



Cita bibliográfica: Gutiérrez, M., Such, M.J. y Gabaldón, P. (2023). Factores del entorno empresarial que condicionan la actividad de las micropymes femeninas de turismo rural en Costa Rica. *Revista Internacional de Turismo, Empresa y Territorio*, 7 (1), 151-173. <https://doi.org/10.21071/riturem.v7i1.15986>

Factores del entorno empresarial que condicionan la actividad de las micropymes femeninas de turismo rural en Costa Rica

Environmental factors that influence the activity of female Costa Rican rural tourism MSMEs

Merlyn Gutiérrez Cruz^{1*}

María Jesús Such Devesa²

Patricia Gabaldón Quiñones³

Resumen

Este estudio analiza los factores del entorno empresarial que influyen en la actividad de las micropymes turísticas rurales dirigidas por mujeres en Costa Rica. Basándonos en la teoría institucional, se seleccionaron elementos institucionales formales (capital humano, barreras burocráticas, financiación, apoyo gubernamental) e informales (códigos de conducta, normas sociales, papel familiar) que influyen en la actividad empresarial femenina. Se realizó un análisis comparativo cualitativo difuso (fsQCA) a una muestra de 28 mujeres empresarias turísticas rurales costarricenses para conocer las interacciones entre dichos factores que afectan a la generación de ganancias. Los resultados de la investigación revelan cinco configuraciones diferentes que conducen a bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina. Los factores formales (barreras burocráticas y bajos niveles de capital humano), combinados con la presencia o la ausencia de otros factores institucionales tanto formales como informales representan una condición crítica vinculada con la baja o nula generación de ganancias. Las implicaciones teóricas de esta investigación contribuyen al conocimiento de los elementos institucionales formales e informales que afectan el crecimiento de las empresas dirigidas por mujeres en el sector turístico rural costarricense, y en las implicaciones prácticas, contribuye al fortalecimiento de la actividad empresarial femenina.

Palabras claves: teoría institucional, mujeres emprendedoras, turismo rural, Costa Rica

¹Doctoranda, Universidad de Alcalá. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Económicas, Empresariales y Turismo. Universidad de Alcalá (Madrid, España). Email: merlyn.gutierrez.cruz@una.cr Id. Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-3558-1373>. *Autora para la correspondencia.

²Universidad de Alcalá. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Económicas, Empresariales y Turismo. Universidad de Alcalá de Henares, Madrid, España. Email: mjesus.such@uah.es. Id. Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-9469-3730>.

³Instituto de Empresa Business School. Institute Business University de Madrid (España). Email: patricia.gabaldon@ie.edu Id. Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-7443-2661>.

Recepción: 04/04/2023

Aceptación: 10/06/2023

Publicación: 30/06/2023



Este trabajo se publica bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional

Abstract

This study analyzes the factors that influence the activity of established rural tourist MSMEs led by women in Costa Rica. Based on institutional theory, formal (human capital, bureaucratic barriers, access to financing and government support) and informal (codes of conduct, social norms and expected family roles) institutional elements influencing female entrepreneurial activity were selected. A fuzzy qualitative comparative analysis (fsQCA) was performed on a sample of 28 Costa Rican rural tourist businesswomen to find out the interactions between these factors affecting the generation of profits. The research results reveal five different configurations that lead to low or zero profits in female entrepreneurship. Formal factors (bureaucratic barriers and low levels of human capital), combined with the presence or absence of other institutional factors, both formal and informal, represent a critical condition linked to the low or no generation profits in these ventures. The implications of this research contribute to the knowledge of the formal and informal institutional elements affecting the growth of women-led businesses in the Costa Rican rural tourism sector, and to the strengthening of female business activity.

Keywords: institutional theory, women entrepreneurs, rural tourism, Costa Rica

1. Introducción

La participación de las mujeres como empleadoras a nivel mundial ha aumentado en los últimos años, pasando de un 17,3% en 1991 a más de un 22% en 2018. En el caso de América Latina y el Caribe, también se ha dado un crecimiento sostenido en el emprendimiento femenino, aumentando de un 13,9% en 1991 a un 24,5% en 2018 (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2019a). Mientras que, en promedio, en Costa Rica, las mujeres son propietarias del 22,3% de las empresas y un 42,7% de estas se desempeñan en el sector informal (OIT, 2019b).

La actividad emprendedora de las mujeres contribuye al crecimiento económico y la disminución de la pobreza (Bruton, Ketchen y Ireland, 2013; De-Vita, Mari y Poggesi, 2014; Gielnik y Frese, 2013; Sarfaraz, Faghih y Majd, 2014). Sin embargo, iniciar una empresa y mantenerla generando beneficios de manera sostenible es una tarea difícil, y las mujeres emprendedoras se enfrentan a continuas limitaciones que ponen en riesgo la supervivencia de sus empresas, siendo muchos de estos elementos de carácter institucional y dependiente del contexto.

North (1990), padre de la teoría institucional, define el concepto de institución como el grupo de reglas y normas que rigen en la sociedad, las cuales configuran el marco en el que las organizaciones desarrollan su actividad.

La teoría económica institucional de North proporciona un marco teórico apto para analizar la actividad empresarial de las emprendedoras turísticas rurales costarricenses, para comprender las interacciones humanas en forma de instituciones, que intervienen en el crecimiento económico y empresarial (Díaz-Casero, 2003).

No obstante, pocos estudios aplican la teoría institucional a emprendimientos ya existentes, por lo que la literatura en este sentido es aún escasa, pues las investigaciones se han centrado en explicar los factores del entorno que condicionan la creación de empresas (Álvarez, Urbano, Coduras y Navarro, 2011; Díaz-Casero, Urbano-Pulido y Hernández-Mogollón, 2005; Ferri y Urbano, 2010), y sólo algunos se enfocan en el emprendimiento femenino en funcionamiento (Álvarez, Noguera y Urbano, 2012; Noguera, Álvarez y Urbano, 2013; Roomi, Rehman y Colette, 2018). En este sentido, diversas investigaciones han examinado los factores que influyen en la creación y el desarrollo de emprendimientos (Aidis, 2005; Yunis, Hashim y Anderson, 2018).

Por tanto, y para intentar cubrir ese hueco en la literatura, el objetivo de esta investigación es analizar los factores contextuales que influyen en la actividad de las mipymes turísticas rurales existentes dirigidas por mujeres en Costa Rica. La pregunta de investigación de este estudio es: ¿Qué combinaciones de factores institucionales formales e informales afectan a la actividad de las mipymes femeninas del sector turístico rural costarricense?

Para abordar este tema, a partir del análisis de las percepciones de las propietarias de mipymes turísticas rurales, se aplicó el análisis comparativo cualitativo de conjunto difuso (fsQCA) a una muestra de 28 mujeres emprendedoras en turismo rural en Costa Rica. Los resultados muestran que cinco configuraciones de factores formales e informales conducen a bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina.

El artículo tiene la siguiente estructura. La sección siguiente presenta la revisión de la literatura sobre la teoría institucional y su influencia en el emprendimiento femenino. La sección tres describe los datos, el método y la calibración de las condiciones utilizadas para el análisis empírico. La sección cuatro presenta los resultados del análisis. Finalmente, la sección cinco discute estos resultados y expone las conclusiones de la investigación.

2. Marco Teórico

La teoría institucional adopta una visión sociológica de las interacciones entre las instituciones (organizaciones) y la sociedad (Amine y Staub, 2009). De acuerdo con esta perspectiva, las instituciones son las reglas de juego en una sociedad, es decir, las restricciones y normas creadas por el ser humano que rigen la interacción social (North, 1990).

De esta manera, los empresarios adaptarán sus actividades y su modelo estratégico para ajustarse a las oportunidades y limitaciones provistas a través del marco institucional formal e informal (North, 1990 y 2005).

Entendemos las instituciones formales como las normas escritas como leyes, constituciones, reglamentos políticos, legales y económicos, así como procedimientos gubernamentales (North, 1990). En contraste, las instituciones informales son reglas socialmente compartidas, generalmente no escritas, que incluyen códigos de conducta, normas de comportamiento, convenciones, ideas, creencias, actitudes, valores sociales y hábitos (Brinks, 2003; North, 1990).

Los factores informales provienen de “la información que ha sido transmitida como parte de la herencia cultural de las sociedades” (Díaz-Casero et al., 2005, p. 213). Tanto el tipo de empresa como la forma en que evolucionan están influenciados fundamentalmente por el marco institucional en el que se desarrollan (North, 1990).

Para la presente investigación, y con base en la economía institucional, la tabla 1 presenta los factores formales e informales considerados el marco de referencia para el emprendimiento femenino. En este caso, se utilizó una combinación de las instituciones formales e informales empleadas en sus estudios por Giménez y Calabrò (2018); Gnyawali y Fogel (1994); y Noguera (2012), usando las categorías planteadas por North (1990).

Tabla 1. Factores institucionales que influyen en las ganancias de la actividad empresarial femenina

Factores formales	Factores informales
Capital humano	Códigos de conducta (autoconfianza, miedo al fracaso)
Medidas gubernamentales (procedimientos y regulaciones)	Normas sociales (aceptación social de las mujeres en la economía)
Financiación	Papel familiar (trabajo y equilibrio familiar)
Programas de apoyo no económico	

Fuente. Basado en Giménez y Calabrò (2018); Gnyawali y Fogel (1994); Noguera (2012); y North (1990,2005).

2.1. Factores institucionales formales del emprendimiento femenino

Las instituciones formales inciden en el desarrollo empresarial femenino (Aidis, Welter, Smallbone y Isakova, 2007). Aunque su función es garantizar el intercambio político, social y económico (North, 1993), no necesariamente son creadas para beneficiar a las empresas (North, 1994).

2.1.1. Capital humano

El capital humano se define como el conocimiento, las habilidades y las capacidades intelectuales que posee una persona (McKelvie y Davidsson, 2009) y es el elemento esencial en la creación de ventaja competitiva y valor en las empresas (Jardón y Martos, 2009), a la vez que aumenta su productividad (Daou, Karuranga y Su, 2013).

Investigadores empíricos miden el capital humano mediante cinco indicadores: educación, experiencia laboral, experiencia empresarial, experiencia en la industria y experiencia gerencial (Unger, Rauch, Frese y Rosenbusch, 2011). En esta investigación se utilizan los siguientes indicadores: educación, experiencia empresarial y habilidades de gestión empresarial.

La educación formal es reconocida como una institución clave que influye directamente en el comportamiento individual, contribuye a la construcción de competencias y a la creación de profesionales (Meyer, 1977). Existe urgencia en la necesidad de cambios radicales en los sistemas educativos nacionales para permitir a las mujeres acceder a la educación para su empoderamiento (Cabrera y Mauricio, 2017), especialmente en economías en desarrollo.

La educación formal puede facilitar la interacción de conocimiento tácito y complejo que favorece la resolución de problemas y la toma de decisiones empresariales (Davidsson y Honig, 2003). Investigaciones en economías emergentes encontraron que las personas con educación básica muestran una relación positiva con el emprendimiento empresarial (Cetindamar, Gupta, Karadeniz y Egrican, 2012).

La experiencia en administración de empresas y la educación (general y empresarial) están correlacionadas con la habilidad de los emprendedores de hacer crecer un negocio (Davidsson, 1991).

La carencia de habilidades técnicas y empresariales en los emprendedores dificultará la resolución de los problemas que enfrentarán en las diferentes etapas de desarrollo de sus negocios (Gnyawali y Fogel, 1994). Asimismo, la falta de experiencia laboral previa en un negocio es una limitante importante para su éxito (Fairlie y Robb, 2009).

Estudios realizados en Estados Unidos indican una relación positiva entre el nivel de educación de las mujeres empresarias, su capital inicial (Coleman y Robb, 2009) y el rendimiento de sus empresas (Fairlie y Robb, 2009). Del mismo modo, Davidsson y Honig

(2003) señalan que un alto nivel de capital humano, traducido en educación y experiencia del empresario, contribuye a mejorar las posibilidades de supervivencia de una empresa.

P1: Bajos niveles de capital humano se relacionan con bajas ganancias en la actividad empresarial femenina en el sector turístico rural costarricense.

2.1.2. Medidas gubernamentales

En cualquier economía de mercado establecida, las empresas tienen que estar regidas por leyes y regulaciones diseñadas para proteger los intereses de los ciudadanos y del gobierno (Hashi, 2001). Las políticas gubernamentales son un elemento del contexto institucional importante para la actividad empresarial.

Los gobiernos tienen la capacidad de crear condiciones administrativas adecuadas y eficientes que motiven a las personas a tomar riesgos razonables para crear empresas y generar ganancias (Gnyawali y Fogel, 1994). De esta manera, excesivas regulaciones interrumpen el crecimiento de los emprendimientos (Dana, 1990) y al mismo tiempo, las altas tasas de impuestos son barreras clave para el funcionamiento de un emprendimiento (Young y Welsch, 1993), debido a su impacto directo en los rendimientos esperados de las actividades empresariales (Estrin y Mickiewicz, 2011). En ocasiones, los emprendedores deciden no establecer una empresa o eligen operar en la informalidad cuando tienen que cumplir múltiples requerimientos (Darbi, Hall y Knott, 2018) o gastar tiempo y dinero en realizar trámites administrativos (Young, y Welsch, 1993).

Las políticas públicas son clave para hacer que las empresas de las mujeres sean altamente productivas (Cabrera y Mauricio, 2017). Aidis et al. (2007) argumenta que las mujeres en Ucrania y Lituania identificaron los impuestos como la principal barrera que enfrentaron para administrar sus negocios; las mujeres ucranianas también sitúan los problemas legales y regulatorios como una limitación. Ascher (2012) sostiene que el establecimiento de un entorno institucional y regulatorio accesible para las emprendedoras es un paso fundamental para reducir los obstáculos y las barreras administrativas.

De acuerdo con lo anterior, parece razonable suponer que existe un efecto negativo de la burocracia y las altas tasas de impuestos sobre la actividad emprendedora femenina.

P2: Las barreras burocráticas se relacionan con bajas ganancias en la actividad empresarial femenina en el sector turístico rural costarricense.

2.1.3. Financiación

La literatura sobre emprendimiento que examina el acceso a financiación de las mujeres empresarias arroja resultados contradictorios. Por un lado, estudios previos consideran que, en comparación con los hombres, las mujeres tienen un limitado acceso a la financiación (Carter y Williams, 2003; Hill, Leitch y Harrison, 2006), lo que dificulta su capacidad para iniciar y hacer crecer sus negocios (Marlow y Patton 2005).

En los países en desarrollo, la restricción de capital financiero es frecuente debido a que, en ocasiones, las mujeres no poseen ingresos independientes y están mayormente controladas por sus esposos (Ascher, 2012). Muchas mujeres ni siquiera intentan obtener un préstamo bancario porque creen que no tendrán éxito (Quader, 2012), especialmente porque carecen de una reputación comercial establecida o de los activos que respalden sus solicitudes (Khaleque, 2018).

Estudios empíricos sugieren que, para otorgar un préstamo, los intermediarios financieros solicitan más garantías y cobran tasas de interés más altas a las mujeres que a los hombres (Carter, Anderson y Shaw, 2001; Hertz, 2011). Esto se debe a que, generalmente, las instituciones financieras seleccionan negocios que puedan sobrevivir y crecer, con el fin de optimizar los préstamos que otorgan (Kim, Aldrich y Keister, 2006). Por lo que, las mujeres que carecen de conocimientos y habilidades empresariales enfrentarán más dificultades para acceder a financiamiento externo (Khaleque, 2018).

Por otro lado, otras investigaciones no encuentran evidencia de discriminación basada en el género en el acceso a financiamiento formal (Bardasi, Sabarwal y Terrell, 2011; Storey, 2004), ya que, las instituciones financieras muestran cada vez más interés en reconocer a las mujeres como sujetos de crédito (Quader, 2012), y valoran más sus capacidades para manejar actividades empresariales (Ascher, 2012).

Bruhn (2009) indica que no hay evidencia consistente de que las empresas propiedad de mujeres tengan menos acceso al financiamiento que las empresas propiedad de hombres. Sullivan y Meek (2012) señalan que las mujeres intencionadamente se involucran en actividades económicas de menor crecimiento, que no requieren optar por fuentes de financiamiento formal, debido a sus expectativas de éxito.

Sin embargo, muchas de estas empresas operan en la informalidad y, por tanto, manejan prácticas de mantenimiento de registros financieros deficientes, por lo que carecen de documentación formal, que posteriormente se convierte en un obstáculo para obtener capital de instituciones formales como los bancos comerciales (Siquiera y Bruton, 2010). La evidencia también muestra que las emprendedoras informales recurren a microcréditos que ofrecen condiciones menos estrictas y facilitan su acceso al capital (Bruton, Khavul y Chavez, 2011).

Otra razón que explica el poco acceso de las emprendedoras a financiamiento es la falta de educación financiera, ya que en ocasiones estas mujeres desconocen las opciones financieras que están disponibles y la forma de obtenerlas (Carter, Brush, Gatewood, Greene y Hart, 2003; Sena, Scott y Roper, 2012). Muchas emprendedoras han desarrollado sus negocios sin solicitar créditos bancarios (Quader, 2012). Singh y Lucas (2005) sugieren que las redes de contacto que involucran a familiares y amigos de las empresarias juegan un papel destacado en su acceso a los recursos financieros necesarios para iniciar y operar sus empresas.

Y aunque la evidencia sea mixta, el escaso acceso a financiamiento externo dificulta a las empresas crecer, expandirse o realizar nuevas inversiones (Becchetti y Trovato, 2002). De acuerdo con Gupta y York (2008), la disponibilidad de préstamos, fondos de inversión y capital de riesgo para emprendedores se relaciona con una mayor tasa de actividad empresarial.

P3: La dificultad de acceso a financiamiento se relaciona con bajas ganancias en la actividad empresarial femenina en el sector turístico rural costarricense.

2.1.4. Programas de apoyo no económico

Más allá de las medidas gubernamentales, la financiación, la educación, la experiencia y las habilidades emprendedoras, los programas de apoyo no económico al emprendimiento, incluyen asesoramiento en temas de burocracia, fiscalidad, así como los relacionados con facilitar el acceso a la información y a la provisión de infraestructura física, promueven la actividad emprendedora femenina.

Los gobiernos pueden influir positivamente en las mujeres para que se conviertan en empresarias a través de programas y apoyo empresarial específicos para ese colectivo (Lee, Sohn, y Ju, 2011). Estos programas deben estar centrados en las mujeres, bajo un enfoque de

diversidad, porque las potenciales empresarias y las que poseen empresas ya establecidas no son un grupo homogéneo y el proceso hacia la puesta en marcha y el crecimiento no son idénticos (Braidford y Stone, 2008).

La promoción de la pequeña empresa suele venir acompañada, a nivel micro, de programas de capacitación enfocados en la integración del pensamiento positivo, la confianza y la autoayuda, así como programas de desarrollo del capital humano; mientras que, a nivel macro es de vital importancia la provisión de la infraestructura física necesaria para facilitar las transacciones comerciales (Mayoux, 2001) y para la operación de sus empresas, como es el acceso a la tecnología (Organización Mundial del Turismo, OMT, 2019).

A pesar de que se reconoce la contribución del emprendimiento femenino al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza, los recursos y las capacidades empresariales de las emprendedoras son limitados, por lo que es necesario que los formuladores de políticas públicas brinden especial atención, orientación, apoyo y tratamiento a las mujeres empresarias (Ascher, 2012; Xu et al., 2018).

P4: El débil apoyo gubernamental se relaciona con bajas ganancias en la actividad empresarial femenina en el sector turístico rural costarricense.

2.2. Factores institucionales informales del emprendimiento femenino

Las instituciones informales son códigos de comportamiento, por lo general no escritos, que complementan a las instituciones formales (Díaz-Casero, Hernández-Mogollón y Urbano-Pulido, 2006). Según North (1993), "proviene de información transmitida socialmente y son parte de la herencia que llamamos cultura" (p. 55). Las mujeres empresarias constantemente se enfrentan a actitudes estereotipadas producto de las reglas informales (Cabrera y Mauricio, 2017).

2.2.1. Códigos de conducta

Los códigos de conducta son reglas no escritas que dan forma a las interacciones diarias de las personas con otras e influyen en los comportamientos económicos individuales y en la acción dentro de sus organizaciones, la familia y la vida diaria (North, 1990). Son pautas culturales de comportamiento, que se ven influenciadas por los roles de género, que configuran las diferentes etapas del proceso empresarial de mujeres y hombres (Zwan, Verheul y Thurik, 2012), por lo que, los códigos de conducta influyen en las mujeres empresarias a través de sus expectativas e intenciones (Giménez y Calabrò, 2018).

Los arquetipos tradicionales aún condicionan la evolución y el desarrollo de la mujer en la sociedad, identificando en la mujer cualidades no relacionadas con su inteligencia o su capacidad (Torres, 2018). De hecho, una de las formas en que las percepciones de las emprendedoras pueden verse influidas es por los niveles de confianza en sí mismas. De esta manera, el aumento en la confianza de las mujeres permite desarrollar negocios efectivos, aunque probablemente más arriesgados (Brindley, 2005). Por ende, esta falta de confianza en sus propias habilidades limita las decisiones de las mujeres de expandir sus negocios (Rey-Martí, Porcar y Mas-Tur, 2015).

El proceso emprendedor es una colección compleja de eventos que suceden bajo un panorama de incertidumbre, que puede tener consecuencias para el bienestar individual o incluso la supervivencia económica; "el miedo al fracaso es parte esencial del viaje empresarial" (Cacciotti y Hayton, 2015, p. 185). Persistencia, perseverancia y confianza en sí

mismas son cualidades requeridas en las mujeres empresarias para el desarrollo de negocios exitosos (Ramadani, Rexhepi, Abazi-Alili, Beqiri y Thaçi, 2015)

Investigaciones previas señalan que las mujeres tienen mayor aversión al riesgo y, por ello, operan empresas pequeñas, con poco capital, que les permita tener mayor control y seguridad (Coleman y Robb, 2009). Así lo confirma el reporte GEM, un 41% de las mujeres que tienen oportunidad de iniciar un negocio no lo hacen por el temor a fracasar (Kelley et al., 2015). De acuerdo con los autores, esto puede deberse a la influencia de normas y reglamentos sociales, así como por rasgos de personalidad intrínseca.

P5: La falta de confianza y el miedo al fracaso se relacionan con bajas ganancias en la actividad empresarial femenina en el sector turístico rural costarricense.

2.2.2. Normas sociales

Las normas sociales son las reglas no escritas, similares a las creencias culturales, (Denzau y North, 1994) que indican el grado en que una sociedad considera aceptables ciertas conductas empresariales (Álvarez et al. 2011).

Al igual que los códigos de conducta, las normas sociales se crean en función de los roles de género, diferenciando el papel de las mujeres y los hombres en la sociedad (Ahl, 2006). En su estudio sobre la política de emprendimiento en Estados Unidos y Suecia, Ahl y Nelson (2015) exponen que, se asume el trabajo reproductivo como trabajo de mujeres, se posiciona a éstas como las más débiles y siempre en un lugar secundario.

El Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA, 2010) enfatiza en los estereotipos y percepciones negativas presentes en Latinoamérica sobre la capacidad de las mujeres para constituir y desarrollar una empresa.

La percepción negativa que tienen algunas mujeres del trato recibido por las instituciones financieras se debe a que, muchas veces, éstas no son consideradas empresarias debido a la percepción tradicional que se tiene acerca del papel que deben cumplir en la sociedad (Carr y Chen, 2004; Delmar y Holmquist, 2004).

Los estereotipos acerca de la mujer existentes en la cultura nacional afectan sus posibilidades de emprender y de ser exitosas, en ocasiones se utilizan frases como «en asuntos de negocios es preferible tratar con hombres» (SELA, 2010).

A pesar de que en los últimos años las mujeres han hecho grandes avances para cerrar la brecha empresarial, en ocasiones éstas reciben un tratamiento diferente (Mueller y Dato-On, 2008) o son discriminadas, lo que limita sus oportunidades y su posibilidad de empoderamiento (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, OCDE, 2014).

Cabrera y Mauricio (2017) destacan los efectos negativos que tienen las normas y regulaciones socioculturales, los valores y las percepciones generalmente influenciados por los estereotipos basados en el género en la subvaloración de las actividades comerciales de las mujeres.

P6: El trato discriminatorio de las organizaciones se relaciona con bajas ganancias en la actividad empresarial femenina en el sector turístico rural costarricense.

2.2.3. El papel familiar

Otra forma en la que las instituciones informales influyen en las emprendedoras es la forma en que la sociedad ve a las mujeres, asociadas con el papel familiar.

Aunque las redes familiares pueden actuar como una fuerza impulsora del emprendimiento femenino, también podrían limitar el tiempo y la dedicación de las emprendedoras, lo que afectaría negativamente el desempeño de sus empresas (Cabrera y Mauricio, 2017).

Una de las motivaciones que lleva a las mujeres a establecer sus negocios es el deseo de tener un mejor equilibrio entre su vida profesional y su familia (McGowan, Lewis-Redeker, Cooper y Greenan, 2012). A pesar de los progresos hacia la igualdad, las mujeres sienten que es su obligación cuidar de la familia y dedicarse a las tareas domésticas (Rey-Martí, Porcar y Mas-Tur, 2015). Las mujeres latinoamericanas se enfrentan a continuos escollos para incorporarse en el mercado laboral formal y, conciliar el cuidado de la familia las ha empujado a dedicarse al autoempleo en el sector empresarial (SELA, 2010).

No obstante, las mujeres emprendedoras son más propensas a experimentar un mayor conflicto entre el trabajo y la familia que sus contrapartes masculinas, con implicaciones negativas para el crecimiento de sus empresas (Jennings y McDougald, 2007). Esto suele ocurrir, en particular, en las sociedades que ven a las mujeres como individuos que pertenecen a la familia y donde su papel más importante es en el hogar (Ufuk y Özgen, 2001).

En ocasiones, las mujeres prefieren la flexibilidad antes que la remuneración o el progreso profesional, para conciliar sus responsabilidades en el hogar con la posibilidad de obtener un ingreso, lo que explica el que las empresas de mujeres sean pequeñas y que no se desarrollen (SELA, 2010). Una investigación en mujeres emprendedoras en Kosovo encontró que éstas deben dedicar la mayor parte del tiempo disponible a su negocio, por lo que pueden enfrentar problemas en el cumplimiento de sus responsabilidades como esposas y madres, que se traduce en una dificultad para equilibrar las obligaciones familiares y laborales (Ramadani et al., 2015).

Bruhn (2009) señala que, las obligaciones familiares, las tareas domésticas y de cuidado infantil afectan negativamente el tamaño y el desempeño de las empresas femeninas en Latinoamérica; especialmente en países como México y Bolivia donde las mujeres son propensas a operar sus negocios dentro de sus casas. Pero este es un problema extendido incluso en áreas rurales de algunos países europeos como España (Rivera, 2018).

P7: El rol de la mujer dentro del núcleo familiar se relaciona con bajas ganancias en la actividad empresarial femenina en el sector turístico rural costarricense.

2.3. Actividad empresarial femenina

Sin duda, las mujeres empresarias juegan un papel importante en la contribución al desarrollo económico global. De acuerdo con el último reporte GEM de emprendimiento femenino 2019-2020, a nivel mundial, la tasa de actividad emprendedora para las mujeres es de 10.2%, mientras que un 6,2% son dueñas de negocios establecidos (Elam, 2019).

Usualmente, para medir el desempeño de la actividad empresarial se utilizan indicadores tradicionales como crecimiento de las ventas, la cuota de mercado o el número de empleados (Bardasi, Sabarwal, y Terrell, 2011; Basil-Zwiegelhaar, 2017; Fairlie y Robb, 2009).

Sin embargo, hace algunos años, la percepción del desempeño de la empresa ha emergido como un concepto multidimensional (Lumpkin y Dess, 1996), por lo que, varios investigadores han utilizado la valoración personal de las personas emprendedoras sobre los resultados y las ganancias de sus empresas para su medición, especialmente, en el caso de las empresas dirigidas por mujeres que presentan menores costos operativos y menores niveles de ventas, ganancias y empleo (Rosa, Carter y Hamilton, 1996; Lerner y Haber, 2001; Valencia-Silva, 2010).

Es por ello por lo que, en esta investigación, la actividad empresarial femenina se evaluará a través de la percepción que tienen las emprendedoras sobre la generación de ganancias de su empresa.

3. Metodología

3.1. Datos

Para esta investigación se utilizó la base de datos de mujeres emprendedoras de turismo rural en Costa Rica, participantes del proyecto *Emprende* y suministrada por el Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU). Dicho proyecto estuvo vigente desde octubre de 2012 hasta abril de 2018, su objetivo era el fortalecimiento de las capacidades empresariales de las mujeres para potenciar su autonomía económica.

Esta institución proporcionó un listado de 79 mujeres que participaron en el proyecto en el área de turismo rural. Sin embargo, para determinar si los emprendimientos seleccionados se ubicaban realmente en espacios rurales, pues no existe una propuesta única a nivel internacional que defina la clasificación urbano-rural, se utilizó el Manual de Clasificación Geográfica del Instituto Nacional de Estadística y Censo [INEC], 2016). Una vez hecha esta clasificación, la lista se redujo a 50 emprendedoras, de las cuales se descartaron las que solo disponían de una idea de negocio, por lo que quedaron 39 mujeres emprendedoras con un negocio en funcionamiento.

El INAMU facilitó la información disponible de estas emprendedoras sobre su nivel educativo y su actividad empresarial. El nivel educativo se midió con una escala de siete elementos, centrándose en el último nivel de escolaridad cursado. La actividad empresarial se midió con una escala de cuatro elementos, que se concentró en medir la percepción de las emprendedoras de si el negocio genera ganancias para ahorrar y crecer, para reinvertir y diversificar, para subsistir y para vivir o genera nulas ganancias.

Para indagar sobre las dificultades que han enfrentado estas mujeres para generar ganancias, se entrevistó personalmente a 13 emprendedoras y se llamó por teléfono a las otras 26. El cuestionario contenía 10 preguntas en escala Likert de 5 puntos sobre las dificultades que enfrentan las emprendedoras y sus empresas para la generación de beneficios económicos que les permitan crecer. La población total de estudio se compone de 28 mujeres, ya que 11 de ellas no proporcionaron datos completos.

3.2. Método fsQCA

En este estudio se empleó el método de análisis comparativo cualitativo de conjuntos difusos (fsQCA). Éste utiliza algebra booleana y la teoría de conjuntos para abordar la causalidad compleja, enfocándose en relaciones asimétricas que detectan combinaciones de condiciones suficientes para producir un resultado específico (Fiss, 2007; Ragin, 2008; Woodside 2013).

Se eligió esta metodología por tres razones. Primero, el fsQCA permite analizar la interacción de condiciones explicativas (factores formales e informales) que producen un resultado de interés (no generación de ganancias) (Medina, Castillo Ortiz, Álamos Concha y Rihoux, 2017; Ragin, 2008). Segundo, la utilización de este enfoque en las ciencias sociales es relativamente reciente, los primeros estudios se dieron a finales de la década de 1980 (Ragin, 1987; Smithson, 1987), sin embargo, su aplicación en el área de los negocios y la administración se ha hecho cada vez más popular en los últimos años (Fernandes-Crespo, 2017). Por último,

este tipo de análisis es conveniente para obtener resultados estadísticamente válidos en estudios con muestras pequeñas que poseen entre 10 a 50 casos (Fiss, 2007).

En nuestro estudio, se investigará qué condiciones (factores formales e informales) están asociadas con el resultado: la actividad empresarial femenina en el sector turístico rural costarricense, expresada como la generación de bajas o nulas ganancias. Según Fiss (2007), para examinar cuáles condiciones son necesarias o suficientes para la ausencia del resultado se utiliza la negación simple de la variable resultado. Para realizar el análisis se utilizó el software fsQCA, versión 3.1b.

3.3. Calibración

El primer paso en el análisis fsQCA es realizar la calibración de los datos originales para transformarlos en puntajes de membresía difusos, es decir intervalos que van de 1 a 0, los cuales determinan la pertenencia o exclusión de las condiciones y el resultado (Ragin, 2008) (ver tabla 2).

La transformación de datos se llevó a cabo utilizando la calibración cualitativa o método directo de atribución (Ragin, 2008; Verkuilen, 2005). Se siguieron las sugerencias expuestas por investigadores anteriores (Albort-Morant y Oghazi, 2016; Basurto y Speer, 2012; Gerrits y Verweij, 2018; Medina et al., 2017), las medidas se calibraron en conjuntos difusos que van de 1 a 0, donde 1 es la membresía completa (totalmente integrado), 0.5 es el punto intermedio o de cruce y 0 es la no pertenencia completa (totalmente fuera) (ver tabla 2).

Según Ragin (2000 citado por Basil-Zwiegelaar, 2017), el número de condiciones causales debe ser modesto, en un rango de tres a ocho, por lo que éstas se pueden combinar de alguna manera para crear macro variables. En este estudio, algunas condiciones (variables) se agruparon para simplificar el modelo (ver tabla 2).

Tabla 2. Claves y calibración de las condiciones y del resultado.

Condiciones / resultado	Clave	Calibración
Resultado: actividad empresarial femenina (generación de ganancias)	benef	Genera para ahorrar y crecer = 1 Genera para reinvertir y diversificar = 0,67 Genera para subsistir y para vivir = 0,33 Genera nulas ganancias = 0
Capital humano: bajo nivel educativo.	caphum	Ninguno = 1 Primaria incompleta = 0,83 Primaria completa = 0,67 Secundaria incompleta = 0,49 Secundaria completa = 0,33 Universitaria incompleta = 0,17 Universitaria completa = 0
Capital humano (caphum): carencia de experiencia empresarial, carencia de habilidades de gestión empresarial	caphum	Totalmente de acuerdo = 1 De acuerdo = 0,75 Ni de acuerdo ni en desacuerdo = 0,50 En desacuerdo = 0,25 Totalmente en desacuerdo = 0
Barreras burocráticas (barbur): trámites excesivos, pago de impuestos.	barbur	Totalmente de acuerdo = 1 De acuerdo = 0,75 Ni de acuerdo ni en desacuerdo = 0,50 En desacuerdo = 0,25 Totalmente en desacuerdo = 0
Acceso a financiamiento: dificultad para acceder a fuentes de financiamiento.	difinan	Totalmente de acuerdo = 1 De acuerdo = 0,75 Ni de acuerdo ni en desacuerdo = 0,50 En desacuerdo = 0,25

		Totalmente en desacuerdo = 0
Apoyo gubernamental: débil soporte del gobierno	debsog	Totalmente de acuerdo = 1 De acuerdo = 0,75 Ni de acuerdo ni en desacuerdo = 0,50 En desacuerdo = 0,25 Totalmente en desacuerdo = 0
Códigos de conducta: falta de confianza, miedo a fracasar	codcond	Totalmente de acuerdo = 1 De acuerdo = 0,75 Ni de acuerdo ni en desacuerdo = 0,50 En desacuerdo = 0,25 Totalmente en desacuerdo = 0
Normas sociales: trato discriminatorio por algunas organizaciones.	ttodior	Totalmente de acuerdo = 1 De acuerdo = 0,75 Ni de acuerdo ni en desacuerdo = 0,50 En desacuerdo = 0,25 Totalmente en desacuerdo = 0
El rol de la mujer dentro del núcleo familiar: dificultad para equilibrar trabajo y familia.	difeqtyf	Totalmente de acuerdo = 1 De acuerdo = 0,75 Ni de acuerdo ni en desacuerdo = 0,50 En desacuerdo = 0,25 Totalmente en desacuerdo = 0

Elaboración propia.

4. Resultados

4.1. Análisis de necesidad

El segundo paso en el análisis fsQCA es el análisis de necesidad, que permite determinar si alguna de las condiciones causales analizadas es una condición necesaria para que ocurra el resultado, en este caso, la generación de bajas o nulas ganancias. Para que una condición se considere necesaria, su puntaje de consistencia debe ser mayor que 0,95 (Medina et al., 2017). La tabla 3 muestra los resultados del análisis de necesidad; puesto que ninguna condición presenta un nivel de consistencia igual o superior a 0,95, se puede decir que este modelo no presenta condiciones que sean necesarias para alcanzar el resultado. De acuerdo con Rihoux y Ragin (2009), “una condición es necesaria para un resultado si está siempre presente cuando el resultado ocurre, y si nunca está ausente cuando el resultado ocurre (el resultado no puede ocurrir en la ausencia de la condición)” (p. xix).

Tabla 3. Análisis de necesidad

Resultado: ~ benef	Consistencia	Cobertura
caphum	0,843218	0,839766
~caphum	0,544921	0,851376
barbur	0,902525	0,723294
~barbur	0,278332	0,702222
difinan	0,548444	0,747200
~difinan	0,603053	0,662581
debsog	0,705226	0,686286
~debsog	0,426306	0,691429
codcond	0,332942	0,872308
~codcond	0,803876	0,636744
ttodior	0,411627	0,757838
~ttodior	0,710511	0,645333
difeqtyf	0,161480	0,733333
~difeqtyf	0,897240	0,630103

Fuente. Elaboración propia basada en la salida del programa fsQCA 3.1b

Nota: (~) indica la ausencia de la condición.

4.2. Análisis de suficiencia

El tercer paso en el análisis fsQCA consiste la construcción de la tabla de verdad. Ésta es una matriz con $2k$ filas, donde k es el número de condiciones causales utilizadas para el análisis. La tabla de la verdad muestra todas las posibles combinaciones lógicas de las condiciones y el resultado asociado con cada configuración. En este estudio la tabla de la verdad se evaluó en función de los valores de frecuencia y de consistencia (Ragin, 2008). Por lo que, se considera un umbral de frecuencia de 1 y un umbral de consistencia de 0,9, ambos consistentes con Ragin (2008). El uso de este umbral de frecuencia implica que, solo las configuraciones que ocurren en más de un caso son relevantes. La consistencia se refiere al grado en que los casos que comparten una condición causal dada o combinaciones de condiciones causales coinciden en exhibir el resultado en cuestión (Ragin, 2006).

El modelo utilizado en este análisis para determinar las posibles configuraciones causales que explican la baja o nula generación de ganancias es el siguiente:

$$\sim \text{benef} = f(\text{caphum}, \text{barbur}, \text{difinan}, \text{debsog}, \text{codcond}, \text{ttodior}, \text{difeqtyf})$$

El símbolo de tilde o virgulilla (\sim) representa la ausencia del resultado (no generación de ganancias).

El programa fsQCA, versión 3.1b genera tres resultados alternativos llamados, solución compleja, solución parsimoniosa y solución intermedia. Siguiendo a Ragin (2008) y a Medina et al. (2017), se eligió la solución intermedia (solo se utilizan residuos lógicos basados en contrafactuales fáciles) como la más apropiada para el análisis. La solución compleja es más detallada, por lo que es difícil de interpretar y la solución parsimoniosa utiliza los residuos lógicos basados en contrafactuales fáciles o difíciles.

Tabla 4. Resultados del fsQCA: solución intermedia para la actividad empresarial femenina

Configuración	Causal combinations	Raw coverage	Unique coverage	Consistency
1	barbur*~debsog	0,382854	0,182032	0,84129
2	caphum*~barbur*debsog	0,200235	0,0487375	0,909333
3	barbur*~codcond*ttodior	0,318849	0,122725	0,905
4	caphum*barbur*difinan*ttodior*difeqtyf	0,0880799	0,0440399	1
5	caphum*barbur*difinan*codcond*~ttodior*~difeqtyf	0,13212	0,0587199	1
Solution coverage: 0,686436				
Solution consistency: 0,865926				
Configuración 1. E1, E2, E3, E4, E5, E6, E7				
Configuración 2. E8				
Configuración 3. E9, E4, E10, E6				
Configuración 4. E11				
Configuración 5. E12				

Elaboración propia. Nota: Se han utilizado las siguientes direcciones esperadas para producir la solución intermedia. Assumptions: caphum (present), barbur, (present), difinan (present), debsog (present), codcond (present), ttodior (present), difeqtyf (present)

La tabla 4 muestra la solución intermedia del análisis fsQCA. Cada fila representa una combinación de condiciones causales. Para cada combinación, la tabla expone la cobertura bruta -raw coverage-, la cobertura única -unique coverage- y la consistencia. Al pie de la tabla se incluyen la cobertura y la consistencia de la solución en su conjunto.

Según Schneider y Wagemann (2012), la cobertura de la solución expresa cuánto del resultado se explica por las condiciones de la solución completa, ilustrando la importancia empírica de las

configuraciones. La consistencia de la solución mide cuántos de los casos cubiertos por las configuraciones tienen el resultado de interés.

De acuerdo con los resultados del análisis, cinco configuraciones conducen a bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina en el sector turístico rural costarricense. La solución en su conjunto tiene una alta consistencia 0,865926 y una cobertura muy satisfactoria 0,686436. Todas las configuraciones presentan niveles de consistencia por encima del 0,80 recomendado por Ragin (2008).

La primera configuración y sus valores de cobertura y consistencia son los siguientes:
barbur*~debsog

La cobertura bruta de la configuración 1 es 0,382854, su cobertura única es 0,182032 y su consistencia es 0,84129. Esta indica que la presencia de barreras burocráticas combinada con la ausencia de un débil apoyo gubernamental da como resultado bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina turística rural costarricense.

La segunda configuración es la siguiente:

caphum*~barbur*debsog,

La cobertura bruta de la configuración 2 es 0,200235, su cobertura única es 0,0487375 y su consistencia es 0,909333. La ausencia de barreras burocráticas y la presencia de un débil apoyo gubernamental también pueden conducir a bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina, si se combina con la presencia de bajos niveles de capital humano.

La tercera configuración es la siguiente:

barbur*~codcond*ttodior

La cobertura bruta de la configuración 3 es 0,318849, su cobertura única es 0,122725 y su consistencia es 0,905. Esta sugiere que la presencia de barreras burocráticas y de normas sociales junto con la ausencia de códigos de conducta conllevan a bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina.

La cuarta configuración es la siguiente:

caphum*barbur*difinan*ttodior*difeqtyf

La cobertura bruta de la configuración 4 es 0,0880799, su cobertura única es 0,0440399 y su consistencia es 1. Esta indica que la presencia de bajos niveles de capital humano, de barreras burocráticas, de dificultad para acceder a financiamiento, de normas sociales y del rol de la mujer dentro del núcleo familiar conllevan a bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina.

Finalmente, la quinta configuración es la siguiente:

caphum*barbur*difinan*codcond*~ttodior*~difeqtyf

La cobertura bruta de la configuración 5 es 0,13212, su cobertura única es 0,0587199 y su consistencia es 1. Esta sugiere que la ausencia de normas sociales y del rol de la mujer dentro del núcleo familiar combinada con la presencia de bajos niveles de capital humano, de barreras burocráticas, de dificultad para acceder a financiamiento y de códigos de conducta pueden conducir a bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina.

Con carácter general, se observa que la presencia de barreras burocráticas es una condición clave, porque se manifiesta en 4 de las 5 configuraciones; así como la presencia de bajos niveles de capital humano, que se manifiesta en 3 de las 5 configuraciones. La presencia de dificultad de acceso a fuentes de financiamiento se presenta en dos de las configuraciones.

Las configuraciones más importantes de condiciones, es decir, las que tienen mayor cobertura bruta, indican las dos combinaciones que las emprendedoras perciben como dificultades para generar ganancias: a) la presencia de trámites excesivos y el pago de impuestos combinados con la ausencia de un débil soporte del gobierno; b) la presencia de trámites excesivos, el pago de impuestos y el trato discriminatorio de las organizaciones combinados con la ausencia de miedo al fracaso y falta de confianza.

5. Discusión

Este artículo tiene como objetivo evaluar la forma en que los factores institucionales formales e informales afectan a la actividad empresarial de la mujer en el sector turístico rural costarricense.

La actividad empresarial de la mujer se midió a través de su percepción sobre la generación de ganancias. Los factores formales fueron capital humano (educación, experiencia empresarial, habilidades de gestión empresarial), barreras burocráticas (trámites excesivos, pago de impuestos), financiación y apoyo gubernamental. Los factores informales fueron códigos de conducta (autoconfianza, miedo al fracaso), normas sociales (trato discriminatorio por organizaciones) y rol de la mujer dentro del núcleo familiar (trabajo y equilibrio familiar).

Para el análisis de los datos se utilizó el análisis comparativo cualitativo de conjuntos difusos (fsQCA), que es una metodología novedosa cuyo uso se está extendiendo cada vez más en la investigación turística y empresarial. Al enfocarse en la presencia y ausencia de condiciones, los resultados revelan la existencia de diferentes configuraciones que conducen al mismo resultado. FsQCA es un instrumento útil para identificar las diferentes combinaciones de factores institucionales formales e informales que dificultan la generación de ganancias en las mipymes turísticas rurales costarricenses.

Los principales hallazgos de esta investigación revelan que, tanto la combinación de la ausencia y la presencia de los factores formales como los informales afectan la actividad empresarial femenina.

Como la cobertura única nunca es cero para ninguna configuración, se puede concluir que cada configuración representa una contribución única a la explicación de las bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina del sector turístico rural costarricense.

La presencia de bajos niveles de capital humano, se manifiesta en 3 de las 5 configuraciones, por lo que es una condición que influye en la actividad empresarial femenina. Por lo tanto, este hallazgo confirma la proposición 1 y se ajusta a lo indicado en la literatura: la carencia de habilidades técnicas o empresariales y la falta de experiencia laboral previa afectarán el desarrollo de una empresa (Fairlie y Robb, 2009; Gnyawali y Fogel, 1994).

Los resultados muestran particularmente que, dado que las barreras burocráticas aparecen en 4 de las 5 configuraciones que conducen a bajas o nulas ganancias en la actividad empresarial femenina, se puede suponer que son una condición crítica en esta situación. Este hallazgo confirma la proposición 2 y es consistente con lo expresado por Aidis et al. (2007) y Darbi et al. (2018), que los impuestos y los problemas legales y regulatorios son limitaciones para el desarrollo empresarial de las mujeres. Sin embargo, las emprendedoras perciben que poseer bajos niveles de capital humano y no tener apoyo gubernamental combinado con la ausencia de barreras burocráticas también les dificulta la generación de ganancias.

La presencia de dificultades de acceso a financiación en dos configuraciones demuestra que es un factor importante que se relaciona con las bajas o nulas ganancias de las emprendedoras. Esto confirma la proposición 3, encontrándose en línea de diversos estudios (Ascher, 2012; Carter y Williams, 2003; Hill et al., 2006; Marlow y Patton 2005) que consideran que el limitado acceso de las emprendedoras al capital financiero les impide hacer crecer sus negocios.

Otro hallazgo importante es que, las emprendedoras perciben que la presencia de barreras burocráticas y el trato discriminatorio de las organizaciones combinado con la ausencia de confianza las lleva a la generación de bajas o nulas ganancias. Se puede explicar que las emprendedoras no percibieran este último factor como una dificultad para generar ganancias, con lo expresado por Cacciotti y Hayton (2015), la visión del miedo al fracaso es un estado pasajero que emerge y desaparece en respuesta a las señales ambientales cambiantes, por lo que varía según las expectativas de los emprendedores.

Con respecto al factor formal, débil apoyo gubernamental y a los factores informales, códigos de conducta, normas sociales y rol de la mujer dentro del núcleo familiar, tanto su presencia como su ausencia combinados con otras condiciones se asocian a bajas o nulas ganancias, por lo que, las proposiciones 4, 5, 6 y 7 se confirman parcialmente.

La presencia de los factores institucionales formales, barreras burocráticas y bajos niveles de capital humano, se encontraron presentes en más de la mitad de las configuraciones que, combinados con la presencia y ausencia de factores tanto formales como informales conllevan a la generación de bajas o nulas ganancias. Esto es coincidente con lo expresado por Cabrera y Mauricio (2017), ya que el marco institucional formal está lleno de características culturales a través de las cuales a las mujeres generalmente se les atribuye un cierto valor, por lo que, puede tener una influencia positiva o negativa.

6. Conclusiones

Los resultados de esta investigación tienen implicaciones significativas. Las mujeres emprendedoras perciben los factores institucionales formales como barreras importantes para su actividad empresarial. Estas son barreras que se pueden cambiar con políticas públicas adecuadas que se orienten a la simplificación de los trámites para formalizar sus empresas, la reducción en el pago de tasas e impuestos, asesoramiento en la realización de trámites de formalización o asociados con la actividad turística (declaratoria turística, incentivos turísticos, certificación de sostenibilidad turística), programas de capacitación y facilidades de acceso a la tecnología dirigidas a las micro y pequeñas empresas femeninas.

Sin embargo, los factores institucionales informales no se perciben como dificultades importantes para la actividad empresarial femenina porque las emprendedoras no consideran que sean comportamientos que se puedan modificar.

Estos resultados contribuyen a la comprensión del proceso emprendedor de las mujeres desde la teoría institucional (Aidis, 2005; Álvarez et al., 2011; Álvarez et al., 2012; Díaz-Casero et al., 2005; Ferri y Urbano, 2010; Noguera et al., 2013; Roomi et al., 2018; Yunis et al., 2018), haciendo uso de fsQCA se analizan las combinaciones de los factores institucionales que influyen en la actividad empresarial de las emprendedoras.

Estos resultados pueden ser utilizados por los gobiernos, los formuladores de políticas y las instituciones públicas y privadas para estimular la actividad empresarial femenina del sector turístico rural costarricense. Al diseñar políticas públicas, programas y proyectos que promuevan la empresarialidad femenina, se deben tener en cuenta las herramientas necesarias para aminorar los obstáculos que impiden su crecimiento, fortalecer su liderazgo, y su empoderamiento económico y contribuir al cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible.

Este estudio tiene algunas limitaciones, que se presentan como oportunidades para futuras investigaciones. El estudio cuenta con una muestra limitada al no existir una base de datos sólida de mujeres emprendedoras en el turismo rural en Costa Rica. Sería interesante contar con una muestra más grande que permita la utilización de diferentes metodologías y análisis de resultados para estudiar las dificultades que enfrentan las empresarias durante el desarrollo de sus negocios. Asimismo, futuros estudios podrían utilizar una variable diferente para el resultado que mida el rendimiento a través de datos cuantitativos.

En esta investigación nuestra prioridad es conocer las dificultades que enfrenta la mujer emprendedora en el turismo rural costarricense debido a la falta de información que existe en torno a este tema, no obstante, sería interesante realizar un estudio comparativo basado en el género para indagar las similitudes y diferencias que afectan los resultados de las empresas en este sector.

7. Financiación

Esta investigación se realizó con recursos económicos otorgados por la Universidad Nacional, en Costa Rica mediante una beca de estudios y un permiso sin goce de salario en el periodo 2016-2019 para realizar el doctorado en Economía y Gestión Empresarial en la Universidad de Alcalá, en España.

8. Referencias

- Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595-621. doi: 10.1111/j.1540-6520.2006.00138.x
- Ahl, H. y Nelson, T. (2015). How policy positions women entrepreneurs: A comparative analysis of state discourse in Sweden and the United States. *Journal of Business Venturing*, 30(2), 273-291. doi: 10.1016/j.jbusvent.2014.08.002
- Aidis, R. (2005). Institutional Barriers to Small- and Medium-Sized Enterprise Operations in Transition Countries. *Small Business Economics*, 25(4), 305-318. doi: 10.1007/s11187-003-6463-7
- Aidis, R., Welter, F., Smallbone, D. y Isakova, N. (2007). Female entrepreneurship in transition economies: the case of Lithuania and Ukraine. *Feminist Economics*, 13(2), 157-183. doi: 10.1080/13545700601184831
- Albort-Morant, G. y Oghazi, P. (2016). How useful are incubators for new entrepreneurs? *Journal of Business Research*, 69(6), 2125-2129. doi: 10.1016/j.jbusres.2015.12.019
- Álvarez, C., Noguera, M. y Urbano, D. (2012). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino: Un estudio cuantitativo en España. *Economía Industrial*, (383), 43-52. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3903896>
- Álvarez, C., Urbano, D., Coduras, A. y Navarro, J. R. (2011). Environmental conditions and entrepreneurial activity: a regional comparison in Spain. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(1), 120-140. doi: 10.1108/14626001111106460
- Amine, L. S. y Staub, K. M. (2009). Women entrepreneurs in sub-Saharan Africa: An institutional theory analysis from a social marketing point of view. *Entrepreneurship and Regional Development*, 21(2), 183-211. doi: 10.1080/08985620802182144
- Ascher, J. (2012). Female Entrepreneurship – An appropriate response to gender discrimination. *Journal of Entrepreneurship, Management, and Innovation*, 8(4), 97-114. doi: 10.7341/2012847
- Bardasi, E., Sabarwal, S. y Terrell, K. (2011). How do female entrepreneurs perform? Evidence from three developing regions. *Small Business Economics*, 37(4), 417-441. doi: 10.1007/s11187-011-9374-z
- Basil-Zwiegelaar, J. (2017). *A configuration study based on performance nascent Ventures* (Tesis Doctoral). Universidad Massey, Nueva Zelanda. Recuperado de https://mro.massey.ac.nz/bitstream/handle/10179/13161/02_whole.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Basurto, X. y Speer, J. (2012). Structuring the calibration of qualitative data as sets for qualitative comparative analysis (QCA). *Field Methods*, 24(2), 155-174. doi: 10.1177/1525822X11433998
- Becchetti, L. y Trovato, G. (2002). The Determinants of Growth for Small and Medium Sized Firms. The Role of the Availability of External Finance. *Small Business Economics*, 19(4), 291-306. doi: 10.1023/A:1019678429111
- Braidford, P. y Stone, I. W. (5-7 November 2008). Women's business centres - lessons learned from USA, Sweden and Canada. Institute for Small Business & Entrepreneurship, Belfast. Recuperado de <https://www.semanticscholar.org/paper/Women's-business-centres-lessons-learned-from-USA%2C-Braidford-Stone/a5d9036ad2baadce80bc975cf06138d5c7bf0fb0>
- Brindley, C. (2005). Barriers to women achieving their entrepreneurial potential. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 11(2), 144-161. doi: 10.1108/13552550510590554
- Brinks, D. M. (2003). Informal Institutions and the Rule of Law: The Judicial Response to State Killings in Buenos Aires and São Paulo in the 1990s, *Comparative Politics*, 36(1), 1-19. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/4150157>

- Bruhn, M. (2009). *Female-Owned Firms in Latin America: Characteristics, Performance, and Obstacles to Growth* (Policy Research Working Paper, No. 5122). Washington DC., World Bank. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/19961>
- Bruton, G. D., Ketchen D. J. y Ireland R. D. (2013). Entrepreneurship as a solution to poverty. *Journal of Business Venturing*, 28(6), 683-689. doi: 10.1016/j.bushor.2020.01.010
- Bruton G. D., Khavul S. y Chavez, H. (2011). Microlending in emerging economies: Building a new line of inquiry from the ground up. *Journal of International Business Studies*, 42(5), 718-739. doi: 10.1057/jibs.2010.58
- Cabrera, E. M. y Mauricio, D. (2017). Factors affecting the success of women's entrepreneurship: a review of literature. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9(1), 31-65. doi: 10.1108/IJGE-01-2016-0001
- Cacciotti, G. y Hayton, J. (2015). Fear and Entrepreneurship: A Review and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 165-190. doi: 10.1111/ijmr.12052
- Carr, M. y Chen, M. (2004). Globalization, social exclusion and gender. *International Labour Review*, 143(1), 129-160. doi: 10.1111/j.1564-913X.2004.tb00548.x
- Carter, S., Anderson, S. y Shaw, E. (2001). Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature. Report to the Small Business Service, University of Strathclyde, Glasgow, UK. Recuperado de <https://www.researchgate.net/publication/237222197>
- Carter, N. M. y Williams, M. L. (2003). Comparing social feminism and liberal feminism: The case of new firm growth. En Butler, J. E. (Ed.), *New perspectives on women entrepreneurs* (pp. 25-50). Connecticut, USA: Information Age.
- Carter, N. M., Brush, C. B., Gatewood, E. J., Greene, P. G. y Hart, M. M. (2003). Financing entrepreneurship: Is gender an issue? En The Center for Economic Progress (Ed.), *Critical Junctures in Women's Economic Lives: A Collection of Symposium Papers* (pp. 45-51). Minneapolis, MN: The Center for Economic Progress.
- Cetindamar, D., Gupta, V., Karadeniz, E. y Egrican, N. (2012). What the numbers tell: The impact of human, family and financial capital on women and men's entry into entrepreneurship in Turkey. *Entrepreneurship and Regional Development*, 24(1-2), 29-51. doi: 10.1080/08985626.2012.637348
- Coleman, S. y Robb, A. (2009). A comparison of new firm financing by gender: Evidence from the Kauffman Firm Survey data. *Small Business Economics*, 33(4), 397-411. doi: 10.1007/s11187-009-9205-7
- Dana, L. P. (1990). Saint Martin/Sint Maarten: A Case Study of the Effects of Culture on Economic Development. *Journal of Small Business Management*, 28(4), 91-98. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/220954188?accountid=37045>
- Daou, A., Karuranga, E. y Su, Z. (2013). Intellectual Capital In Mexican SMEs From The Perspective Of The Resource-Based And Dynamic Capabilities Views. *Journal of Applied Business Research*, 29(6), 1673-1688. doi: 10.19030/jabr.v29i6.8206
- Darbi, W. P. K., Hall, C. y Knott, P. (2018). The Informal Sector: A Review and Agenda for Management Research. *International Journal of Management Reviews*, 20(2), 301-324. doi: 10.1111/ijmr.12131
- Davidsson, P. (1991). Continued entrepreneurship: Ability, need and opportunity as determinants of small firm growth. *Journal of Business Venturing*, 6(6), 405-429. doi: 10.1016/0883-9026(91)90028-C
- Davidsson, P. y Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331. doi: 10.1016/S0883-9026(02)00097-6

- Delmar, F. y Holmquist, C. (3-5 June 2004). Women's entrepreneurship: Issues and policies. En *2nd OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs), Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy*, Istanbul, Turkey. Recuperado en <http://www.oecd.org/cfe/smes/31919215.pdf>
- Denzau, A. y North, D. (1994). Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, *Kyklos*, 47(1), pp. 3-31. doi: 10.1111/j.1467-6435.1994.tb02246.x
- De-Vita, L., Mari, M. y Poggesi, S. (2014). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*, 32(3), 451-460. doi: 10.1016/j.emj.2013.07.009
- Díaz-Casero, J. C. (2003). *La creación de las empresas en Extremadura. Un análisis institucional* (Tesis Doctoral). Universidad de Extremadura, España. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=1282>
- Díaz-Casero, J. C., Urbano-Pulido, D. y Hernández-Mogollón, R. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 11(3), 209-230. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1358011>
- Díaz-Casero, J. C., Hernández-Mogollón, R. y Urbano-Pulido, D., (2006). Hacia un modelo institucional de creación de empresas. *Boletín De Estudios Económicos*, 61(189), 495-522. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2200878>
- Estrin, S. y Mickiewicz, T. (2011). Institutions and female entrepreneurship. *Small Business Economics*, 37(4), 397-415. doi: 10.1007/s11187-011-9373-0
- Fairlie, R. y Robb, W. (2009). Gender differences in business performance: Evidence from the Characteristics of Business Owners survey. *Small Business Economics*, 33(4), 375-395. doi: 10.2139/ssrn.1260987
- Fernandes-Crespo, N. (2017). Cross-cultural Differences in the Entrepreneurial Activity of Men and Women: A Fuzzy-set Approach. *Gender in Management: An International Journal*, 32(4), 281-99. doi: 10.1108/GM-03-2016-0072
- Ferri, E. y Urbano, D. (Septiembre 2010). *Environmental factors and social entrepreneurship*, (documento de trabajo No. 10/3). Universidad Autónoma de Barcelona: Departamento de Economía de la Empresa. Recuperado de <https://recercat.cat/handle/2072/97455#>
- Fiss, P. C. (2007). A set-theoretic approach to organizational configurations. *Academy of Management Review*, 32(4), 1180-1198. doi: 10.5465/amr.2007.26586092
- Gerrits, L. y Verweij, S. (2018). *The evaluation of complex infrastructure projects: A guide to qualitative comparative analysis*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing. Recuperado de <https://ssrn.com/abstract=3416103>
- Gielnik, M. M. y Frese, M. (2013). Entrepreneurship and poverty reduction: Applying IO psychology to microbusiness and entrepreneurship in developing countries. En Olson Buchanan, J., Koppes Bryan, L. y Foster Thompson, L. (Eds.), *Using industrial-organizational psychology for the greater good: Helping those who help others* (pp. 394-438). New York: Routledge, Taylor Francis. Recuperado en: https://www.researchgate.net/publication/281528448_Entrepreneurship_and_poverty_reduction_Applying_IO_psychology_to_microbusiness_and_entrepreneurship_in_developing_countries
- Giménez, D. y Calabrò, A. (2018). The salient role of institutions in Women's entrepreneurship: a critical review and agenda for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(4), 857-882. doi: 10.1007/s11365-017-0480-5

- Gnyawali, D. R. y Fogel, D. S. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(4), 43–62. doi: 10.1177/104225879401800403
- Hashi, I. (2001). Financial and Institutional Barriers to SME Growth in Albania: Results of an Enterprise Survey. *MOST: Economic Policy in Transitional Economies*, 11(3), 221-238. doi: 10.1023/A:1013157127524
- Hertz, N. (2011). *Women and banks. Are female customers facing discrimination?* London, UK: Institute for Public Policy Research. Recuperado de <https://www.ippr.org/publications/women-and-banks-are-female-customers-facing-discrimination>
- Hill, F. M., Leitch, C. M. y Harrison, R. T. (2006). ‘Desperately seeking finance?’ The demand for finance by women-owned and -led businesses. *Venture Capital*, 8(2), 159-182. doi: 10.1080/13691060600555347
- Instituto Nacional de Estadística y Censo. (2016). Manual de Clasificación Geográfica con Fines Estadísticos de Costa Rica. Recuperado de: <http://www.inec.go.cr/sites/default/files/documentos-biblioteca-virtual/meinstitucionalmcgfeecr.pdf>
- Jardón, C. M. y Martos, M. S. (2009). Intellectual capital and performance in wood industries of Argentina. *Journal of Intellectual Capital*, 10(4), 600-616. doi: 10.1108/14691930910996670
- Jennings, J. E. y McDougald, M. S. (2007). Work-Family interface experiences and coping strategies: Implications for entrepreneurship research and practice. *The Academy of Management Review*, 32(3), 747-760. doi: 10.5465/amr.2007.25275510
- Kelley, D., Brush, C., Greene, P., Herrington, M., Ali, A. y Kew, P. (2015). GEM 2014 Women's Entrepreneurship Special Report. Recuperado de <http://gemconsortium.org/report/49281>
- Khaleque, A. (2018). Performance of Women Entrepreneurs: ¿Does Access to Finance Really Matter? *Eurasian Journal of Business and Economics*, 11(21), 23-48. doi: 10.17015/ejbe.2018.021.02
- Kim, P., Aldrich, H. y Keister, H. (2006). Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States. *Small Business Economics*, 27(1), 5-22. doi: 10.1007/s11187-006-0007-x
- Lee, J. H., Sohn, S. Y. y Ju, Y. H. (2011). How effective is government support for Korean women entrepreneurs in small and medium enterprises? *Journal of Small Business Management*, 49(4), 599–616. doi: 10.1111/j.1540-627X.2011.00338.x
- Lerner, M. y Haber, S. (2001). Performance factors of small tourism ventures: The interface of tourism, entrepreneurship and the environment, *Journal of Business Venturing*, 16(1), 77-100. doi: 10.1016/S0883-9026(99)00038-5
- Lumpkin, G. T. y Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135–172. doi: 10.5465/amr.1996.9602161568
- Mayoux, L. (2001). *Jobs, Gender and Small Enterprises: Getting the Policy Environment Right* (SEED Working Paper No. 15). Geneva: International Labour Organization. Recuperado de: https://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/2001/101B09_94_engl.pdf
- Medina, I., Castillo Ortiz, P. J., Álamos Concha, P. y Rihoux, B. (2017). Análisis Cualitativo Comparado (QCA). *Cuadernos metodológicos*, (56). Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- McGowan, P., Lewis-Redeker, C., Cooper, S. y Greenan, K. (2012). Female entrepreneurship and the management of business and domestic roles: Motivations, expectations and realities. *Entrepreneurship and Regional Development*, 24 (1-2), 53-72. doi: 10.1080/08985626.2012.637351

- Mckelvie, A. y Davidsson, P. (2009). From resource base to dynamic capabilities: an investigation of new firms. *British Journal of Management*, 20(s1), S63-S80. doi: 10.1111/j.1467-8551.2008.00613.x
- Meyer, J. W. (1977). The Effects of Education as an Institution. *American Journal of Sociology*, 83(1), 55-77. Recuperado de <https://www.semanticscholar.org/paper/The-Effects-of-Education-as-an-Institution-Meyer/4f999a3f339e48f1dfeabdd19cf786108200e82b>
- Mueller, S. L. y Dato-On, M. C. (2008). Gender-role orientation as a determinant of entrepreneur self-efficacy. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 13(1), 3-20. doi: 10.1142/S108494670800082X
- Noguera, M. (2012). *Female entrepreneurship in Catalonia: an institutional approach* (Tesis Doctoral). Universidad Autónoma de Barcelona, España, Recuperado de: <https://www.tdx.cat/handle/10803/116322>
- Noguera, M., Álvarez, C. y Urbano, D. (2013). Socio-cultural factors and female entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(2), 183-197. doi: 10.1007/s11365-013-0251-x
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance* (Political Economy of Institutions and Decisions). Cambridge: Cambridge University Press. doi: 10.1017/CBO9780511808678
- North, D. C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. D.F., México: Fondo de Cultura Económica.
- North, D. C. (1994). Economic Performance Through Time. *American Economic Review*, 84(3), 359 - 368. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/2118057>
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. New Jersey: Princeton. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/j.ctt7zvbx>
- Organización Internacional del Trabajo. (2019a). *Las mujeres en la gestión empresarial: argumentos para un cambio*. Ginebra. Recuperado de: https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_700979/lang--es/index.htm
- Organización Internacional del Trabajo. (2019b). *Las mujeres en la gestión empresarial: cuatro estudios de caso sobre las mujeres empresarias en América Central*. Recuperado de: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_732554/lang--es/index.htm
- Organización Mundial del Turismo. (2019). *Global report on women in tourism*. 2ª edición. Recuperado de: <https://www.unwto.org/publication/global-report-women-tourism-2-edition>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2014). *Social institutions and gender index: 2014 Synthesis Report*, Recuperado de: <http://www.oecd.org/dev/development-gender/BrochureSIGI2015-web.pdf>
- Quader, M. S. (2012). A characteristic model of successful women entrepreneurs in the UK. *Journal of Services Research*, 12(1), 89-113. Recuperado de https://www.academia.edu/22855966/a_characteristic_model_of_successful_women_entrepreneurs_in_the_uk
- Ragin, C. C. (1987). *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Ragin, C. C. (2006). Set relations in social research: Evaluating their consistency and coverage. *Political analysis*, 14(3), 291-310. Recuperado de www.jstor.org/stable/25791854
- Ragin, C. C. (2008). *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press.

- Ramadani, V., Rexhepi, G., Abazi-Alili, H., Beqiri, B. y Thaçi, A. (2015). A look at female entrepreneurship in Kosovo: An exploratory study. *Journal of Enterprising Communities*, 9(3), 277-294. doi: 10.1108/JEC-04-2015-0027
- Rey-Martí, A., Porcar, A. T. y Mas-Tur, A. (2015). Linking female entrepreneurs' motivation to business survival. *Journal of Business Research*, 68(4), 810-814. doi: 10.1016/j.jbusres.2014.11.033
- Rihoux, B. y Ragin, C. (2009). *Configurational comparative methods: Qualitative comparative analysis and related techniques*. Thousand Oaks, CA: SAGE. doi: 10.4135/9781452226569
- Rivera, M. (2018). Turismo, brecha salarial y desigualdades laborales de género en espacios rurales de Andalucía (España). *Cuadernos geográficos de la Universidad de Granada*, 57 (3), 291-312. doi: <http://dx.doi.org/10.30827/cuadgeo.v57i3.6459>
- Roomi, M. A., Rehman, S. y Colette, H. (2018). Exploring the normative context for women's entrepreneurship in Pakistan: A critical análisis. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 10(2), 158-180. doi: 10.1108/IJGE-03-2018-0019
- Rosa, P., Carter, R. y Hamilton, D. (1996). Gender as determinant of small business performance: Insights from a British study. *Small Business Economics*, 8(6), 463-478. doi: 10.1007/BF00390031
- Sarfaraz, L., Faghih, N. y Majd, A. A. (2014). The relationship between women entrepreneurship and gender equality. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 4(1), 1-11. doi: 10.1186/2251-7316-2-6
- Sena, V., Scott, J. y Roper, S. (2012). Gender, Borrowing Patterns and Self-employment: Some Evidence for England. *Small Business Economics*, 38(4), 467-80. doi: 10.1007/s11187-010-9272-9
- Singh, R. P. y Lucas, L. M. (2005). Not just domestic engineers: an exploratory study of homemaker entrepreneurs. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 29(1), 79-90. doi: 10.1111/j.1540-6520.2005.00070.x
- Siqueira, A. C. O. y Bruton, G. D. (2010). High-Technology Entrepreneurship in Emerging Economies: Firm Informality and Contextualization of Resource-Based Theory. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 57(1), 39-50. doi: 10.1109/TEM.2009.2028323
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (Junio 2010). *Desarrollando mujeres empresarias: la necesidad de replantear políticas y programas de género en el desarrollo de PYMES* (documento de trabajo No. 5-10). Caracas, Venezuela: Secretaría Permanente del SELA. Recuperado de <http://www.sela.org/media/268540/desarrollando-mujeres-empresarias-pymes.pdf>
- Smithson, M. (1987). *Fuzzy Set Analysis for Behavioral and Social Sciences*. New York: Springer-Verlag.
- Schneider, C. y Wagemann, C. (2012). *Set-theoretic methods for the social sciences: A guide to qualitative comparative analysis*. New York: Cambridge University Press.
- Storey, D. J. (2004). Racial and Gender Discrimination in the Micro Firms Credit Market?: Evidence from Trinidad and Tobago. *Small Business Economics*, 23(5), 401-422. doi: 10.1007/s11187-004-7259-0
- Sullivan, D. M. y Meek, W. R. (2012). Gender and Entrepreneurship: A Review and Process Model. *Journal of Managerial Psychology*, 27(5), 428-458. doi: 10.1108/02683941211235373
- Torres, L. L. (2018). *Interiorización de los estereotipos de género en la sociedad argentina y el ideal de belleza en los mensajes publicitarios. Estudio transversal en 4 rangos de edad que abarca de los 18 a los 49 años* (Tesis Doctoral). Universidad Complutense de Madrid, España. Recuperado de <https://eprints.ucm.es/47905/1/T39985.pdf>

- Ufuk, H. y Özgen O. (2001). Interaction between the Business and Family Lives of Women Entrepreneurs in Turkey. *Journal of Business Ethics*, 31(2), 95-106. doi: 10.1023/A:1010712023858
- Unger, J. M., Rauch, A., Frese, M. y Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358. doi: 10.1016/j.jbusvent.2009.09.004
- Valencia-Silva, M. (2010). *Factores que influyen en los resultados de las nuevas empresas creadas por mujeres* (Tesis Doctoral). Universidad Ramón Llull, España, Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=89049>
- Verkuilen, J. (2005). Assigning Membership in a Fuzzy Set Analysis. *Sociological Methods & Research*, 33(4), 462-496. doi: 10.1177/0049124105274498
- Woodside, A. G. (2013). Moving beyond multiple regression analysis to algorithms: calling for adoption of a paradigm shift from symmetric to asymmetric thinking in data analysis and crafting theory. *Journal of Business Research*, 66(4), 463-472. doi: 10.1016/j.jbusres.2012.12.021
- Xu, H., Wang C., Wu J., Liang Y., Jiao, Y. y Nazneen, S. (2018). Human Poverty Alleviation through Rural Women's Tourism Entrepreneurship. *Journal of China Tourism Research*, 14(4), 445-460. doi: 10.1080/19388160.2018.1507860
- Young, E. C. y Welsch, H. P. (1993). Major elements in entrepreneurial development in central Mexico. *Journal of Small Business Management*, 31(4), 80-85. Recuperado de <https://search.proquest.com/docview/220999814?accountid=37045>
- Yunis, M. S., Hashim, H. y Anderson, A. R. (2018). Enablers and Constraints of Female Entrepreneurship in Khyber Pukhtunkhawa, Pakistan: Institutional and Feminist Perspectives. *Sustainability*, 11(1), 27-47. doi: 10.3390/su11010027
- Zwan, P., Verheul, I. y Thurik, A. (2012). The entrepreneurial ladder, gender, and regional development. *Small Business Economics*, 39(3), 627-643. doi: 10.1007/s11187-011-9334-7