

**El financiamiento como alternativa de competitividad para la mujer empresaria del sector abarrotero de armería, Colima México.**

*VÍCTOR APARICIO ROSAS<sup>5</sup>*  
*OSCAR MARES BAÑUELOS\**  
*JUAN ALFREDO LINO GAMIÑO\*\**

**RESUMEN**

El presente trabajo de investigación, expone la situación actual de la mujer empresaria del sector abarrotero de Armería, Colima, México, ante la llegada de nueva competencia comercial y la falta de financiamiento para enfrentarla. El objetivo de la investigación, es conocer si factores como; apoyo del gobierno, turbulencias económicas, falta de información de los mercados, entre otros, son obstáculos para que las empresarias del sector abarrotero obtengan financiamientos que les permitan enfrentar a las empresas que se han instalado en los últimos años en la Ciudad de Armería, Colima. Es una investigación, de tipo descriptivo, tema de investigación poco estudiado. En la revisión literaria se utilizó el método deductivo, fuentes de información primaria y secundaria encontrando resultados como: Los factores arriba mencionados le ocasionan a las mujeres empresarias dificultades para obtener financiamientos que les permitan competir con esta nueva y gran competencia.

**Palabras clave:** Mujeres, Empresarias, Financiamiento, Competitividad.

**ABSTRACT**

This research paper presents the current situation of women entrepreneurs grocer sector Armory, Colima, Mexico, before the arrival of new commercial competition and lack of funding to address it. The purpose of the investigation is to determine whether factors such as; government support, economic turmoil, lack of market information, among others have been obstacles to women entrepreneurs in the sector grocer obtain financing to enable them to meet these new companies that have been installed in recent years in the City of Armeria, Colima. It is a research, descriptive, it is a research topic little studied. In the literature review was used the deductive method and primary and secondary sources of information finding results like: The above factors will cause difficulties for women entrepreneurs to obtain financing to enable them to compete with this great new competition.

**Keywords:** Women, Entrepreneur, Financing, Competitiveness.

---

<sup>5</sup> \*\*Universidad de Colima.

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años, en la Ciudad de Armería, Colima, México, se han venido instalando nuevas empresas comerciales que tienen que ver con la actividad abarrotera, lo que ha ocasionado una nueva y distinta competencia para los abarroteros de la ciudad de Armería, en general, pues hasta antes de la instalación de estas nuevas empresas, – Farmacias Zapotlán, Kioscos, Merza, Oxxo's y Bodega Aurrera – las empresas a las cuales se enfrentaban en esta competencia comercial, eran de características similares en cuanto a magnitud, capital y número de empleados. Con la llegada a Armería de estas empresas de mayor magnitud, mayor capital y mayor número de empleados, entre otras características distintas a las empresas que siempre habían enfrentado en la competencia comercial y aunada a esto, la escasez de financiamientos, han modificado las condiciones para operar y enfrentar a estas nuevas empresas. Al observar estos cambios en el sector abarrotero de la Ciudad de Armería, surge la inquietud de realizar una investigación que permitiera conocer, si factores como; la falta de apoyo por parte del gobierno, las turbulencias económicas, la resistencia al cambio de las empresarias abarroteras o la falta de información de los mercados, entre otros factores, han sido algunos inconvenientes para que las mujeres empresarias del sector abarrotero, obtengan los financiamientos que les concedan una ventaja competitiva y así, hacer frente a estas nuevas empresas.

Al inicio se pensó enfocar la investigación al total del sector abarrotero de la Ciudad de Armería, pero al encontrar que del total de 181 tiendas de abarrotes registradas en el H. Ayuntamiento de Armería, 113 licencias están registradas por mujeres, se pensó que sería interesante orientar la investigación hacia la actividad de la mujer empresaria en este sector abarrotero, pues según diversos autores como Contreras, Pedraza y Mejía (2012) entre otros, disertan que, en las últimas décadas el ingreso de las mujeres al mundo laboral ha tenido un crecimiento acelerado; pero a nivel corporativo su ascenso ha sido más lento. Así mismo Camarena (2007), argumenta que a pesar de que las estadísticas muestran que el empresariado femenino sólo representa 7.3 puntos porcentuales señala que “cada vez más se están abriendo los espacios en el sector empresarial”. Además Guzmán y Rodríguez (2008), refieren que en los últimos decenios el número de empresas creadas o impulsadas por mujeres en todo el mundo ha experimentado un crecimiento importante y esto ha favorecido la realización de diversos estudios acerca de los resultados de las empresas y las estrategias empresariales adoptadas por los empresarios según su género. Así también Olivares y Vaillant (2013), comentan que entre hombres y mujeres, no existen grandes diferencias en el comportamiento estratégico, pero si en la estrategia competitiva de la innovación, donde el hecho de

ser mujer influye positivamente en su selección. Por otra parte Girón y Lara (2012), exponen que los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) contemplan a la mujer como una bandera necesaria para luchar contra la pobreza y se le concede una gran importancia como actriz dinámica en el desarrollo de las comunidades y mencionan dos elementos importantes: primero, en el discurso oficial se refieren los presupuestos con enfoque de género y el acceso al crédito como mecanismos para el empoderamiento de las mujeres, y segundo, la mujer pasa a tener prioridad en la política fiscal y en la política financiera, mediante el otorgamiento de crédito y las micro finanzas. Como puede verse, lo anteriormente expuesto reafirmó el enfoque de la presente investigación.

### **OBJETIVO GENERAL**

La presente investigación pretende conocer los factores que influyen en el proceso de la obtención de los financiamientos, para la mujer empresaria del sector abarrotero en la Ciudad de Armería, Colima.

Objetivos específicos:

1. Analizar si la falta de información de los mercados influye negativamente en la obtención de los financiamientos.
2. Determinar hasta qué punto, la falta de apoyo del gobierno del estado dificulta la obtención de sus financiamientos.

### **HIPÓTESIS**

Se pretende comprobar que tanto las turbulencias económicas y la resistencia al cambio son factores que influyen en la obtención de financiamiento.

### **REVISIÓN LITERARIA**

#### **LA EMPRESA Y LAS ÀREAS FUNCIONALES**

Para la integración de este apartado de la investigación, se decidió utilizar el método analítico, partiendo de contenidos generales hasta llegar a contenidos específicos. Por lo que de acuerdo a lo anterior, se integran temas como, la empresa, las áreas funcionales hasta llegar al tema central de la investigación, “el financiamiento”.

Partiendo de lo anteriormente expuesto, “la empresa”, de acuerdo con Anzola (2004), es toda aquella organización que realiza actividades comerciales e industriales y que provee bienes y servicios para mantener y mejorar la calidad de vida de las personas. Así también Benavides (2005), diserta acerca de la misma y dice que una empresa, es una entidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección, se coordinan para ejecutar una producción socialmente útil de acuerdo con las exigencias del bien común.

Por otra parte, las áreas funcionales de acuerdo con distintos autores, no son más que una forma de dividir el trabajo total de una empresa en pequeños paquetes de trabajo, así mismo coinciden Münch y García (2008), quienes dicen que, las áreas de actividad, conocidas también como áreas de responsabilidad, departamentos o divisiones, están en relación directa con las funciones básicas que realiza la empresa a fin de lograr sus objetivos. Dichas áreas comprenden actividades, funciones y labores homogéneas; las más usuales y comunes a toda empresa industrial, son: producción, mercadotecnia, recursos humanos y finanzas. Más sin embargo Rodríguez (2003), considera además de las áreas de producción, mercadotecnia, recursos humanos y finanzas, incluye un área adicional denominada abastecimientos. La cual inserta después de las áreas de mercadotecnia y producción.

A continuación se define de manera breve cada una de ellas:

Respecto del área de producción Rodríguez (2005) destaca la importancia de la producción diciendo que: en toda empresa se está poniendo un nuevo énfasis en la calidad de dichos procesos, como en el control de calidad total, o el impulso hacia procesos mejorados. El advenimiento de una economía global está empujando a las empresas a elevar la calidad y a bajar los costos. Según Münch y García (2008) concuerdan con otros autores y consideran, que el área de producción tiene como funciones: La ingeniería del producto, la ingeniería de la planta, la ingeniería Industrial, la planeación y control de la producción, el abastecimiento, la fabricación y el control de calidad.

En cuanto al área de mercadotecnia señalan Dávila, García, Gravert, Mata, Soler y Otálora (2004), que es importante considerar que este concepto ha evolucionado desde su antiguo significado que lo limitaba a un sinónimo de ventas, distribución, publicidad o investigación de mercado. Comenta Sandhusen (2007) que, hace poco la Asociación Americana de Mercadotecnia (*American Marketing Association*, AMA) amplió su definición de mercadotecnia para poner de relieve lo que se logra con ella y lo que hace: Mercadotecnia es el proceso de planear la concepción, el precio, la promoción y la distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos del

individuo y de las organizaciones. Así también, Anzola (2004) argumenta que la mercadotecnia representa la segunda área más importante de la pequeña empresa pues le permite la recuperación del ciclo económico. Para Münch y García (2008) el área de mercadotecnia posee funciones tales como: Investigación de mercados, planeación y desarrollo de producto, precio, distribución y logística, ventas y comunicación. Por otra parte Barroso (2008), argumenta que la mercadotecnia es una disciplina que, mediante el fomento del intercambio voluntario entre dos o más partes, ayuda a la empresa a lograr sus objetivos de venta, distribución y satisfacción de sus clientes.

Refiriéndose al área de abastecimientos, distintos autores comentan que, por mucho tiempo las empresas identificaban a esta área con el nombre de “compras” pero, según Del Rio (2002). La palabra abastecimiento tiene diversas acepciones, las cuales se mencionan a continuación:

1. a).- En las empresas industriales, significa almacenar productos que se consumen dentro del establecimiento, incluyendo la papelería y los artículos de oficina (en Estados Unidos).
2. b).- Para otros, el término abarca como mínimo las funciones de: compra, almacenamiento y recepción (en el Reino Unido y Europa).
3. c).- En Canadá, el término es muy amplio, ya que incluye todas las adquisiciones del gobierno federal.

Así también considera como actividades del abastecimiento; prever las necesidades de artículos y servicios, abastecer y conseguir artículos o servicios, revisar los artículos o servicios otorgados por los proveedores y controlar y salvaguardar los artículos.

Acerca del área de recursos humanos, Ivancevich (2004) expone que, términos como personal, administración de recursos humanos, relaciones industriales y desarrollo de empleados se emplean para designar a la unidad, departamento o grupo que se encarga de las personas. El término más usado es el de administración de recursos humanos, pero hay quienes todavía hacen referencia al departamento de personal. Además Willian y Keith (2004), ilustran en “Administración de personal y recursos humanos” que el término recursos humanos se refiere las personas que integran una organización. Según Münch y García (2008) afirman, que el área de recursos humanos cuenta con funciones como; La contratación y empleo, capacitación y desarrollo, sueldos y salarios, relaciones laborales, servicios y prestaciones, higiene y seguridad industrial y planeación de recursos humanos. En la actualidad algunos autores han evolucionado el término hacia la “gestión humana”,

el cual según García, Azuero, Peláez (2013), es una práctica derivada del proceso administrativo planteado en sus inicios por Fayol y de los postulados administrativos tradicionales de Taylor, quienes consideran al hombre como una herramienta para cumplir los fines productivos de la organización moderna, y continúan disertando, la “gestión humana” nace de la dificultad para satisfacer las demandas de los mercados dinámicos y globales que empiezan a surgir, en medio de la complejidad y la incertidumbre, adquiriendo además serios obstáculos en la cooperación y trabajo en equipo entre los seres humanos, además de otros factores como: la disminución en la productividad, la preocupación por la motivación del trabajador, la resistencia laboral, la creciente competitividad y la diferenciación de los mercados globalizados y consolidados por nuevos patrones de consumo entre la población,

Para hacer referencia a la última área funcional Rodríguez (2005) comenta, que las finanzas se refieren a los aspectos de dinero de una organización y que consiste en el uso eficiente de los recursos financieros en cuanto a cantidad, calidad y oportunidad, tanto de las fuentes que proporcionan fondos como del uso que de ellos se hacen. En el significado de finanzas, está implícito el adecuado aprovechamiento y administración de todos los ingresos y egresos. Pero también en otra de sus obras (Rodríguez, 2003), hace referencia al concepto de finanzas de varios autores a los que cita de la siguiente manera:

1. “E. Fernández define a la función de finanzas como, El uso óptimo de recursos en cuanto a cantidad, calidad y oportunidad, tanto de las fuentes que suministran fondos como del empleo que de ellas se hace.
2. Gitman, la define como: El arte y la ciencia de la administrar el dinero.
3. H. Herrera dice que: Es la función cuyo objetivo es obtener y usar eficientemente los fondos necesarios para la operación de la empresa” y por último,
4. Para Münch y García (2008) el área de finanzas cuenta con funciones como: El financiamiento y la contraloría.

Después de la revisión literaria de estos conceptos, se puede observar que de la última área funcional expuesta - finanzas -, se desprende “el financiamiento” como una función importante del área ya mencionada, concepto importante para la realización de esta investigación y del que se desglosan los siguientes contenidos específicos relacionados con el tema de la investigación.

### **Antecedentes del financiamiento en el sector abarrotero**

Respecto a los antecedentes del financiamiento en el sector abarrotero, no se encontró en la bibliografía revisada información tan específica. Algunos autores hablan del financiamiento en el sector de la educación, como Ríos (2002), habla de las fuentes de financiamiento del Colegio de San Luis Gonzaga y el Instituto Literario de Zacatecas. Así también Jáuregui (2004), habla del financiamiento en los transportes referente a los siglos XVI al XVII. Otro autor que habla del financiamiento es Flores (2006), pero lo hace enfocado a la minería. Y así distintos autores, hablan de los antecedentes del financiamiento en distintos sectores tales como la industria petrolera, la administración pública, los partidos políticos, mercado de valores, etc. Así también a nivel local, Rodríguez, Moreno y Santos (2004), exponen acerca del financiamiento pero, considerando de manera general a todo tipo de microempresa en Colima (<http://www.izt.uam.mx/amet>).

### **El financiamiento**

Para efectos de esta investigación, usaremos la conceptualización de financiamiento de Álvarez y Peraza (2004), quienes lo consideran como la contratación de deuda o el endeudamiento en que incurren las entidades, para hacerse allegar recursos con el objeto de llevar a cabo una actividad económica o bien para desarrollar proyectos de inversión determinados; con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementa los recursos propios.

### **Las fuentes de financiamiento**

Diversos autores dividen las fuentes de financiamiento en Internas y Externas, tal es el caso de Scott, Bruce, y Cere (2005), consideran como financiamiento interno, los fondos que proceden de las reservas o de los beneficios de la empresa misma, es decir, de su propio capital o patrimonio, mientras que el financiamiento externo, lo constituyen otras personas o instituciones, generalmente en forma de préstamos a corto o a largo plazo. Por otra parte, Ross, Westerfield y Jaffe (2002) engloban las fuentes de financiamiento a corto plazo en una estructura que se compone de tres grandes divisiones las cuales son: préstamos no garantizado, garantizado y otras fuentes, las cuales tomamos como base para la presente investigación, así como el financiamiento a largo plazo.

En cuanto a los préstamos no garantizados la línea de crédito es la más común de este tipo de financiamiento, que de acuerdo a Weston y Copeland (1997), consiste en un convenio formal o informal que se celebra entre un banco y un prestatario donde se describe el saldo máximo del préstamo que el banco concederá al prestatario. Igualmente Brigham y Houston (2007), consideran que la Línea de Crédito, es un arreglo informal entre un banco y un cliente donde se indica el financiamiento máximo que le otorgará. Por otra parte, los préstamos garantizados contemplan el

crédito comercial, las cuentas por cobrar y los inventarios. Respecto al crédito comercial Ross, Westerfield y Jaffe (2005) en la obra “Finanzas Corporativas” dicen que “cuando se concede un crédito, se crea una cuenta por cobrar. Entre las cuentas por cobrar se incluyen: los créditos asignados a otras empresas, los cuales reciben el nombre de crédito comercial, y el crédito concedido a los clientes, denominado crédito al consumidor”. Del financiamiento mediante cuentas por cobrar Weston y Copeland (1997), explican que la cesión de las cuentas por cobrar o la venta de las mismas implican lo conocido como factoraje. Por otro lado Brigham y Houston (2007), argumentan: “las cuentas por cobrar son el saldo que adeuda un cliente”. Las compañías prefieren vender al contado que a crédito, solo que las presiones competitivas las orillan a ofrecer crédito. Por último en el financiamiento por medio de los inventarios, Weston y Copeland (1997), afirman que si una empresa representa un riesgo de crédito relativamente aceptable, la mera existencia del inventario puede ser una base suficiente para recibir un préstamo no garantizado. Si la empresa representa un riesgo de crédito relativamente grande, la institución prestamista puede insistir en el otorgamiento de una garantía colateral, la cual frecuentemente asumirá la forma de un gravamen ilimitado sobre el inventario.

Con referencia a otras fuentes de financiamiento, distintos autores consideran el papel comercial y el pagaré. Con relación al papel comercial Moreno (2002), comenta que las operaciones de crédito a corto plazo que realizan las empresas entre si se denominan papel comercial, y que estas operaciones son muy antiguas y nacieron por la necesidad de uso temporal de recursos de algunas empresas y de excedentes de efectivo de otras. Así también Brigham y Houston (2007), conceptualizan el papel comercial como un tipo de pagaré sin protección que emiten las empresas grandes y sólidas y que venden principalmente a otras, a aseguradoras, a fondos de pensiones, a fondos mutualistas del mercado de dinero y los bancos. Respecto del pagaré, Quevedo (2004), lo define como un título de crédito que contiene la promesa incondicional, dada por una persona llamada suscriptor a otra llamada beneficiario, de pagar una suma determinada de dinero en el lugar y fecha señalados en el documento. Así también, Brigham y Houston (2007) hacen mención de una variante del pagaré al cual denominan pagaré estructurado, mismo que designa una obligación de deuda que proviene de otra deuda.

En relación al financiamiento a largo plazo, las fuentes de financiamiento más comunes para las empresas lo representan: La hipoteca, las acciones, los bonos y el arrendamiento financiero. Haciendo referencia a las hipotecas, según Marcuse (2002), es el equivalente de una prenda sobre bienes muebles y, en la mayoría de los casos, se constituye en garantía de un préstamo al dueño del



bien hipotecado y continua disertando, es una obligación legal e ineludible de traspaso del bien, en el caso de falta de cancelación de la deuda contraída en las condiciones pactadas. En cuanto a las acciones como medio de financiamiento para las empresas, constituyen según Weston y Copeland (1997), la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Además otros autores como Brigham y Houston (2007), exponen que las acciones representan un interés en la propiedad de una sociedad anónima, lo que de alguna manera permite a las empresas, hacerse allegar recursos financieros para las operaciones diarias de la misma. Por otra parte, los bonos considerados como otras de las formas de obtener financiamiento, son, de acuerdo con Weston y Copeland (1997), un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario se compromete a pagar una suma específica en una fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada. Otros autores como Brigham y Houston (2007), comentan que, el bono es un contrato a largo plazo en que un prestatario acepta pagar los intereses y el capital en fechas específicas a los emisores. Por último, el arrendamiento financiero como otra fuente de financiamiento a largo plazo, Mallo, Rodríguez y Pulido (2008) mencionan que, representa una operación formalizada por un contrato en virtud del cual una de las partes adquiere el derecho a disfrutar o utilizar un bien, mediante el pago de cuotas periódicas, pudiendo usar la opción de comprarlo al finalizar el contrato. Así también coinciden con ellos Weston y Copeland (1997), comentando que, es una transacción que se negocia entre el dueño de los bienes (acreedor) y la organización (arrendatario) a la cual se le aprueba el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

## **METODOLOGÍA**

El presente trabajo de investigación, es de tipo descriptivo, pues se considera que es un tema o problema de investigación escasamente estudiado, del cual se tienen muchas dudas o que no se han abordado antes. Para la realización de este estudio se utilizó el método deductivo, así como fuentes primarias y secundarias. Como fuente primaria, se utilizó la “encuesta” y un cuestionario con preguntas de tipo cerradas utilizando una escala de Likert . Las fuentes secundarias utilizadas fueron libros impresos, fuentes digitales de información como Redalyc, Ebsco Host. Para la determinación de la muestra de la investigación, se consideró primero, la población conformada por los empresarios abarroteros existentes en la ciudad de Armería, Colima, y que, de acuerdo a información proporcionada por el H. Ayuntamiento de Armería, Colima, existen en el municipio de Armería un total de 181 tiendas de abarrotes, de estas, 113 están registradas por mujeres y 68 por

hombres. Del dato anterior se desprende el interés por enfocar la investigación a la mujer empresaria del sector abarrotero. Es importante destacar que solo se encuestó a propietarias del padrón de negocios, y que aunque para obtener el tamaño de la muestra se tomó como base la fórmula utilizada por consulta Mitofski, el número de encuestas aplicadas fue superior al que se determinó mediante fórmula (se aplicaron 75 encuestas). El escenario anterior obedeció a las facilidades otorgadas y a la buena disposición de las mujeres empresarias del sector abarrotero, para el análisis de resultados se consideró el uso del software SPSS versión 20 y la técnica de estadística multivariante (reducción de factores).

**RESULTADOS**

1.- ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

La figura 1, muestra la cantidad de empleados que se están desempeñando en las empresas abarroteras de la región. Como puede apreciarse en 47 empresas abarroteras, el número de empleados más frecuente es el de 2, 3, 4 y 5 empleados.



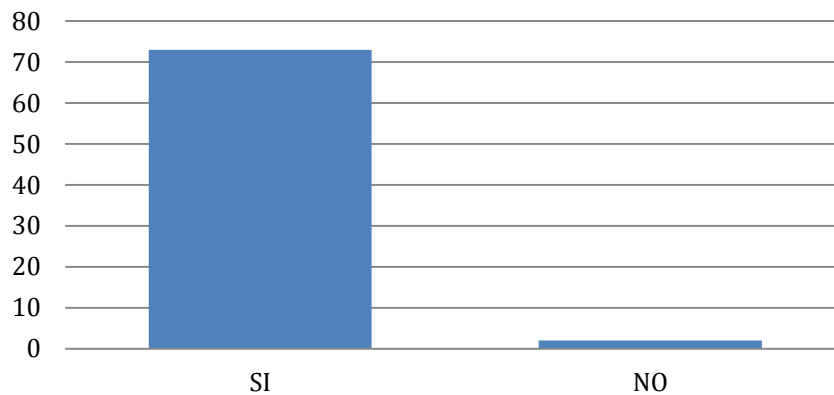
**Figura 1.** Cantidad de empleados en la empresa.

**Fuente:** Elaboración propia con base a los resultados de la encuesta.

2.- ¿El control mayoritario de su empresa es familiar?

Puede observarse en la figura 2, que el control mayoritario de la empresa está en manos de la familia.

## ¿El control mayoritario de su empresa es familiar?



**Figura 2.** Control de la empresa.

**Fuente:** Elaboración propia con base a los resultados de la encuesta.

Para continuar con los resultados se observa que la medida de adecuación muestral KMO (Kaiser-Meyer-Olkin) para contrastar las correlaciones parciales entre las variables si son suficientemente pequeñas siendo la significancia 0 la medida de adecuación 0.765, lo se considera un indicador bueno para ello siendo cercano a 1 (Pardo Merino & Ruiz Díaz, 2002) (tabla 1).

**Tabla 1.** KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.	,765
Chi-cuadrado aproximado	504,094
Prueba de esfericidad de Bartlett gl	28
Sig.	,000

**Fuente:** Propia con soporte de SPSS V20.

En la tabla 2, se muestra la matriz de componentes que señala la relevancia de cada uno de los factores y el impacto que tiene cada una de las variables.

**Tabla 2.** Matriz de componentes<sup>a</sup>

	Componente	
	1	2
Dificultades para la obtención de financiamiento.	,738	,281
Turbulencia económica.	,894	,357

Falta de información de los mercados.	,858	,379
Insuficiente apoyo gubernamental.	,826	,441
Resistencia al cambio de los directivos.	,773	,156
Control presupuestal.	-,683	,704
Planeación estratégica.	-,690	,660
Auditoría interna.	-,522	,767

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

a. 2 componentes extraídos.

**Fuente:** Propia con soporte de SPSS V20.

Lo anterior se corrobora con la tabla 3 que muestra la varianza total explicada que señala que las variables analizadas se aglutinan en dos componentes arriba señalados.

**Tabla 3.** Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	4,576	57,202	57,202	4,576	57,202	57,202
2	2,090	26,120	83,322	2,090	26,120	83,322
3	,480	5,997	89,320			
4	,454	5,677	94,997			
5	,201	2,513	97,510			
6	,110	1,378	98,888			
7	,067	,839	99,727			
8	,022	,273	100,000			

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

**Fuente:** Propia con soporte de SPSS V20.

## CONCLUSIONES

Toda vez que fue terminado el presente trabajo de investigación, se procedió a realizar el análisis de la información resultando las siguientes conclusiones:

Puede observarse en la figura 1, que la mujer empresaria del sector abarrotero de Armería, Colima, genera un buen número de empleos y que el número de empleados más frecuente en 47 empresas, es el de 2, 3, 4 y 5 empleados. Así mismo se puede apreciar en la figura 2, que en una gran mayoría las empresas abarroteras dirigidas por las mujeres tienen un control familiar.

Respecto a la hipótesis inicial de la investigación, que se enuncia, “las turbulencias económicas y la resistencia al cambio son factores que influyen en la obtención de financiamiento”, podemos concluir que se comprueba, pues como puede observarse en la matriz de componentes los valores de; turbulencia económica (.894) y de resistencia al cambio de los directivos por (.773).

En cuanto al objetivo general, “conocer los factores que influyen en el proceso de la obtención de los financiamientos, para la mujer empresaria del sector abarrotero de la Ciudad de Armería, Colima” y los objetivos particulares “Saber si la falta de información de los mercados influye negativamente en la obtención de los financiamientos” y “Conocer si la falta de apoyo del gobierno del estado dificulta la obtención de financiamiento” se lograron, lo anterior puede apreciarse también en los valores de los factores de la matriz de componentes, tales como: Turbulencia económica (.894), falta de información de los mercados (.858), iinsuficiente apoyo gubernamental (.826), resistencia al cambio de los directivos. (.773), control presupuestal (-.683) y auditoría interna (-.522).

## **REFERENCIAS**

- Alavez, T. L. y Peraza, T. H. R. (2004). Guía práctica en la formación de una empresa. México D.F. Editorial Gasca.
- Anzola, R. S. (2004). Administración de pequeñas empresa. 2ª Edición. México: Mc Graw Hill.
- Benavides, P. J. (2005). Administración. 1ª Edición. México: Mc Graw Hill.
- Brigham, E. F. y Houston, J. F. (2007). Fundamentos de Administración Financiera. México: Cecs.
- Dávila, A., García, C., Gravert, C., Mata, F., Soler, C., y Otalora, G. (2004). Las Pymes ante el reto del siglo XXI. 1ª Edición. México: Editorial Thomson.
- Del Rio, G. C. (2002). *Adquisiciones y Abastecimientos*. 4ª Edición. México: Editorial Thomson.
- Ivancevich, J. (2004). *Administración de recursos humanos*. 9ª Edición. México: Mc Graw Hill.
- Mallo, R. C. y Pulido, A. (2008). *Contabilidad Financiera. Un Enfoque actual*. 1ª Edición. España: Cengage Learning.

- Marcuse, R. (2002). *Diccionario de Términos Financieros y Bancarios*. 4ª Edición. Colombia: ECOE Ediciones.
- Moreno, F. J. (2002). *Contabilidad Intermedia*. 2ª Edición. México: Cecsca.
- Münch, G. L. y García, J. G. (2008). *Fundamentos de administración*. 7ª Edición. México: Trillas.
- Pardo Merino, A., y Ruiz Díaz, M. Á. (2002). *SPSS 11 Guía para el análisis de datos*. Madrid, España: Mc Graw Hill.
- Quevedo, C. I. (2004). *Derecho Mercantil*. 2ª Edición. México: Prentice Hall.
- Rodríguez, V. J. (2003). *Introducción a la administración con enfoque de sistemas*. 4ª Edición. México: Thomson.
- Rodríguez, V. J. (2005). *Como aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa*. 5ª. Edición. México: Thomson.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W. y Jaffe, J. F. (2005). *Finanzas Corporativas*. México: Mc Graw Hill.
- Sandhusen, R. L. (2007). *Mercadotecnia Internacional*. 3ª Reimpresión. México: Cecsca.
- Scott, D. M., Bruce, F. T. y Cere, R. (2005). *Éxito Comercial: Prácticas Administrativas y Contextos. Culturales*. México: Thomson Heinle.
- Thomas, E. C. y Weston, J. F. (1997). *Finanzas en Administración*. 9ª Edición. México: Mcgraw-Hill.
- Willian, B. Werther, K. D. (2004). *Administración de personal y recursos humanos*. 5ª Edición. México: Mc Graw Hill.
- <http://www.izt.uam.mx/amet/vcongreso/webamet/indicedemesa/ponencias/Mesa%2014/Rodriguezsm14.pdf>, recuperado el 20 de marzo de 2014.
- Camarena, A., Ma. E. (2007). Reseña de Empresarias y ejecutivas, Mujeres en el poder. *Actualidad Contable Faces*, enero-junio, 146-148.
- Contreras Torres, F., Pedraza Ortiz, J. E. y Mejía Restrepo, X. (2012). La mujer y el liderazgo empresarial. *Diversitas: Perspectivas en Psicología*, enero-junio. 183-194.
- Girón, A. y L. Cancino, M. (2012). Empresarias Hispanas y Mexicanas en Estados Unidos y México. *Migración y Desarrollo*, Sin mes, 141-164.
- Guzmán Cuevas, J. y Rodríguez Gutiérrez, Ma. J. (2008). Comportamiento de las mujeres empresarias: una visión global. *Revista de Economía Mundial*, Sin mes, 381-392.
- Olivares Contreras, R. A. y Vaillant, Y. (2013). Decisiones estratégicas a nivel competitivo y la influencia del género: estudio de la mujer empresaria en España. *Pensamiento & Gestión*, Enero-Junio, 161-182.
- García Solarte, M., Azuero Rodríguez, A. R. y Peláez León, J. D. (2013). Prácticas de

Responsabilidad Social Empresarial desde las áreas funcionales de Gestión Humana: análisis de resultados en cuatro empresas del suroccidente colombiano. INNOVAR. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, Julio-Septiembre, 83-100.

Barroso Tanoira, F. G. (2008). ¿Cuál es el objetivo principal de la mercadotecnia?. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, Mayo-Agosto, 413-418.