educación y formación con perspectiva de género contribuyen al desarrollo del emprendimiento femenino, la Ilustración 3 sintetiza los principales componentes que integran este tipo de intervenciones. En ella se evidencia cómo el acceso a recursos, el desarrollo de competencias, el diseño de programas y la evaluación de resultados operan de

manera articulada para atender las barreras específicas que enfrentan las mujeres emprendedoras.

Esta representación permite entender que la capacitación no funciona de manera aislada, sino como parte de un sistema más amplio que busca generar condiciones de equidad dentro del ecosistema emprendedor.

Incorporar una perspectiva de género en el emprendimiento es esencial para crear un entorno inclusivo que permita a las mujeres desarrollar su potencial empresarial y participar en igualdad de condiciones con los hombres. De acuerdo con el informe "Pursuing Women's Economic Empowerment" (Fondo Monetario Internacional, 2018), la inclusión de las mujeres en la economía y el emprendimiento no solo contribuye al crecimiento económico, sino que también fomenta la innovación y el desarrollo sostenible. En México, la adopción de políticas que promuevan la equidad de género en el acceso a financiamiento, tecnología y redes de apoyo es fundamental para cerrar la brecha de género y fortalecer el ecosistema emprendedor.

El emprendimiento femenino en México está cobrando una relevancia creciente tanto a nivel nacional como internacional. Aunque ha habido avances en la equidad de género, las mujeres emprendedoras todavía enfrentan importantes desafíos que limitan su capacidad para establecer y hacer crecer negocios de manera efectiva.

Lo que subraya la urgencia de analizar los organismos y programas que pueden proporcionar apoyo a mujeres emprendedoras para poder crecer este porcentaje. Identificar y comprender cómo estos recursos pueden mitigar las barreras existentes es crucial para mejorar las condiciones para el emprendimiento femenino y para crear un entorno empresarial más inclusivo y accesible. Esta investigación busca ofrecer una visión clara de cómo estos apoyos impactan el desarrollo y la sostenibilidad de los emprendimientos dirigidos por mujeres, y cómo se pueden optimizar para potenciar su efectividad.

El contexto económico y social de México presenta tanto oportunidades como desafíos para el emprendimiento social liderado por mujeres. Por un lado, existe un creciente reconocimiento de la importancia del sector empresarial en la generación de empleo y el impulso al desarrollo económico del país. Por otro lado, persisten barreras estructurales y culturales que dificultan el acceso de las mujeres a recursos financieros, redes de apoyo y oportunidades de capacitación y formación empresarial.

En este contexto, es relevante mapear los recursos de apoyo existentes y como estos se relacionan con los diferentes actores del ecosistema de emprendimiento femenino en México.

1.3 Validación de las condiciones para la investigación

- **Identificación de los actores:** Se establecerá contacto con emprendedoras, organizaciones de la sociedad civil, instituciones académicas, inversores de impacto y agencias gubernamentales, entre otros actores relevantes del ecosistema de emprendimiento femenino en México. Se asegurará que las personas contactadas tengan la autoridad necesaria para proporcionar la información requerida y colaborar en el desarrollo de la investigación.
- **Sostenibilidad del proyecto:** Se cuenta con los recursos técnicos y financieros necesarios para realizar la investigación en el plazo de tres semestres, incluyendo acceso a bases de datos especializadas como JSTOR, EBSCO host, ProQuest y ScienceDirect. También se utilizarán herramientas con inteligencia artificial como Research Rabbit para explorar literatura académica, ATLAS. Ti para análisis cualitativo, y se aprovechará información de organismos internacionales (Banco Mundial, FMI, ONU Mujeres) y nacionales (INEGI, ASEM).

1.4 Objetivos y pregunta de investigación

General:

Analizar la articulación de los recursos de apoyo del ecosistema de emprendimiento femenino en México para las mujeres emprendedoras.

Particulares:

1. Mapear los actores clave del ecosistema emprendimiento femenino de México que ofrecen recursos y apoyo a mujeres emprendedoras, incluyendo instituciones públicas, privadas y organizaciones de la sociedad civil.
2. Identificar los tipos de recursos de apoyo (financieros, educativos, de red, etc.) disponibles para mujeres emprendedoras en México, destacando aquellos diseñados para superar barreras de género.
3. Analizar casos específicos de éxito y fracaso dentro del ecosistema emprendedor femenino, destacando cómo el acceso a recursos influyó en los resultados.

Pregunta de Investigación:

¿Cómo se articula el apoyo del ecosistema emprendedor femenino en México para el impulso de las mujeres emprendedoras?

1.5 Relevancia y pertinencia de la investigación

La relevancia de esta investigación radica en su enfoque en identificar y analizar los organismos gubernamentales y no gubernamentales que apoyan el emprendimiento femenino en México. Este tema es importante a nivel nacional y global, por la creciente necesidad de promover la equidad de género en el ámbito empresarial y de fomentar un entorno inclusivo que facilite el desarrollo económico y social.

El estudio aborda la identificación de recursos y apoyos que las mujeres emprendedoras pueden acceder, cruciales para superar las barreras estructurales y fomentar el crecimiento de emprendimientos liderados por mujeres. Al identificar las estrategias y enfoques para promover, implementar y apoyar el emprendimiento liderado por mujeres, se podrán generar recomendaciones prácticas que contribuyan al fortalecimiento de estos emprendimientos en México. Al proporcionar un análisis detallado de los apoyos existentes y desarrollar recomendaciones para optimizar estos recursos, la investigación ofrecerá herramientas valiosas para fortalecer el emprendimiento femenino y promover un entorno empresarial más equitativo.

La presente investigación pretende reafirmar su contribución al campo del conocimiento al traducir un análisis detallado de los recursos existentes y la articulación entre ellos. Este estudio llenará un vacío en la literatura al interpretar empíricamente los programas de apoyo existentes y al descubrir nuevas estrategias para enfrentar las barreras estructurales que limitan el emprendimiento femenino.

A pesar del reconocimiento de estas barreras, aún no se comprende completamente cómo mejorar la eficiencia de los organismos de apoyo en México para enfrentar estas barreras de manera más efectiva. Falta investigación empírica que evalúe el impacto de diferentes programas y políticas de apoyo en contextos regionales específicos dentro de México. También es necesario explorar más a fondo cómo los factores culturales e institucionales influyen en la efectividad de estos organismos. (Coleman & Robb, 2009)



Capítulo 2

CAPÍTULO 2: Marco conceptual de la investigación

El emprendimiento femenino en las últimas décadas ha cobrado mayor importancia, y la participación de las mujeres en el mercado laboral y en actividades empresariales ha crecido significativamente, contribuyendo al fortalecimiento de las economías locales. Sin embargo, debemos reconocer que, en México, la tasa de participación de las mujeres en el mercado laboral es una de las más bajas de América Latina, con un 44% (Cucagna et al., 2010).

Esto nos lleva a explorar el ecosistema de apoyo al emprendimiento femenino en México, identificando los recursos disponibles y las brechas existentes. Las mujeres emprendedoras enfrentan limitaciones relacionadas con el acceso a financiamiento, redes de apoyo y capacitación especializada. Solo el 13% de las emprendedoras logran acceder a créditos o financiamientos formales (ASEM, 2023), lo que dificulta la sostenibilidad y expansión de sus negocios. Estos retos demuestran la necesidad de reforzar los mecanismos que faciliten el acceso de las mujeres a los recursos que necesitan para prosperar en el ámbito empresarial.

En este contexto, surge la necesidad de interpretar cómo se puede mejorar la eficiencia de los organismos de apoyo al emprendimiento femenino para fortalecer el papel de las mujeres en el ecosistema emprendedor de México. Explicar esta eficiencia es crucial para traducir mejor las barreras y oportunidades que enfrentan las mujeres emprendedoras, y para reafirmar la importancia de su participación y éxito en el ámbito empresarial.

La literatura actual sobre emprendimiento femenino en México informa de varios obstáculos que enfrentan las mujeres. Entre ellos, se pueden identificar el acceso limitado al financiamiento, las redes de apoyo restrictivas y las normas culturales que asocian a las mujeres con roles domésticos (Sansores & Navarrete, 2020).

Además, estudios han demostrado que la formación y la capacitación en habilidades empresariales son cruciales para el éxito de las mujeres emprendedoras (Xheneti et al., 2017). Ya que, el emprendimiento tiene que ver con habilidades, conocimientos y aptitudes que se ponen en juego para pasar de una idea a la ejecución de esta. Y, para ello se necesita de una serie de organizaciones que apoyen ese paso de manera integral y no restrictiva para las que quieren emprender.

En este sentido, en esta investigación se presume que se puede mejorar la eficiencia de las organizaciones de apoyo para el emprendimiento femenino. Incluso en la literatura se puede reconocer que existe controversia sobre la efectividad de los programas de apoyo actuales. Mientras que algunos estudios sugieren que los programas de capacitación y mentoría son efectivos (Xheneti et al., 2017), otros indican que la falta de financiamiento y de redes adecuadas sigue siendo un obstáculo significativo (Sansores & Navarrete, 2020). No hay consenso sobre cuál es la mejor estrategia para mejorar la eficiencia de estos organismos, lo que resalta la necesidad de mayor investigación en este campo.

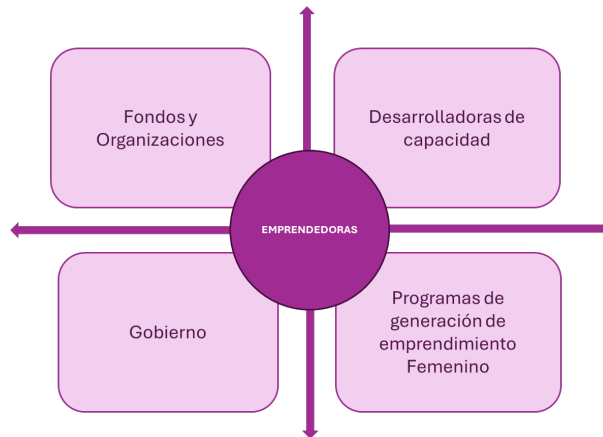
2.1 Conceptos y enfoques teóricos relacionados

Los conceptos clave que guían este estudio son el ecosistema emprendedor y emprendimiento femenino. Estos conceptos son esenciales para explicar cómo diferentes elementos afectan la capacidad de las mujeres para participar plenamente en el ecosistema emprendedor. En el contexto del emprendimiento femenino, un 'ecosistema' representa una red compleja de factores financieros, culturales e institucionales que, a su vez, facilitan o limitan las actividades emprendedoras de las mujeres (Yousafzai & Farraj, 2021). Comprender este ecosistema es fundamental para identificar las intervenciones más efectivas.

Como se muestra en la ilustración 4, el ecosistema de emprendimiento femenino se compone de varios actores que desempeñan un papel significativo en la provisión de apoyo, acceso a recursos y oportunidades.

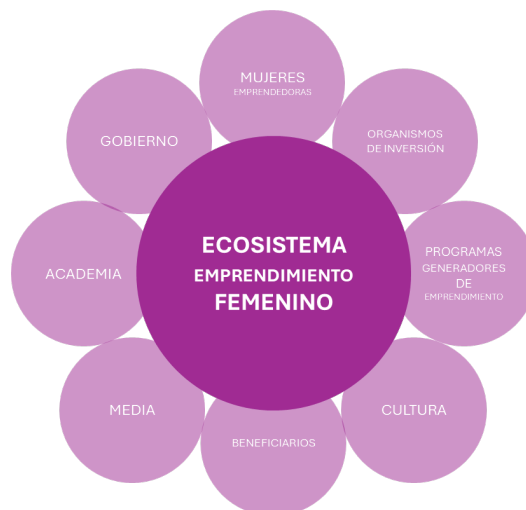
La ilustración 5 categoriza aún más estos actores, destacando los diferentes niveles de apoyo e interacción que conforman el panorama del emprendimiento femenino.

Ilustración 3: Categoría de actores del ecosistema de Emprendimiento Femenino



Nota: Elaboración propia con datos del artículo Ecosistema de emprendimiento e innovación social de la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) (Silva Flores & Pedroza Zapata, 2022)

Ilustración 4: Actores del Ecosistema Emprendedor Femenino



Nota: Elaboración propia con base al artículo Ecosistema de emprendimiento e innovación social de la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG) (Silva Flores & Pedroza Zapata, 2022)

2.2 Ecosistema Emprendedor Femenino

El ecosistema emprendedor femenino se caracteriza por una serie de factores que afectan la manera en que las mujeres se involucran y prosperan en sus actividades empresariales. Según Yousafzai & Farraj (2021) las mujeres enfrentan un ecosistema condicionado por factores culturales, financieros e institucionales que les impone desafíos únicos. Sin embargo, encuentran apoyo en sus redes sociales y familiares, que les permite superar estas barreras y sostener sus negocios.

Esta perspectiva contextual es fundamental para entender las dinámicas del ecosistema emprendedor femenino. Como proponen Welter & Gartner (2016) un enfoque contextualizado permite reconocer la diversidad y heterogeneidad en las experiencias emprendedoras y resalta la necesidad de comprender las particularidades del emprendimiento femenino dentro de su entorno social y económico. En este sentido, el estudio "Strengthening Ecosystem Supports for Women Entrepreneurs" realizado por Orser, 2019 destaca la importancia de promover la equidad de género y la inclusión en los programas de apoyo empresarial.

La conceptualización del ecosistema emprendedor también implica la interacción de factores macro y meso, como el capital financiero, el acceso a mercados, el apoyo institucional y el capital humano (Isenberg, 2011; Stam, 2015).

Desde una perspectiva de género, diversos autores han señalado que las condiciones institucionales y socioculturales del entorno influyen directamente en las oportunidades y limitaciones que enfrentan las mujeres al emprender. Hechavarría & Ingram (2019) argumentan que tanto las instituciones formales — como políticas públicas, sistemas financieros y estructuras de apoyo— como las instituciones informales —normas sociales, expectativas culturales y roles de género— condicionan la participación de las mujeres dentro de los ecosistemas emprendedores. En este sentido, el emprendimiento femenino no puede comprenderse únicamente a partir de la existencia de recursos disponibles, sino

también desde las dinámicas sociales y culturales que determinan el acceso, uso y articulación de dichos recursos.

Es importante destacar que, aunque estos elementos son universales en la actividad emprendedora, las mujeres suelen enfrentar obstáculos adicionales, especialmente en su acceso al capital financiero y a las redes de apoyo. (Coleman et al., 2018) enfatizan que incluso las políticas que pretenden ser neutrales en términos de género tienen un impacto diferenciado en las mujeres, lo que subraya la necesidad de desarrollar un enfoque sensible al género en el estudio del ecosistema emprendedor.

Desde esta perspectiva, es esencial ser claros sobre los lentes teóricos utilizados para abordar el ecosistema emprendedor femenino. Esta investigación se fundamenta en el trabajo realizado por Martha Leticia Silva Flores & Pedroza-Zapata (2022) sobre el ecosistema emprendedor de Jalisco, en el cual identifica cinco categorías principales de actores: gobierno, instituciones educativas, empresas, organizaciones civiles y los propios emprendedores. Basándonos en esta estructura, se propone incorporar las categorías de Media y Cultura como componentes adicionales que enriquecen el marco analítico. La inclusión de la categoría Media se fundamenta en el trabajo de Orser (2019) y Cukier et al. (2013), quienes destacan la importancia de los medios de comunicación en la visibilidad y percepción de las mujeres emprendedoras. Cukier et al. analizan cómo la narrativa mediática influye en la representación de género dentro del ámbito empresarial, subrayando que una cobertura mediática positiva puede mejorar el acceso de las mujeres a redes de apoyo, recursos y oportunidades de apoyo. En este contexto, los medios de comunicación, periodistas, influencers y gestores de contenido desempeñan un papel crucial al amplificar la visibilidad de las mujeres emprendedoras y los recursos disponibles, fomentando un entorno más inclusivo y accesible.

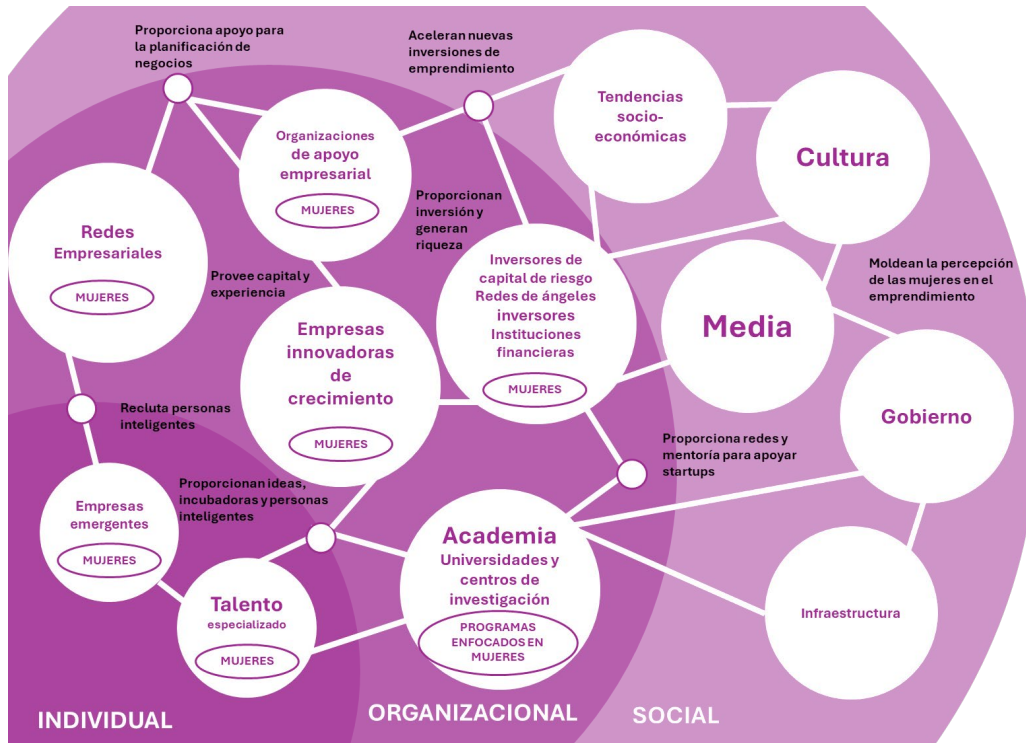
Por otro lado, la categoría de Cultura se deriva de los planteamientos de Welter & Gartner (2016), quienes subrayan la importancia del contexto sociocultural en la experiencia emprendedora. Este enfoque permite comprender cómo los valores, normas y creencias predominantes en una sociedad influyen en las oportunidades y barreras para las mujeres emprendedoras. En el caso de la Zona Metropolitana de Guadalajara, esta categoría se vuelve particularmente relevante para analizar cómo los factores culturales afectan la percepción de género y las expectativas hacia las emprendedoras. Al integrar estas categorías al marco conceptual original de Silva Flores & Pedroza Zapata (2022), se amplía la perspectiva para abarcar factores macro y meso que interactúan con los elementos tradicionales del ecosistema emprendedor, como se ilustra en la ilustración 6.

Ilustración 5: Estructura Ampliada del Ecosistema Emprendedor Femenino en el AMG



Nota: Elaboración propia con base en Silva-Flores & Pedroza-Zapata, 2022, y las aportaciones de Orser, 2019; Welter & Gartner, 2016.

Ilustración 6: Ecosistema de Innovación Inclusiva



Nota: Elaboración propia con base a Un ecosistema de innovación inclusiva (Cukier et al., 2013)

La ilustración 7 ilustra un ecosistema de emprendimiento femenino, que resalta la importancia de la diversidad y la colaboración entre los diferentes actores del ecosistema emprendedor. En este ecosistema, la participación de mujeres emprendedoras es fundamental para promover un entorno más equitativo y para impulsar el desarrollo.

Este gráfico muestra cómo los diferentes actores, desde las redes empresariales y las organizaciones de apoyo, hasta los medios de comunicación y el gobierno, interactúan para formar un ecosistema que impulsa el crecimiento de las empresas lideradas por mujeres. La clave está en la interconexión de estos actores, que proporcionan los recursos y el apoyo necesario para superar barreras y generar innovación y éxito en el ámbito del emprendimiento femenino.

Además, el concepto de ecosistemas emprendedores destaca que el emprendimiento es un fenómeno complejo y multifacético que no tiene un único marco conceptual, como mencionan (Arenal et al., 2022). Esto refuerza la importancia de adaptar y desarrollar estrategias que respondan a las necesidades específicas de las mujeres en los ecosistemas emprendedores, asegurando su acceso equitativo a recursos y oportunidades.

Bloom & Dees (2008) afirman que identificar y mapear los recursos disponibles es fundamental para comprender las condiciones del entorno en el que operan los actores. Este proceso ayuda a identificar los factores clave que pueden facilitar o dificultar el desarrollo de nuevos modelos de emprendimiento capaces de impulsar la innovación.

Como mencionan Silva Flores & Pedroza Zapata (2022) es necesario identificar el papel de los actores que participan, y conocer de qué manera se crean sinergias para asumir funciones que articulan el emprendimiento y la innovación.

Por lo que, esta investigación tendrá como foco de análisis tres componentes clave: la articulación de los actores del ecosistema emprendedor, la identificación de los recursos disponibles y la creación de sinergias entre actores. La teoría que respalda esto es lo que está escrito por Arenal et al (2022), Bloom & Dees (2008) y Silva Flores & Pedroza Zapata (2022). A través de este enfoque, la investigación buscará analizar cómo se articulan los actores del ecosistema para garantizar un acceso equitativo a recursos, facilitar la innovación y promover modelos de emprendimiento sostenibles.

2.3 Recursos de apoyo del ecosistema emprendedor

El presente estudio enfatiza en la relevancia de los recursos de apoyo en el desarrollo del emprendimiento femenino, elementos que constituyen los ejes transversales de análisis. La literatura respalda la importancia de estos factores

como habilitadores claves para fomentar y consolidar iniciativas empresariales lideradas por mujeres.

Brush, de Bruin y Welter (2009) proponen un marco de análisis con perspectiva de género que resalta la necesidad de estructuras de apoyo diseñadas específicamente para las mujeres emprendedoras. Dicho enfoque es fundamental para comprender las barreras estructurales que limitan el acceso igualitario a los recursos dentro del ecosistema emprendedor.

El marco de análisis propuesto por Brush, de Bruin y Welter (2009) se denomina el marco de las 5M y amplía el tradicional modelo de las 3M (Mercado, Dinero y Gestión) añadiendo dos dimensiones adicionales: Maternidad y el Entorno Macro/Meso. Este marco aborda el emprendimiento femenino desde una perspectiva de género y considera los factores sociales, culturales e institucionales que influyen en las experiencias de las mujeres emprendedoras. A continuación, se presenta una adaptación del marco a las características del ecosistema local.

Mercado (Market)

En México, el acceso al mercado para las mujeres emprendedoras está influido por factores culturales y económicos. Aunque existen oportunidades en sectores como la tecnología, la agroindustria y el comercio, muchas emprendedoras enfrentan desafíos relacionados con el acceso a redes de contacto empresariales dominadas por hombres. Además, las normas culturales pueden limitar su capacidad de negociar o expandir sus negocios en mercados competitivos.

Dinero (Money)

El acceso al financiamiento sigue siendo una de las principales barreras para las mujeres emprendedoras en México. Las instituciones financieras a menudo imponen requisitos más estrictos o tienen sesgos inconscientes hacia las mujeres. En Jalisco, si bien existen programas gubernamentales y privados enfocados en el emprendimiento femenino, la percepción de muchas emprendedoras es que estos

no son suficientemente accesibles o están mal articulados. Esto subraya la necesidad de mejorar la inclusión financiera con un enfoque sensible al género.

Gestión (Management)

La gestión empresarial de las mujeres en Jalisco está condicionada por limitaciones en el acceso a capacitación especializada y redes de mentores. Aunque instituciones académicas como universidades locales han comenzado a ofrecer programas específicos para emprendedoras, muchas mujeres carecen de habilidades técnicas avanzadas o experiencia en liderazgo que podrían potenciar sus negocios. Además, las responsabilidades familiares (ver Maternidad) limitan el tiempo disponible para enfocarse en la gestión empresarial.

Maternidad (Motherhood)

En el contexto cultural de Jalisco, los roles de género tradicionales asignan a las mujeres una mayor responsabilidad en el cuidado del hogar y la familia. Esto afecta significativamente su capacidad para dedicar tiempo y recursos a sus negocios, generando una "doble jornada" que limita su crecimiento empresarial. Las emprendedoras que cuentan con redes de apoyo familiar suelen tener mayores probabilidades de éxito, pero estas redes no siempre están disponibles o son equitativas.

Entorno Macro/Meso (Macro/Meso Environment)

El entorno macro en México incluye políticas públicas nacionales que, aunque bien intencionadas, a menudo no consideran las necesidades específicas de las mujeres emprendedoras. A nivel meso, en Jalisco existen iniciativas locales como fondos de apoyo y programas de capacitación, pero carecen de una articulación efectiva con otros actores del ecosistema, como la academia y los medios de comunicación. Además, las normas culturales y sociales influyen en las expectativas hacia las mujeres, limitando su acceso a oportunidades empresariales.

En el contexto del acceso a recursos de apoyo al ecosistema emprendedor, Navarro Hermoso (2016) explora cómo factores como la educación superior y la participación en el mercado laboral son esenciales para el desarrollo del emprendimiento femenino, subrayando la necesidad de políticas que faciliten estos recursos. Asimismo, Marlow y McAdam (2013) retan los estereotipos sobre el desempeño de las mujeres emprendedoras y enfatizan que el acceso a recursos adaptados a sus necesidades puede potenciar significativamente su éxito.

Desde una perspectiva integradora, Galindo Vásquez, Huapaya Huamán y Tadeo Zevallos (2024) señalan que las mujeres emprendedoras continúan enfrentando barreras de género y obstáculos estructurales que afectan la creación, sostenibilidad y crecimiento de sus negocios, lo que evidencia la necesidad de acciones coordinadas que favorezcan condiciones más equitativas para su desarrollo empresarial. En un enfoque complementario, Orser, B., & Elliott, C. (2015) profundizan en el concepto de “capital femenino”, explorando cómo los recursos específicos y las redes de apoyo son determinantes para el éxito empresarial de las mujeres.

Por otro lado, Manolova, Brush, Edelman y Shaver (2012) analizan cómo las expectativas empresariales y las intenciones de crecimiento de las emprendedoras se ven moldeadas por el acceso diferenciado a los recursos y las redes, resaltando la necesidad de diseñar soluciones específicas que respondan a sus necesidades particulares.

Estas perspectivas teóricas refuerzan el diseño metodológico del presente estudio, permitiendo una comprensión integral de cómo las emprendedoras en el ZMG interactúan con los actores clave del ecosistema. En consecuencia, los instrumentos de recolección de datos han sido diseñados para evaluar tanto el acceso a recursos específicos como el impacto del apoyo estructural en el desarrollo de sus iniciativas empresariales.



Capítulo 3

CAPÍTULO 3: Marco Metodológico de la investigación

La presente investigación empleó una metodología de estudio de caso basada en el enfoque propuesto por Robert Yin (2018). Este enfoque es particularmente útil para investigaciones exploratorias que buscan responder preguntas del tipo "cómo" y "por qué", ya que permite una comprensión detallada y contextualizada de fenómenos complejos. En este caso, el fenómeno en estudio es el ecosistema del emprendimiento femenino en México, un campo que involucra diversas interacciones entre actores gubernamentales, no gubernamentales y privados, así como la disponibilidad de recursos para las mujeres emprendedoras.

Además, un estudio de caso se caracteriza por su capacidad para integrar datos cualitativos y cuantitativos de manera complementaria, lo cual es particularmente adecuado para el enfoque metodológico mixto que siguió esta investigación (Creswell & Plano Clark, 2017). La fase cualitativa permitió profundizar en las experiencias de las emprendedoras y en las dinámicas del ecosistema de apoyo, mientras que la fase cuantitativa proporcionó datos objetivos y generalizables sobre la efectividad de los programas de apoyo.

La metodología propuesta por Yin (2018) también subraya la importancia de la triangulación de datos, es decir, el uso de diversas fuentes y tipos de evidencia para corroborar los resultados y asegurar su validez interna. Esto fue especialmente relevante en el análisis de los organismos de apoyo al emprendimiento femenino, ya que se buscó comprender cómo interactúan los distintos actores (gubernamentales, privados y no gubernamentales) y cómo se distribuyen los recursos de apoyo para fortalecer el ecosistema del emprendimiento femenino.

3.1. Hipótesis o proposición de estudio

Al adoptar el enfoque metodológico basado en el estudio de caso, tal como lo propone Yin (2018), quien argumenta que en este tipo de investigaciones es más

adecuado formular proposiciones de estudio en lugar de hipótesis, debido a la naturaleza exploratoria y descriptiva del análisis de casos. Y, al ser una metodología que permite una comprensión más profunda de fenómenos complejos en contextos específicos, se establece la siguiente proposición de estudio:

"La falta de articulación de los recursos de apoyo en el ecosistema emprendedor de México limita el acceso de las mujeres emprendedoras a financiamiento capacitación y mentoría y oportunidades de crecimiento, reduciendo así sus posibilidades de éxito empresarial".

Esta proposición de estudio tiene dos ejes transversales de análisis. Uno es la "articulación de los recursos de apoyo" del ecosistema emprendedor (objeto de estudio) que pueden ser proporcionados por diferentes actores del ecosistema emprendedor (Emprendedoras, Gobierno, Organismos de Inversión, Academia y Media) para un mejor entendimiento de la articulación de estos recursos que se ofrecen a las mujeres emprendedoras. En adelante, este eje se denomina "articulación".

El segundo eje refiere al "resultado de la articulación" en términos de los recursos proporcionados, es decir, si son recursos específicos (que difícilmente se interrelacionan) o son recursos conectados que resultan en un apoyo estructural para las mujeres emprendedoras.

Se definen a continuación tanto las categorías de actores del ecosistema antes mencionadas, como los ejes de análisis (tipos de apoyo del ecosistema):

3.1.1 Definición de los ejes de análisis

Primer eje de análisis:

Articulación de los recursos de apoyo del ecosistema emprendedor. La articulación de los recursos de apoyo puede ser de dos tipos:

- Recursos Específicos

Los recursos específicos en esta investigación se inspiran en las aportaciones de Barney (1991), quien define los recursos como aquellos activos internos valiosos, raros, inimitables y no sustituibles que pueden proporcionar una ventaja competitiva sostenible. Asimismo, Brush et al. (2006) destacan la importancia de movilizar recursos como financiamiento, capacitación y redes de contacto, especialmente para mujeres emprendedoras, como una estrategia para posicionar sus negocios hacia el crecimiento. En este contexto, se operacionalizan los recursos específicos como aquellos disponibles dentro del ecosistema emprendedor que no están adecuadamente articulados con otros recursos. Estos pueden incluir financiamiento, capacitación, acceso a redes de contacto o cualquier otro insumo que, aunque existente, no se articula con algún otro.¹

- Apoyo Estructural:

El apoyo estructural retoma ideas de Isenberg (2011), quien destaca que un ecosistema emprendedor efectivo depende de la coordinación y articulación entre actores clave como gobierno, academia, inversores y medios de comunicación para fomentar el crecimiento del emprendimiento. Asimismo, Cukier, Trenholm, Carl y Gekas (2013) subrayan la importancia de las interacciones entre los distintos actores para fortalecer el ecosistema y maximizar el impacto de los recursos disponibles. En esta investigación, el apoyo estructural se refiere a la coordinación y articulación entre los distintos actores clave del ecosistema emprendedor (gobierno, academia, organismos de inversión, media y cultura) que ofrecen recursos específicos, pero que se encuentran articulados dentro del ecosistema.²

¹ Definición propia con base en Coleman et al. (2018), Isenberg (2011)

² Definición propia con base en Orser (2019), Welter & Gartner (2016), y Silva Flores & Pedroza Zapata (2022).

Segundo eje de análisis

Resultado de la articulación de los recursos de apoyo que puede derivarse en diferentes tipos de barreras que pueden impulsar o ser un obstáculo al emprendimiento de las mujeres.

Inspirándonos en el modelo de Isenberg (2011), las barreras en el ecosistema emprendedor no deben interpretarse únicamente como limitaciones, sino como elementos que pueden detonar procesos de innovación y fortalecimiento. Aunque factores como la falta de acceso a financiamiento o la ausencia de políticas de apoyo claras representan desafíos, también generan oportunidades para que las emprendedoras desarrollen nuevas capacidades, construyan redes de colaboración y adopten soluciones creativas. Este enfoque nos invita a ver el ecosistema como un organismo dinámico, en el que cada reto impulsa la evolución y el crecimiento sostenido, fortaleciendo a las emprendedoras más resilientes y fomentando una cultura de aprendizaje constante.

3.1.2 Descripción de las categorías de estudio

El presente estudio se enfocó exclusivamente en México, se seleccionaron cinco categorías de actores del ecosistema: Emprendedoras, Gobierno, Organismos de Inversión, Academia y Media. Categorías seleccionadas de la clasificación realizada por Cukier et al., 2013. Estas categorías reflejan los actores principales del ecosistema emprendedor y su relación con los ejes transversales.

Cada categoría comprende sujetos de estudio específicos, de los cuales se obtuvo información mediante entrevistas semiestructuradas, encuestas y análisis documental. Y, se definen a continuación:

- **Emprendedoras:** Constituyen el actor principal del estudio, siendo las principales beneficiarias de los recursos específicos y el apoyo estructural.

(Brush et al., 2006) destacan que el acceso a recursos específicos, como financiamiento y redes de contacto, es fundamental para el éxito de las mujeres emprendedoras, ya que les permite superar barreras y posicionar sus negocios para el crecimiento. Asimismo, Welter (2011) resalta que el contexto en el que operan las emprendedoras influye significativamente en su capacidad para aprovechar estos recursos y construir redes efectivas. Por lo tanto, en este estudio se identificó si estos recursos específicos y el apoyo estructural estuvieron disponibles para las emprendedoras, y se analizó su percepción y experiencias para comprender la articulación de estos elementos en el ecosistema emprendedor.

- **Gobierno:** Incluye a los organismos gubernamentales locales y estatales responsables de diseñar y ejecutar políticas públicas y programas de apoyo para mujeres emprendedoras en México. Audretsch (2004) enfatiza que las políticas públicas bien diseñadas pueden desempeñar un papel crucial en el fortalecimiento del emprendimiento al proporcionar financiamiento, capacitación y oportunidades de red. Además, Lundvall (2007) señala que la interacción entre el gobierno y otros actores, como la academia y la industria, es esencial para construir ecosistemas emprendedores dinámicos. En este estudio, se identificaron y analizaron los recursos específicos y el apoyo estructural que ofrecen los organismos gubernamentales, así como el nivel de articulación entre el gobierno y otros actores clave del ecosistema emprendedor.
- **Organismos de Inversión:** Representan a las instituciones financieras, fondos privados y programas de financiamiento que ofrecen recursos económicos para emprendedores en México. Mason y Harrison (1996) destacan la importancia de las instituciones financieras y los fondos privados como catalizadores del emprendimiento, proporcionando capital necesario para el crecimiento de los negocios. Además, Florida (2002) argumenta que

el financiamiento es un recurso clave en los ecosistemas emprendedores, ya que permite a los emprendedores acceder a oportunidades y desarrollar sus iniciativas. En este estudio, se identificaron y analizaron los recursos específicos y el apoyo estructural que ofrecen estos organismos de inversión, así como el nivel de articulación entre ellos y otros actores clave del ecosistema emprendedor.

- **Academia:** Comprende a las instituciones educativas y programas de formación que ofrecen capacitación en emprendimiento. Etzkowitz y Leydesdorff (2000) destacan el papel central de las instituciones académicas en el modelo de la Triple Hélice, donde la universidad actúa como un motor de innovación al colaborar con la industria y el gobierno para fomentar ecosistemas emprendedores. En este estudio, se identificaron y analizaron los recursos específicos y el apoyo estructural que ofrecen estas instituciones académicas y programas de formación, así como el nivel de articulación entre ellos y otros actores del ecosistema emprendedor.
- **Media:** Representa a los periodistas, medios de comunicación locales, gestores de comunicación e influencers que amplifican la visibilidad de las mujeres emprendedoras en México. Shane y Cable (2002) señalan que las redes de contacto y la reputación del emprendedor desempeñan un papel fundamental en el acceso a recursos, particularmente financiamiento, al reducir la incertidumbre y aumentar la confianza de otros actores en el potencial de la nueva empresa. Asimismo, Scott (2001) argumenta que los medios de comunicación desempeñan un papel crucial en la construcción de legitimidad y en la difusión de historias de éxito, lo cual fortalece el ecosistema emprendedor. En este estudio, se identificaron y analizaron los recursos específicos y el apoyo estructural que ofrecen estos medios, así como el nivel de articulación entre los medios y otros actores del ecosistema emprendedor.

- En estas categorías fueron analizados los recursos de apoyo de manera transversal con los siguientes indicadores y variables para reconocer si están jugando en el ecosistema como recurso específico o como apoyo estructural.

3.2 Definición de indicadores/variables de análisis

Primer eje de análisis	Indicador / Variable	Valor posible	Instrumento de recolección
Articulación Isenberg, D. J. (2011) ³	Cantidad de actores conectados (articulados)	2 a N actores del ecosistema	Encuesta
	Nivel de articulación (Resultados)	a) La articulación es simulada; b) La articulación fue real y no dio resultados esperados; c) La articulación fue real y dio los resultados esperados; d) La articulación fue real y superó los resultados esperados	Encuesta
	Disponibilidad de recursos necesarios	Escala Likert: 1) Nula; 2) Baja; 3) Moderada; 4) Alta	Encuesta
	Resultados obtenidos por la sinergia de actores	Exploración sobre los tipos de resultado, duración del trabajo en conjunto, impacto de los resultados,	Entrevista
	Frecuencia de interacción entre actores	Muy baja; Baja; Moderada; Alta; Muy alta	Encuesta y análisis documental
	Calidad de las relaciones colaborativas	a) Superficial; b) Funcional; c) Profunda	Encuesta y entrevistas

³ Isenberg, D. J. (2011): En su trabajo sobre ecosistemas emprendedores, Isenberg destaca la importancia de la coordinación y articulación entre los actores clave (gobierno, academia, medios, inversionistas y emprendedores). Plantea que la interacción efectiva entre estos actores es esencial para fortalecer el ecosistema emprendedor y maximizar su impacto.

	Diversidad de actores conectados	a) Homogénea (conexiones limitadas a un solo tipo de actores); b) Moderada (conexiones entre dos o tres tipos de actores); c) Alta (conexiones entre todos los tipos de actores del ecosistema)	Sociograma y análisis documental
	Eficiencia en la transferencia de recursos	a) Rápida y efectiva; b) Moderadamente eficiente; c) Lenta e ineficiente	Encuesta y entrevistas

Segundo eje de análisis	Variable	Valor posible	Instrumento de recolección
Barreras Isenberg (2011)⁴	Frecuencia de barreras encontradas	Nunca; Raramente; A veces; Frecuentemente; Siempre	Encuesta
	Tipo de barreras encontradas	a) Falta de financiamiento; b) Acceso limitado a redes o contactos; c) Insuficiencia de capacitación o habilidades; d) Barreras culturales o sociales; e) Regulaciones burocráticas o restrictivas	Encuesta y entrevistas
	Costos derivados de las barreras	a) Económicos; b) Tiempo; c) Emocionales	Encuesta y análisis documental
	Nivel de éxito del emprendimiento	a) La disposición de este recurso impulsó mi emprendimiento; b) La disposición de este recurso no impulsó mi emprendimiento; c) La disposición de este recurso afectó mi emprendimiento; d) La disposición de este recurso retardó mi emprendimiento; e) La disposición de este recurso bloqueó mi emprendimiento	Encuesta

⁴ Isenberg (2011) Isenberg discute cómo los obstáculos sistémicos, como la falta de articulación entre actores clave (gobierno, academia, industria), dificultan el crecimiento del emprendimiento en general, y cómo estos desafíos afectan particularmente a los grupos menos favorecidos.

	Percepción de apoyo recibido para superar barreras	Muy insatisfecha; Insatisfecha; Neutral; Satisfecha; Muy satisfecha	Encuesta
--	--	---	----------

3.3. Descripción de los instrumentos de investigación

Los instrumentos de recolección de datos fueron:

Entrevistas a profundidad: Se realizaron 12 entrevistas semiestructuradas⁵ con emprendedoras, representantes de organismos de apoyo, y expertos en el tema.

- Ser mujeres con un emprendimiento o empresa formalmente constituida, independientemente del giro, tamaño o etapa de desarrollo.
- Estar activamente involucradas en el ecosistema emprendedor, lo cual se reflejó en su participación en eventos, programas, redes o iniciativas de apoyo al emprendimiento.
- No se consideraron restricciones en cuanto al nivel socioeconómico, grado académico o tipo de producto o servicio ofrecido.

Encuestas: Se distribuyeron a una muestra de emprendedoras con el 85% de confiabilidad con el 6% de error para recopilar datos cuantitativos sobre el acceso a recursos, la efectividad (calidad y nivel) de los apoyos, que tan visibles son y las áreas donde se requieren mejoras (ver Anexo B).

Para calcular el tamaño de la muestra con un nivel de confianza del 85% y un margen de error del 6%, se utilizó la fórmula para poblaciones finitas propuesta por Cochran (1977), la cual es:

⁵ Ver Guion de Entrevista en el Anexo A

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot (1 - p)}{E^2}$$

donde:

n = tamaño de la muestra.

Z: Valor crítico para 85% de confianza (1.44)

p = proporción esperada de la población que tiene la característica de interés (usualmente 0.5 si no se conoce).

E = margen de error deseado (6%, o 0.06).

Al aplicar la fórmula para una población estimada de 1.1 millones de emprendedoras, se obtuvo un tamaño de muestra aproximado de 145 participantes, con un nivel de confianza del 85% y un margen de error del 6%.

El único criterio de selección para las participantes de esta encuesta fue que se identificaran como emprendedoras, sin importar el tamaño, giro o etapa de desarrollo de su emprendimiento.

Los datos cualitativos obtenidos de las entrevistas⁶ fueron analizados mediante técnicas de análisis de contenido, mientras que los datos cuantitativos de las encuestas fueron procesados mediante análisis estadístico descriptivo para identificar patrones, tendencias y distribuciones de las respuestas obtenidas, facilitando su representación mediante tablas y gráficas. Adicionalmente, se elaboró un sociograma en el que se pidió a las emprendedoras identificar y registrar sus redes de contacto mediante una tabla estructurada con información sobre su nombre completo, organización a la que pertenecen, lugar de procedencia y tipo de contacto (gobierno, academia, etc.), además de especificar con quién hablan cotidianamente sobre su proyecto o negocio, a quién recurren para asesoría, formación y financiamiento, a quién compran insumos o servicios, y quiénes son sus

⁶ Ver guión de encuestas en el anexo B

principales clientes o beneficiarios. La triangulación de datos, a través de la combinación de entrevistas, encuestas, análisis documental y el sociograma, permitió validar los hallazgos.



Capítulo 4

CAPÍTULO 4: Trabajo de Campo

El trabajo de campo constituyó una parte fundamental de la investigación, ya que permitió recopilar información primaria directamente de los actores clave involucrados en el ecosistema de apoyo al emprendimiento femenino en México. A través de entrevistas, encuestas y análisis documental, se buscó obtener datos relevantes que complementaran la revisión teórica y permitieran contrastar hallazgos previos con la realidad actual.

Para esta investigación, se seleccionó Jalisco como estudio de caso, con especial énfasis en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) y la Riviera de Chapala, debido a su papel relevante dentro del ecosistema de emprendimiento en México. Estas regiones presentan una dinámica económica y social activa, con presencia de distintos actores vinculados al emprendimiento, lo que las convierte en contextos adecuados para analizar los mecanismos de apoyo, las redes de colaboración y las experiencias de mujeres emprendedoras en un entorno urbano y semiurbano representativo de países de renta media.

4.1 Proceso del trabajo de campo

El trabajo de campo se desarrolló en tres fases principales: planificación y diseño de instrumentos, recolección de datos y procesamiento y análisis de la información.

1. Planificación y diseño de instrumentos.

En la primera fase se definieron los métodos de recolección de datos que permitieron responder a los objetivos de la investigación, integrando entrevistas semiestructuradas, encuestas en línea y análisis documental. Posteriormente, se elaboraron y validaron los instrumentos de investigación con el propósito de

garantizar su claridad, pertinencia y congruencia con las categorías de análisis establecidas en el marco metodológico. Finalmente, se seleccionaron los participantes del estudio, considerando mujeres emprendedoras, representantes de organismos de apoyo y expertos en emprendimiento femenino, quienes aportaron distintas perspectivas sobre el funcionamiento del ecosistema emprendedor.

2. Recolección de datos.

En la segunda fase se llevó a cabo el trabajo de campo mediante la realización de 12 entrevistas semiestructuradas a mujeres emprendedoras. Asimismo, se aplicó una encuesta a 145 mujeres emprendedoras, la cual se administró tanto de manera presencial durante eventos organizados por universidades, organismos de apoyo y comunidades de emprendimiento, como mediante un formulario en línea, conforme al tamaño de muestra definido en el diseño metodológico. La combinación de ambas modalidades permitió ampliar el alcance de la investigación, facilitar la participación de mujeres con distintos perfiles y contextos, y obtener una muestra más diversa. La encuesta tuvo como propósito recopilar información cuantitativa sobre el acceso a recursos, la percepción de los apoyos disponibles, el nivel de articulación del ecosistema y las principales barreras enfrentadas durante el proceso emprendedor. De manera complementaria, se realizó el análisis de documentos institucionales, programas de apoyo, reportes especializados y fuentes oficiales relacionadas con el emprendimiento femenino en México. Esta información permitió contrastar la evidencia obtenida mediante las entrevistas y las encuestas, fortaleciendo el proceso de triangulación de datos propuesto en el diseño metodológico.

3. Procesamiento y análisis de la información.

Una vez concluida la etapa de recolección, se procedió al procesamiento de la información obtenida. Las 12 entrevistas fueron transcritas y posteriormente

analizadas mediante el software ATLAS.ti, el cual permitió codificar la información, organizar las categorías de análisis e identificar patrones, relaciones y temas recurrentes entre las experiencias de las participantes y los distintos actores del ecosistema emprendedor. Paralelamente, la información proveniente de las 145 encuestas fue procesada mediante Microsoft Excel, donde se realizaron los análisis estadísticos descriptivos y se elaboraron tablas y gráficas que facilitaron la visualización e interpretación de los resultados relacionados con el acceso a recursos, la articulación del ecosistema y las principales barreras percibidas por las emprendedoras. Finalmente, la integración de la información cualitativa, cuantitativa y documental permitió triangular los hallazgos, fortalecer la validez del estudio y proporcionar una comprensión más amplia del ecosistema de apoyo al emprendimiento femenino en México.



Capítulo 5

CAPÍTULO 5: Exposición de hallazgos

5.1 Mapeo del ecosistema de emprendimiento femenino del estudio de caso

Este mapeo busca comprender y analizar el ecosistema de apoyo al emprendimiento femenino en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) y la Ribera de Chapala, desde una perspectiva micro. La ZMG aporta la visión de un entorno urbano consolidado, mientras que la Ribera de Chapala ofrece la perspectiva de un contexto más rural y semiurbano, generando un contraste que permite profundizar en las diferencias y particularidades que enfrentan las mujeres emprendedoras en cada espacio.

El primer acercamiento a este ecosistema ocurrió en septiembre de 2024, cuando se asistió a la presentación del segundo informe de actividades del PLAI, una plataforma impulsada por Innovación, Ciencia y Tecnología del Gobierno de Jalisco y dirigida en ese momento por Nadia Paola Mireles Torres. Durante el evento, se destacó el impacto de los programas de capacitación y apoyo al emprendimiento en el estado. Aunque el PLAI no tiene un enfoque de género específico, se evidenció que muchas mujeres se han beneficiado de sus iniciativas. Se presentaron testimonios que reflejaban cómo estas herramientas habían fortalecido sus negocios, impulsando su desarrollo profesional y su acceso a mercados más amplios.

Entre los casos destacados, se encontró el de Margarita Silva Peña, directora de la ESARQ, quien compartió cómo logró acceder a cursos en sistemas de información geográfica y diseño geoespacial en universidades extranjeras, mientras que Ana Zamora, egresada del programa Transformación Digital de Tu Pyme, explicó cómo la capacitación le permitió mejorar la gestión digital de su negocio. Asimismo, se reconoció el trabajo de Rocío Bernal, fundadora de Mujer Emprende A.C., quien, con el apoyo del PLAI, logró desarrollar alianzas estratégicas y capacitar a más de 6,200 mujeres en liderazgo y regularización fiscal. Otros

ejemplos, como el de Patricia Solórzano, quien optimizó su negocio de venta de bicicletas y refacciones con nuevos conocimientos digitales, o el de Romelia Álvarez, delegada de la Asociación de Mujeres en el Cine y la TV en Jalisco, que utilizó los recursos del PLAI para fortalecer la industria audiovisual local, dejaron en evidencia la relevancia de estos programas en el desarrollo del emprendimiento femenino.

Este evento no solo permitió conocer algunas de las iniciativas con impacto tangible, sino que también reforzó la necesidad de analizar la articulación de estos esfuerzos y la manera en que las emprendedoras acceden a ellos. Con esto en mente, unos meses después, en diciembre de 2024, se participó en una mesa cerrada con la Dra. Phaedria Marie St. Hilaire, donde se reunieron mujeres de diversos ámbitos para reflexionar sobre los retos de las mujeres en el ámbito laboral. Fue un espacio enriquecedor, en el que se conocieron trayectorias inspiradoras como las de Inés Jiménez Palomar, fundadora de INmateriis; Carmina Haro, especialista en innovación y bioneurocodificación empresarial; y Zafiro Rizo, fundadora de Kaliopeo. También se intercambiaron ideas con Jeanette González, coordinadora del posgrado de Maestría en Desarrollo y Dirección de la Innovación en la UDG.

La conversación derivó en los obstáculos que las mujeres enfrentan en sus trayectorias profesionales. Entre los puntos más destacados, se señaló la falta de articulación entre los distintos recursos disponibles, lo que dificulta su acceso y aprovechamiento. También se abordó el síndrome del impostor y cómo la ausencia de modelos femeninos visibles en sectores como la ciencia y la tecnología refuerza barreras internas y externas para el crecimiento profesional. Este espacio dejó claro la importancia de construir redes de apoyo entre mujeres, compartir experiencias y utilizar esas vivencias para impulsar a otras.

A partir de estas reflexiones, y con el propósito de profundizar en cómo las emprendedoras construyen sus redes y acceden a recursos, se diseñaron los

primeros instrumentos de investigación. Se elaboró un sociograma para mapear las conexiones entre emprendedoras y las organizaciones con las que interactúan, y se creó una encuesta en Google Forma para obtener información cuantitativa sobre su acceso a financiamiento, formación y asesoría. Con estos instrumentos listos, se inició la fase de recolección de datos.

Las entrevistas se plantearon como conversaciones de máximo 30 minutos, en las que, además de profundizar en la experiencia de las participantes, se trabajó en conjunto el llenado del sociograma. Se comenzó con la entrevista a Inés Jiménez Palomar, de INmateriis, y a la fundadora de Teikis, estableciendo así las primeras bases para la recopilación de testimonios clave. Paralelamente, se lanzó la encuesta, aunque su difusión no resultó tan sencilla como se anticipaba.

Ilustración 7: Giveaway en redes sociales



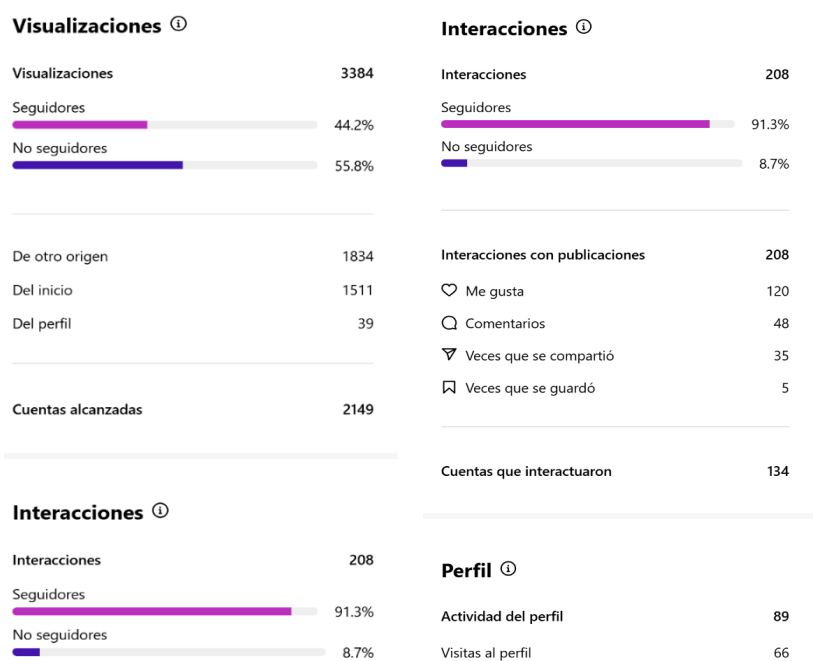
Nota: Elaboración propia. Publicación en Instagram de un giveaway dirigido a emprendedoras de Guadalajara como parte de la investigación

Ilustración 8: Instrucciones Giveaway



Nota: Elaboración propia. Publicación en Instagram de un giveaway dirigido a emprendedoras de Guadalajara como parte de la investigación

Ilustración 9: Interacciones y alcance de giveaway



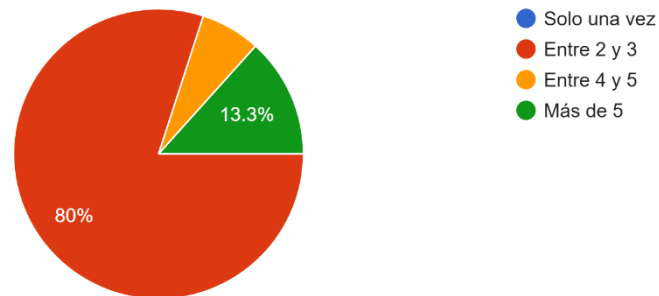
Nota: Elaboración propia. Análisis de alcance de publicación a través de herramientas de Instagram.

A pesar de una respuesta más baja de lo esperado a las encuestas, en este primer acercamiento se obtuvieron resultados bastante interesantes que reflejan diferentes aspectos como la alta disposición de las emprendedoras a ser entrevistadas. Y que las emprendedoras de esta primera etapa, todas han emprendido más de una vez y que todas han emprendido algo privado.

Gráfico 1. Frecuencia de emprendimientos realizados por las participantes de la encuesta

¿Cuántas veces has emprendido o cuantos proyectos de emprendimientos has tenido?

15 respuestas



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

Gráfico 2: Tipo de organización de las emprendedoras participantes

Tipo de organización

15 respuestas

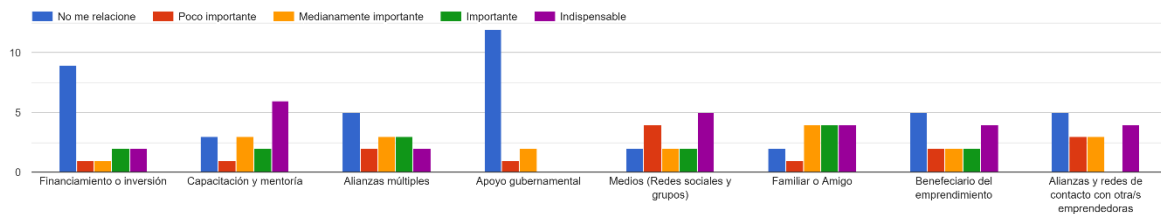


Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

También arrojo datos muy interesantes acerca de cómo ninguna de estas emprendedoras se ha relacionado con ningún tipo de apoyo gubernamental para emprender.

Gráfico 3: Actores con los que las emprendedoras se relacionaron y su nivel de importancia

¿Con quienes te relacionaste y/o necesitaste para emprender? (Indica nivel de importancia)



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

Durante el proceso de identificación de actores, se asistió a un taller impartido por Kaliopeo, dirigido a mujeres líderes. En este panel-taller, que tuvo una duración de dos horas, se logró establecer contacto con varias emprendedoras, quienes no solo respondieron encuestas, sino que también se convirtieron en prospectos para futuras entrevistas. Además, en este espacio se conoció a Annie, representante de la Asociación ProMéxico, quien facilitó el acceso a más emprendedoras para ampliar la recolección de datos.

Posteriormente, se llevó a cabo una semana de sprint, aprovechando diversos eventos realizados durante el mes de marzo. Entre estos destacó la asistencia a la toma de protesta de la AMEXME, un organismo nacional que agrupa a mujeres empresarias. Asimismo, se participó en el Mujer EmprandeFest, un evento creado en Guadalajara, donde se tuvo la oportunidad de interactuar con un gran número de emprendedoras y aplicar más encuestas.

Adicionalmente, se asistió a un evento de networking, organizado por Jessica Cárdenas. Aunque el evento no estaba exclusivamente enfocado en mujeres, su

gestión permitió establecer conexiones con más emprendedoras, ampliando así la red de contactos para la investigación.

Las actividades de campo no solo permitieron ampliar la red de contactos y recabar testimonios directos, sino también ofrecer una visión más clara de los actores que conforman el ecosistema de apoyo. Con base en estas experiencias, se procedió a realizar un mapeo de los actores principales, cuyo papel resulta fundamental para que el emprendimiento en México se consolide como un tema relevante para el desarrollo del país. Este mapeo se presenta a continuación de manera ilustrada y, de forma complementaria, en formato de tabla dentro del anexo C.

La diversidad de organismos, asociaciones y programas identificados refleja la amplitud del ecosistema de apoyo disponible para mujeres emprendedoras en México. Desde instituciones gubernamentales y organismos multilaterales hasta aceleradoras, asociaciones civiles, plataformas académicas y entidades financieras, la oferta cubre una amplia gama de necesidades: desde financiamiento, formación y mentoría, hasta vinculación, visibilidad y desarrollo de capacidades digitales. En particular, destaca la existencia de iniciativas tanto locales como internacionales, con enfoques variados según el perfil de las emprendedoras y el giro de sus negocios.

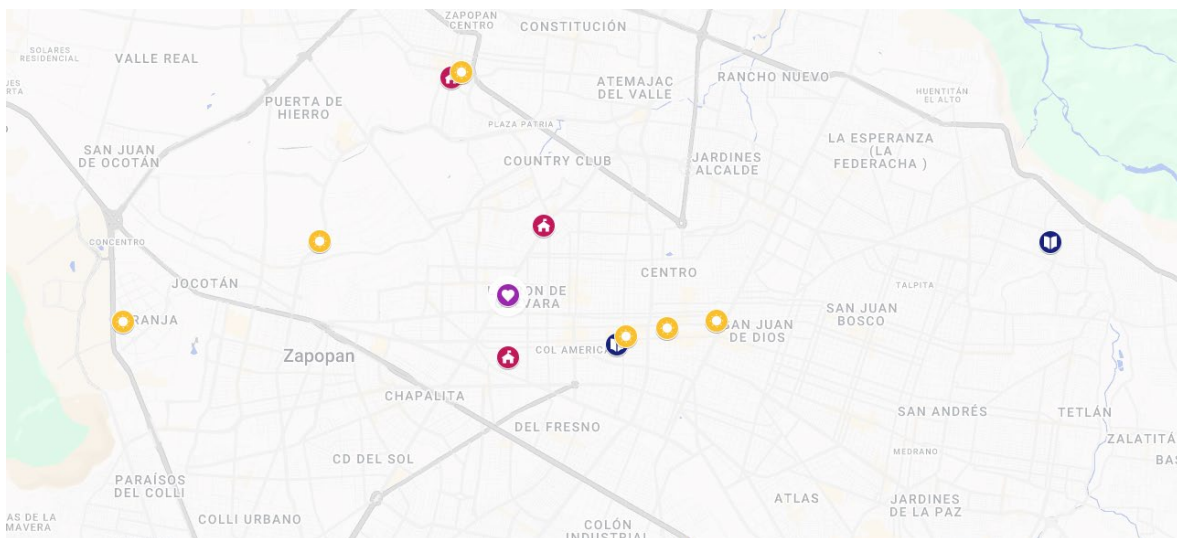
A continuación, en la Ilustración 11, se presenta el mapa del ecosistema de emprendimiento femenino en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG). El objetivo de este recurso es mostrar de manera clara a los actores con presencia local y su papel dentro del ecosistema. Para facilitar la lectura, cada categoría se distingue mediante un color y un ícono específico: los generadores de emprendimiento se representan en color amarillo con una estrella, asociada a incubadoras, aceleradoras y espacios de apoyo empresarial; las asociaciones aparecen en color morado con un corazón, reflejando su carácter comunitario y de redes de apoyo; el gobierno está identificado en color tinto con un edificio, símbolo

de las instituciones y programas públicos; y la academia se muestra en color azul con un libro abierto, destacando universidades e iniciativas educativas que impulsan la formación y capacitación de emprendedoras.

Este mapa se limita a los actores que cuentan con una sede física en el Área Metropolitana de Guadalajara, lo que permite ubicarlos territorialmente. Sin embargo, gran parte de los apoyos existentes operan de manera digital o con alcance nacional, sin un lugar físico específico en el estado. Para una visión más amplia, el Anexo C presenta un mapeo detallado en tablas por categorías con los diferentes apoyos disponibles.

En este sentido, el formato gráfico evidencia que, pese al tamaño y relevancia de Guadalajara, existen relativamente pocos espacios físicos dedicados al emprendimiento femenino. La concentración de iniciativas en el ámbito digital o nacional plantea interrogantes sobre la articulación, el alcance real, la accesibilidad y la eficacia del ecosistema para generar un impacto sostenible en las trayectorias de las emprendedoras.

Ilustración 10: Mapeo del ecosistema en el ZMG



Nota: Elaboración propia. Muchas de las iniciativas no se encuentran aquí representadas porque son de alcance nacional o funcionan de manera digital, por lo que no cuentan con una sede física en Jalisco. El presente mapa muestra únicamente a los organismos con presencia local y las categorías principales (Gobierno, Academia, Asociaciones y Generadores).

5.2. Descripción de la percepción de las emprendedoras de acuerdo con los indicadores

Los hallazgos de la presente investigación permiten identificar patrones importantes en la forma en que las mujeres emprendedoras acceden y se conectan con diversos recursos dentro del ecosistema emprendedor en México. A través del análisis de accesibilidad a distintos tipos de apoyo, se observan diferencias significativas entre los recursos institucionales y aquellos que surgen desde redes personales o comunitarias.

El objetivo de este apartado es presentar de manera desagregada cómo las emprendedoras perciben su nivel de acceso a seis tipos de apoyo clave: financiamiento e inversión, capacitación y mentoría, apoyo gubernamental, apoyo familiar, redes sociales y alianzas con otras emprendedoras. Cada uno de estos recursos fue evaluado según su nivel de accesibilidad (nulo, bajo, moderado o alto) y la cantidad de actores con los que las mujeres estuvieron conectadas para acceder a ellos. Aunque la encuesta fue difundida a nivel nacional, la mayor concentración de respuestas se obtuvo en el estado de Jalisco, entidad que representó la participación predominante dentro de la muestra analizada. En total, se recopilaron 145 encuestas aplicadas a mujeres emprendedoras, con una presencia significativamente mayor de participantes provenientes de dicho estado.

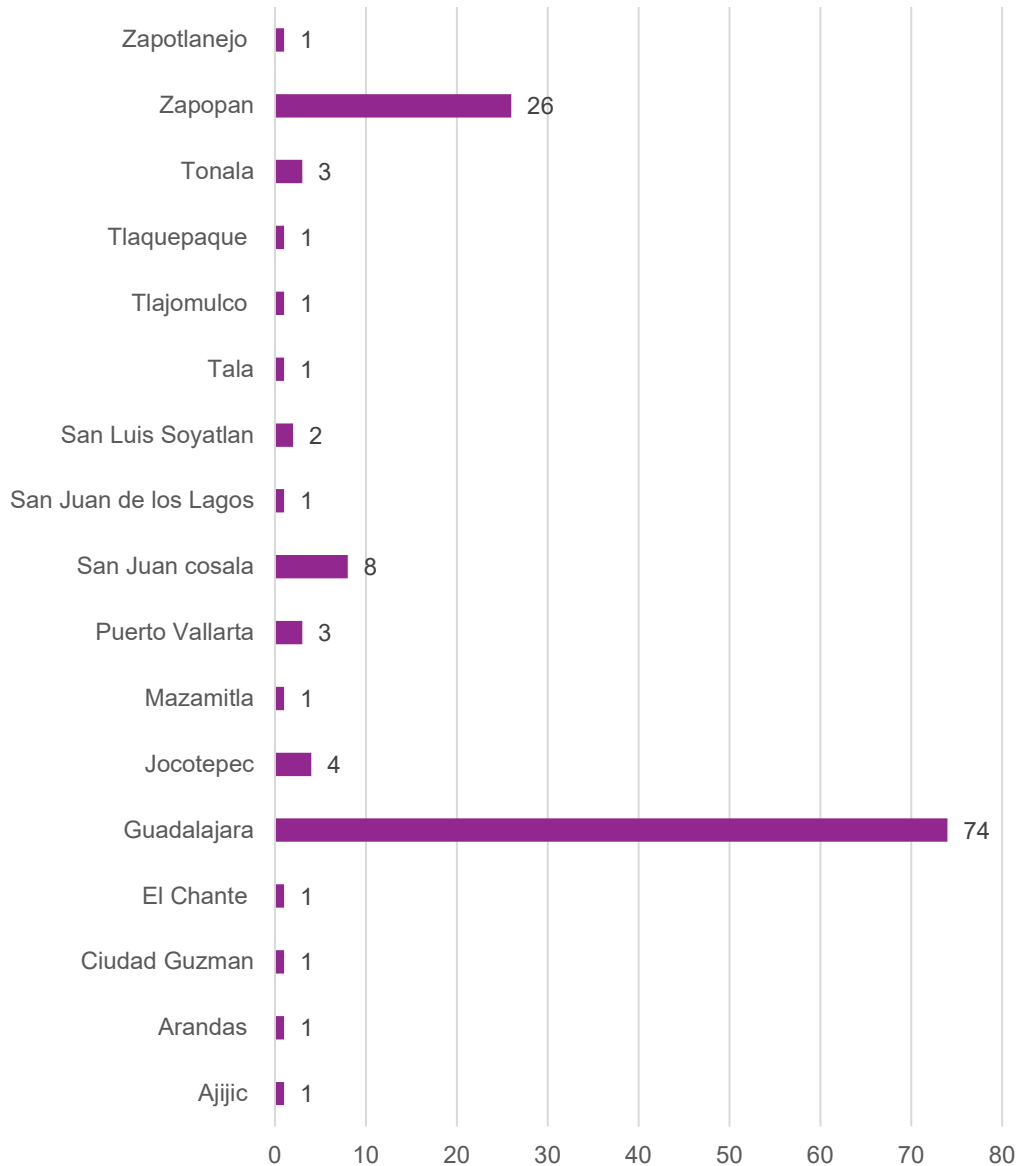
Gráfico 4: Distribución geográfica de las emprendedoras participantes por estado



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

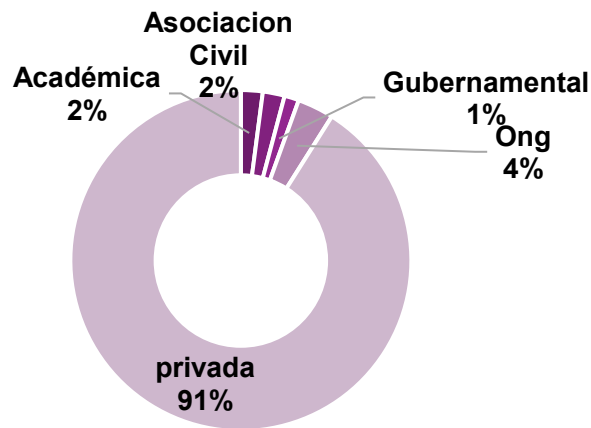
Concentrándose en Zapopan y en Guadalajara el mayor número de mujeres encuestadas. Se tuvieron también datos de pequeñas ciudades dentro del estado de Jalisco como lo son El Chante, Jocotepec, entre otros.

Gráfico 5: Distribución de emprendedoras participantes en municipios de Jalisco



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

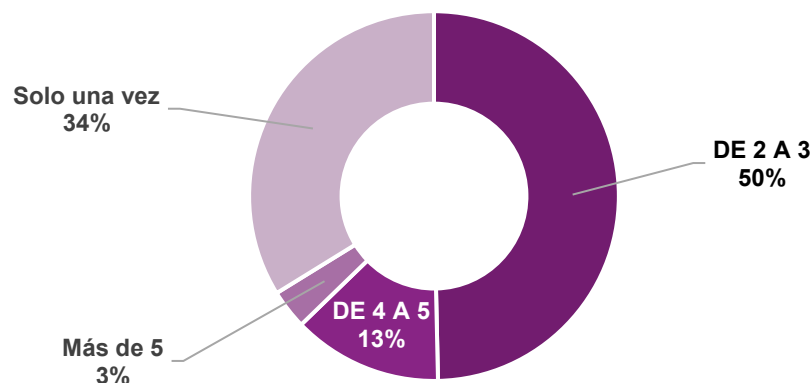
Gráfico 6: Tipos de emprendimiento de las participantes en el estudio



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

Los datos también arrojaron que la mayoría de las mujeres suelen emprender más de una vez es decir generan 2 o más proyectos a la par o si uno de sus proyectos no llega a funcionar generan uno nuevo. Solo un 34% de estas mujeres emprendieron de manera única.

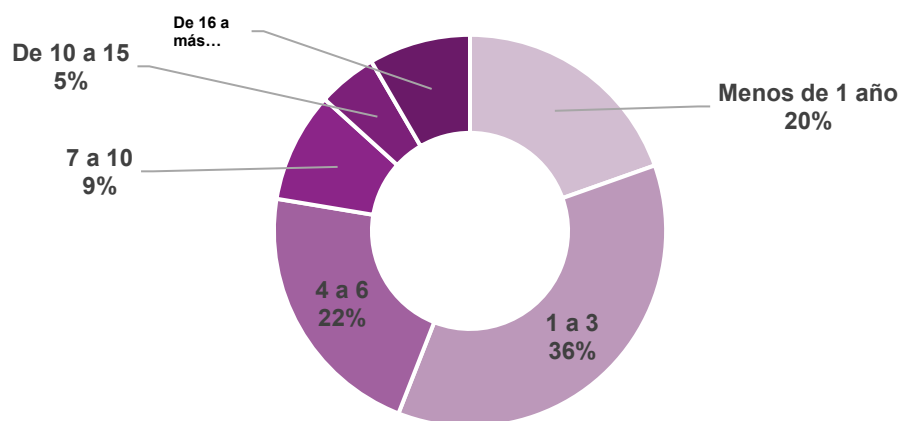
Gráfico 7: Número de veces que las participantes han emprendido



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

En cuanto a los años operando sus emprendimientos, solo un 20% se encontraba en el primer año de su emprendimiento y solo un 22% tenía más de 7 años con su negocio en operación.

Gráfico 8: Años de operación de los emprendimientos



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

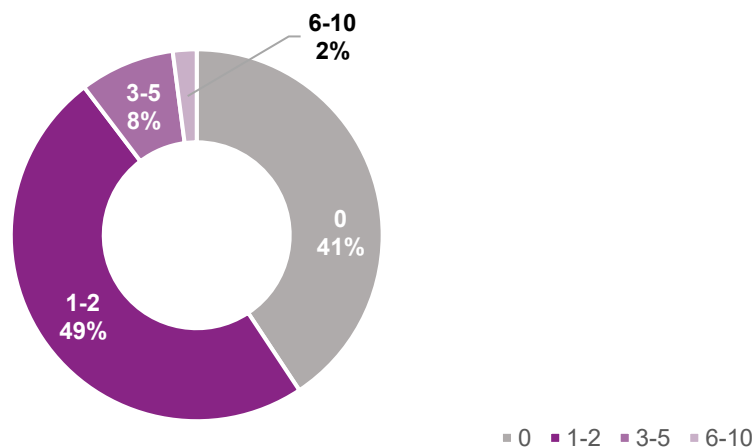
5.2.1 Percepción de la articulación

Este análisis permite identificar fortalezas, vacíos y oportunidades para fortalecer los ecosistemas de apoyo al emprendimiento liderado por mujeres. Tal como señalan Isenberg (2011) y Cukier et al. (2013), la articulación entre actores es un elemento central para generar sinergias y maximizar el impacto de los recursos disponibles. A continuación, se presenta una sistematización comparativa de seis dimensiones clave: financiamiento e inversión, capacitación y mentoría, apoyo gubernamental, apoyo familiar, medios y redes sociales, y redes con otras emprendedoras.

5.2.1.1. Financiamiento e inversión

El financiamiento a través de inversionistas representa una de las articulaciones más débiles dentro del ecosistema. Un 41% de las emprendedoras no cuenta con ningún tipo de conexión en este ámbito, y un 49% adicional tiene vinculación con apenas uno o dos actores. Esta situación evidencia una barrera crítica en el acceso a recursos financieros como capital semilla, microcréditos o inversión privada, lo cual limita de forma significativa el crecimiento y la sostenibilidad de sus proyectos. El bajo nivel de vinculación podría estar asociado, además, a la falta de información, a requisitos difíciles de cumplir o a la escasa presencia de entidades financieras con una perspectiva sensible al género.

Gráfico 9: Cantidad de Actores conectados en financiamiento e Inversión

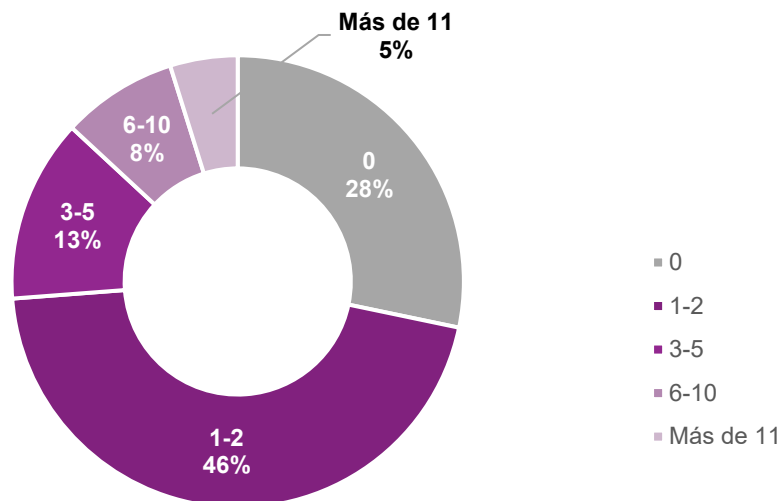


Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

5.2.1.2. Capacitación y mentoría

En comparación con el financiamiento, esta dimensión muestra una mayor articulación: el 46% de las encuestadas ha logrado conectarse con entre uno y dos actores dedicados a la formación o acompañamiento, y un 13% tiene entre tres y cinco. Aunque el 28% no tiene vínculos, esta proporción es menor que en otros rubros, lo que sugiere una mayor oferta o acceso a espacios de fortalecimiento de capacidades.

Gráfico 10: Cantidad de actores articulados en capacitación y mentoría



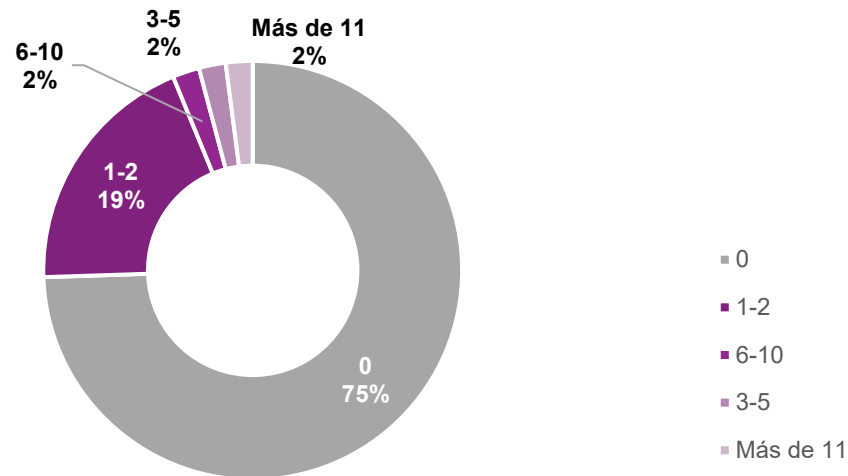
Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

5.2.1.3. Apoyo gubernamental

Esta es la dimensión más débil en términos de articulación. El 75% de las emprendedoras no reporta ningún tipo de conexión con instituciones públicas o programas gubernamentales de apoyo. La desconexión entre las emprendedoras y el aparato estatal indica una ausencia de canales efectivos de información,

articulación o acompañamiento institucional. Esta brecha representa una oportunidad urgente para el rediseño de políticas públicas inclusivas, con enfoque territorial y de género.

Gráfico 11: Cantidad de actores conectados en apoyo gubernamental

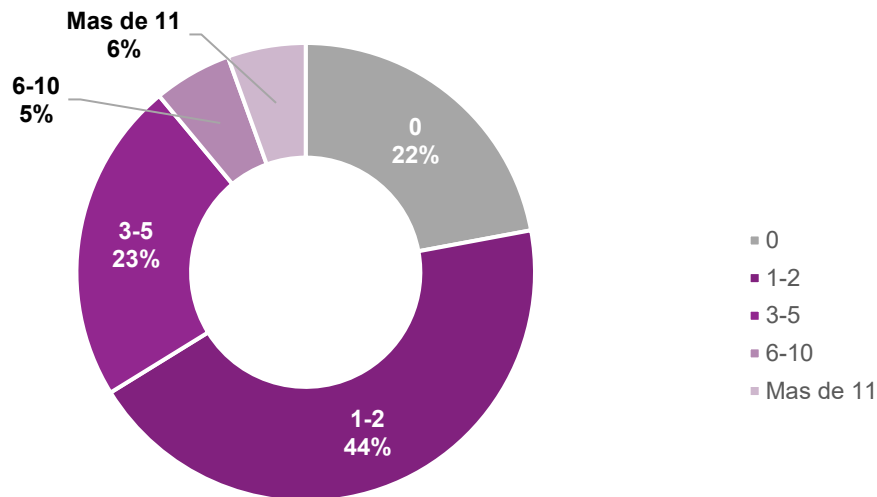


Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

5.2.1.4 Apoyo familiar

A diferencia de las dimensiones anteriores, el entorno familiar se posiciona como una de las redes de respaldo más sólidas para las emprendedoras. El 44% cuenta con entre uno y dos actores de apoyo familiar y un 23% con articulación de 3-5, mientras que solo el 22% no tiene ningún respaldo en este ámbito. Esta presencia constante sugiere que la familia no solo cumple un rol emocional, sino que también puede contribuir de forma activa en las tareas del emprendimiento, ya sea en lo logístico, productivo o económico.

Gráfico 12: Cantidad de actores conectados familiares y amigos



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

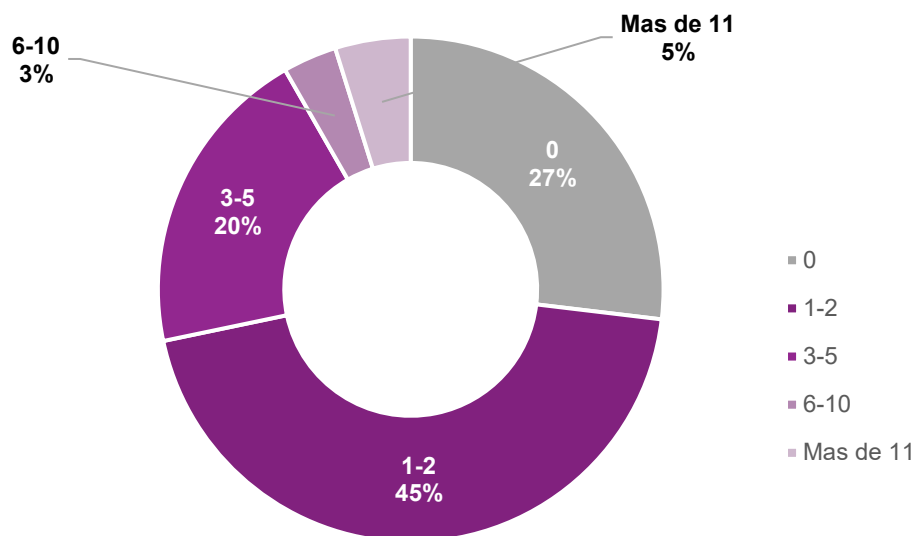
5.2.1.5 Medios y redes sociales

Las emprendedoras presentan una alta articulación con redes sociales y grupos. Casi la totalidad está conectada en algún nivel: el 45% tiene entre una y dos conexiones, el 20% entre 3 y 5, y solo un 27% no cuenta con articulación mediante estos espacios. Este dato refleja una apropiación significativa de las plataformas digitales y los grupos de apoyo, tanto para la comercialización de productos como para la visibilización y construcción de comunidad.

Desde la perspectiva de la investigación, estos resultados muestran que las redes sociales y los grupos se han convertido en un recurso estratégico para las emprendedoras, especialmente en un ecosistema donde otras formas de apoyo como el financiamiento o los programas gubernamentales suelen ser más limitadas o de difícil acceso. La alta participación en estas plataformas indica que las mujeres emprendedoras están desarrollando competencias tecnológicas y relacionales que

les permiten compensar, al menos parcialmente, dichas carencias estructurales. Además, esta tendencia sugiere que las redes sociales y los grupos no solo cumplen un papel instrumental, sino también simbólico, al fortalecer la legitimidad, la visibilidad y la construcción de identidad colectiva dentro del ecosistema emprendedor.

Gráfico 13: Cantidad de actores conectados en redes sociales y grupos



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

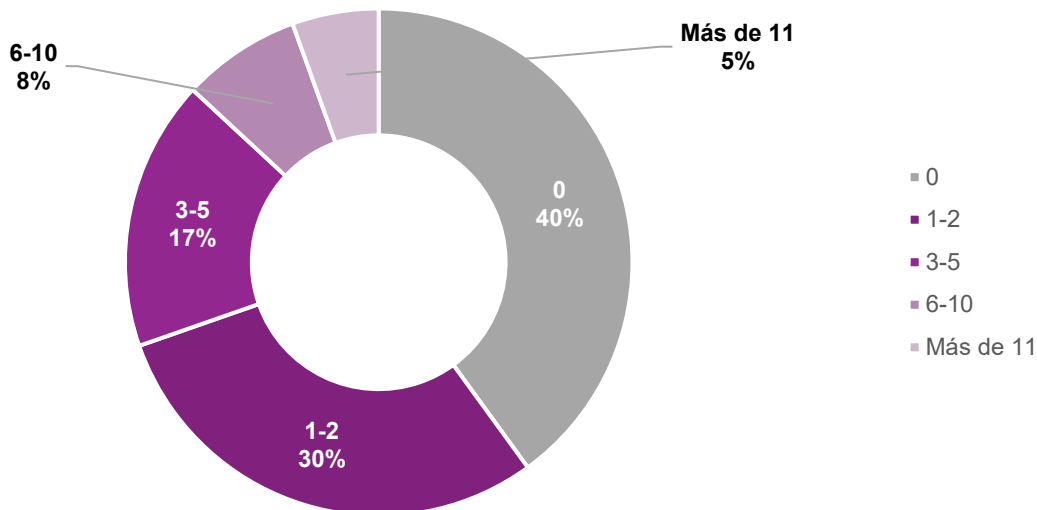
5.2.1.6. Redes de apoyo con otras emprendedoras

En cuanto a las conexiones establecidas en alianzas y redes con otras emprendedoras, los resultados reflejan una articulación aún limitada en este ámbito. Tal como se observa en el Gráfico 10, el 40% de las participantes indicó no tener ninguna conexión con otras emprendedoras, mientras que el 30% reportó tener entre una y dos. Solo el 17% señaló contar con entre tres y cinco

conexiones, y porcentajes menores se distribuyen entre quienes tienen entre seis y diez (8%) y más de once (5%) contactos.

Estos datos evidencian que, aunque existe un núcleo reducido de emprendedoras con vínculos más amplios, la mayoría mantiene redes de apoyo de alcance muy limitado o inexistente.

Gráfico 14: Cantidad de actores conectados en alianzas y redes de contactos con otras emprendedoras



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

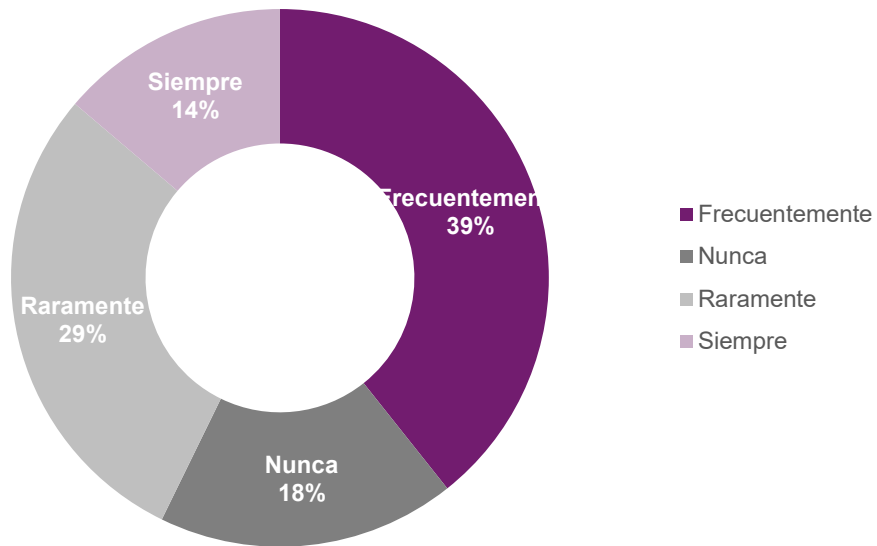
5.2.2 Percepción de barreras

Este apartado explora la percepción de las mujeres emprendedoras sobre las barreras que enfrentan en el acceso a distintos tipos de apoyos dentro del ecosistema emprendedor en México. Para ello, se analizaron tres áreas clave: financiamiento e inversión, capacitación y formación, y apoyo gubernamental.

En cuanto a la percepción de barreras para acceso a financiamiento, los resultados fueron muy divididos ya que un 53% mencionaron que frecuentemente o siempre

han encontrado barreras de financiamiento, sin embargo, el otro 47% de las mujeres encuestadas mencionó que raramente o nunca se han encontrado con estas barreras.

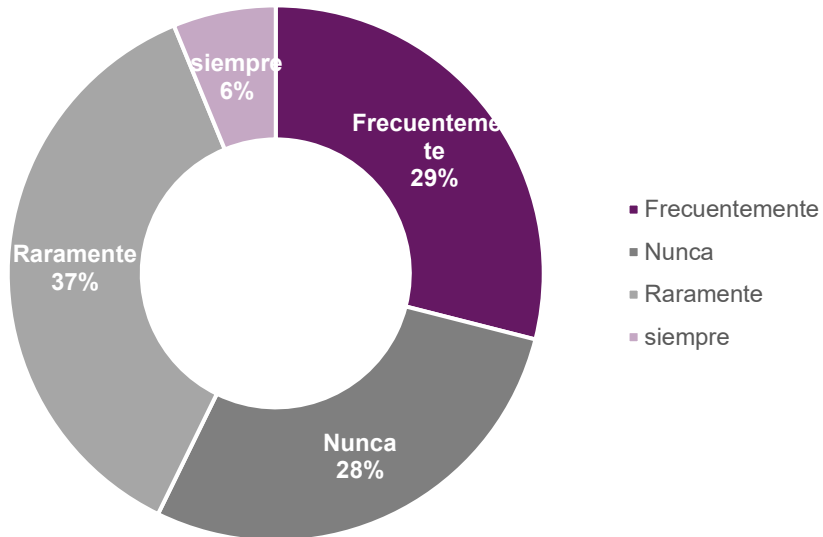
Gráfico 15: Percepción de barreras en financiamiento e inversión



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

En cuanto a la percepción de barreras en capacitación y formación un 66% menciona que nunca o raramente habían tenido barreras para en capacitación y formación para emprender, sin embargo, el otro 34% menciona que frecuentemente o siempre habían tenido barreras en capacitación y formación.

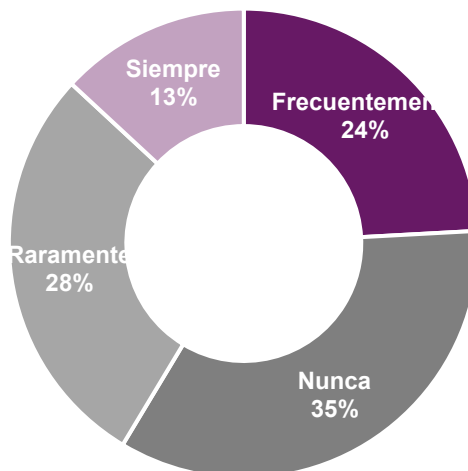
Gráfico 16: Percepción de barreras en capacitación y mentoría



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

El Gráfico 17 evidencia percepciones mixtas respecto al apoyo gubernamental. Un 28% nunca ha tenido dificultades para acceder a este tipo de ayuda, y un 37% las ha enfrentado raramente. No obstante, un 29% menciona que estas barreras son frecuentes, y un 6% las ha vivido de forma constante. Estas cifras pueden interpretarse desde dos ángulos: por un lado, una parte significativa de emprendedoras puede no haber intentado acceder a programas institucionales, y por otro, muchas de las que sí lo han hecho, se han encontrado con obstáculos estructurales, falta de información o procesos burocráticos que limitan su acceso efectivo.

Gráfico 17: Percepción de barreras en apoyo gubernamental



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

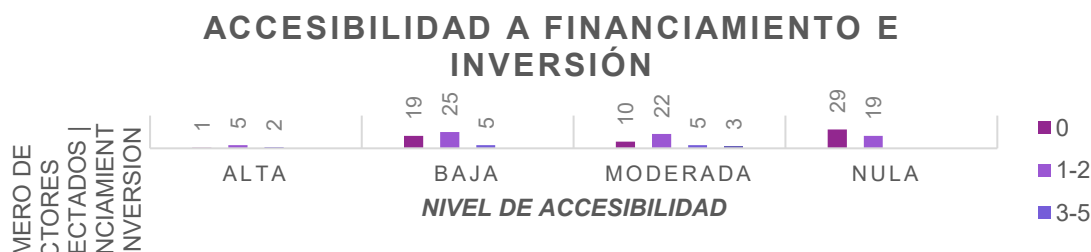
5.3. Análisis de la articulación de los recursos del ecosistema de emprendimiento femenino

Además de identificar los tipos de apoyo disponibles para las emprendedoras, esta investigación también analizó cómo se articula el acceso a dichos recursos dentro del ecosistema. La articulación hace referencia a la capacidad de las mujeres para establecer conexiones con distintos actores (organizaciones, instituciones, redes o personas) que les permitan acceder efectivamente a apoyos como: financiamiento, mentoría, formación o colaboración. Comprender esta dimensión es fundamental, ya que importa la existencia de recursos y la forma en que éstos están distribuidos y conectados con las emprendedoras. A través de este análisis se busca evidenciar qué tipos de apoyo presentan mayor o menor articulación y cómo estas conexiones impactan en la experiencia y/o trayectoria de las mujeres dentro del ecosistema emprendedor.

5.3.1. Financiamiento e inversión

El acceso al financiamiento resultó ser uno de los ámbitos más limitados. El Gráfico 15 muestra que la mayoría de las mujeres con accesibilidad nula o baja estaban desconectadas del ecosistema, mientras que solo unas pocas lograron articularse con varios actores. Los casos positivos fueron mínimos: apenas 5.5% (8 mujeres) alcanzaron accesibilidad alta, y dentro de ellas únicamente 2 lograron vincularse con seis o más conexiones.

Gráfico 18: Accesibilidad a financiamiento e inversión x número de actores conectados



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

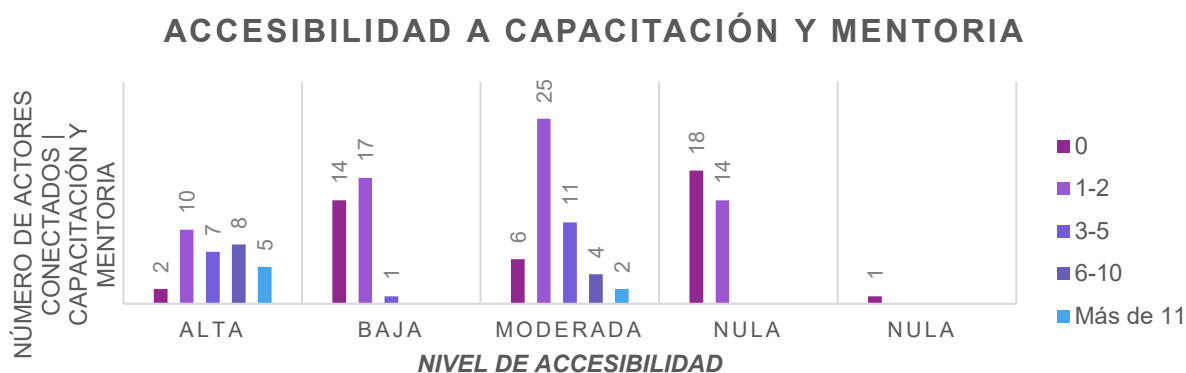
En conjunto, el 72.4% de las participantes sigue en niveles nulos, bajos o moderados de accesibilidad, lo que evidencia la necesidad de fortalecer las redes de apoyo para mejorar el acceso a capital.

5.3.2. Capacitación y mentoría

El acceso a capacitación y mentoría constituye un componente esencial para el fortalecimiento de las trayectorias emprendedoras, ya que provee herramientas prácticas, acompañamiento estratégico y oportunidades de aprendizaje que pueden marcar la diferencia en la consolidación de los proyectos. A diferencia del financiamiento, donde los recursos son más limitados, este tipo de apoyo suele estar más disponible dentro del ecosistema emprendedor a través de programas, talleres, incubadoras y redes de mentoría.

El gráfico 16 muestra el nivel de accesibilidad a capacitación y mentoría por parte de las emprendedoras, considerando cuántos actores (organizaciones o personas) estuvieron conectados con ellas para brindar este tipo de apoyo.

Gráfico 19: Accesibilidad a capacitación y mentoría x número de actores conectados



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

En este caso, se observa una distribución más equilibrada en comparación con el financiamiento. Aunque muchas emprendedoras reportaron un nivel de accesibilidad moderado (42.8% en total, 62 mujeres) o bajo (22.1%, 32 mujeres), la participación es más amplia que en otros recursos.

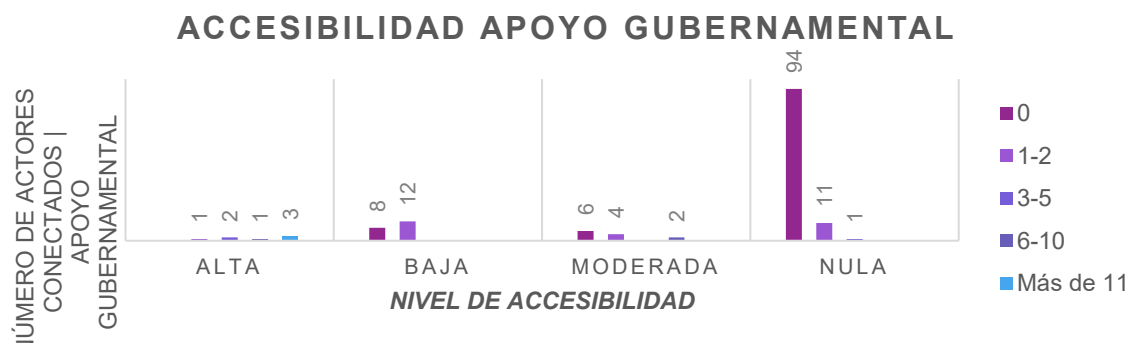
La mayoría de las mujeres con nivel moderado de acceso estaban conectadas con 1 a 2 actores (17.2%, 25 mujeres), mientras que otras lograron más apoyos: 11 con 3 a 5 actores (7.6%), 4 con 6 a 10 (2.8%) e incluso 2 con más de 11 actores (1.4%).

También se identificó un grupo importante con nivel nulo de accesibilidad (22.8%, 33 mujeres), compuesto principalmente por aquellas sin conexiones (13.1%, 19 mujeres) o con muy pocas (9.7%, 14 mujeres).

A diferencia del acceso a financiamiento, aquí sí se observa un número significativo de emprendedoras con un nivel alto de accesibilidad (22.8%, 33 mujeres), destacando especialmente las que lograron entre 3 a 5 conexiones (4.8%, 7 mujeres), 6 a 10 conexiones (5.5%, 8 mujeres) y hasta más de 11 conexiones (3.5%, 5 mujeres). En conjunto, el 45% de las participantes (65 mujeres) permanece en niveles nulos o bajos de accesibilidad, mientras que un 22.8% (33 mujeres) alcanzó niveles altos y un 42.8% (62 mujeres) se ubicó en un nivel moderado.

5.3.3. Apoyo Gubernamental

Gráfico 20: Accesibilidad a apoyo gubernamental x número de actores conectados



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

El apoyo gubernamental constituye un recurso clave para el fortalecimiento del emprendimiento, ya que permite acceder a financiamiento, capacitación y programas diseñados para impulsar proyectos en etapas tempranas. Sin embargo, los testimonios y la evidencia cuantitativa muestran que este respaldo ha sido limitado y, en muchos casos, prácticamente inexistente para las mujeres emprendedoras.

El Gráfico 20 ilustra de manera clara este panorama, al mostrar el nivel de accesibilidad al apoyo gubernamental reportado por las participantes en función del número de actores con los que lograron vincularse. Los resultados evidencian una baja accesibilidad generalizada: el 73% de las emprendedoras (94 mujeres) declaró un nivel nulo de apoyo, al no haber tenido contacto con ningún actor gubernamental.

En el grupo que sí reportó algún grado de acceso, la situación tampoco fue favorable. Un 9% (12 emprendedoras) señaló una accesibilidad baja, principalmente conectadas con solo 1 o 2 actores. De manera similar, un 5% (6 mujeres) indicó una accesibilidad moderada, aunque también con redes muy limitadas.

El acceso alto fue prácticamente inexistente, alcanzado únicamente por un 3% de las emprendedoras (4 casos en total), quienes, aun así, se conectaron con menos de cinco actores en la mayoría de los casos.

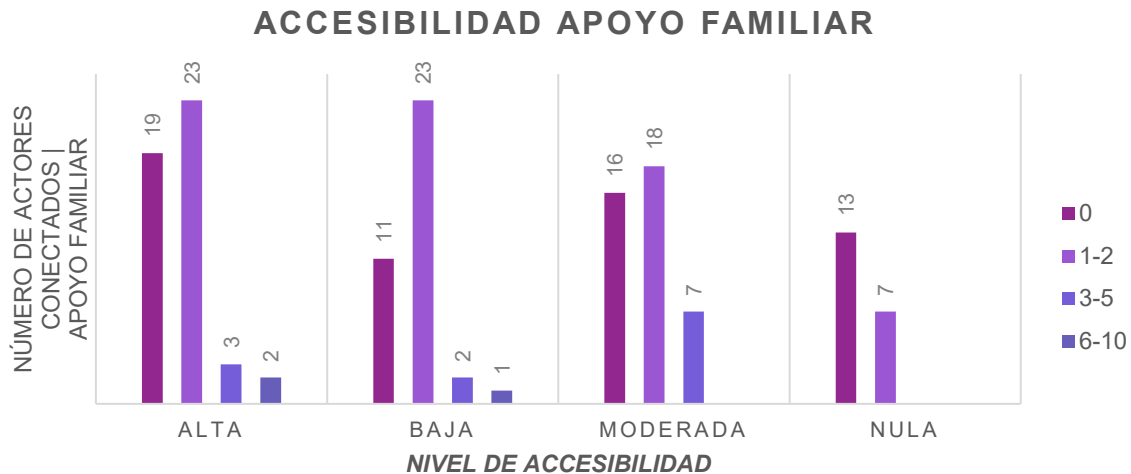
En conjunto, los datos confirman que el apoyo gubernamental es el recurso con mayor nivel de inaccesibilidad dentro del ecosistema, ya que las emprendedoras carecen de conexiones efectivas con actores que faciliten este tipo de respaldo.

5.3.4. Apoyo Familiar

El apoyo familiar constituye una de las fuentes más inmediatas y significativas de respaldo para las emprendedoras, ya que no solo ofrece soporte emocional, sino también acompañamiento práctico en las distintas etapas de sus proyectos. A

diferencia del apoyo gubernamental, los resultados muestran que la familia y los amigos representan una red más accesible y cercana.

Gráfico 21: Accesibilidad a apoyo familiar x número de actores conectados



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

El Gráfico 21 evidencia esta tendencia. En el nivel de accesibilidad alta, un 18% de las emprendedoras (23 mujeres) reportó contar con el acompañamiento de 1 a 2 actores familiares clave, mientras que otras lograron apoyos más amplios, llegando incluso hasta 10 actores. Asimismo, en el nivel moderado, 14% (18 mujeres) señaló tener entre 1 y 2 apoyos, y un grupo adicional de 6% (7 mujeres) alcanzó entre 3 y 5 actores.

En contraste, los niveles bajos o nulos fueron menores que en otros tipos de apoyo. Un 11% (13 mujeres) manifestó no haber recibido ningún tipo de respaldo familiar, mientras que 18% (23 emprendedoras) reportó una accesibilidad baja, principalmente con conexiones limitadas a 1 o 2 personas.

Estos resultados confirman que el apoyo familiar es uno de los recursos más accesibles dentro del ecosistema, ya que un número significativo de mujeres contó con este tipo de respaldo en distintos grados. La presencia de familiares y amigos

como red de apoyo resultó especialmente relevante en contextos donde otros recursos, como los gubernamentales o financieros, fueron percibidos como limitados o inaccesibles.

Los testimonios muestran que este apoyo no fue únicamente emocional, sino también económico, operativo y logístico, lo que permitió que muchas emprendedoras pudieran iniciar o sostener sus proyectos. Este comportamiento adquiere particular relevancia en países de renta media como México, donde la ausencia de servicios públicos suficientes, como estancias infantiles, programas efectivos de apoyo empresarial o financiamiento accesible, incrementa la dependencia de las mujeres hacia sus redes familiares para participar en actividades productivas. La literatura respalda esta condición estructural: estudios sobre género señalan que las familias cumplen un papel central en la organización del trabajo y en la asignación de roles tradicionales que influyen directamente en la participación económica de las mujeres (Scott, 1986; Butler, 1990).

Aunque teóricamente el apoyo familiar se encuentra dentro de la categoría Cultura, ya que forma parte del contexto sociocultural que moldea normas, expectativas y roles de género, los resultados de este estudio evidencian que su función práctica en el ecosistema emprendedor es más fuerte de lo previsto. Cultura incluye justamente aquello que define las posibilidades de acción de las personas a partir de valores y normas compartidas, y la familia constituye el primer espacio donde estas normas se aprenden, se reproducen y condicionan la participación económica de las mujeres. En este sentido, la familia no es solo un elemento cultural abstracto, sino un actor operativo que habilita o limita el emprendimiento femenino. Su peso empírico en este estudio hace evidente la necesidad de profundizar en su análisis, lo cual se retomará y argumentará con mayor detalle en el Capítulo 6.

5.3.5 Medios y Redes sociales

Los medios de comunicación y las redes sociales representan un canal estratégico para la visibilidad, la promoción y la creación de contactos dentro del ecosistema emprendedor. A diferencia de otros recursos más restringidos, como el apoyo gubernamental, este tipo de acceso mostró una mayor diversidad y dinamismo en los niveles de conexión reportados por las participantes.

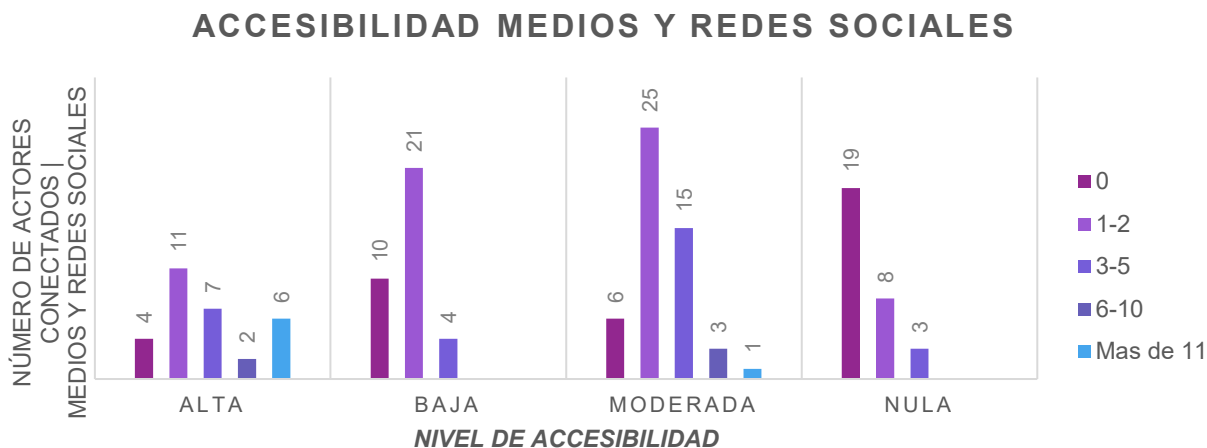
El Gráfico 22 evidencia esta tendencia. El nivel de accesibilidad moderada fue el más representativo: un 20% de las emprendedoras (25 mujeres) declaró estar conectada con 1 o 2 actores, mientras que 12% (15 mujeres) lo estuvo con 3 a 5 actores. Incluso se registraron casos puntuales con hasta 10 o más conexiones.

En el nivel de accesibilidad alta, 9% (11 emprendedoras) señaló vínculos con 1 o 2 actores, y un grupo menor, 7% (6 mujeres), alcanzó más de 11 conexiones, lo que refleja un acceso más extendido y diverso que en otros tipos de apoyo.

No obstante, también se observó un nivel nulo de accesibilidad en el 15% de las emprendedoras (19 mujeres), quienes no establecieron ningún contacto en este ámbito. A pesar de ello, la proporción de mujeres con accesibilidad media y alta muestra que las redes sociales y los medios se consolidaron como uno de los recursos más dinámicos y funcionales para dar visibilidad a los proyectos.

En conjunto, estos resultados indican que los medios y redes sociales funcionaron como canales clave de difusión y articulación, especialmente para aquellas emprendedoras que lograron establecer vínculos con múltiples actores a través de estas plataformas.

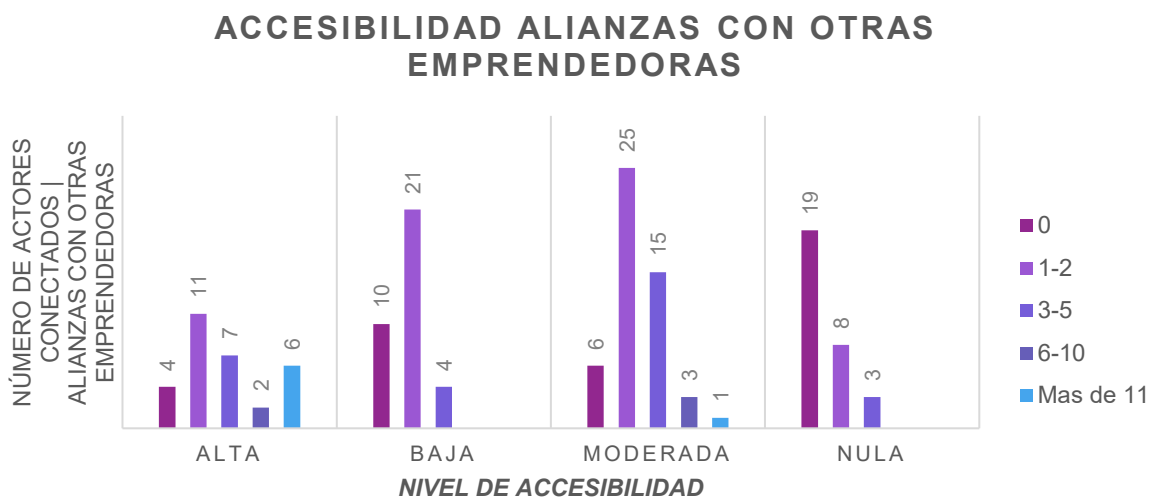
Gráfico 22: Accesibilidad a medios y redes sociales x número de actores conectados



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

5.3.6. Alianzas y redes de contacto con otras emprendedoras

Gráfico 23: Accesibilidad a alianzas con otras emprendedoras x número de actores conectados



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta sobre emprendimiento femenino (2025).

Las alianzas con otras emprendedoras representan una forma de apoyo horizontal que permite generar sinergias, compartir experiencias y abrir nuevas oportunidades de colaboración. Este tipo de vínculo, basado en la cercanía y la comunidad, se percibe como una alternativa relevante frente a la limitada accesibilidad de algunos apoyos institucionales.

El Gráfico 23 muestra que el nivel de accesibilidad moderada fue el más representativo: 20% de las participantes (25 mujeres) reportó conexión con 1 a 2 emprendedoras, mientras que 12% (15 mujeres) estableció vínculos con 3 a 5 pares. Incluso se registraron casos con mayor alcance, incluyendo 1 emprendedora con más de 11 conexiones.

En el nivel de accesibilidad alta, se identificó un 16% de las participantes (11 mujeres con 1-2 vínculos y 7 con 3-5 vínculos), además de un grupo reducido que alcanzó entre 6 y 10 conexiones (6 mujeres), lo que evidencia la existencia de redes más consolidadas en ciertos casos.

Por otro lado, el nivel nulo de accesibilidad fue significativo: 15% de las entrevistadas (19 mujeres) declaró no haber generado alianzas con otras emprendedoras, lo que refleja que este recurso, aunque útil y valorado por muchas, no estuvo igualmente disponible para todas.

A pesar de esto, las alianzas con otras emprendedoras destacan como una forma valiosa de apoyo horizontal, donde las conexiones personales o de comunidad tuvieron un papel clave para muchas mujeres.

Capítulo 6

CAPÍTULO 6: Discusión Final

6.1. Voces del ecosistema: articulación y barreras identificadas

Se realizaron 12 entrevistas semiestructuradas con emprendedoras, con una duración de 20 a 45 minutos cada una. Estas entrevistas fueron transcritas y analizadas mediante el software ATLAS.ti, lo que permitió identificar patrones y temas emergentes relacionados con dos ejes principales: la articulación de los actores del ecosistema y las barreras que enfrentan las emprendedoras.

Con el propósito de preservar la confidencialidad de las participantes, las citas textuales se identifican mediante códigos alfanuméricos (E01–E12). La correspondencia entre los códigos y el perfil general de cada emprendimiento se presenta en el Anexo E.

A continuación, se presentan los hallazgos más relevantes de cada eje, apoyados en nubes de palabras y diagramas que ilustran las experiencias y percepciones de las participantes.

6.1.1 Primer eje: Articulación del ecosistema

Las entrevistas evidencian que la articulación institucional del ecosistema emprendedor es percibida por las participantes como un conjunto de acciones puntuales y aisladas, más que como un proceso continuo y coordinado. En palabras de una emprendedora:

“Participé en varias convocatorias como Rediseña Jalisco y Social Lab. Ahí nos acogieron, nos enseñaron y nos otorgaron recursos económicos; sin embargo, mantener el seguimiento después fue muy difícil.” (E10)

Esta percepción se confirma en la Ilustración 12, que muestra la nube de palabras sobre recursos y apoyos mencionados en las entrevistas. Destacan términos como educación, apoyo familiar, capacitación, incubadoras y

financiamiento, lo que evidencia la existencia de apoyos, aunque dispersos y aislados.

La aparición del apoyo familiar como uno de los elementos más mencionados en la nube de palabras sugiere una reconfiguración relevante dentro de la categoría Cultura del ecosistema emprendedor. Este hallazgo dialoga directamente con los planteamientos de Scott (1986), quien señala que los marcos culturales y normativos condicionan las posibilidades de acción económica, y con Butler (1990), quien explica que los roles de género se reproducen en las dinámicas cotidianas, afectando la participación de las mujeres en actividades productivas. Sin embargo, gran parte de la literatura ha puesto énfasis en factores institucionales y estructurales, como el acceso al financiamiento, la capacitación, las políticas públicas y las condiciones regulatorias, para explicar las oportunidades y limitaciones que enfrentan las mujeres emprendedoras (De Vita, Mari & Poggesi, 2014).

A diferencia de modelos como el de Isenberg (2011), desarrollados en contextos donde el Estado y el mercado cuentan con mayor madurez institucional, los resultados de esta investigación muestran que, en países de renta media como México, la familia se convierte en un componente estructural para habilitar la actividad emprendedora. Este hallazgo amplía lo propuesto por Welter (2011), quien destaca la importancia del contexto, pero sin desagregar explícitamente el papel operativo de la familia como un actor central del ecosistema.

En este estudio, la familia actúa como un mecanismo de compensación ante fallas estructurales, ya sea por la falta de financiamiento, la baja accesibilidad a programas de capacitación o la débil articulación entre instituciones. Más que un elemento simbólico o contextual, como suele caracterizarse en los modelos teóricos, la familia aparece como un recurso funcional que sostiene emocional, económica y logísticamente el emprendimiento femenino. Esto no implica la creación de una nueva categoría de actores, sino la reinterpretación micro de la categoría Cultura,

adaptándola a realidades donde los apoyos institucionales no están suficientemente articulados.

La fragmentación del ecosistema se refuerza en la Ilustración 13, que presenta el mapa de categorías y articulación de recursos. En él, los apoyos aparecen más como tipologías independientes que como un entramado interconectado. El gráfico también refleja la percepción ambivalente de apoyo, con experiencias positivas, pero un predominio de percepciones negativas respecto al acceso y efectividad de los recursos.

Ilustración 11: Nube de palabras sobre recursos y apoyos, generada a partir de entrevistas



Fuente: Elaboración propia con base en el análisis cualitativo de entrevistas en Atlas.ti (2025).

En cuanto a los recursos disponibles, las participantes destacaron principalmente la capacitación y mentoría, así como el apoyo familiar, seguidos de incubadoras, redes sociales, financiamiento, proveedores y clientes. Aunque estos recursos son valorados, también se consideran difíciles de acceder y poco integrados entre sí.

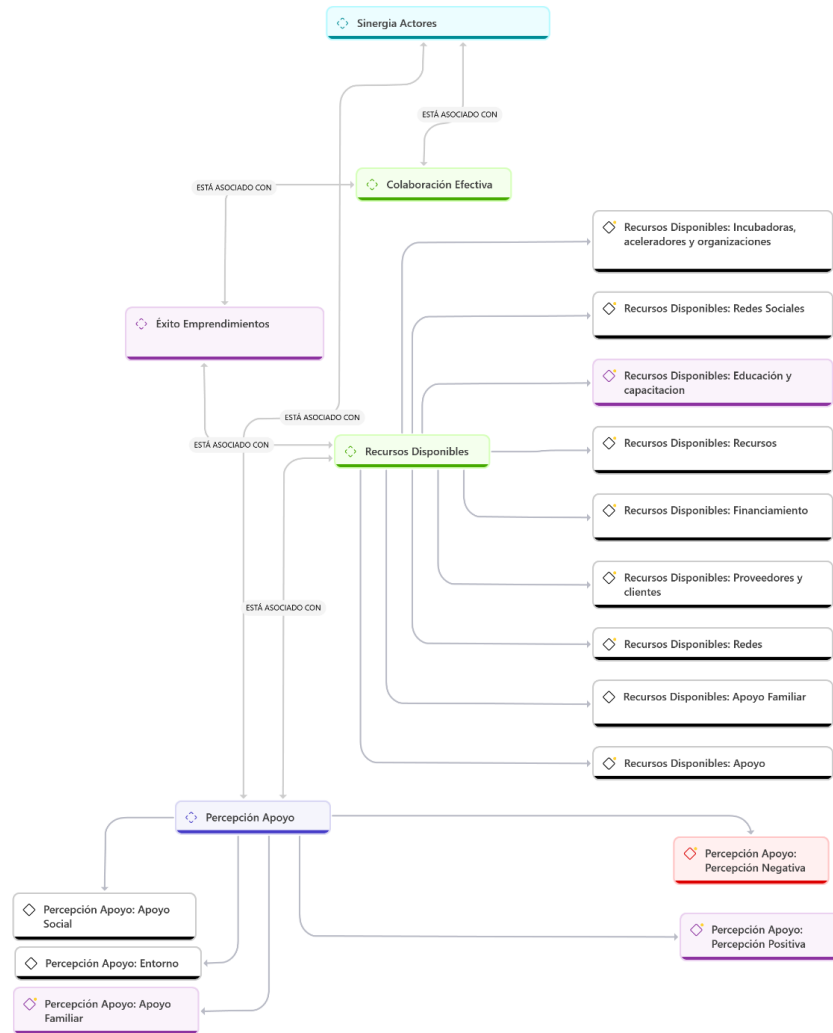
Una de ellas comentó:

“Me hubiera encantado recibir apoyos, pero no tuvimos suerte. Igual es porque no sabíamos dónde pedirlos; no es fácil que te los den si no eres madre soltera o no cumples los requisitos.” (E08)

Otra participante reforzó la importancia de la capacitación como recurso clave:

“Las capacitaciones que tomé en las aceleradoras me enseñaron más en una semana que la universidad en dos años. Ese conocimiento debería ser más accesible.” (E10)

Ilustración 12: Mapa de categorías y articulación de recursos y apoyos en el emprendimiento femenino



Fuente: Elaboración propia a partir del análisis de entrevistas en Atlas.ti (2025).

Este hallazgo dialoga con el marco de las 5M de Brush, de Bruin y Welter (2009), que identifica el acceso al dinero (financiamiento) y al mercado como dimensiones críticas donde persisten desigualdades de género. En resumen, las emprendedoras reconocen la existencia de apoyos en el ecosistema, pero los perciben dispersos, poco visibles y de difícil acceso. La limitada coordinación entre instituciones también dificulta consolidar un ecosistema más integrado y efectivo.

6.1.2 Sinergia entre actores y colaboración efectiva

Las entrevistas también evidencian que la colaboración entre actores del ecosistema existe, aunque no siempre resulta suficiente ni sostenida. La mayoría de las participantes mencionaron haber experimentado colaboración, especialmente en espacios más informales y personales. Sin embargo, persiste la percepción de que, en muchos casos, los actores institucionales operan de manera aislada.

Esta colaboración se apoya principalmente en redes familiares, sociales o entre pares emprendedoras, más que en mecanismos institucionales consolidados. Una de las participantes comentó

“Mi familia me apoyó, pero entre las mismas emprendedoras nos ayudamos también, nos damos consejos y nos compramos entre nosotras para que todas crezcamos.” (E01)

Otras señalaron la falta de coordinación y seguimiento por parte de las instituciones.

“Hubo años muy austeros, con sillas de plástico y mesas plegables. Me hubiera ayudado tener alguien cercano que ya lo hubiera vivido para orientarme.” (E02).

La Ilustración 13 también muestra esta dinámica: aunque existen menciones de colaboración y acompañamiento, estas se vinculan sobre todo a redes personales y no a vínculos institucionales sólidos.

Estos resultados se alinean con lo planteado por Silva Flores & Pedroza Zapata (2022), quienes muestran que en la ZMG las dinámicas emprendedoras se sostienen más en relaciones personales que en articulaciones institucionales. Asimismo, la ASEM (2023) señala que muchas emprendedoras dependen de redes familiares y de pares debido a la limitada integración de los actores formales.

En conclusión, las participantes identificaron la necesidad de una mayor articulación formal que complemente y potencie las redes informales existentes, para incrementar la efectividad del ecosistema y facilitar un acceso más equitativo a los recursos.

6.1.3 Segundo eje: Barreras al emprendimiento femenino

Las emprendedoras entrevistadas señalaron que iniciar y sostener un proyecto no solo supone retos materiales, sino también un fuerte impacto en lo personal. La incertidumbre, la dificultad para organizar tiempos entre vida familiar y laboral y la carga de responsabilidades se tradujo en desgaste emocional, desmotivación e incluso aislamiento.

Este predominio de las limitaciones emocionales se refleja en la Ilustración 14, donde las menciones más frecuentes corresponden precisamente a esta dimensión subjetiva. No obstante, también se identificaron barreras de carácter estructural, en especial las relacionadas con el financiamiento. Varias relataron que, al no cumplir requisitos solicitados por bancos o instituciones, se vieron obligadas a operar únicamente con recursos propios o recurrir a préstamos personales:

“Todo fue con medios propios. No tuvimos apoyos del gobierno ni de bancos, porque piden aval y no lo tienes, entonces no puedes acceder al apoyo. Es un círculo vicioso.” (E08).

Ilustración 13: Nube de palabras sobre barreras enfrentadas por emprendedoras



miro

Nota: Elaboración propia a partir del análisis de entrevistas en Atlas.ti (2025).

Estos testimonios coinciden con lo señalado por el INEGI (2022), que documenta que las mujeres enfrentan mayores dificultades para acceder al crédito y apoyos formales. La ASEM (2023) también reporta que el financiamiento sigue siendo una de las principales barreras en México. Desde el marco de las 5M, Brush et al. (2009) confirman que el acceso al dinero constituye una de las dimensiones críticas donde persisten desigualdades de género.

6.1.4 Costos e impacto de las barreras

Las consecuencias de estas barreras se manifestaron en distintos planos. Para muchas emprendedoras, los sacrificios personales fueron tan evidentes como los financieros: agotamiento, frustración, pérdida de confianza y, en algunos casos, la necesidad de detener o posponer sus iniciativas.

Ilustración 14: Nube de palabras - costo de las barreras



Nota: Elaboración propia a partir del análisis de entrevistas en Atlas.ti (2025).

La Ilustración 15, que presenta la nube de palabras sobre costos de las barreras, muestra cómo los más mencionados fueron de tipo económico y de tiempo, seguidos de oportunidades perdidas. El costo emocional también aparece con gran relevancia, lo que evidencia que emprender implica un impacto más allá de lo monetario.

“La necesidad me hizo emprender porque no me alcanzaba. Pero los sueldos son tan bajos que terminas buscando algo más.” (E01)

De igual manera, varias emprendedoras señalaron haber tenido que endeudarse y enfrentar condiciones laborales desfavorables, especialmente al trabajar con grandes clientes que imponían términos injustos. Una de ellas lo describió de la siguiente forma:

“El cliente fue mi principal obstáculo. Querían pagarme menos de la mitad de lo trabajado, después de haberme comprometido y terminado la obra. Eso genera impotencia.” (E04)

Las barreras identificadas influyen directamente en el éxito y la sostenibilidad de los negocios. Muchas emprendedoras señalaron que estos obstáculos limitaron sus oportunidades de crecimiento, afectaron sus resultados y, en algunos casos, comprometieron la viabilidad a largo plazo de sus proyectos. Esto demuestra que las barreras no son eventos aislados, sino que tienen efectos profundos y persistentes sobre la trayectoria emprendedora.

Uno de los desafíos más mencionados fue la falta de conocimientos para gestionar un negocio, lo cual restringió la capacidad de crecer y consolidarse. En palabras de una de ellas:

“Nadie te enseña cómo hacer un negocio, cómo costear o cuánto cobrar. Es como un ciego viendo a otro ciego.” (E03)

También surgieron obstáculos derivados de la competencia desleal, los cambios regulatorios y la precariedad de las condiciones iniciales. Estos factores añadieron presión y dificultad al proceso emprendedor:

“Cuando algo se vuelve popular, todos lo quieren vender. Además, las regulaciones y aranceles han subido mucho y es más caro importar.” (E01)

Incluso después de superar las barreras iniciales, muchas emprendedoras continuaron enfrentando condiciones difíciles y precariedad en su entorno de trabajo, lo que afectó su confianza y bienestar:

“De todas las decisiones tomadas en el emprendimiento, estos últimos dos años y medio han sido los más difíciles: en inversión, en aprendizaje y en entender cómo hacerlo sostenible.” (E09)

La Ilustración 15, que muestra la nube de palabras sobre el costo de las barreras, refleja que los efectos más frecuentes son de tipo económico, de tiempo y de oportunidades perdidas, acompañados también por altos costos emocionales. En conjunto, la evidencia sugiere que las barreras impactan no solo la sostenibilidad económica de los proyectos, sino también la estabilidad emocional de quienes los lideran, reduciendo su confianza y limitando sus posibilidades de continuidad en el ecosistema emprendedor.

6.2. Relevancia y trascendencia disciplinaria de la investigación

La aportación de esta investigación se centra en las experiencias y percepciones cotidianas de las emprendedoras en un ecosistema local. A diferencia de la mayoría de los estudios sobre emprendimiento femenino, que suelen abordar el tema desde una perspectiva macro, al enfocarse en estadísticas generales, políticas públicas o tendencias nacionales, este trabajo se detiene en las historias y realidades concretas de las mujeres que emprenden, mostrando cómo viven y enfrentan los retos en su día a día.

Este acercamiento a nivel micro permite descubrir aspectos que con frecuencia pasan desapercibidos en los análisis más amplios, como la importancia de las redes personales, la percepción que tienen sobre los apoyos institucionales y el impacto emocional que generan las barreras que enfrentan. De esta manera, la investigación llena un vacío en la literatura al ofrecer evidencia sobre la dimensión

más humana y local del emprendimiento femenino, complementando lo que ya se sabe a nivel general.

Al visibilizar estas experiencias, el estudio también ofrece información útil para diseñar políticas y programas más cercanos a las necesidades reales de las emprendedoras, considerando tanto las estructuras formales como los apoyos informales de los que dependen.

A partir de los hallazgos de esta investigación, se identifican diversas líneas que pueden enriquecer el conocimiento sobre el emprendimiento femenino desde una perspectiva a nivel micro. Una primera posibilidad es comparar las dinámicas de articulación y las barreras observadas en este estudio con las de otros ecosistemas locales e incluso con el panorama nacional, con el fin de determinar si los hallazgos responden a particularidades del contexto o si reflejan patrones más amplios.

También resulta pertinente desarrollar estudios longitudinales que acompañen a las emprendedoras a lo largo del tiempo, lo que permitiría observar la evolución de sus experiencias y percepciones, así como el impacto de los cambios en políticas y condiciones económicas. Otra línea de investigación relevante consiste en analizar cómo las políticas públicas locales son percibidas y utilizadas por las emprendedoras, evaluando su efectividad real desde la perspectiva de quienes buscan beneficiarse de ellas.

Asimismo, es importante explorar cómo factores como la edad, el nivel educativo, la clase social o la ubicación geográfica interactúan con el género para producir experiencias diferenciadas. En este sentido, cobra especial relevancia profundizar en el papel que desempeñan las redes familiares, de pares y sociales como mecanismos de apoyo frente a las limitaciones de los programas institucionales.

Finalmente, se abre la posibilidad de investigar con mayor detalle cómo las barreras y la precariedad de los apoyos para el emprendimiento femenino influyen en la salud mental y el bienestar emocional de las emprendedoras. También sería valioso indagar en mecanismos participativos que les permitan involucrarse directamente en el diseño y evaluación de programas y políticas públicas, asegurando que estas respondan de manera más precisa a sus necesidades reales.



Conclusiones

CONCLUSIONES

El presente estudio tuvo como objetivo explorar cómo la articulación de los recursos de apoyo en el ecosistema emprendedor de México incide en las posibilidades de desarrollo de las mujeres emprendedoras. A lo largo de la investigación fue posible responder a la proposición planteada: la evidencia confirma que la falta de articulación entre los distintos actores y apoyos constituye una barrera significativa para el crecimiento y consolidación de los proyectos liderados por mujeres.

Los resultados muestran que las emprendedoras operan en un ecosistema fragmentado, donde los recursos, aunque valiosos, se encuentran dispersos y funcionan de manera aislada, lo que reduce su impacto. El respaldo familiar, las oportunidades de capacitación y algunos programas institucionales aparecen como apoyos presentes, pero insuficientes. Al mismo tiempo, las dificultades para acceder a financiamiento y la falta de información sobre los apoyos disponibles refuerzan las limitaciones percibidas. Estos hallazgos coinciden con lo señalado en la literatura, donde se ha documentado que las mujeres enfrentan mayores obstáculos que los hombres para acceder a capital, redes de inversión y apoyos financieros formales (ASEM, 2023; INEGI, 2022).

Un hallazgo particularmente relevante fue el papel del apoyo familiar dentro del ecosistema emprendedor femenino. Aunque teóricamente este elemento se ubica dentro de la categoría Cultura, los resultados muestran que, en contextos de renta media como México, la familia no opera únicamente como un componente simbólico o cultural, sino como un apoyo estructural que puede habilitar o limitar la posibilidad de emprender. Su función trasciende el acompañamiento económico, emocional o práctico, ya que en muchos casos compensa la ausencia o insuficiencia de apoyos institucionales. Este hallazgo coincide con lo planteado por Aldrich y Cliff (2003), quienes proponen la perspectiva de *family embeddedness*, desde la cual el emprendimiento y la familia se entienden como esferas profundamente interrelacionadas. Desde esta mirada, las dinámicas familiares influyen

directamente en el acceso a recursos, redes de apoyo y sostenimiento de los emprendimientos. En este sentido, los resultados evidencian que la categoría Cultura debe analizarse no solo como un conjunto de normas, valores o representaciones simbólicas, sino también como un espacio donde se generan mecanismos reales de soporte ante la falta de articulación institucional. Por ello, futuras investigaciones podrían considerar a la familia como un sub-actor crítico dentro de Cultura, dada su influencia directa en la trayectoria de las mujeres emprendedoras.

Así, este tipo de evidencia a nivel micro, centrada en la experiencia cotidiana de las emprendedoras, complementa los enfoques macro predominantes en la literatura, enfocados en estadísticas generales, políticas públicas o tendencias nacionales. Y, contribuye a mostrar cómo las limitaciones estructurales se manifiestan de manera tangible en la práctica diaria de las mujeres y ofrece una mirada más cercana a las dinámicas locales del emprendimiento femenino.

De esta manera el trabajo presenta implicaciones teóricas y prácticas. En el ámbito práctico, destaca la necesidad de diseñar programas que integren de manera efectiva los apoyos institucionales con las redes familiares y comunitarias de las emprendedoras. En el plano teórico, los resultados amplían la comprensión del emprendimiento femenino desde una perspectiva contextual y relacional, subrayando la importancia de analizar tanto la disponibilidad como la integración de los recursos.

Sin embargo, es importante reconocer las limitaciones de este estudio. Al centrarse en un nivel micro, los resultados no pueden generalizarse directamente a otros contextos. Asimismo, la investigación se desarrolló en un marco temporal limitado y sin un seguimiento longitudinal, lo que restringe la observación de cambios a lo largo del tiempo. Futuras investigaciones podrían incorporar el aspecto temporal, realizando un seguimiento longitudinal o comparar distintos ecosistemas locales con el nivel nacional, analizar intersecciones entre género y variables como

clase social o ubicación geográfica, y profundizar en los efectos emocionales y de bienestar de las barreras identificadas.

Este trabajo de investigación representa también un cierre a una inquietud personal que ha estado presente desde hace tiempo. Mi interés por el emprendimiento surgió en un contexto donde no contaba con referentes cercanos que emprendieran, lo que despertó en mí una curiosidad constante por entender cómo se construyen las oportunidades y por qué, en muchos casos, parecen estar más disponibles para unos que para otros. Esta inquietud, que en un inicio era más intuitiva que estructurada, fue tomando forma a lo largo de este proceso hasta convertirse en una pregunta de investigación.

Desarrollar esta tesis fue, en muchos sentidos, un ejercicio de acercamiento a realidades que antes percibía de manera lejana o fragmentada. A través de las entrevistas, las conversaciones y el análisis del ecosistema, fue posible reconocer que el emprendimiento no ocurre de manera aislada. Detrás de cada proyecto existen redes, apoyos, barreras y contextos que influyen directamente en su desarrollo. Las mujeres que logran avanzar no solo acceden a recursos, sino que construyen, activan y expanden sus vínculos con otros actores, generando así nuevas posibilidades dentro de su entorno.

Este proceso también permitió resignificar la idea de emprender. Más allá de una narrativa centrada en el esfuerzo individual, el emprendimiento se revela como un proceso profundamente relacional, en el que las conexiones, la articulación entre actores y las condiciones del entorno juegan un papel determinante. En este sentido, comprender el ecosistema no solo implica mapear sus componentes, sino reconocer las dinámicas que facilitan o limitan la participación de las mujeres dentro de él.

Finalmente, esta investigación no solo fortaleció mis competencias metodológicas y analíticas, sino que transformó mi forma de entender el emprendimiento y mi propia relación con él. Reconocer la importancia de las redes, de los referentes y de los

contextos abre también una reflexión más amplia sobre la responsabilidad colectiva en la construcción de entornos más equitativos. Desde esta perspectiva, se vuelve fundamental impulsar ecosistemas más integrados, accesibles y solidarios, que no solo acompañen el emprendimiento femenino, sino que realmente amplíen sus posibilidades.

Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA

- Aldrich, H. E., & Cliff, J. E. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573–596. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00011-9)
- Arenal, A., Armuña, C., Ramos, S., & Feijóo, C. (2022). Ecosistemas emprendedores y startups, El nuevo protagonismo de las pequeñas organizaciones. *Economía Industrial*, 407, 85–94.
- ASEM. (2023). *Radiografía del emprendimiento en México 2023*.
- Audretsch, D. B., & Thurik, A. R. (2001). What's new about the new economy? Sources of growth in the managed and entrepreneurial economies. *Industrial and Corporate Change*, 10(1), 267–315.
- Audretsch, D. B. (2004). The entrepreneurial society. *Journal of Evolutionary Economics*, 14(2), 143–146. <https://doi.org/10.1007/s00191-004-0188-x>
- Bloom, P. N., & Dees, J. G. (2008). Cultivate your ecosystem. *Stanford Social Innovation Review*, 6(1), 47–53.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Brush, C. G., de Bruin, A., & Welter, F. (2009). A gender-aware framework for women's entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 1–24. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00324.x>

Brush, C. G., Carter, N. M., Gatewood, E. J., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2006).

Clearing the hurdles: Women building high-growth businesses. Pearson Education.

Butler, J. (1990). *Gender Trouble: Feminism and the Subversion of Identity.*

Routledge.

Cochran, W. G. (1977). *Sampling techniques* (3rd ed.). John Wiley & Sons.

Coleman, S., Henry, C., Orser, B., Foss, L., & Welter, F. (2018). *Policy support for*

women entrepreneurs. In C. Henry, T. Nelson, & K. V. P. Lewis (Eds.), The Routledge Companion to Global Female Entrepreneurship (pp. 364–383).

Routledge.

Coleman, S., & Robb, A. (2009). *A comparison of new firm financing by gender:*

Evidence from the Kauffman Firm Survey. Kauffman Foundation.

<https://doi.org/10.2139/ssrn.1412140>

Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2017). *Designing and conducting mixed*

methods research (3rd ed.). SAGE.

Cucagna, E., Lacavone, L., & Rubiano-Matulevich, E. (2010). *Womens*

Entrepreneurs in Mexico. Gender Innovation Lab.

Cukier, W., Trenholm, S., Carl, D., & Gekas, G. (2013). Social entrepreneurship: A

content analysis. *Journal of Strategic Innovation and Sustainability*, 9(1/2),

11–29.

- De Vita, L., Mari, M., & Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451–460.
- Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109–123. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(99\)00055-4](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00055-4)
- Florida, R. (2002). *The rise of the creative class: And how it’s transforming work, leisure, community, and everyday life*. Basic Books.
- Fondo Monetario Internacional. (2018). *Pursuing women’s economic empowerment* (Policy Paper No. PP/18/01). International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2018/05/31/pp042518pursuing-women-s-economic-empowerment>
- Galindo Vásquez, R. A., Huapaya Huamán, F. M., & Tadeo Zevallos, H. J. (2024). *Emprendimiento femenino, rompiendo las barreras de género: Una revisión de literatura*. Universidad Autónoma del Perú.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2024). GEM 2023/2024 *Women’s Entrepreneurship Report: Challenging bias and stereotypes*. Global Entrepreneurship Research Association. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20222023-womens-entrepreneurship-challenging-bias-and-stereotypes-2>
-

- Hechavarría, D. M., & Ingram, A. (2019). Entrepreneurial ecosystem conditions and gendered national-level entrepreneurial activity: A 14-country study. *Small Business Economics*, 53(2), 431–458. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9994-7>
- Heller, L. (2004). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: Realidades, obstáculos y desafíos*. CEPAL.
- IMCO. (2021). *Mujeres en las empresas impulsoras del cambio*.
- IMCO. (2022). *Datos con Lupa de Género*.
- IMCO. (2024). *Índice Global de la Brecha de Género*.
- IMCO, Instituto Nacional de las Mujeres, & ONU Mujeres. (2024). *Datos y Propuestas por la Igualdad; 8M 2024*.
- INEGI. (2022). *Estadísticas a propósito del día internacional de la mujer*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- INEGI. (2024a). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía
- INEGI. (2024b). *Estadísticas a propósito del día de la madre*.
- Isenberg, D. (2011). *The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Development*. Babson College.
- Lundvall, B.-Å. (2007). National innovation systems—Analytical concept and development tool. *Industry and Innovation*, 14(1), 95–119. <https://doi.org/10.1080/13662710601130863>
-

- Manolova, T. S., Brush, C. G., Edelman, L. F., & Shaver, K. G. (2012). One size does not fit all: Entrepreneurial expectancies and growth intentions of US women and men nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1–2), 7–27.
<https://doi.org/10.1080/08985626.2012.637344>
- Marlow, S., & McAdam, M. (2013). Gender and entrepreneurship: Advancing debate and challenging myths; exploring the mystery of the underperforming female entrepreneur. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 19(1), 114–124.
<https://doi.org/10.1108/13552551311299288>
- Mason, C., & Harrison, R. (1996). Why “business angels” invest: A case study. *The International Journal of Entrepreneurial Finance*, 8(1), 5–12.
- Navarro Hermoso, Ú. (2016). Análisis del emprendimiento femenino atendiendo a la influencia del rol de la mujer en el acceso al mercado laboral y a la educación superior. *Opción*, 32(Especial 10), 394–411.
- ONU Mujeres. (2023). *El Progreso en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible: Panorama de género 2023*.
- Orser, B., & Elliott, C. (2015). *Feminine capital: Unlocking the power of women entrepreneurs*. Stanford University Press.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2021). *Entrepreneurship policies through a gender lens*. OECD Publishing.
-

Orser, B. (2019). *Strengthening ecosystem supports for women entrepreneurs*.

Women Entrepreneurship Knowledge Hub

Sansores, E., & Navarrete, E. (2020). Factores institucionales en el emprendimiento femenino: Divergencias. *ORBIS. Revista Científica Electrónica de Ciencias Humanas, número especial*, 5–19.

Saavedra García, M. L., & Camarena Adame, M. E. (2015). Retos para el emprendimiento femenino en América Latina. *Criterio Libre*, 13(22), 129–152.

Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development*. Harvard University Press.

Shane, S., & Cable, D. (2002). Network ties, reputation, and the financing of new ventures. *Management Science*, 48(3), 364–381.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
<https://doi.org/10.2307/259271>

Scott, J. (1986). *Gender: A useful category of historical analysis*. *The American Historical Review*, 91(5), 1053–1075.

Scott, W. R. (2001). *Institutions and organizations* (2nd ed.). SAGE Publications.

Silva Flores & Pedroza Zapata (2022). Ecosistema de emprendimiento e innovación social de la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG). *Brazilian Journal of Development*, 8(10), 67143–67169.

Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769.

Welter, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship—Conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165–184.

Welter, F., & Gartner, W. B. (2016). *A Research Agenda for Entrepreneurship and context*. Edward Elgar Publishing.

Xheneti, M., Madden, A., & Thapa Karki, S. (2017). Value of formalization for women entrepreneurs in developing contexts: A review. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(3–4), 234–259.

<https://doi.org/10.1080/08985626.2017.1401123>

Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications.

Yousafzai, S., & Farraj, W. (2021). A gender-aware entrepreneurial ecosystem for women entrepreneurs. *Journal of Business Diversity*, 21(1), 10–20.

Zambrano-Vargas, S. M., & Vázquez-García, A. W. (2018). Algunas perspectivas teóricas para el estudio del emprendimiento y el género. *Saber, ciencia y libertad*, 14(1), 159–170.

Anexos

ANEXOS

Anexo A: Estructura para entrevistas:

	Nombre Completo	Organización a la que pertenece	Lugar de procedencia	Tipo de contacto (Gobierno, academia, etc)
¿Con quién hablas cotidianamente sobre tu proyecto/negocio?	1			
	2			
	3			
	4			
	5			
¿A quién recurre para asesoría, formación y financiamiento?	1			
	2			
	3			
	4			
	5			
¿A quién le compras insumos o servicios para tu proyecto/negocio?	1			
	2			
	3			
	4			
	5			
¿Quiénes son tus principales clientes o beneficiarios de tus productos o servicios?	1			
	2			
	3			
	4			
	5			

Anexo B: Guión de Encuestas

Gracias por tomarte el tiempo de responder esta encuesta. Todos los datos obtenidos serán utilizados para una investigación de tesis y serán tratados con discreción. Si no te sientes segura de compartir alguna información puedes escribir N/A.

** Indica que la pregunta es obligatoria.*

Datos Generales

Correo electrónico *: _____

Nombre *: _____

Nombre de Emprendimiento / Organización *: _____

¿Cuántas veces has emprendido o cuántos proyectos de emprendimiento has tenido? *

☐ Solo una vez ☐ Entre 2 y 3 ☐ Entre 4 y 5 ☐ Más de 5

Tipo de organización *

☐ Privada ☐ Gubernamental ☐ Académica ☐ ONG ☐ Otros: _____

Años de operación *

☐ Menos de 1 año ☐ 1-3 años ☐ 4-6 años ☐ 7-10 años ☐ 10-15 años ☐ Más de 16 años

Ciudad *: _____

Conexión y Apoyo

Cantidad de actores conectados (Articulados) *

Actor	0	1-2	3-5	6-10	+11
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐	☐	☐
Capacitación y mentoría	☐	☐	☐	☐	☐
Alianzas múltiples	☐	☐	☐	☐	☐
Apoyo gubernamental	☐	☐	☐	☐	☐
Medios (Redes sociales y grupos)	☐	☐	☐	☐	☐
Familiar o Amigo	☐	☐	☐	☐	☐
Beneficiario del emprendimiento	☐	☐	☐	☐	☐
Alianzas y redes de contacto con otra/s emprendedoras	☐	☐	☐	☐	☐

¿Cuál fue el resultado de la conexión que tuviste? (Nivel de articulación) *

Actor	Simulada	Real sin resultados	Real con resultados esperados	Real y supera resultados
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐	☐
Capacitación y mentoría	☐	☐	☐	☐
Alianzas múltiples	☐	☐	☐	☐
Apoyo gubernamental	☐	☐	☐	☐

Actor	Simulada	Real sin resultados	Real con resultados esperados	Real y supera resultados
Medios (Redes sociales y grupos)	☐	☐	☐	☐
Familiar o Amigo	☐	☐	☐	☐
Beneficiario del emprendimiento	☐	☐	☐	☐
Alianzas y redes de contacto con otra/s emprendedoras	☐	☐	☐	☐

¿Qué tan accesible ha sido para ti contar con los siguientes recursos? *

Actor	Nula	Baja	Moderada	Alta
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐	☐
Capacitación y mentoría	☐	☐	☐	☐
Alianzas múltiples	☐	☐	☐	☐
Apoyo gubernamental	☐	☐	☐	☐
Medios (Redes sociales y grupos)	☐	☐	☐	☐
Familiar o Amigo	☐	☐	☐	☐
Beneficiario del emprendimiento	☐	☐	☐	☐
Alianzas y redes de contacto con otra/s emprendedoras	☐	☐	☐	☐

¿Con quiénes te relacionaste y/o necesitaste para emprender? (Nivel de importancia) *

Actor	No me relacioné	Poco importante	Medianamente importante	Importante	Indispensable
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐	☐	☐
Capacitación y mentoría	☐	☐	☐	☐	☐
Alianzas múltiples	☐	☐	☐	☐	☐
Apoyo gubernamental	☐	☐	☐	☐	☐
Medios (Redes sociales y grupos)	☐	☐	☐	☐	☐
Familiar o Amigo	☐	☐	☐	☐	☐
Beneficiario del emprendimiento	☐	☐	☐	☐	☐
Alianzas y redes de contacto con otras emprendedoras	☐	☐	☐	☐	☐

En tu emprendimiento, ¿qué tan frecuente ha sido o es tu relación con los siguientes actores? *

Actor	Nula	1 vez en el emprendimiento	1 vez al año	1 vez al mes	1 vez cada 15 días	1 vez a la semana
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Capacitación y mentoría	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Alianzas múltiples	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Apoyo gubernamental	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Medios (Redes sociales y grupos)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Familiar o Amigo	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Beneficiario del emprendimiento	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Alianzas y redes de contacto con otra/s emprendedoras	☐	☐	☐	☐	☐	☐

¿Cómo percibes la calidad de la colaboración que tienes con los siguientes actores? *

Actor	Nula	Superficial	Funcional	Profunda
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐	☐
Capacitación y mentoría	☐	☐	☐	☐
Alianzas múltiples	☐	☐	☐	☐
Apoyo gubernamental	☐	☐	☐	☐
Medios (Redes sociales y grupos)	☐	☐	☐	☐
Familiar o Amigo	☐	☐	☐	☐
Beneficiario del emprendimiento	☐	☐	☐	☐
Alianzas y redes de contacto con otra/s emprendedoras	☐	☐	☐	☐

¿Qué tan eficiente ha sido la transferencia de recursos con los siguientes actores? *

Actor	Rápida y efectiva	Moderadamente eficiente	Lenta e ineficiente
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐
Capacitación y mentoría	☐	☐	☐
Alianzas múltiples	☐	☐	☐
Apoyo gubernamental	☐	☐	☐
Medios (Redes sociales y grupos)	☐	☐	☐

Actor	Rápida y efectiva	Moderadamente eficiente	Lenta e ineficiente
Familiar o Amigo	☐	☐	☐
Beneficiario del emprendimiento	☐	☐	☐
Alianzas y redes de contacto con otra/s emprendedoras	☐	☐	☐

Barreras para emprender

¿Con qué tipo de obstáculos te has encontrado en tu vida como emprendedora?

*

Obstáculo	Nunca	Raramente	Frecuentemente	Siempre
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐	☐
Alianzas y Redes de contacto	☐	☐	☐	☐
Capacitación y/o habilidades para emprendimiento	☐	☐	☐	☐
Barreras culturales o sociales	☐	☐	☐	☐
Regulaciones burocráticas o restrictivas	☐	☐	☐	☐

Costos de las Barreras

¿Qué tipo de costos ha generado enfrentar estas barreras? *

Barrera	Económicos	Tiempo	Emocionales
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐

Barrera	Económicos	Tiempo	Emocionales
Alianzas y Redes de contacto	☐	☐	☐
Capacitación y/o habilidades para emprendimiento	☐	☐	☐
Barreras culturales o sociales	☐	☐	☐
Regulaciones burocráticas o restrictivas	☐	☐	☐

Impacto de los Recursos

¿Cómo ha influido la disponibilidad de recursos en el éxito de su emprendimiento? *

Actor	Impulso	No Impulso	Afecto	Retardo	Bloqueo
Financiamiento o inversión	☐	☐	☐	☐	☐
Capacitación y mentoría	☐	☐	☐	☐	☐
Alianzas múltiples	☐	☐	☐	☐	☐
Apoyo gubernamental	☐	☐	☐	☐	☐
Medios (Redes sociales y grupos)	☐	☐	☐	☐	☐
Familiar o Amigo	☐	☐	☐	☐	☐
Beneficiario del emprendimiento	☐	☐	☐	☐	☐
Alianzas y redes de contacto con otra/s emprendedoras	☐	☐	☐	☐	☐

Actor	Impulso	No Impulso	Afecto	Retardo	Bloqueo
Barreras culturales o sociales	☐	☐	☐	☐	☐

Comentarios y Sugerencias

Queremos conocer tu opinión acerca de qué se podría hacer para que emprender como mujer fuera más fácil.

¿Qué estrategias o mejoras sugerirías para reducir las barreras al emprendimiento femenino? *

Anexo C: Mapeo del Ecosistema

Gobierno:

Nivel	Estado/ Ámbito	Organismo / Programa	Descripción	Página oficial
Federal	Nacional	Secretaría de Economía – Mujeres PyME	Acceso a financiamiento preferencial y acompañamiento para MiPymes lideradas por mujeres.	https://www.gob.mx/se/articulos/conoce-el-programa-mujeres-pyme
Federal	Nacional	Nafin/Banco mex – Programas para Mujeres (Mujeres MiPyME / Mujeres Industria)	Crédito y garantías para empresas lideradas por mujeres, con enfoque sectorial y productividad.	https://www.nafin.com/portaInf/content/nafin_en_medios/Competitividad_presidente_mujeresn.jsp
Federal	Nacional	SRE/IME – Programa Consular de Emprendimiento para mexicanas en el Exterior (PCEME)	Capacitación y mentoría gratuita para mexicanas en el exterior vía consulados.	https://www.gob.mx/ime/acciones-y-programas/programa-consular-de-emprendimiento-para-mexicanas-en-el-exterior-pceme
Federal	Nacional	SADER – PROMETE (Apoyo para la Productividad de la Mujer Emprendedora)	Apoyo económico a grupos de mujeres del sector agroalimentario para proyectos productivos.	https://www.gob.mx/agricultura/acciones-y-programas/apoyo-para-la-productividad-de-la-mujer-emprendedora-promete
Federal	Nacional	FONART – Programas para personas artesanas	Capacitación, producción, comercialización y concursos para artesanas y artesanos.	https://www.gob.mx/fonart?tab=programas
Federal	Nacional	FIRA – Igualdad de Género / Acceso a crédito	Crédito rural y garantías; iniciativas de igualdad y eventos para mujeres productoras.	https://www.fira.gob.mx/contenido/igualdad/genero.jsp
Federal	Nacional	INMUJERES –	Marco de política pública con eje de autonomía	https://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download

		PROIGUALDAD (2020–2024)	económica de las mujeres.	/Proigualdad%202020-2024%20Web.pdf
Federal	Nacional	Secretaría de las Mujeres – Centros LIBRE (talleres de autonomía económica)	Talleres y acompañamiento para autonomía económica y salida de violencias.	https://www.gob.mx/mujeres/prensa/centros-libre-otorgan-talleres-de-autonomia-economica-para-que-las-mujeres-puedan-salir-de-circuitos-de-violencia-secretaria-de-las-mujeres-402536
Estatad	Jalisco	SISEMH – Fuerza Mujeres 2025	Impulso a proyectos productivos de mujeres (con y sin formalización) en Jalisco.	https://rumboalaigualdad.jalisco.gob.mx/fuerza-mujeres-2025
Estatad	Jalisco	FOJAL – Apoyo a Mujeres	Créditos grupales/individuales para mujeres; capacitación y acompañamiento.	https://apoyomujer.fojal.mx/
Municipal	Zapopan (Jal.)	InMujeres Zapopan – TIME Emprende / Time Innova	Talleres y diplomados de emprendimiento y gestión para mujeres del municipio.	https://inmujereszapopan.gob.mx/time-emprende/

Nota: Elaboración propia con base en información pública de organismos y programas disponibles en septiembre 2025.

Academia:

Nivel	Institución / Programa	Descripción	Enlace oficial
Nacional	AWE – Academia de Mujeres Emprendedoras (AWE México)	Formación, redes de apoyo y acompañamiento para emprendedoras.	https://awemexico.org/
Nacional	Proyecto MATI – Corporativa de Fundaciones A.C.	Programa formativo integral para empoderar y consolidar microempresas lideradas por mujeres.	https://www.mati.mx/

Nacional	Emprende Pro Mujer	Plataforma con recursos formativos para emprendedoras en etapas tempranas.	https://emprendepromujer.org/
Jalisco	Academia de Mujeres Emprendedoras – UDG	Programa formativo presencial que impulsa negocios de mujeres con acompañamiento estructurado.	https://ci.cgai.udg.mx/es/evento/...awe-mexico
Jalisco	DreamBuilder – Universidad de Guadalajara	Curso virtual con plan de negocios, adaptado para mujeres (DreamBuilder).	https://www.udg.mx/.../ficha_dreambuilder_09.09.21pptx
Jalisco	Modelo Incubadora UTJ	Incubadora de proyectos tradicionales liderados por mujeres emprendedoras.	https://www.utj.edu.mx/.../modelo-de-incubadora-de-proyectos-tradicionales-para-mujeres-emprendedoras-de-la-universidad-tecnologica-de-jalisco/
Jalisco	Hablemos de Emprendedoras – Mujer Emprende & Tequila Don Julio	Programa de formación empresarial gratuito (8 semanas), para mujeres de Jalisco.	https://www.mujeremprendeglobal.com/hde
Jalisco	Centro de Emprendimiento para Mujeres (Guadalajara)	Espacio municipal para capacitación en finanzas, marketing y emprendimiento para mujeres.	(reportaje) Abre nuevo Centro de Emprendimiento para Mujeres en Guadalajara
Nacional/Jalisco	Universidad Panamericana – SparkUP e YLAI Summit	Incubación (SparkUP) e participación en foro internacional de liderazgo y emprendimiento femenino.	Noticia UP Guadalajara sobre YLAI Summit México 2025
Nacional	IPADE Business School – Ejecutivas y mujeres	Programas ejecutivos con enfoque en liderazgo, mentoría y perspectiva ética en negocios.	http://www.ipade.mx/

Nota: Elaboración propia con base en información pública de organismos y programas disponibles en septiembre 2025.

Financiamiento:

Nivel	Organismo / Programa	Descripción	Página oficial
Nacional	Secretaría de Economía – Mujeres PyME	Financiamiento preferencial y acompañamiento para MIPyMES lideradas por mujeres.	https://www.gob.mx/se/articulos/conoce-el-programa-mujeres-pyme
Nacional	Nafin/Bancomext – Programas para Mujeres (Mujeres MiPyME / Mujeres Industria)	Crédito y garantías para empresas lideradas por mujeres, con enfoque en productividad.	https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/409495/Nafinsa_Programa_Mujeres_Empresarias.pdf
Nacional	Banco Mundial – Financiamiento con perspectiva de género	Préstamo de USD 1,000 millones para MIPyMES, con atención especial a inclusión femenina.	https://elpais.com/mexico/economia/2024-06-12/el-banco-mundial-respalda-la-apuesta-de-mexico-por-el-nearshoring-con-un-credito-de-1000-millones-de-dolares.html
Nacional	Pro Mujer	Organización que ha otorgado USD 4.4 mil millones en créditos, con enfoque integral en mujeres.	https://promujer.org/mx/es/
Nacional	Banco Mundial de las Mujeres (Women's World Banking)	Red global que apoya microfinancieras que sirven mayoritariamente a mujeres emprendedoras.	https://es.wikipedia.org/wiki/Banco_Mundial_de_las_Mujeres
Jalisco	Empresarias de Alto Impacto (EAI) – SISEMH	Inversión a MIPyMES lideradas por mujeres en Jalisco para reducir brecha de género en empleo.	https://rumboalaigualdad.jalisco.gob.mx/empresarias-de-alto-impacto-2025
Jalisco	PROJAL – Promotora del Financiamiento para el Desarrollo de Jalisco	Plan estatal para impulsar el emprendimiento femenino mediante créditos y tarjetas hasta \$20,000.	https://projal.jalisco.gob.mx/prensa/noticias/lanzamiento-de-projal
Jalisco	Plan Estatal de Inclusión Financiera (Jalisco)	Iniciativa para generar derrama económica y apoyar a mujeres emprendedoras con inversión directa.	https://mexicopublica.mx/en/jalisco-impulsa-a-mujeres-emprendedoras-con-el-plan-estatal-de-inclusion-financiera/

Nota: Elaboración propia con base en información pública de organismos y programas disponibles en septiembre 2025.

Asociaciones:

Nivel	Asociación / Plataforma	Descripción	Página web
Nacional	AMEXME – Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias	Red nacional para potenciar negocios de mujeres empresarias con networking y capacitación.	https://www.amexme.org/
Nacional	ASEM – Asociación de Emprendedores de México (programa mujeres)	Comunidad que apoya emprendimientos femeninos con eventos, herramientas y estudios.	https://mujeresasem.com/
Nacional	AMELAC Mujeres – Asociación de Mujeres Empresarias Líderes	Asociación que apoya crecimiento personal y profesional de mujeres empresarias.	https://www.amelac.org/
Nacional	AMMJE – Asociación Mexicana de Mujeres Jefas de Empresa	Promueve el talento empresarial femenino desde 1965 con mentoring y redes.	https://ammje.mx/
Nacional	10,000 Mujeres por México – Mentoría entre mujeres	Comunidad de mentoría mujer a mujer para emprendedoras de todo el país.	https://www.10000mujerespormexico.org/
Nacional	Pro Mujer – plataforma de empoderamiento económico	Ofrece microcréditos, capacitación, salud y recursos para mujeres emprendedoras.	https://promujer.org/mx/es/

Nota: Elaboración propia con base en información pública de organismos y programas disponibles en septiembre 2025.

Generadoras de emprendimiento:

Nivel	Nombre / Programa	Tipo de apoyo	Descripción breve	Página web / Red social
Nacional	Victoria147	Aceleradora / Plataforma	Programas de emprendimiento, liderazgo y mentorías para mujeres, desde iniciación hasta consolidación.	https://victoria147.org/
Nacional	POSIBLE	Aceleradora / Emprendimiento	Redes, formación y recursos para impulsar emprendimientos innovadores en México.	https://posible.org.mx/
Nacional	Red de Incubadoras UVM	Incubadora (académico)	Red de incubadoras avaladas por la Secretaría de Economía; reconocida por su impulso al emprendimiento femenino.	https://uvm.mx/incubadora-uvm
Nacional	Mujeres Invirtiendo	Red empresarial / Inversionistas	Comunidad de más de 300 mujeres en capital privado, PE, VC y aceleradoras, que busca visibilizar y apoyar inversión en emprendimientos femeninos.	https://www.mujeresinvirtiendo.com/
Nacional	Emprende Pro Mujer	Plataforma / Recursos	Plataforma con capacitaciones y recursos para emprendedoras.	https://emprendepromujer.org/
Nacional	Red Emprende Chihuahua	Red regional de conectividad	Vincula incubadoras, aceleradoras y actores clave; brinda mentoría, asesoría y formación.	https://www.redemprende.mx/
Nacional	Laboratoria	Bootcamp tecnológico	Formación intensiva en tecnología para mujeres con empleabilidad en el sector digital.	https://laboratoria.la/ / IG: @laboratoriala
Nacional	ILSB – Instituto de Liderazgo	Formación / Incubadora social	Centro de formación feminista y de liderazgo con enfoque en	https://ilsb.org.mx / FB & X: @ILSB.AC

	Simone de Beauvoir		derechos y autonomía económica.	
Nacional	Conectadas MX	Red STEM / TIC	ONG que promueve igualdad de género en telecomunicaciones y TIC mediante talleres y redes.	FB: Conectadas MX / X: @conectadas_mx

Media:

Nombre / Plataforma	Tipo de Apoyo	Descripción breve	Enlace oficial
Mujer y Empresa Networks	Revista digital y TV	Revista digital enfocada en negocios de mujeres y programas como "Mujer y Empresa TV".	https://mujeryempresa.mx/
Info Emprendedoras	Portal especializado	Medio digital en español con contenido, noticias y recursos para mujeres empresarias.	https://infoemprendedoras.com/
CIMAC (Cimacnoticias)	Agencia informativa	Agencia con enfoque de género que produce noticias, reportajes y capacitaciones para medios.	https://cimac.org.mx/
Decididas	Plataforma narrativa y eventos	Plataforma que amplifica historias y liderazgo femenino, organiza el "Decididas Summit".	https://decididas.com/

Nota: Elaboración propia con base en información pública de organismos y programas disponibles en septiembre 2025.

Anexo D: Actores mapeados dentro de la investigación

Nombre	Rol en el ecosistema	Asociación / Proyecto
Nadia Paola Mireles Torres	Directora de plataforma de innovación y capacitación	PLAI (Gob. de Jalisco)
Margarita Silva Peña	Directora Académica	ESARQ
Ana Zamora	Egresada de programa de transformación digital	Programa <i>Transformación Digital de Tu Pyme</i>
Rocío Bernal	Fundadora de organización de apoyo	Mujer Emprende A.C.
Patricia Solórzano	Emprendedora (venta de bicicletas y refacciones)	Negocio optimizado con capacitación digital
Romelia Álvarez	Delegada en industria audiovisual	Asociación de Mujeres en el Cine y la TV (Jalisco)
Dra. Phaedria Marie St. Hilaire	Académica	Mesa de reflexión sobre mujeres
Inés Jiménez Palomar	Fundadora	INmateriis
Carmina Haro	Especialista en innovación y bioneurocodificación	UDG
Zafiro Rizo	Fundadora	Kaliopeo
Jessica Cárdenas	Mercadóloga; Emprendedora	Evento de networking (Guadalajara)
Nancy N. Salazar	Fundadora	tekis.services (TX)
AMEXME (Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias)	Red empresarial femenina (networking y capacitación)	Capítulo Jalisco
Mujer EmprendeFest	Iniciativa de visibilización y networking	Evento en Guadalajara
Ani (Asociación ProMéxico – Ribera de Chapala)	Representante de asociación regional	Asociación ProMéxico

Anexo E: Mujeres entrevistadas

Entrevista	Sector / Descripción
E01	Comercialización de productos importados
E02	Despacho de arquitectura
E03	Marca de muebles
E04	Constructora
E05	Gestión y representación musical
E06	Centro privado de innovación científica
E07	Marca de muebles
E08	Estudio fotográfico
E09	Tienda de productos para el hogar
E10	Experiencia hotelera / turismo alternativo
E11	Educación digital
E12	Coaching y Talleres