

Caracterización de Pymes franquiciantes y su relación con la sobrevivencia empresarial: Un estudio de género

DOI: <https://doi.org/10.53766/ACCON/2023.01.46.03>

Cortes C., María del R.; Saavedra G., María L.; Demuner F., María del R.

Recibido: 28-12-22- Revisado: 18-01-23 - Aceptado: 04-02-22

Cortes C., María del R.

Licenciada en Contaduría Pública. Maestra en Ciencias en Administración de Negocios. Doctora en Planeación Estratégica y Dirección de Tecnología. Investigadora Nacional Nivel C. Instituto Politécnico Nacional, México.
mrcortes@ipn.mx
<https://orcid.org/0000-0002-0931-620X>

Demuner F., María del R.

Contador Público. Maestra en Administración. Doctora en Ciencias Económico Administrativas. Directora de la Revista de estudios en contaduría, administración e informática (RECAI). Investigadora Nacional Nivel II. Universidad Autónoma del Estado de México, México.
mrdemunerf@uaemex.mx
<http://orcid.org/0000-0002-4542-9113>

Saavedra G., María L.

Contador Público. Especialista en Finanzas. Doctora y Maestra en Administración. Presidenta de la Academia de Ciencias Administrativas, ACACIA, A.C., Presidenta de la Comisión de Investigación del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF). Investigadora Nacional Nivel II, del Conacyt Universidad Nacional Autónoma de México, México.
maluisasaavedra@yahoo.com
<https://orcid.org/0000-0002-3297-1157>

La investigación tuvo como objetivo establecer si existe relación entre las características de Pymes franquiciantes lideradas por hombres y mujeres y la sobrevivencia empresarial, con el fin de determinar qué características discriminan a las empresas que sobrevivieron, durante el periodo 2005-2019. Se estableció a la sobrevivencia empresarial como dependiente de las características de las franquicias, aplicando un análisis de regresión múltiple; así también, se desarrolló un análisis discriminante múltiple. Los principales hallazgos permiten conocer que la sobrevivencia empresarial depende del sector, afiliación, antigüedad empresarial, número de unidades y tamaño de la red; así como las variables que determinan la sobrevivencia empresarial según el género del propietario: afiliación, cuota de franquicias, tamaño de la red, sector, y antigüedad empresarial.

Palabras clave: Franquiciantes; Pyme; género; sobrevivencia empresarial.

RESUMEN

The research aimed to establish whether there is a relationship between the characteristics of franchising SMEs led by men and women and business survival, in order to determine which characteristics discriminate against companies that survived, during the period 2005-2019. Business survival was established as dependent on the characteristics of the franchises, applying a multiple regression analysis; also, a multiple discriminant analysis was developed. The main findings allow us to know that business survival depends on the sector, affiliation, business seniority, number of units and size of the network; as well as the variables that determine business survival according to the gender of the owner: affiliation, franchise quota, network size, sector, and business seniority.

Keywords: Franchisors; SME; gender; business survival.

ABSTRACT

1. Introducción

En la literatura existente se discute acerca de los contrastes del desempeño en las empresas dirigidas por mujeres y por hombres, los autores han identificado dos teorías que podrían estar explicando estas diferencias; en primer lugar está la teoría del feminismo liberal que sugiere que el desempeño de las empresas lideradas por mujeres es pobre, debido a la discriminación de la que son víctimas y que trae como consecuencia que no puedan contar con los recursos necesarios para llevar con éxito sus empresas; en segundo lugar, está la teoría del feminismo social que aduce una diferencia natural entre la mujer y el hombre, lo que da como resultados diferentes enfoques al momento de administrar sus empresas, debido a que tienen diferentes actitudes y valores lo que les orienta a establecer diferentes prioridades (Saavedra y Camarena, 2015; Palacios, Saavedra y Cortes, 2020), pues mientras ellas buscan el equilibrio trabajo y familia, los hombres tienen como prioridad la rentabilidad de sus negocios.

El modelo de franquicias (MF) es un estrategia de expansión y crecimiento utilizado por la Pyme (WFC, 2013) que facilita a la mujer acceder al mundo empresarial (Díez y Roldán, 2004), para ser una franquiciataria (inversionista regularmente sin experiencia que adquiere la licencia) o franquiciante (empresaria con experiencia que cuenta con una Pyme exitosa que elige crecer de forma acelerada a través de las franquicias), al compartir el *Now How* de su empresa a cambio de regalías; sin embargo, al gestionar a los franquiciatarios puede encontrar diversos problemas que pondrían en riesgo la sobrevivencia tanto de su propia Mipyme como de las unidades franquiciadas (Solís y González, 2007), esto se hace notorio en los hallazgos de Ayup y Cavazos (2015) quienes refieren que un aumento en la comercialización de franquicias, no da como resultado el crecimiento del total de estos establecimientos, sino una

diminución, mostrando con esto, que existen dificultades para permanecer en este modelo de negocio.

La información referente a las franquicias en México no es clara, pues, Alvídrez y Reyes (2010) encontraron que ninguna entidad cuenta con datos completos de consulta que pudieran utilizarse en investigaciones, por esta razón, May, Aguilera y Loy (2011) señalaron que sería muy importante investigar y corroborar la autenticidad de la información que publican las asociaciones y expertos. De allí que, la evolución de las investigaciones científicas sobre franquicias en México es incipiente (Guerrero, Armenteros & Medina, 2014); las asociaciones y expertos solo presentan estimaciones año con año, sin mostrar datos reales de unidades franquiciadas o propias, empleos generados, comparativos con otros modelos de negocios y crecimiento por sector (Alba, 2010, Purvin, 2008) entre otros.

Por otra parte, existe ausencia de estudios que aborden las diferencias en la sobrevivencia y el desempeño empresarial de los franquiciantes mexicanos desde el enfoque de género. En el contexto internacional, esto se han dirigido en la gestión de los franquiciatarios y los gerentes de los establecimientos (Vázquez-Suárez, Mejía-Vásquez, Serafin & Sánchez-Gómez, 2022; Menicucci, Paulucci & Paoloni, 2019).

Las investigaciones previas refieren que el fracaso de un franquiciante afecta directamente a socios, proveedores, acreedores, empleados, entre otros; sin embargo, el impacto más adverso es el que resienten los franquiciatarios, pues se trata de inversionistas que posiblemente adquirieron préstamos para comprar la franquicia, invirtiendo en un negocio consolidado y exitoso (Buchan, Frazer, Zhen Qu & Nicholls, 2015), estable y duradero (Weaven, Baker, Edwards, Frazer & Grace, 2018; Buchan & Frazer, 2013), que funcionaria con el apoyo, capacitación y asistencia técnica del franquiciante.

Esta investigación intenta contribuir a la literatura de administración utilizando datos empíricos acerca de las características de las Mipyme franquiciantes que operan en México, y los factores que discriminan entre las empresas que sobreviven y las que no logran alcanzar esta meta, para todas estas empresas en general y para las lideradas por hombres y mujeres en particular; por lo que, surge la siguiente interrogante ¿Cuáles son las características de Mipymes franquiciantes mexicanas dirigidas por mujeres y hombres, que determinaron la sobrevivencia empresarial durante el periodo 2005 - 2019?

De este modo, el objetivo principal busca establecer si existe una relación entre las características de Mipymes franquiciantes dirigidas por hombres y mujeres

y la sobrevivencia empresarial, con el fin de determinar qué características discriminan a las empresas que sobreviven durante el periodo 2005-2019.

Con este propósito, se desarrolló un análisis longitudinal que abarco 15 años, obteniendo de datos de 1.341 Mipymes franquiciantes mexicanas de los sectores comercio y servicios que sobrevivieron. El presente estudio consta de tres apartados: I) Se presenta la revisión de la literatura abordando los temas de desempeño de empresas de mujeres y hombres, la sobrevivencia empresarial y el modelo de franquicias, el enfoque de género y la conceptualización de las variables, II) Se describe la metodología, la recopilación de datos, las bases de datos utilizadas, el censo poblacional, la determinación de la muestra y el diseño estadístico, III) Se presenta el análisis e interpretación de los resultados y se finaliza con las conclusiones y recomendaciones.

2. Revisión de la literatura

2.1. El desempeño de empresas de mujeres y hombres

Las empresas lideradas por hombres muestran un amplio potencial para transformar su capital financiero en ingresos en un corto plazo y de ese modo impulsar rápidamente el crecimiento de sus empresas, en tanto, que las mujeres procuran un crecimiento lento y estable (Díaz & Jiménez, 2010), aún en países con igualdad de oportunidades y facilidades para hacer negocios (Reichborn-Kjennerud & Svare, 2014). En este tenor, las empresas de hombres tienen mayores ingresos que las empresas de mujeres (Díaz & Jiménez, 2010). Como consecuencia de lo anterior, estudios realizados por Palacios et al. (2020), Hsu, Kuo y Chang (2013), BIRF (2010), Heller (2010), Instituto de la Mujer (2011), Escandón y Arias (2011), Inmyxai y Takahashi (2010), Powers y Magnoni (2010), destacaron que las empresas lideradas por mujeres obtienen utilidades menores a las empresas lideradas por hombres, dando como resultado una mediana de entre 30% a 70% menor cuando se trata de empresas de mujeres.

Explicándose lo anterior, en el hecho de que los hombres se enfocan en el aspecto financiero principalmente y estas dispuestos a aceptar mayores riesgos, en tanto que las mujeres privilegian la calidad de vida familiar y personal, buscando solamente satisfacer las necesidades personales y familiares, procurando el equilibrio entre trabajo y familia, limitando de este modo su crecimiento, poniendo así lo que se conoce como “Techo de cemento” (SELA, 2010; Equal, 2010; Gottschalk & Niefert, 2010; Escandón & Arias, 2011; Chaves, Valenciano, Vega & ortiz, 2013; Escamilla et al., 2013; López-Diez, 2013; Instituto de la Mujer, 2011; Pineda, 2014; Saavedra, 2020, Palacios et al., 2021).

El bajo desempeño de las empresas lideradas por mujeres comparado con las lideradas por hombres podría explicarse por la mayor inversión en activos y capital de los segundos (Inmyxai & Takahashi, 2010; Díaz & Jiménez, 2010; BIRF, 2010; SELA, 2010; Instituto de la Mujer, 2011; López-Diez, 2013; Piacentini, 2013; Pineda, 2014; Saavedra & Camarena, 2015; Camarena & Saavedra, 2016; Saavedra, 2020), delimitando su tamaño y acceso a mercados (Palacios et al., 2021). Por otra parte, Gottschalk y Niefert (2011) demostraron empíricamente que la falta de educación, experiencia laboral y empresarial y la carencia de recursos financieros aunado a la ausencia de créditos para sus empresas, las obliga a realizar emprendimientos precarios que difícilmente sobreviven u obtienen rendimientos que les permita crecer, por su parte, Lie, García y Cardoza (2018) y Lie, Cardoza, Fernández y Tejada (2018), encontraron que las mujeres perciben desigualdad de oportunidades para obtener capacitación, financiamiento y tecnología, debido a la discriminación por ser mujer.

Consecuentemente, las empresas de mujeres se encuentran sobre representadas en el sector de microempresas, principalmente en actividades de comercio y servicio las cuales requieren menor capital, tecnología y mano de obra no capacitada (Camarena & Saavedra, 2016; Brenes & Bermúdez, 2013; García, García-Pérez & Madrid, 2012; Escandón & Arias, 2011; SELA, 2010; Powers & Magnoni, 2010; Inmyxai & Takahashi, 2010; Espino, 2005; Díaz & Jiménez, 2010). Por otra parte, las mujeres se encuentran limitadas para participar en redes empresariales, debido a que son de pequeña dimensión y al desinterés de las propias empresarias para participar en estas redes; las redes en las que algunas participan son pequeñas y menos diversas, por lo que le provee de pocos contactos (Bilbao Metrópoli 30, 2016; BIRF, 2010; Hernández, 2010; Inmyxai & Takahashi, 2010; Díaz & Jiménez, 2010; Rodríguez, Fuentes & Lázaro, 2011; Instituto de la Mujer, 2011; Piacentini, 2013), limitando así, su vinculación con otros empresarios.

2.2. Sobrevivencia empresarial

Varona, Gissera y Gimeno (2014) refieren que entre los factores explicativos de la sobrevivencia empresarial se encuentran los internos de la propia empresa entre los que se encuentran el tamaño, la antigüedad, la estructura financiera, la generación de utilidades, su estructura organizacional, la tecnología en innovación entre otros.

Investigaciones realizadas por López-García y Puente (2006), Fritsch, Brix y Falck (2004), Agarwal y Audretsch (2001) Parra (2011), Vázquez y Henao

(2017), Okwo, Ezenwakwelu, Igwe y Imhanrenialena (2019), han comprobado empíricamente que existe una relación directa entre la sobrevivencia y el tamaño inicial de las empresas, encontrando que, a mayor tamaño, menor probabilidad de mortandad.

En referencia con la antigüedad Manzaneque, Banegas y García (2010), Vázquez y Henao (2017), Okwo et al. (2019), confirmaron que las empresas jóvenes, se encuentran sometidas a muchas presiones asociadas al proceso de creación y, en particular, por la carencia de recursos financieros para establecer sus negocios, por lo cual presentan comportamientos de sobrevivencia diferenciados del resto, esto es lo que los autores denominan el principal “lastre” de las nuevas empresas o “liability of newness” (Daepf, Hamilton, West y Bettencourt, 2015). En consecuencia, a medida que las empresas operen más tiempo en el mercado, mayor será su experiencia volviéndose cada vez más eficiente, lo que le permite sobrevivir, sin embargo, si pierde eficiencia podrá ser desplazada fácilmente por los competidores (Parra, 2011). Es así como, Esteve-Pérez, Pieri y Rodríguez (2018) determinó que la edad de las empresas en etapa temprana, se encuentra correlacionada negativamente con tasas de riesgo, lo que implica un mayor peligro de no sobrevivir.

La importancia del sector de actividad para la sobrevivencia de las empresas, ha sido demostrada en estudios como el de Fritsch et al. (2004), Mas-Verdú, Ribeiro-Soriano, Roig-Tierno (2015), López-García y Puente (2006), Parra (2011) y Ejermo y Xiao (2014), en los que encontraron relaciones negativas entre el crecimiento de un sector y la sobrevivencia de las empresas constituidas en el mismo. Esto es debido al riesgo que implica establecer una nueva empresa en un sector de alto crecimiento, en una etapa temprana del ciclo de vida de su producto y con un elevado índice de competencia. De este modo, Martínez (2006) encontró que es más difícil para las empresas sobrevivir cuando el sector en el que pretenden ingresar en una etapa madura del ciclo de vida, y así también, sucede cuando incursiona en sectores industriales no concentrados.

2.3. El modelo de franquicias y el enfoque de género

Existe gran dificultad para definir a una franquicia dado que depende de si el enfoque es doctrinal, jurídico o económico comercial (Altinay & Miles, 2006), por otra parte, cada país podría tener su propia definición (Dant, Perrigot & Cliquet, 2008). En México, la Asociación Mexicana de Franquicias [AMF] (2014), la define como un formato de negocio donde intervienen dos actores principales el franquiciante, que es la persona física o jurídica, que concede

al franquiciatario, el derecho de uso de marca, por un tiempo determinado, a cambio de una cuota establecida bajo contrato legal, en el que también se compromete a transmitir conocimientos técnicos, administrativos y comerciales, estandarizados para tal fin.

Así pues, el franquiciante es el emprendedor exitoso (Ketchen, Short & Combs, 2011) que cuenta con la experiencia de la puesta en marcha (Jeremiah, 2016), con una estrategia definida, gestiona la red de unidades franquiciadas controlando la información, asumiendo el rol de líder, asesor, mentor, gerente/ empleador y empresario (Lim & Frazer, 2004), otorgando al franquiciatario el derecho de usar la marca y algunos elementos de la propiedad intelectual por un periodo determinado. Los franquiciatarios seleccionados pueden o no contar con experiencia previa en negocios, puesto que confía en que su modelo comercial tiene potencial para ser exitoso (Weaven et al., 2018), dependiendo, además, de las unidades franquiciadas para alcanzar metas de ingresos en regiones geográficas elegidas para su expansión (Grewal, Iyer, Javalgi & Radulovich, 2011).

Por lo anterior, los franquiciantes son también mujeres con experiencia laboral y empresarial, que preocupadas por el crecimiento y la expansión estuvieron dispuestas a aceptar mayores riesgos al decidir franquiciar su modelo de negocio e invertir capital, tiempo y esfuerzo, superando la falta de conocimientos con la contratación de consultores especializados para estructurarlo y gestionarlo; asumiendo la participación en redes empresariales como la afiliación a asociaciones y programas gubernamentales. Tales acciones demuestran el interés en superar el llamado techo de cemento, contrastando a Reichborn-Kjennerud y Svare (2014) al expresar que los hombres estaban más preocupados por el crecimiento del negocio en comparación de las mujeres por estar satisfechas de quedarse en pequeño.

Estudios previos encontraron que las unidades franquiciadas registraron mayores ventas y puntajes más bajos en la calidad del servicio contra las unidades propias del franquiciante, sin embargo, los indicadores de servicio fueron diferentes en las unidades gestionadas por mujeres (Vázquez-Suárez et al., 2022), dado que son más éticas y orientadas a las relaciones (Kuhn & Villeval, 2014), comunitarias (Eagly & Carli, 2003), distinguiéndose por ser más confiables (Karastostas & Zizzo, 2016) y determinadas al adquirir estudios superiores (Gurel, Madanoglu & Altinay, 2021), desempeñándose incluso mejor que los hombres durante crisis severas (Bruce, Cavgias, Meloni, & Remgio, 2022) en contextos diferentes al sector empresarial.

Vázquez-Suárez, et al. (2022) sostuvieron que el bajo desempeño de las mujeres no se debe a las deficientes habilidades gerenciales, sino a indicadores de desempeño inapropiados al esperar que hombres y mujeres sean igual de efectivos. En este sentido, las franquicias se han promovido como una opción de bajo riesgo es comparación a las empresas independientes (Buchan & Frazer, 2013); por la experiencia probada del franquiciante por la antigüedad (años establecido antes de entrar al modelo de franquicias), el tamaño (unidades operando), el éxito de sus unidades (utilidades), entre otras que avalan la experiencia tanto en la operación y la gestión del negocio. Sin embargo, la realidad es que los franquiciantes no constantemente son exitosos y las tasas de fracaso observadas para este modelo de negocios es elevada, aun cuando hayan probado exitosamente el modelo de negocios en puntos de venta propios (Holmberg & Morgan, 2003, Castrogiovanni, Justis & Julian, 1993; Shane, 1996 y Buchan et al., 2015).

El fracaso del franquiciante se puede comprender como cualquier hecho que suponga que la marca abandona el Modelo de Franquicia, ya sea porque desaparece la empresa del mercado o porque decide dejar de franquiciar (Rodríguez-Rad & Navarro-García, 2007); Castrogiovanni et al. (1993) lo asumieron como el cierre de operaciones de la empresa del franquiciante. Macías (2015) sugirió que cuando una empresa desaparece de los registros de la Asociación por haber sido vendida y, por último, cuando deja de aparecer por consecuencia de cierre, quiebra o liquidación, coincidiendo con Dobbs, Boggs, Grünhagen, Palacios y Flight (2012) al considerar que una empresa no sobreviviente, es una empresa que dejó de aparecer en el directorio anual de franquicias.

El tema del fracaso del franquiciante es de alta relevancia, por todos los aspectos que conlleva, sin embargo, no se han realizado muchas investigaciones con este enfoque (Macías, 2015), son escasos los trabajos científicos (Morris, 2006), y es poca la atención que le han brindado los profesionales y gobiernos (Buchan, 2013), específicamente al fenómeno del fracaso Pyme franquiciante en su primera etapa de vida (Bordonaba, Palacios & Polo, 2009). Esto a pesar que investigaciones realizadas en países como Francia, Australia, Reino Unido, Estados Unidos, han demostrado que el fracaso del franquiciante es recurrente a nivel mundial y tiene un alcance significativo que perturba la fortaleza del sector (Maríz-Pérez, 2012; Buchan et al., 2015).

3. Método

Siguiendo la recomendación de Ortega y Villaverde (2003), acerca del uso de estudios longitudinales, con el fin de identificar los factores que diferencian a las empresas que sobreviven de las no sobrevivientes. Con base en las investigaciones de Kacker y Perrigot (2016) se identificaron las Mipymes franquiciantes mexicanas en la publicación anual denominada 500 franquicias de Entrepreneur, para el periodo 2005 a 2019. Debido a que los anuarios no contenían los datos completos, se rastreó la variable “desarrollado por consultor” en una publicación anual denominada Franquicias Hoy (2010-2020), bases de datos de la Secretaría de Economía (2008), y en Contacto Pyme (2012).

Para identificar las variables género y escolaridad se aplicó una encuesta telefónica durante los meses de agosto a diciembre del 2021, considerando este año como fecha de sobrevivencia, generando un total de 5.077 empresas y tras una limpieza de 544 datos, se obtuvieron 4,533 registros en un conjunto de datos de panel de 1.341 franquiciantes mexicanos del sector comercio y servicios.

El análisis estadístico de los datos recolectados, se realizó en tres etapas: 1. Se establecieron correlaciones entre las variables, aplicando la estadística no paramétrica usando pruebas de tabulación cruzada. Se calcularon los valores Chi cuadrada (X^2) y Coeficiente V de Cramer, para determinar la significancia estadística de una asociación observada y para conocer la fuerza de asociación en tablas de diferente tamaño, respectivamente; 2. Se realizó un análisis de regresión múltiple para establecer la relación entre las variables que describen a los franquiciantes y la sobrevivencia empresarial y, 3. Se aplicó análisis discriminante por pasos (etapas), con el fin de observar el poder discriminante de las variables capaces de discriminar a los franquiciantes que sobreviven o no, de las empresas dirigidas por hombres y mujeres en los sectores de comercio y servicio.

3.1. Variables del estudio

3.1.1. Afiliación a la Asociación Mexicana de Franquicias y Contratación de un Consultor

El Instituto de la Mujer (2011), Rodríguez et al. (2011) y Bilbao Metrópoli 30 (2016) consideran que las mujeres se encuentran limitadas en la participación en redes empresariales debido al desinterés y al tamaño de su empresa. Y s  participan, las redes son pequeñas y menos diversas. Por otra parte, los franquiciantes que pertenecen a una asociación de Franquicias reducen la probabilidad de fracaso al generar una imagen de calidad por la credibilidad que la asociación

les brinda (Bordonaba et al., 2009; Ramírez, Guerrero & Rondán, 2005; Shane & Spell, 1998).

Por otra parte, las mujeres realizan emprendimientos precarios que difícilmente sobreviven ante la percepción de desigualdad de oportunidades (Gottschalk & Niefert, 2011), por ello, el apoyo de consultores especializados en franquicias es necesario para mejorar el desempeño de los franquiciantes (Samsudin, Wahab, Latiff, Osman, Zawawi & Faza, 2018) sobre todo en las primeras etapas (Falbe & Welsh, 1998).

3.1.2. Antigüedad y número de unidades antes de franquiciar

La dimensión la empresa y la antigüedad (edad), son factores internos explicativos de la sobrevivencia empresarial (Varona et al., 2014), dado que un mayor tamaño tiene menor probabilidad de mortandad (Vázquez & Henao, 2017; Okwo, et al., 2019), debido a que son más eficientes para sobrevivir. Por su parte, los franquiciantes debieron contar con entre 2 a 3 años de antigüedad y entre 2 o más unidades propias que generen resultados inmejorables antes de franquiciar (SE, 2007; Alcázar, citado por Briseño, 2013), puesto que la experiencia es una demostración de la sostenibilidad y garantía de éxito del negocio (Jeremiah 2016).

Además, si una empresa opera más tiempo en el mercado, mayor será su experiencia y sobrevivencia (Parra, 2011). Estudios previos identificaron que la edad de las empresas en etapa temprana implica un mayor peligro de no sobrevivir (Esteve-Pérez et al., 2018).

3.1.3. El porcentaje de regalías y la cuota de franquicia

Díaz y Jiménez (2020) afirmaron que las empresas de hombres tienen mayores ingresos que las de mujeres, en parte, por su capacidad para transformar su capital en ingresos a corto plazo e impulsar el desarrollo de sus empresas. En este tenor, parte de los ingresos de los franquiciantes proviene de la cuota de franquicias la cual es una cantidad fija que se paga al momento de adquirir la franquicia (OCDE, 1994) y también están las regalías que reciben las empresas franquiciantes y se consideran como su fuente de ingresos principal, la cual es necesaria para brindar la asistencia técnica y soporte para el franquiciatario (AMF, 2014). Shane, Shankar y Aravindakshan (2006) identificaron que los franquiciantes ofrecen cuotas, inversión inicial y costos bajos para iniciar el negocio, con el fin de captar una gran cantidad de franquiciatarios que le permitan extender su red empresarial.

3.1.4. Porcentaje de crecimiento y tamaño de la red

Las empresas dirigidas por hombres impulsan el rápido crecimiento de sus empresas en comparación de las mujeres que se distingue por ser más lento y estable (Díaz & Jiménez, 2010) y con menores utilidades (Palacios et al., 2020), dado que los primeros se enfocan en lo financiero aceptando mayores riesgos (SELA, 2010; Pineda, 2014; Saavedra, 2020; Palacios et al., 2021). Sin embargo, en las franquicias el crecimiento depende de la política de determinación de costos y cuotas del franquiciante (inversión inicial, cuota para obtener la franquicia y porcentaje de regalías), pues importes más bajos favorecen la expansión (Shane & Foo, 1999), al existir una relación directa entre el desarrollo y el tamaño de la red (Polo-Redondo, Bordonaba-Juste & Palacios, 2011). No obstante, la expansión rápida también puede ocasionar una disminución del rendimiento (Hoffman & Preble, 2003), si por la necesidad de crecer rápidamente para no fallar, se permite la ineficiencia (Martin, 1988), ocasionando así, un crecimiento inadecuado o la falta de una tasa de crecimiento constante (Diez & Rondán, 2004; Bordonaba et al., 2009).

3.1.5. Sector y escolaridad del franquiciante

El sector servicios es más complejo que el sector comercio, dado que el de servicios es más difícil de estandarizar (Combs & Ketchen, 1999; Rondán, Navarro & Díez, 2007), puesto que emplea más personal (Saavedra, Tapia & Milla, 2012) y muestra el mayor crecimiento en comparación al sector comercio (INEGI, 2018).

Por otra parte, en cuanto al empresario franquiciante exitoso que construyó el modelo de negocios a franquicia (Ketchen et al., 2011), se asume que cuenta con habilidades y capacidades gerenciales (*World Economic Forum*, 2016), las cuales para fines de la presente investigación se considerará el nivel académico. Por lo anterior se desprende la siguiente hipótesis:

H1: La sobrevivencia empresarial depende de las características de las franquicias, y la escolaridad del franquiciante, puesto que las variables, afiliación a la AMF, apoyo de consultores especializados, edad, número de unidades antes de franquiciar, cuota de franquicia, porcentaje de crecimiento, tamaño de la red, porcentaje de regalías y sector de la empresa estarían explicando la sobrevivencia empresarial.

Por otra parte, para determinar si la sobrevivencia empresarial depende del género del propietario se plantea la siguiente hipótesis:

H2: Existen factores que determinan la sobrevivencia empresarial

dependiendo de si el propietario es hombre o mujer, esto dado que las variables que discriminaron de acuerdo con el género del propietario.

A continuación, en el cuadro 1, se presentan las variables del estudio, dimensiones e indicadores, utilizados para el análisis.

Cuadro 1
Operacionalización de las variables

Variables	Dimensiones	Indicadores
Variable dependiente		
X1. Género	Masculino	1
	Femenino	2
Variables independientes (características de las franquicias)		
X2. Afiliación a la AMF	Afiliado	1
	No afiliado	2
X3. Consultor	Desarrollado por consultor	1
	Sin consultor	0
X4. Edad	Años	Número de años
X5. Unidades	Unidades operativas	Número de unidades
X6. Cuota de franquicia	Pesos mexicanos	
X7. Regalías	Porcentajes	
X8. Expansión de la red (crecimiento)	Porcentaje	
X9. Dimensión (tamaño) de la red al año del análisis	Unidades operativas	Número de unidades
X10. Sector	Servicios	1
	Comercio	2
X11. Escolaridad	Nivel educativo	(1) Secundaria (2) Media superior (3) Licenciatura (4) Maestría (5) Doctorado
X12. Sobrevivencia empresarial	Antigüedad (años) Representa los años operando como empresa a partir del inicio de operaciones	(1) 1-5 (2) 6-10 (3) 11-15 (4) 16-20 (5) Más de 20

Fuente: Elaboración propia

4. Resultados: Análisis e interpretación

4.1. Análisis de correlación

El cuadro 2, muestra los resultados del análisis de correlación, los cuales presentan una asociación estadísticamente significativa entre las variables Afiliación AMF (x_2), Edad (x_4), Unidades (x_5), Cuota (x_6), Porcentaje de regalías (x_7), Sector (x_{10}), Escolaridad (x_{11}) y Supervivencia Empresarial (x_{12}), como consecuencia se encontró entre estas variables una relación directamente proporcional positiva en unas y moderada en otras. Excepto en: Desarrollado por un consultor (x_3), Expansión de la red (x_8) y Tamaño de la red (x_9).

Cuadro 2
Resumen de correlación de variables

Asociación estadísticamente significativa		Tipo de relación estadísticamente significativa		
Variables	Valor Chi cuadrado X^2	Valor Coeficiente V de Cramer	Tipo	
X2	Afiliación a AMF (1)= 23,862, sig. ,000 $p < 0,05$	V= 0,073, sig. ,000 0,05	Moderada	
X3	Desarrollado por consultor (1)= 0,31, sig. ,860 0,05	V= 0,003, sig. ,830 >0,05	Sin relación	
X4	Edad (77)= 462,8422, sig. ,000 $p < 0,05$	V= 0,292, sig. ,000 0,05	Moderada Directamente proporcional	
X5	Unidades (59)= 169,280, sig. ,000 $p < 0,05$	V= 0,182, sig. ,000 0,05		
X6	Cuota (474)= 719,650 sig. ,000, $p < 0,05$	V= 0,363, sig. ,000, < 0,05		
X7	Porcentaje de regalías (59)= 116,270 sig. ,000, $p < 0,05$	V= 0,145, sig. ,002 0,05	Sin relación	
X8	Expansión de la red (819)= 914,906, sig. ,011 $p < 0,05$	V= 0,401, sig. 990 0,05		
X9	Tamaño de la red (293)= 383,608, sig. ,326 $p > 0,05$	V= 0,259, sig. 326 0,05		
X10	Sector (1)= 9,403, sig. 0,002, $p < 0,05$	V= ,046, sig. ,002, 0,05	Moderada Directamente proporcional	
X11	Escolaridad (5)= 19,342, sig. ,002, $p < 0,05$	V= 0,054, sig. ,021, > 0,05		
X12	Supervivencia empresarial (2)= 31,331, sig. ,000, $p < 0,05$	V= 0,083, sig. ,000, > 0,05		

Fuente: Elaboración propia

4.2. Análisis Discriminante y multivariado

En el cuadro 3, se pueden observar los resultados de la igualdad de medias entre los franquiciantes gestionados por hombres y mujeres en los sectores comercio y servicios, existe diferencia entre los grupos excepto en la variable (x_{11}), (escolaridad). Es decir, los resultados indican que la afiliación a la AMF (x_2), la edad antes de franquiciar (x_4), la cuota de franquicia (x_6), el sector (x_{10}), el tamaño de la red (x_9) y la sobrevivencia empresarial (x_{12}), son significativamente diferentes entre los grupos de hombres y mujeres, dado que el valor de *Lambda de Wilks* y ANOVA, arrojaron un nivel de significancia de 0,00 (Sig. = ,000 < ,05), por lo tanto es posible comprobar que existen diferencias entre los grupos (1 y 2).

Cuadro 3
Prueba de igualdad de las medias de los grupos

Medias de los grupos para las variables independientes											
	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
Variable dependiente	Afiliación AMF	Desarrollado por consultor	Edad antes de franquiciar	Número propias antes de franquiciar	Cuota de Franquicia	Porcentaje de regalías	Porcentaje crecimiento de la red	Tamaño de la red	Sector	Escolaridad	Supervivencia empresarial
1-Hombres	0,36	0,23	11,27	7,52	270,28	0,51	10,83	50,58	1,30	2,83	3,91
2-Mujeres	0,28	0,22	8,62	5,79	192,54	0,04	8,53	34,67	1,25	2,83	3,73
Desviación estándar de los grupos para las variables independientes											
1-Hombres	0,480	0,420	20,380	32,990	646,010	0,240	100,230	237,380	0,460	0,610	1,010
2-Mujeres	0,450	0,410	11,240	10,030	226,870	0,220	60,540	205,590	0,430	0,570	1,020
Contrastes de igualdad de las medias de los grupos											
Lambda de Wilks	0,995	1,000	0,996	0,996	0,996	1,000	1,000	0,999	0,998	1,000	0,994
Ratio F univariante	24,310	0,046	20,210	3,540	18,600	0,286	0,615	4,603	9,640	0,000	28,430
Nivel de significancia	0,000	0,830	0,000	0,060	0,000	0,593	0,433	0,032	0,002	1,000	0,000

Fuente: Elaboración propia

Así también, los resultados de la prueba M de Box (72,786) proporcionó evidencia suficiente (con significancia de ,000 < ,05), que permite rechazar la igualdad de covarianzas confirmando que el valor de las varianzas difiere entre los grupos (Hombres: 36,329, Mujeres: 28,729), mostrando con este resultado la significancia de las variables independientes para el análisis discriminante. Para el análisis discriminante, se utilizó el procedimiento de un solo paso, con

el fin de determinar las variables con mayor capacidad discriminadora.

En este proceso cinco variables independientes entraron en la función discriminante, debido a que la variable dependiente es explicada por las independientes que arrojan un mayor valor de F, así también se muestra que los resultados globales son estadísticamente significativos (Mínima D_2 sig.= $0,00 < ,05$), de acuerdo con el resultado de *Lambda de Wilks* (0,984), afiliación (F= 24,216, x_2) cuota de franquicia (F= 18,603, x_6), tamaño de la red (F=4,603, x_9), sector (F=9,640, x_{10}), y sobrevivencia empresarial (F=28,430, x_{12}) comprobando que la función logro discriminar los grupos (1 y 2), quedando fuera del modelo discriminante siete variables independientes. Sin embargo, los resultados estadísticos obtenidos permiten la clasificación en 1. Hombres y 2. Mujeres. Por lo que se obtiene una correlación canónica de 16,1% y se logra integrar el siguiente modelo discriminante:

$$D = 0,454 x_2 + 0,499 x_6 + 0,238 x_9 + 0,355 x_{10} + 0,522 x_{12}$$

Donde:

x_2 : Empresa afiliada a la AMF

x_6 : Cuota de franquicias

x_9 : Tamaño de la red

x_{10} : Sector

x_{12} : Sobrevivencia empresarial

Regresión logística binaria (Variable dependiente = Género)

Cuadro 4

Análisis de regresión logística binaria (logit) para las empresas dirigidas por mujeres y hombres

Variables	B	Significancia
Sector	0,226	0,002
Afiliación a la AMF	0,287	0,000
Desarrollado por consultor	-0,111	0,169
Edad antes de franquiciar	-0,009	0,012
Unidades	-0,002	0,391
Cuota	0,000	0,000
Regalías (%)	-0,084	0,596
Crecimiento (%)	0,000	0,389
Tamaño	-0,001	0,133
Sobrevivencia empresarial	0,075	0,069
Escolaridad	-0,073	0,181
Constante	-0,826	0,000
Clasificadas correctamente	70,20%	
R2 de Cox y Snell	0,021	
R2 de Nagelkerke	0,03	

Fuente: Elaboración propia

Los resultados de la regresión logística binaria al muestran que las variables sector ($B= 0,226$; $p = 0,002$), afiliación a la AMF ($B= 0,287$; $p = 0,000$), cuota de franquicia ($B= 0,000$; $p = 0,000$), contribuyen significativamente en la gestión de los franquiciantes mujeres y hombres de los sectores servicio y comercio durante el periodo analizado, pero en contraste con el análisis discriminante, las variables tamaño de la red y sobrevivencia empresarial quedaron fuera de la ecuación discriminante (Ver cuadro 4).

3.3. Regresión lineal múltiple (Variable dependiente sobrevivencia)

El modelo de regresión lineal múltiple (método enter) cumplió con los supuestos de 1) Linealidad de las variable; 2) de independencia de los residuos (errores) (1,071) en la medición de las variables explicativas ($R= 0,634$, Durbin-Watson=1,071) dado que el valor se encontró entre 1 y 3; 3) de no multicolinealidad, pues el factor de varianza inflada (FIV) mostró que las variables independientes no están relacionadas entre sí (valores entre 1,02 y 2,17) ,dado que no existe ningún valor por encima de 10 y en conjunto todos los valores son cercanos a 2; 4) de normalidad, pues los residuos presentaron una asimetría positiva en comparación de la distribución normal dado que las variables métricas se consideraron con base a los más de 4.000 datos de las fuentes secundarias sin una escala de Likert (Kolmogorov-Smirnof, sig. ,000); y de 5) Homocedasticidad, dado que los errores muestran una varianza constante.

Los resultados de prueba t y los niveles de significancia mostraron las variables más significativas que explican la variable sobrevivencia empresarial (Sig. < 0,05) (ver cuadro 5).

Cuadro 5
Output SPSS modelo de regresión lineal múltiple

Modelo (1)	Coeficientes				t	Sig.
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados			
	B	Error tip	Beta			
(Constante)	3,427	0,085			40,262	0,000
Sector de la empresa	0,099	0,03	0,044		3,361	0,001
Afiliación a la AMF	0,197	0,029	0,092		6,742	0,000
Desarrollado por consultor	-0,007	0,032	-0,003		-0,214	0,831
Edad (antigüedad)	0,025	0,001	0,445		33,703	0,000

Unidades antes de franquiciar	0,001	0,001	0,031	2,064	0,039
Cuota	4,612 E-5	0,000	0,025	1,910	0,056
Regalías (%)	0,053	0,055	0,012	0,948	0,343
Crecimiento (%)	0,000	0,000	0,015	0,835	0,404
Tamaño de la red	0,000	0,000	-0,078	-4,059	0,000
Género	-0,009	0,029	-0,04	-3,064	0,002
Escolaridad	0,032	0,022	0,019	1,413	0,158

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro 5, se observa que las variables significativas que conforman el modelo, son: sector de la empresa (x_{10}), afiliación (x_2), edad (x_4), y número de unidades (x_5), tamaño de la red (x_9), y género (x_1), explican a la sobrevivencia de los franquiciantes mexicanos.

La R^2 corregida = 0,228 significa que en el modelo estaría explicando el 23% de la varianza. En los resultados de la ANOVA el estadístico F es significativo (menor de 0,05), por lo que se considera que existe una relación lineal importante entre la variable dependiente y el conjunto de variables independientes del modelo.

$$y = 3,427 + ,09 x_{10} + ,197 x_2 + ,025 x_4 + ,001 x_5 + ,000 x_9 - ,009 x_1 + e$$

En otras palabras:

La supervivencia empresarial de los franquiciantes mexicanos = $3,427 + ,09 * \text{sector de la empresa} + ,197 * \text{afiliación a la Asociación Mexicana de Franquicias} + ,025 * \text{edad} + ,001 * \text{unidades antes de franquiciar} + ,000 * \text{tamaño de la red} - ,009 * \text{género}$

Contrastando las pruebas de hipótesis y mediante el criterio de p valor (Sig.) se puede confirmar que el sector de la empresa, la afiliación a una asociación, la edad y el número de unidades antes de franquiciar, el tamaño de la red y el género del franquiciante (Sig. <0,05) permanecen en el modelo y son relevantes para explicar la sobrevivencia empresarial de los franquiciantes mexicanos.

Así pues, se determinaron las diferentes variables que contribuyen en la sobrevivencia empresarial de los franquiciantes mexicanos y su desempeño en cuanto al género, dado que investigaciones previas (Díaz & Jiménez, 2010, Reichborn-Kjennerud & Svare, 2014) han demostrado la amplia capacidad de los hombres, en comparación de las mujeres.

En el caso de los franquiciantes, las mujeres han superado el *techo de cemento* al asumir el riesgo en la implementación de la estrategia de expansión a través del

modelo de franquicias superando la falta de conocimientos con la contratación de consultores especializados, la afiliación a asociaciones de franquicias y redes empresariales, así como la inversión en activos y capital, necesarios para brindar el soporte a los franquiciatarios y con ello brindar un servicio estandarizado al mercado. Además, la experiencia empresarial se observó en la edad y el número de unidades antes de franquiciar, pues demostraron la capacidad probada de su modelo de negocio.

Los principales hallazgos permiten aceptar parcialmente la hipótesis **H1**: La sobrevivencia empresarial depende de las características de las franquicias y la escolaridad del franquiciante, puesto que las variables sector de la empresa (x_{10}) afiliación a la Asociación Mexicana de Franquicias (x_2), edad antes de franquiciar (x_4), número de unidades antes de franquiciar (x_5) y tamaño de la red (x_9), son las que estarían explicando la sobrevivencia empresarial; lo anterior confirma lo encontrado por los autores con respecto a la importancia del sector en la sobrevivencia de las empresas, así pues Fritsch et al. (2004), Mas-Verdú et al. (2015), López-García y Puente (2006), Parra (2011) y Ejermo y Xiao (2014), comprobaron las dificultades que enfrentan las empresas para permanecer en sectores de alto crecimiento; también se corrobora lo que afirman otros autores acerca de que la experiencia de las empresas las hace cada vez más eficientes lo que les da la posibilidad de sobrevivir (Manzaneque et al., 2010; Parra, 2011; Vázquez & Henao, 2017; Esteve-Pérez et al., 2018; Okwo et al., 2019), por último, los hallazgos confirman lo establecido en estudios previos que a mayor tamaño mayor probabilidad de sobrevivencia empresarial (López-García & Puente, 2006; Fritsch et al., 2004; Agarwal & Audretsch, 2001; Parra, 2011; Vázquez & Henao, 2017; Okwo et al., 2019).

Con referencia a los resultados obtenidos con el análisis discriminante los resultados permiten aceptar parcialmente la hipótesis **H2**: Existen factores que determinan la sobrevivencia empresarial dependiendo de si el propietario es hombre o mujer, esto dado que las variables que discriminaron de acuerdo con el género del propietario fueron: Afiliación a la Asociación Mexicana de Franquicias (x_2), cuota de franquicias (x_6), tamaño (x_9), sector (x_{10}) y antigüedad (x_{12}). La función canónica de esta prueba es de 16.1%, con una significancia de $p= 0,0$, para fortalecer los hallazgos del análisis discriminante, se realizó un análisis de regresión logística binaria (*logit*), con lo cual se obtuvo que las variables significativas ($p= 0,0$) fueron: Sector (x_{10}), afiliación a las Asociación Mexicana de Franquicias (x_2), y cuota de franquicia (x_6).

Lo que implica que las empresas dirigidas por mujeres son muy sensibles

a la necesidad de incursionar en sectores de alta rentabilidad (Brenes & Bermúdez, 2013; Camarena & Saavedra, 2016; Díaz & Jiménez, 2010; Espino, 2005; Escandón & Arias, 2011; García et al., 2012; Inmyxai & Takahashi, 2010; Powers & Magnoni, 2010; SELA, 2010), con el fin de contar con márgenes apropiados que les permita crecer, también revela la necesidad de pertenecer a redes empresariales, de las que siempre han estado relegadas (BIRF, 2010; Bilbao Metrópoli 30, 2016; Díaz & Jiménez, 2010; Hernández, 2010; Inmyxai & Takahashi, 2010; Instituto de la Mujer, 2011; Piacentini, 2013; Rodríguez et al., 2011), sin embargo, estas empresas sobrevivientes han logrado romper el techo de cristal y obtener así el apoyo que requieren para sus empresas; las franquicias de mujeres también son sensibles a la cuota de franquicias, pues al ser empresas de menor rentabilidad que las de hombres (BIRF, 2010; Camarena & Saavedra, 2016; Díaz & Jiménez, 2010; Inmyxai & Takahashi, 2010; Instituto de la Mujer, 2011; López-Diez, 2013; Piacentini, 2013; Pineda, 2014; Saavedra & Camarena, 2015; Saavedra, 2020; SELA, 2010), cualquier tasa impositiva como si fuera un porcentaje impuesto sobre sus ingresos le afectan de modo relevante y puede poner en riesgo su sobrevivencia.

5. Conclusiones

Esta investigación contribuye al estado del arte sobre las diferencias de género y la sobrevivencia empresarial de las Mipyme franquiciantes de los sectores comercio y servicios que operan en México. Siendo el primero en utilizar evidencia empírica de 90% de la población y complementa investigaciones previas nacionales con relación al enfoque de género de empresas mexicanas y de investigaciones extranjeras en donde han abordado las diferencias entre las unidades propias y franquicias con enfoques transversales (Lawrence & Perrigot, 2015).

La literatura señala que la participación femenina influye positiva o negativamente en diferentes indicadores de desempeño en los franquiciantes de otros países, y estudia en qué contexto o bajo qué condiciones las mujeres registran resultados positivos o negativos. Por lo tanto, se sugiere explorar variables moderadoras o mediadoras que puedan proporcionar una visión más realista del vínculo entre el género y el desempeño. Al hacerlo, se podría proporcionar implicaciones de gestión más precisas y consejos útiles para las empresas, replicar el análisis en otros contextos y países es fundamental para comprobar la validez internacional de los resultados.

Las limitaciones que se presentan en este trabajo impiden capturar toda

la dinámica del proceso de desempeño, en primera en algunas empresas franquiciantes se desconoce el momento de cambio en la administración de género y en segunda, por cuestiones de seguridad los participantes omitieron la respuesta en las variables sociodemográficas.

Sin embargo, a pesar de lo anterior, se cuenta con un acercamiento que permite conocer las características de las empresas que sobrevivieron y las características que discriminan a las empresas de hombres y mujeres que lograron sobrevivir en este modelo de negocios, por el período analizado.

6. Referencias

- Agarwal, R., y Audretsch, D. (2001). Does Entry Size Matter? The Impact of the Life Cycle and Technology on Firm Survival. *The Journal of Industrial Economics*, 49(1), 21-43. <https://www.jstor.org/stable/3569744>
- Alba, M. (2010). Las franquicias en México en 1999-2007. *Contaduría y Administración*, (230), 131-146. <https://www.scielo.org.mx/pdf/cya/n230/n230a7.pdf>
- Altinay, L. y Miles, S. (2006). International franchising decision-making: An application of stakeholder theory. *The Service Industries Journal*, 26(4), 421-436.
- Alvídrez, R. y Reyes, G. (2010). Franquicia, oportunidad de crecimiento en Pymes del giro restaurantero de la Ciudad de Chihuahua. *XIV Congreso Internacional de Investigación en Ciencias Administrativas*, ACACIA, Ciudad de Monterrey, México,
- Asociación Mexicana de Franquicias [AMF] (16 enero 2014) *Historia y evolución del sector de Franquicias en México*. Franquicias hoy, Número 16.
- Ayup, J. y Cavazos, A. (2015). La franquicia. Concepto, historia y operación. *En la franquicia en Iberoamérica. Estado y tendencias*, pp.7-41. Tamaulipas: Ediciones UAT.
- BIRF (2010). *Mujeres empresarias barreras y oportunidades en el Sector Privado formal en América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, Banco Mundial.
- Bilbao Metropoli 30 (2016). *Emprendimiento con perspectiva de género*. Buenas prácticas.
- Bilbao: Cámara de Comercio de Bilbao.
- Bordonaba, V., Palacios, L. y Polo, Y. (2009). Franchise firm entry time influence on long-term survival. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37(2), 106-125. Doi:10.1108 /09590550910934263
- Brenes, L. y Bermúdez, L. (2013). Diferencias por género en el emprendimiento empresarial costarricense. *Tec Empresarial*, 7(2), 19-27. <https://doi.org/10.18845/te.v7i2.1510>

- Briseño, D. (28 enero 2013) 2013, año de crecimiento. (Mensaje de blog) Recuperado el 20 de enero de 2015 de <https://feriadefranquicias.wordpress.com/tag/el-financiero/>
- Bruce, R., Cavgias, A., Meloni, L. y Remígio, M. (2022). Under Pressure: Women's Leadership During the COVID-19 Crisis. *Journal of Development Economics*, 154. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3883010>
- Buchan, J. (2013). *Franchisees as consumers: Benchmarks, perspectives and consequences*. New York, NY: Springer. DOI 10.1007/978-1-4614-5614-8
- Buchan, J. y Frazer, L. (2013). The effect of franchisor failure on franchisees: A review of the literature. *Sixth International Conference on Economics and Management of Networks*, Agadir, Morocco, November (pp. 21-23).
- Buchan, J., Frazer, L., Zhen Qu, C. y Nicholls, R. (2015). Franchisor Insolvency in Australia: Profiles, Factors, and Impacts. *Journal of Marketing Channels*, 22(4), 311-332. Doi: 10.1080/1046669X.2015.1113487
- Camarena Adame, M. y Saavedra García, M. (2016). Un estudio de las PYME lideradas por mujeres en Latinoamérica. *Revista Universitaria Ruta*, 18(1), 1-27. <https://revistas.userena.cl/index.php/ruta/article/view/789>
- Castrogiovanni, G.J., Justis, R.T. y Julian, S.O. (1993). Franchise Failure Rates: An Assessment of Magnitude and Influencing Factors, *Journal of Small Business Management*, 3(12), 105-114.
- Chaves, M., Valenciano, A., Vega, G. y Ortiz, G. (2013). Mejorando la competitividad de las microempresas en la región brunca de Costa Rica. *Revista Ciencias Sociales*, 1(139), 137-149. <https://www.redalyc.org/pdf/153/15329873009.pdf>
- Combs, J. G. y Ketchen, D. J. J. (1999). Explaining interfirm cooperation and performance: Toward a reconciliation of predictions from the resource-based view. *Strategic Management Journal*, 20(4), 867-888.
- Contacto Pyme (2012) Empresas franquiciantes acreditadas. http://www.contactopyme.gob.mx/archivos/franquicias/franquicias_acreditadas_2012.pdf
- Daepf, M., Hamilton, M., West, G., y Bettencourt, L. (2015). The mortality of companies. *Journal Royal Society Interface*, 12(106). <https://doi.org/10.1098/rsif.2015.0120>
- Dant, R., Perrigot, R. y Cliquet, G. (2008). A cross-cultural comparison of the plural forms in franchise networks: United States, France, and Brazil. *Journal Small Business Management*, 46(2), 286-311.
- Díaz García, M. C. y Jiménez Moreno, J.J. (2010). Recursos y resultados de las pequeñas empresas: nuevas perspectivas del efecto género. *Cuadernos de economía y Dirección de la empresa*, 13(42), 154-76. [https://doi.org/10.1016/S1138-5758\(10\)70006-2](https://doi.org/10.1016/S1138-5758(10)70006-2)
- Díez, E. y Rondán, F. (2004). La investigación sobre franquicia, *Investigaciones*

- Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 10(3), 71-96.
- Dobbs, M. E., Boggs, D. J., Grünhagen, M., Palacios, L. L. y Flight, R. L. (2012). Time will tell: interaction effects of franchising percentages and age on franchisor mortality rates. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(3), 607-621. doi:10.1007/s11365-012-0245-0.
- Eagly, A. H., y Carli, L. L. (2003). The female leadership advantage: An evaluation of the evidence. *The leadership quarterly*, 14(6), 807-834. doi:10.1016/j.leaqua.2003.09.004
- Ejermo, O. y Xiao, J. (2014). Entrepreneurship and survival over the business cycle: how do new technology-based firms differ? *Small Business Economy*, (43), 411-426. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9543-y>
- Equal (2010). *Guía para la incorporación de políticas de igualdad de género en las PYMES*. España: Unión Europea.
- Escamilla, D.; Parra, Y.; Sepúlveda, M. y Vázquez, V. (2013). Familias monoparentales, madres solteras jefas de hogar. *Investigación Cualitativa*, 2(15), 1-17. <http://www.ubiobio.cl/miweb/webfile/media/357/Articulos/Art%C3%ADculo-%20Familias%20monoparentales.pdf>
- Escandón Barbosa, D. M. y Arias Sandoval, A. (2011). Factores que componen la competitividad de las empresas creadas por mujeres y las relaciones entre ellos. *Cuadernos de administración*, Bogotá, 24(42), 165-181. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20520042008>
- Espino, A. (2005). *Un marco de análisis para el fomento de las políticas de desarrollo productivo con enfoque de género*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL.
- Esteve-Pérez, S.; Pieri, F. y Rodríguez, D. (2018). Age and Productivity as Determinants of Firm Survival over the Industry Life Cycle. *Industry & Innovation*, 25(2), 167-198. DOI : 10.1080 / 13662716.2017.1291329
- Falbe, C. M. y Welsh, D. H. B. (1998). NAFTA and franchising: a comparison of franchisor perceptions of characteristics associated with franchisee success and failure in Canada, Mexico, and the United States. *Journal of Business Venturing*, (13), 151-171.
- Franquicias Hoy (2006-2020). Directorio Oficial de la Asociación Mexicana de Franquicias, *Franquicias Hoy*, 22(22), 25-61.
- Fritsch, M., Brixey, U., y Falck, O. (2004). The effect of industry, region and time on new business survival: A multi-dimensional analysis. *Review of Industrial Organization*, 28(3), 285-306. <https://www.jstor.org/stable/41799289>
- García, M., García Pérez, D. y Madrid, G. A. (2012). Caracterización del comportamiento de las Pymes según el género del gerente: un estudio empírico. *Cuadernos de Administración*, 28(47), 37-52. <https://www.redalyc.org/pdf/2250/225025086004.pdf>
- Gottschalk, S. y Niefert, M. (2011). Gender differences in business success

- of German Start up firms. ZEW, Centre for European Economic research. Discussion paper N° 11-019. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1795228>
- Grewal, D., Iyer, G., Javalgi, R. y Radulovich, L. (2011). Franchise partnership and international expansion: a conceptual framework and research propositions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(3), 533-557. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00444.x>
- Guerrero, M., Armenteros, M. y Medina, M. (2014). Desarrollo Estratégico de las Franquicias Mexicanas: Estudio Empírico en la Comarca Lagunera, México. *Revista Internacional de Administración y Finanzas*, 7(6), 45-61.
- Gurel, E., Madanoglu, M., y Altinay, L. (2021). Gender, Risk-Taking and Entrepreneurial Intentions: Assessing the Impact of Higher Education Longitudinally. *Education & Training*, 63(5), 777-792. DOI:10.1108/ET-08-2019-0190
- Heller, L. (2010). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos*. Santiago de Chile: Naciones Unidas-CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5818/1/S0900676_es.pdf
- Hernández, E. D. (2010). Nuevas tendencias en el mundo empresarial: La participación de las mujeres. *La Ventana*, 4(32), 52-79. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1405-94362010000200004&script=sci_abstract
- Hoffman, R. y Preble, J. (2003). Convert to compete: Competitive advantage through conversion franchising. *Journal of Small Business Management*, 41(2), 187-204. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1111/1540-627X.00075?journalCode=ujbm20>
- Holmberg, S. R. y Morgan, K. B. (2003). Franchise turnover and failure. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 403-418. doi: 10.1016/s0883-9026(02)00085-x
- Hsu, C., Kuo, L. y Chang, B. (2013). Gender difference in profit Performance evidence from the owners of small public accounting practices. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 5(1), 140-159. <https://doi.org/10.5296/ajfa.v5i1.3174>
- Inmyxai, S, y Takahashi, Y. (2010). Performance contrast and its determinants between male and female headed firms in Lao MSMEs. *International Journal of business and management*, 5(4), 37-52. DOI:10.5539/ijbm.v5n4p37
- Instituto de la Mujer (2011). *Los recursos y resultados empresariales: Una perspectiva de Género*. Toledo: Universidad de Castilla la Mancha.
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Historia, [INEGI] (2018). *Censos Económicos*. El autor.
- Jeremiah, F. (2016). *Franchisors' self-identity and self-enactment during franchise start-up and its contribution to franchising*. University of Canterbury, thesis doctoral.
- Kacker, M. y Perrigot, R. (2016). Retailer use of a professional social media network: Insights from franchising. *Journal of Retailing and Consumer*

- Services*, (30), 222-233.
- Karakostas, A., y Zizzo, D. J. (2016). Compliance and the power of authority. *Journal of Economic Behavior & Organization*, (124), 67-80. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.09.016>
- Ketchen Jr., D., Short, J. y Combs, J. (2011). Is franchising entrepreneurship? Yes, no, and maybe so. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(3), 583-593.
- Kuhn, P., y Villevall, M. C. (2015). Are women more attracted to co-operation than men? *The Economic Journal*, 125(582), 115-140. <https://doi.org/10.1111/ecoj.12122>
- Lie, C., García, J. y Cardoza, G. (2018). *El Progreso Social de las Mujeres en América Latina-2017*. INCAE Business School.
- Lie, C., Cardoza, G., Fernández, A. y Tejada, H. (2018). *Emprendimiento y género en América Latina, 2017*. INCAE Business School.
- Lim, J. y Frazer, L. (2004). Matching franchisor-franchisee roles and competencies. *18th Annual International Society of Franchising Conference*, Las Vegas.
- López-García, P., y Puente, S. (2006). *Business Demography in Spain: determinants of firm survival*. Banco de España: Documento de Trabajo.
- López-Diez, A. (2013). *Emprender: una perspectiva de género*. Coruña: Servizo de Publicacións, Universidade da Coruña. https://www.udc.es/export/sites/udc/oficinaigualdade/_galeria_down/documentos/EMPRENDER_UNA_PERSPECTIVA_DE_GENERO_reducido.pdf_2063069299.pdf
- Macías, J. (2015). *Análisis longitudinal del fracaso del franquiciador en el sistema de franquicias español*. Tesis de doctorado. Universidad de Sevilla, Sevilla, España.
- Manzaneque, M., Banegas, R., y García, D. (2010). Diferentes procesos de fracaso empresarial. Un análisis dinámico a través de la aplicación de técnicas estadísticas clúster. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(3), 67-88.
- Mariz-Pérez, R. M. (2012). Growth and survival: Evidence from Spanish franchising. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, (65), 58-63.
- Martin, R. (1988). Franchising and Risk Management. *American Economic Review*, 78(5), 954-968.
- Martínez, A. F. (2006). Determinantes de sobrevivencia de empresas industriales en el área metropolitana de Cali 1994-2003. *Revista Sociedad y Economía*, (11), 112-144.
- Mas-Verdú, F., Ribeiro-Soriano, D., y Roig-Tierno, N. (2015). Firm survival: The role of incubators and business characteristics. *Journal of Business Research*, 68(4), 793-796. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.11.030>
- May, H., Aguilera, O. y Loy, R. (2011). Aportación e importancia de las franquicias en la economía mexicana: ¿realidad o fantasía? *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 6(2), 1463-1471.

- Menicucci, E., Paolucci, G., y Paoloni, N. (2019). Does gender matter for hotel performance? Evidence from the Italian hospitality industry. *International Journal of Tourism Research*, 21(5), 625-638. DOI: 10.1002/jtr.2286
- Morris, B. (2006). *Franchisor insolvency* (Unpublished business laws honors thesis). University of Technology, Sydney, Australia.
- OCDE (1994). *Competition Policy and Vertical Restraints: Franchising Agreements* [Washington, DC: Centro de Publicaciones e Información de la OCDE, distribuidor], París. <https://www.oecd.org/competition/abuse/1920326.pdf>
- Okwo, H., Ezenwakwelu, C., Igwe, A. y Imhanrenialena, B. (2019). Firm Size and Age mediating the Firm Survival-Hedging Effect: Hayes' 3-Way Parallel Approach. *Sustainability*, 11, 887; doi:10.3390/su11030887
- Ortega, M. y Villaverde, P. (2003). La decisión de entrar primero y los resultados de las nuevas empresas: planteamiento de un modelo teórico y revisión de evidencias empíricas. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 9(1), 115-134.
- Palacios Duarte, P. D., Saavedra García, M. L. y Cortés Castillo, M. del R. (2020). Estudio comparativo de rendimientos empresariales de hombres y mujeres en México: una aproximación empírica. *Revista Finanzas y Política Económica*, 12(2), 431-459. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n2.2020.3375>
- Palacios Duarte, P. D., Saavedra García, M. L., y Vargas Vega, T. de J. (2021). Rendimientos económicos de las mujeres mexicanas jefas de familia, como asalariadas y empresarias. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales*, 30(60), 45-67. <https://doi.org/10.20983/noesis.2021.2.3>
- Parra, J. F. (2011). Determinantes de la Probabilidad de cierre de Nuevas Empresas en Bogotá. *Investigación y reflexión*, 19(1), 27-53. <https://www.redalyc.org/pdf/909/90922732003.pdf>
- Piacentini, M. (2013). Women Entrepreneurs in the OECD: Key Evidence and Policy Challenges. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, (147). <https://doi.org/10.1787/5k43bvtkmb8v-en>
- Pineda, J. (2014). Emprendimiento y género: el caso de la industria de la belleza en Bogotá. *Revista Sociedad y Economía*, (26), 239-272. <https://www.redalyc.org/pdf/996/99630967007.pdf>
- Polo-Redondo, Y., Bordonaba-Juste, V. y Palacios, L. (2011). Determinants of firm size in the franchise distribution system: Empirical evidence from the Spanish market. *European Journal of Marketing*, 45(1/2), 170-190. <https://doi.org/10.1108/03090561111095649>
- Powers, J. y Magnoni, B. (2010). *Dueña de tu propia empresa: Identificación, análisis y superación de las limitaciones a las pequeñas empresas de las mujeres en América Latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Fondo Multilateral de

Inversiones, BID.

- Purvin, R. (2008). *The Franchise Fraud: How To Protect Yourself Before And After You Invest*. John Wiley & Sons.
- Ramírez, J., Guerrero, F. y Rondán, F. (2005). Algunas consideraciones sobre los criterios básicos utilizados por los franquiciados en la selección de una enseña franquiciadora. *Revista de Economía y Empresa*, 23(54), 51-68.
- Reichborn-Kjennerud, K. y Svare, H. (2014). Entrepreneurial growth strategies: the female touch. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 6(2), 181-199. DOI:10.1108/IJGE-04-2013-0043
- Rodríguez, P., Fuentes, M. y Lázaro, A. (2011). Estrategia de construcción de una ventaja competitiva en las empresas de mujeres. *Ide@s CONCYTEG*, 6(78), 1456-1470. https://mba.americaeconomia.com/sites/mba.americaeconomia.com/files/estrategia_de_construcion.pdf
- Rodriguez-Rad, C. y Navarro-García, A. (2007). Una investigación sobre el fracaso de los franquiciadores en España. En J.C. Ayala Calvo (Ed.), *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. Universidad de La Rioja.
- Rondán, F. J., Navarro, A. y Díez, E. (2007) *¿Es la franquicia un sistema dual? Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*. Presentado en XVII Jornadas Hispano Lusas de Gestión Científica, Logroño, 8.
- Saavedra, M., Tapia, B. y Milla, S. (2012). *Perfil de la Mipyme Industrial en México: Un estudio empírico*. (1ra. Edición), México: FCA. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Saavedra García, M. L. y Camarena Adame, M. E. (2015). Diferencias en la competitividad de las empresas según el género del director. *Neumann Business Review*, 1(2), 70-86. <https://doi.org/10.22451/3002.nbr2015.vol1.1.8006>
- Saavedra García, M.L. (2020). La competitividad en MIPYMES dirigidas por mujeres en la Ciudad de México. *Ciencias Administrativas*, 8 (15), 61-74. <https://doi.org/10.24215/23143738e055>
- Samsudin, F., Wahab, S., Latiff, A., Osman, S., Zawawi, N. y Faza, S. (2018). Strategic Direction and Sustainable Development in Franchising Organizations: A Conceptual Study. *Journal of Sustainable Development*, 11 (4). DOI:10.5539/jsd.v11n4p89
- Secretaria de Economía [SE] (2007). Primer Informe de labores de la Secretaría de Economía. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/32506/I_Inf_Labores_2007.pdf
- Shane, S. y Foo, M. (1999). New Firm Survival: Institutional Explanations for New Franchisor Mortality. *Management Science*, 45(2), 142-159. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.45.2.142>
- Shane, S. A. y Spell, C. (1998). Factors for new franchise success. *Sloan Management*

- Review*, 39(Spring), 43-50. <https://doi.org/10.1287/mnsc.1050.0449>
- Shane, S. (1996). Hybrid organizational arrangements and their implications for firm growth and survival: A study of new franchisors. *Academy of Management Journal*, 39(1), 216–234. doi:10.2307= 256637
- Shane, S., Shankar, V., y Aravindakshan, A. (2006). The effects of new franchisor partnering strategies on franchise system size. *Management Science*, 52(5), 773-787.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe [SELA]. (2010). *Desarrollando mujeres empresarias: la necesidad de replantear políticas y programas de género en el desarrollo de PYMES*. Caracas: SELA, Secretaría Permanente http://iberpyme.sela.org/aDocs/Desarrollando_Mujeres_Empresarias_PYMES.pdf
- Solís, V. y González, M. (2007). La franquicia como estrategia de crecimiento de las PYMES españolas. *Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro*, 2743-2756. Universidad de La Rioja, Grupo de Investigación Fedra.
- Varona, L., Gissera, L., y Gimeno, R. (2014). *Sobrevivencia de las empresas según indicadores empresariales. Modelo lineal mixto con datos de panel, período 2004 al 2008, caso de España*. Asociación Peruana de Economía.
- Vázquez Roldán, J. S. y Henao, R. (2017). Modeling of the entrepreneurial survival equation of Medellín's industrial. *Revista Lasallista de Investigación*, 14(1), 248-257. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6195674>
- Vázquez-Suárez, L., Mejía-Vásquez, P., Serafin, S., y Sánchez-Gómez, R., (2022). Gender's moderating role in the relationship between organizational form and performance in the Spanish supermarket industry. *Journal of Retailing and Consumer Services*, (64) <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102757>.
- Weaven, S., Baker, B. L., Edwards, C., Frazer, L., y Grace, D. (2018). Predicting organizational form choice from pre-entry characteristics of franchisees. *Australasian Marketing Journal (AMJ)*, 26(1), 49-58.
- World Economic Forum [WEF] (17 Junio, 2016). *Enabling Trade: Unlocking the Potential of Mexico and Vietnam*. www.weforum.org/reports/enabling-trade-unlocking-the-potential-of-mexico-and-vietnam
- World Franchise Council [WFC]. (April 2013). *Franchising: Promoting entrepreneurship and spreading opportunities and wealth*. Lebanese Franchise Association. Beirut. <https://s3-ap-southeast-2.amazonaws.com/wh1.thewebconsole.com/wh/3181/images/WFC-Declaration-2013-April---Beirut.pdf>.