

Women's Entrepreneurship with a Sustainable Development Approach

Abstract

Women's entrepreneurship is increasingly linked to the 2030 Agenda; however, primary empirical evidence remains scarce in Latin American settings. This study aimed to describe women-led entrepreneurship with a sustainable development approach using survey data from 200 women entrepreneurs in Lambayeque, Peru. A quantitative, non-experimental, cross-sectional design with a descriptive–analytic scope was applied. The instrument comprised 50 items (30 categorical and 20 Likert-type) organized into five dimensions: support structure, knowledge, operational security, financial support, and social support. Findings depict a predominantly young entrepreneurial profile, strong reliance on personal savings, limited recent training, and a pronounced disconnection from public and university support programs. Likert results show higher scores for knowledge and financial support, while social support was notably weaker, suggesting a gap between individual agency and the surrounding support environment. The study provides a concise diagnostic baseline to inform evidence-based initiatives aimed at strengthening sustainable women's entrepreneurship ecosystems in regional economies.

Keywords: women's entrepreneurship, sustainable entrepreneurship, sustainable development, entrepreneurial ecosystem, business sustainability

Emprendimiento femenino con enfoque en desarrollo sostenible

El emprendimiento femenino cumple un rol relevante en la Agenda 2030, pero la evidencia empírica primaria sigue siendo limitada en contextos latinoamericanos. Este estudio tuvo como objetivo describir las características del emprendimiento femenino con enfoque en desarrollo sostenible a partir de una encuesta aplicada a 200 mujeres emprendedoras de la región Lambayeque (Perú). Se empleó un diseño cuantitativo, no experimental y transversal, con alcance descriptivo-analítico. El instrumento incluyó 50 ítems (30 categóricos y 20 tipo Likert) organizados en cinco dimensiones: estructura de soporte, conocimiento, seguridad operativa, apoyo financiero y apoyo social. Los resultados muestran un ecosistema emprendedor mayoritariamente joven, con alta dependencia del ahorro personal, déficits de capacitación recientes y una marcada desconexión con programas estatales y universitarios. En las escalas Likert, las mayores valoraciones se registraron en conocimiento y apoyo financiero, mientras que el apoyo social presentó el desempeño más bajo, evidenciando una brecha entre agencia individual y soporte del entorno. El estudio aporta un diagnóstico empírico útil para orientar acciones de fortalecimiento del ecosistema emprendedor femenino sostenible.

Palabras clave: emprendimiento femenino; desarrollo sostenible; diagnóstico; ecosistema emprendedor, sostenibilidad empresarial

I. INTRODUCCIÓN

El tránsito hacia modelos económicos con criterios de sostenibilidad ha mostrado el rol estratégico que desempeñan las mujeres emprendedoras en la configuración del aparato productivo actual. La evidencia de la última década indica que el emprendimiento femenino no es un fenómeno periférico, sino un eje articulador de capacidades económicas, sociales y ambientales que excede la mera generación de ingresos [1], [2]. Las mujeres vinculadas a iniciativas emprendedoras tienden a participar activamente en proyectos que añaden valor social y ecológico, y se posicionan como actores clave para las metas globales de sostenibilidad [3], [4]. Pese a esa centralidad, la comprensión del fenómeno sigue fragmentada: la mayoría de la literatura se sostiene en enfoques teóricos, revisiones bibliométricas o estudios de caso cualitativos, sin diagnósticos cuantitativos sistemáticos basados en datos recogidos directamente de las protagonistas [5], [6].

El emprendimiento sostenible se describe como un proceso empresarial que busca la creación simultánea de valor económico, social y ambiental mediante la identificación de oportunidades orientadas al desarrollo sostenible [7]. Trabajos seminales sostienen que la integración de la triple línea base avanza por secuencias adaptativas y no de modo simultáneo, condicionada por contextos institucionales, culturales y de mercado [7], [8]. Esta lógica adquiere particularidades cuando se aplica al género: las motivaciones, barreras y estrategias de las mujeres emprendedoras difieren de las de sus pares

masculinos en el acceso a recursos financieros, redes de apoyo y orientación valorativa [9], [10], [11]. La socialización de género, las normas culturales y las estructuras institucionales configuran un ecosistema asimétrico que incide directamente en la presencia y el éxito de las iniciativas lideradas por mujeres [12], [13].

Dentro de la Agenda 2030, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) constituyen un marco normativo y analítico relevante para analizar el emprendimiento femenino. El ODS 5 cuestiona las estructuras que limitan la participación económica de las mujeres y reconoce el emprendimiento como herramienta de empoderamiento [14], [15]. El ODS 8 ocupa un lugar central por la capacidad de los emprendimientos femeninos para generar empleo digno y elevar la productividad en economías emergentes [16], [17]. El ODS 10 subraya la necesidad de cerrar las brechas en oportunidades laborales y productivas entre mujeres y hombres [18], [19]. El ODS 12, sobre producción y consumo responsables, conecta con prácticas en las que las emprendedoras tienden a desempeñar un papel relevante, incluida la economía circular [20], [21]. Estas conexiones han sido exploradas en clave normativa o por inferencia indirecta, con escasa base empírica primaria que las caracterice cuantitativamente.

La sistematización limitada de evidencia cuantitativa diagnóstica configura una brecha que este estudio busca abordar [24], [25]. Pese al auge de la producción académica reciente, una porción considerable se concentra en análisis bibliométricos, marcos conceptuales y estudios cualitativos que aportan al campo sin capturar plenamente su complejidad [26], [27]. Los trabajos cuantitativos disponibles suelen apoyarse en fuentes secundarias como el Global Entrepreneurship Monitor, con presencia minoritaria de estudios con datos primarios recogidos ad hoc en contextos específicos [26], [27]. La ausencia de diagnósticos cuantitativos descriptivos basados en encuestas directas a mujeres emprendedoras dificulta la formulación de políticas informadas y la comprensión contextualizada del emprendimiento femenino con enfoque sostenible [28], [29].

El presente estudio tiene como propósito describir las características del emprendimiento femenino con enfoque en desarrollo sostenible, a partir de una encuesta aplicada a mujeres emprendedoras. Los objetivos específicos son caracterizar el perfil y las condiciones del emprendimiento liderado por mujeres, analizar sus motivaciones y prácticas vinculadas a la sostenibilidad, examinar las barreras y estrategias asociadas, e identificar patrones relacionados con las dimensiones del desarrollo sostenible. La investigación adopta un diseño cuantitativo de alcance descriptivo-analítico, sin pretender relaciones causales ni intervenciones experimentales, lo que permite un diagnóstico riguroso del estado del fenómeno [30]. La contribución principal reside en aportar evidencia primaria sistematizada a un campo que, pese a su creciente relevancia, carece de diagnósticos empíricos contruidos con datos recogidos directamente de las emprendedoras, lo que abre paso a una comprensión más precisa y contextualizada del emprendimiento femenino sostenible.

II. MARCO TEÓRICO

Comprender las trayectorias empresariales de las mujeres exige marcos que superen la simple comparación con sus pares masculinos. Brush, De Bruin y Welter [31] sentaron esa mirada con el modelo de las 5M (mercado, dinero, gestión, maternidad y entorno macro/meso), y Jennings y Brush [32] alertaron sobre los sesgos comparativos que empobrecían el análisis del fenómeno. La agenda se ha enriquecido con hallazgos sobre el peso de las prácticas culturales por encima de los valores declarados [33] y sobre el modo en que las regulaciones generizadas moldean el desempeño de pymes lideradas por mujeres en economías de transición [34]. En paralelo, el campo del emprendimiento sostenible ha madurado en torno a la creación simultánea de valor económico, social y ecológico como proceso adaptativo, según el modelo convergente de Belz y Binder [35], la teorización de Shepherd y Patzelt [36] sobre oportunidades sostenibles, la tipología de Halberstadt, Schwab y Kraus [37] y el marco multinivel de Johnson y Schaltegger [38]. El reto pendiente es tender puentes entre esos marcos y la experiencia diferenciada de las emprendedoras, cuyas prácticas de generación de valor incorporan componentes comunitarios y relacionales que los enfoques convencionales no terminan de captar.

La intersección entre género, emprendimiento y sostenibilidad ha ganado presencia académica, aunque con más formulaciones programáticas que evidencia empírica consolidada. Hechavarría e Ingram [39] mostraron que un mayor desarrollo institucional reconfigura las brechas de género en lugar de reducirlas; Aparicio et al. [40] confirmaron que la calidad regulatoria condiciona la eficacia del emprendimiento femenino como vehículo de movilidad social en países en desarrollo. Las barreras que enfrentan las emprendedoras se han catalogado como financieras, institucionales, culturales y educativas [44], con aportes que abarcan los sesgos de género en decisiones de inversión [46], el conflicto trabajo-familia [47], la doble carga [45] y el apoyo intragrupal entre jóvenes emprendedoras [48]. En la articulación con los ODS, Dhahri, Slimani y Omri [49] vincularon las orientaciones proactivas con indicadores de sostenibilidad, Işık et al. [50] correlacionaron actividad emprendedora femenina y avances en ODS en la OCDE, y Neumann [51] cuantificó externalidades del emprendimiento verde. Venancio y Pinto [52] y Zhao, Liu y Shu [53] no abordaron la especificidad del emprendimiento liderado por mujeres, y Langowitz y Minniti [54] ya habían advertido que su propensión responde a factores perceptuales y contextuales distintos. Hechavarría et al. [41] evidenciaron que

las emprendedoras de alto crecimiento tropiezan con barreras de financiamiento de riesgo y acceso a redes; los mapeos bibliométricos de Raman et al. [42] y Deng et al. [43] confirmaron una concentración de la investigación en economías desarrolladas y predominio de estudios secundarios. Las observaciones anteriores delimitan una brecha teórico-empírica clara. La producción disponible se sostiene en revisiones bibliométricas [42], [43], marcos conceptuales [31], [35], [38] y estudios cualitativos [45], [47]; los datos cuantitativos provienen de fuentes secundarias como el Global Entrepreneurship Monitor [33], [39], [54] o paneles nacionales [40], [50], aportando perspectiva agregada sin caracterizar a escala individual las condiciones, motivaciones y prácticas de las emprendedoras. Santos, Marques y Ferreira [57] localizaron las lagunas más persistentes justo en la ausencia de diagnósticos cuantitativos primarios, lectura que Henry, Foss y Ahl [58] refuerzan al reclamar renovación metodológica y que Welter et al. [59] complementan al insistir en la contextualización como condición de validez. Gupta et al. [60] evidenciaron que los estereotipos de género modulan las intenciones emprendedoras, Brush et al. [61] señalaron asimetrías ecosistémicas que solo la investigación situada puede resolver, y Manolova et al. [62] constataron diferencias en las expectativas de crecimiento entre hombres y mujeres en etapa naciente. Khurana, Tamvada y Audretsch [63] mostraron que la variabilidad interna del desempeño emprendedor femenino excede lo que sugieren los promedios, Welsh et al. [64] documentaron el peso asimétrico del apoyo familiar en el mundo árabe, y Deng, Liang y Wang [65] verificaron, desde un enfoque configuracional, que múltiples combinaciones institucionales y sociales conducen a resultados equivalentes. Una encuesta directa a mujeres emprendedoras adquiere así pertinencia clara para reducir la distancia entre la producción teórica y la escasez de diagnósticos cuantitativos primarios en contextos latinoamericanos [55], [56].

III. METODOLOGÍA

El trabajo se enmarca en un enfoque cuantitativo de alcance descriptivo-analítico, con un diseño no experimental y transversal [66], [67]. Esta opción metodológica responde a la necesidad, recurrentemente señalada en la literatura, de contar con diagnósticos empíricos primarios que trasciendan las revisiones bibliométricas y los marcos conceptuales que dominan el campo del emprendimiento femenino [68], [69]. El alcance adoptado posibilita cuantificar distribuciones e identificar patrones y asociaciones entre las dimensiones del emprendimiento y la sostenibilidad, sin pretensión de causalidad [70]. La población comprende mujeres

emprendedoras mayores de edad que desarrollan actividades empresariales en la región Lambayeque, costa norte del Perú, territorio articulado alrededor de Chiclayo, Lambayeque y Ferreñafe, con un tejido productivo que combina agroindustria, comercio y servicios, y donde la participación femenina en el emprendimiento local viene creciendo de manera sostenida, particularmente en comercio minorista, gastronomía, confecciones y servicios personales. La elección de este ámbito obedece a criterios de accesibilidad y a la pertinencia de estudiar el fenómeno en una economía intermedia que exhibe las tensiones propias del contexto latinoamericano: coexistencia de formalidad e informalidad, restricciones crediticias, brechas formativas y debilidad en la articulación entre el ecosistema de apoyo y las emprendedoras [71], [72].

A. Muestra

La muestra quedó integrada por 200 mujeres que cumplieron cuatro criterios. Primero, mayoría de edad (≥ 18 años). Segundo, condición de propietaria, cofundadora o responsable directa de la toma de decisiones de un negocio en operación, definición operacional adoptada siguiendo a Brush et al. [31] y al Global Entrepreneurship Monitor [9]. Tercero, antigüedad mínima del emprendimiento de tres meses, criterio orientado a captar iniciativas con cierto nivel de actividad real y descartar proyectos en etapa de mera intención. Cuarto, localización del negocio en la región Lambayeque. Se incluyeron emprendimientos formales e informales, dado que la informalidad caracteriza una porción relevante del tejido productivo lambayecano y excluirla habría sesgado el diagnóstico. Se descartaron registros de menores de edad, cuestionarios incompletos y patrones de respuesta inconsistentes. Cabe advertir que el 6,5% de las encuestadas no se autoidentifica como emprendedora pese a cumplir los criterios objetivos descritos, dato que se interpreta en la sección de Resultados como un hallazgo en sí mismo y no como inconsistencia de la muestra. El procedimiento combinó muestreo por conveniencia con bola de nieve [73], estrategia habitual cuando no existen marcos muestrales exhaustivos de emprendedoras [74]. Los datos se recogieron entre septiembre y noviembre de 2024, de modo presencial en establecimientos, ferias y espacios asociativos, y de modo virtual mediante formularios electrónicos difundidos por redes sociales y canales institucionales. El tamaño muestral resulta coherente con la práctica reportada en estudios empíricos sobre emprendimiento femenino en economías emergentes [75], [76].

B. Instrumento

Se empleó un cuestionario estructurado de 50 ítems organizados en dos bloques. El primer bloque agrupa 30 ítems categóricos distribuidos en cuatro secciones: perfil sociodemográfico (5 ítems: edad, estado civil, nivel de instrucción, tamaño familiar y lugar de residencia); características del emprendimiento (8 ítems: tipo de negocio, formalización, antigüedad, fuente de financiamiento inicial,

número de personas que trabajan, nivel de gastos, acceso al crédito e ingresos mensuales); iniciativa emprendedora (8 ítems: autoidentificación emprendedora, liderazgo, importancia de la creatividad, motivación principal, principal dificultad, aspecto interno clave, estrategia de captación de clientes y ciclo del negocio); y capacitación (9 ítems: capacitación recibida en cinco años, razón de no capacitarse, áreas de interés formativo, conocimiento de programas estatales, conocimiento de programas privados, conocimiento de programas universitarios, factor externo clave, fuente principal de información empresarial e interés por nuevas tecnologías). El segundo bloque comprende 20 ítems tipo Likert de cinco puntos (1 = Muy en desacuerdo; 5 = Muy de acuerdo), organizados en cinco dimensiones de cuatro ítems cada una: estructura de soporte, conocimiento, seguridad operativa, apoyo financiero y apoyo social, cuya operacionalización se detalla en la Tabla I. La administración se realizó en formato impreso y electrónico con instrucciones estandarizadas.

TABLA I. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS DIMENSIONES LIKERT

Dimensión	Ítems	Constructo evaluado
Estructura de soporte	4	Asistencia institucional, gubernamental y jurídica percibida
Conocimiento	4	Autopercepción de competencias y habilidades de gestión
Seguridad operativa	4	Gestión de equipos, relaciones empresariales y carga laboral
Apoyo financiero	4	Accesibilidad a crédito y programas de financiamiento
Apoyo social	4	Respaldo familiar, cultural e informacional

Nota: Escala Likert 1–5. Total: 20 ítems Likert + 30 categóricos = 50 ítems.

C. Validez, procesamiento y consideraciones éticas

La validez de contenido fue establecida mediante el juicio de tres investigadores con trayectoria en emprendimiento, estudios de género y metodología cuantitativa, cuyas observaciones se incorporaron en la versión definitiva del instrumento. La confiabilidad de las secciones Likert, evaluada con el coeficiente alfa de Cronbach, arrojó valores superiores a 0.70 en las cinco dimensiones [77], [78], y una prueba piloto con 20 emprendedoras fuera de la muestra definitiva permitió depurar ítems ambiguos y verificar la comprensibilidad del cuestionario en el contexto lingüístico lambayecano. Los datos se procesaron con estadística descriptiva e inferencial básica. En el plano descriptivo se obtuvieron frecuencias absolutas y porcentajes para las variables categóricas, así como medias y desviaciones estándar para las dimensiones Likert, con recodificación por intervalos equidistantes en tres niveles: bajo (≤ 2.33), medio (2.34–3.66) y alto (≥ 3.67) [79]. En el plano inferencial se aplicó la prueba chi-cuadrado de bondad de ajuste para evaluar si las variables dicotómicas y categóricas relevantes se distribuyen de manera no aleatoria respecto de la equiprobabilidad, y pruebas t de una muestra para contrastar cada dimensión Likert frente al punto medio teórico de la escala

($\mu_0 = 3,0$); se reportan tamaños del efecto mediante d de Cohen para las comparaciones entre dimensiones. El nivel de significancia se fijó en $\alpha = 0,05$. No se aplicaron modelos multivariados ni pruebas de inferencia causal, en congruencia con el alcance descriptivo-analítico del estudio [80]. Desde el plano ético, cada participante recibió información verbal y escrita sobre los objetivos de la investigación, el carácter voluntario de su participación y la confidencialidad de sus respuestas, y otorgó consentimiento informado antes de responder el cuestionario. Se garantizó el anonimato eliminando todo dato identificatorio de la base, y el protocolo fue aprobado por las instancias universitarias correspondientes conforme a la normativa peruana vigente [81].

IV. RESULTADOS

Los resultados derivados de la encuesta aplicada a 200 mujeres emprendedoras mayores de edad se presentan organizados según los objetivos específicos del estudio. La exposición sigue una secuencia que transita desde la caracterización del perfil sociodemográfico y empresarial de las encuestadas, pasando por el análisis de sus motivaciones y prácticas con orientación sostenible, hasta la identificación de barreras, estrategias de afrontamiento y patrones asociados a las dimensiones del desarrollo sostenible. Las tablas incluyen frecuencias absolutas y porcentajes calculados sobre el total de la muestra ($n = 200$).

A. Perfil sociodemográfico y emprendedor

TABLA II. PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO Y EMPRENDEDOR DE LAS MUJERES ENCUESTADAS ($N = 200$)

Variable	Categoría	f	%
Rango de edad	18–25 años	84	42.0
	26–45 años	87	43.5
	46–65 años	27	13.5
	65 a más	2	1.0
Estado civil	Soltera	134	67.0
	Casada	49	24.5
	Divorciada/Viuda	17	8.5
Nivel de instrucción	Profesional	98	49.0
	Secundario	50	25.0
	Técnico	41	20.5
	Primario	11	5.5
Tipo de negocio	Personal	134	67.0
	Familiar	52	26.0
	Otro	14	7.0
Categoría	Formal	135	67.5
	Informal	65	32.5
Antigüedad	1–2 años	62	31.0
	Menos de 1 año	52	26.0
	Más de 5 años	44	22.0
	3–4 años	42	21.0

Financiamiento inicial	Ahorro personal	108	54.0
	Banco	38	19.0
	Familia	36	18.0
	Cooperativa/Otro	18	9.0

Nota: f = frecuencia absoluta; % = porcentaje sobre $n = 200$.

El perfil emergente corresponde a emprendedoras predominantemente jóvenes y adultas jóvenes, con una concentración del ochenta y cinco por ciento en los rangos etarios de hasta cuarenta y cinco años y una distribución equilibrada entre ambos segmentos. La composición por estado civil muestra un claro predominio de mujeres solteras, lo que sugiere que la actividad emprendedora se articula, en esta muestra, con trayectorias vitales marcadas por la autonomía personal. Cerca de la mitad posee formación profesional, mientras que las categorías técnica y secundaria agrupan proporciones relevantes, lo que configura un capital humano heterogéneo. Dos tercios de los emprendimientos operan bajo condiciones de formalidad, aunque un tercio permanece en la informalidad. Más de la mitad de los negocios tienen una antigüedad inferior a tres años, lo que revela un ecosistema empresarial femenino en estadios tempranos de consolidación. La dependencia del ahorro personal como fuente primaria de capitalización, presente en más de la mitad de los casos, evidencia restricciones de acceso al crédito institucional que se detallan en secciones subsiguientes.

B. Motivaciones y prácticas con orientación sostenible

TABLA III. MOTIVACIONES Y PRÁCTICAS DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO ($N = 200$)

Variable	Categoría	f	%
Se considera emprendedora	Sí	187	93.5
	No / NS-NR	13	6.5
Importancia de la creatividad	Muy importante	157	78.5
	Importante	32	16.0
	Med./Poco imp.	11	5.5
Motivación principal	Necesidad económica	73	36.5
	Oportunidad	73	36.5
	Vocación	54	27.0
Ciclo del negocio	Crecimiento	128	64.0
	Inicio	38	19.0
	Madurez	30	15.0
	Decadencia	4	2.0
Aspecto interno clave	Persistencia	79	39.5
	Organización	56	28.0
	Disciplina	52	26.0
Estrategia de atracción	Orient. a resultados	13	6.5
	Recomendaciones	77	38.5
	Promoción	68	34.0
	Propaganda	48	24.0

	Ninguna	7	3.5
Capacitación últimos 5 años	No	124	62.0
	Sí	76	38.0
Área de capacitación deseada	Ventas/comercializ.	115	57.5
	Administración	32	16.0
	Finanzas/Contab.	31	15.5
	Proyectos	22	11.0

Nota: Las categorías corresponden a las opciones cerradas del instrumento.

La estructura motivacional revela una distribución en la que la necesidad económica y la identificación de oportunidades concurren con idéntica proporción como impulsores del emprendimiento, seguidas de la vocación. Esta paridad entre necesidad y oportunidad resulta particularmente significativa, pues matiza la lectura habitual que asocia el emprendimiento femenino en economías emergentes exclusivamente con estrategias de subsistencia. La autoidentificación emprendedora alcanza niveles notablemente altos, y la valoración de la creatividad como competencia fundamental es prácticamente unánime. Cerca de dos tercios de las encuestadas sitúan su negocio en fase de crecimiento, lo que sugiere dinamismo empresarial pese a la juventud de los emprendimientos. Sin embargo, un hallazgo que demanda atención es el déficit formativo: más de seis de cada diez encuestadas no han recibido capacitación vinculada a su negocio en el último lustro, y más de la mitad demanda formación específica en ventas y comercialización. La persistencia y la organización emergen como los atributos internos percibidos como determinantes, mientras que las recomendaciones personales y la promoción directa constituyen las estrategias predominantes de captación de clientela, lo que configura un perfil emprendedor que combina resiliencia individual con limitaciones en la profesionalización de las prácticas de gestión.

C. Barreras y estrategias de afrontamiento

TABLA IV. BARRERAS DE GÉNERO Y ESTRATEGIAS DE AFRONTAMIENTO (N = 200)

Variable	Categoría	f	%
Principal dificultad	Organizarse	87	43.5
	Financiamiento	51	25.5
	Decidir rubro	43	21.5
	Disciplina	19	9.5
Acceso a crédito	Sí	114	57.0
	No	86	43.0
Personas que trabajan	Trabaja sola	86	43.0
	2-3 personas	83	41.5
	4 o más	31	15.5
Factor externo clave	Clientes	77	38.5
	Capital	55	27.5
	Capacitación	40	20.0

	Tecnología/Infraest.	28	14.0
Conoce apoyo del Estado	No / NS-NR	136	68.0
	Sí	64	32.0
Conoce apoyo universitario	No / NS-NR	151	75.5
	Sí	49	24.5
Razón de no capacitarse	No encontró curso	55	27.5
	Sin información	43	21.5
	Falta de tiempo	26	13.0
	Costo elevado	11	5.5
	No le interesa	9	4.5

Nota: La razón de no capacitarse se reporta para las 124 encuestadas sin capacitación; los porcentajes refieren al total (n = 200).

Las barreras reportadas configuran un escenario en el que las dificultades organizativas superan a las restricciones financieras como principal obstáculo percibido, un hallazgo que matiza la narrativa que prioriza las limitaciones de acceso al capital. Sin embargo, la barrera financiera conserva un peso sustantivo: más de cuatro de cada diez encuestadas no han accedido nunca a un crédito formal. El funcionamiento unipersonal o con equipos reducidos refuerza la imagen de un emprendimiento femenino que opera bajo condiciones de alta autogestión y limitada delegación. La desconexión entre las emprendedoras y las estructuras institucionales de apoyo resulta particularmente pronunciada: cerca de siete de cada diez desconocen la existencia de programas estatales, y tres de cada cuatro ignoran las ofertas universitarias de acompañamiento emprendedor. Las razones esgrimidas para la no capacitación apuntan a un problema de oferta antes que de demanda, dado que la falta de cursos apropiados y la ausencia de información superan ampliamente al desinterés como factores explicativos.

D. Dimensiones del emprendimiento sostenible

TABLA V. DIMENSIONES DEL EMPRENDIMIENTO SEGÚN ESCALA LIKERT (N = 200)

Dimensión	M	DE	Bajo %	Medio %	Alto %
Conocimiento	3.88	0.94	4.5	21.0	74.5
Apoyo financiero	3.73	0.86	3.0	31.5	65.5
Seguridad operativa	3.71	0.97	2.5	36.5	61.0
Estructura de soporte	3.68	0.91	5.5	33.0	61.5
Apoyo social	2.98	1.08	10.5	81.0	8.5

Nota: M = media aritmética; DE = desviación estándar. Escala Likert 1-5 (1 = Muy en desacuerdo; 5 = Muy de acuerdo). Niveles: Bajo (≤ 2.33), Medio (2.34-3.66), Alto (≥ 3.67).

El análisis por dimensiones revela un patrón diferenciado que constituye uno de los hallazgos centrales del diagnóstico. Las cuatro primeras dimensiones —conocimiento, apoyo financiero, seguridad operativa y estructura de soporte— obtienen medias situadas en el rango moderado-alto de la escala, con más de seis de cada diez encuestadas ubicadas en el nivel alto. La dimensión de conocimiento exhibe la valoración más elevada, con cerca de tres cuartas partes de la muestra en el nivel alto, lo que indica que las emprendedoras perciben

disponer de competencias empresariales relevantes. Sin embargo, la dimensión de apoyo social presenta un comportamiento marcadamente distinto: su media apenas alcanza el punto medio teórico de la escala, y la concentración masiva de las respuestas en el nivel medio, junto con la escasa presencia de casos en el nivel alto, indica que las emprendedoras perciben un entorno social débilmente favorable para sus iniciativas empresariales. Esta asimetría entre las capacidades autopercebidas y el respaldo del entorno social inmediato configura un escenario en el que la competencia individual no encuentra un correlato equivalente en el tejido relacional y comunitario.

E. Análisis inferencial complementario

Para examinar si los patrones descriptivos descritos se distribuyen de modo no aleatorio, se aplicaron pruebas chi-cuadrado de bondad de ajuste sobre las variables dicotómicas y categóricas más relevantes, contrastándolas frente a la hipótesis nula de equiprobabilidad. La capacitación en los últimos cinco años se distribuye de manera asimétrica significativa ($\chi^2(1) = 11,52$; $p < 0,001$), confirmando el predominio del subgrupo sin capacitación reciente. El conocimiento del apoyo del Estado ($\chi^2(1) = 25,92$; $p < 0,001$) y del apoyo universitario ($\chi^2(1) = 52,02$; $p < 0,001$) muestra distribuciones muy alejadas de la equiprobabilidad y favorables al desconocimiento, lo que respalda estadísticamente la lectura de la desconexión institucional. La condición de formalidad también difiere significativamente del azar ($\chi^2(1) = 24,50$; $p < 0,001$), con predominio del segmento formal. El acceso al crédito presenta una diferencia significativa marginal ($\chi^2(1) = 3,92$; $p = 0,048$), coherente con la cercanía entre las dos categorías reportadas (57,0% vs 43,0%). La distribución motivacional entre necesidad, oportunidad y vocación no se aparta significativamente de la equiprobabilidad ($\chi^2(2) = 3,61$; $p = 0,165$), lo que refuerza la lectura de un perfil motivacional plural y no dominado por un único impulso.

Sobre las dimensiones Likert se efectuaron pruebas t de una muestra contrastando cada media observada con el punto medio teórico de la escala ($\mu_0 = 3,0$). Las dimensiones conocimiento ($t(199) = 13,24$; $p < 0,001$), apoyo financiero ($t(199) = 12,00$; $p < 0,001$), seguridad operativa ($t(199) = 10,35$; $p < 0,001$) y estructura de soporte ($t(199) = 10,57$; $p < 0,001$) superan significativamente el punto neutro de la escala, mientras que la dimensión apoyo social no se aparta del punto medio teórico ($t(199) = -0,26$; $p = 0,794$). Una prueba t para muestras independientes con tamaños equivalentes confirma la diferencia entre las dimensiones extremas conocimiento y apoyo social ($t(398) = 8,89$; $p < 0,001$), con un tamaño del efecto grande (d de Cohen = 0,89). Estos resultados sustentan estadísticamente la asimetría descrita: las competencias autopercebidas se sitúan por encima de la neutralidad, mientras que el respaldo del entorno social no alcanza ese umbral.

F. Síntesis diagnóstica

TABLA VI. SÍNTESIS DIAGNÓSTICA Y PROPOSICIONES DERIVADAS DEL ANÁLISIS EMPÍRICO

Hallazgo	Evidencia empírica	Proposición analítica
Emprendimiento joven y autofinanciado	57.0% con menos de 3 años; 54.0% financia con ahorro; 43.0% sin crédito	La concentración en fases iniciales combinada con autofinanciamiento sugiere restricciones sistémicas en el acceso a capital semilla institucional
Déficit formativo estructural	62.0% sin capacitación en 5 años; 57.5% demanda ventas/comercialización	La brecha entre demanda formativa y oferta accesible configura un área prioritaria de intervención para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor
Desconexión institucional	68.0% desconoce apoyo estatal; 75.5% desconoce apoyo universitario	La invisibilización de la oferta institucional indica fallas en los mecanismos de articulación entre el ecosistema de apoyo y las emprendedoras
Debilidad del apoyo social	Apoyo social: $M = 2.98$; 81.0% en nivel medio; solo 8.5% en nivel alto	El déficit en respaldo del entorno social inmediato puede operar como limitante de la escalabilidad y sostenibilidad del emprendimiento femenino
Motivación mixta con alta resiliencia	36.5% necesidad; 36.5% oportunidad; 93.5% se identifica emprendedora	La paridad entre motivación por necesidad y oportunidad, con alta autoidentificación, revela un perfil que trasciende la dicotomía subsistencia-innovación

Nota: Las proposiciones analíticas se derivan directamente de los patrones empíricos observados; no constituyen recomendaciones normativas.

La síntesis diagnóstica permite articular los hallazgos individuales en un cuadro comprehensivo del emprendimiento femenino analizado. Los datos describen un fenómeno predominantemente joven, autofinanciado y formalmente constituido, pero que opera bajo condiciones de aislamiento institucional y debilidad del soporte social. La coexistencia de altos niveles de autoidentificación emprendedora con déficits pronunciados en capacitación y conocimiento de las estructuras de apoyo disponibles configura lo que podría denominarse una paradoja de agencia sin ecosistema: las emprendedoras despliegan iniciativa individual sostenida en ausencia de un entorno que potencie sistemáticamente sus capacidades. El contraste entre las dimensiones de conocimiento autopercebido y apoyo social refuerza esta lectura, al mostrar que las competencias individuales no se traducen en redes de soporte que las amplifiquen. Estos resultados, leídos en su conjunto, ofrecen un diagnóstico empírico que trasciende la mera cuantificación de frecuencias para revelar las tensiones estructurales que caracterizan el emprendimiento femenino con orientación sostenible en el contexto estudiado.

V. DISCUSIÓN

El diagnóstico empírico permite confrontar la evidencia primaria con los marcos analíticos que han orientado la comprensión del emprendimiento femenino. El perfil de la

muestra lambayecana (emprendedoras predominantemente jóvenes y adultas jóvenes, con formación heterogénea, negocios de gestión personal y antigüedad menor a tres años) es consistente con lo descrito por Brush, De Bruin y Welter [31] para ecosistemas emprendedores femeninos en consolidación temprana, donde la iniciativa individual precede a la institucionalización de las prácticas empresariales. La coexistencia de formalidad mayoritaria con un tercio de informalidad reproduce el patrón que Vershinina et al. [34] identificaron en economías de transición, en las que las regulaciones generizadas configuran trayectorias diferenciadas que las condiciones institucionales explican mejor que la capacidad individual. La dependencia del ahorro personal opera como indicador estructural de las restricciones de acceso al crédito que Balachandra et al. [46] documentaron desde los sesgos de género en decisiones de inversión: en Lambayeque, las emprendedoras financian sus iniciativas con recursos propios porque el ecosistema financiero no las incorpora con eficacia.

La estructura motivacional, con paridad entre necesidad económica y oportunidad y una presencia no marginal de la vocación, interpela la dicotomía convencional entre emprendimiento por subsistencia y por oportunidad. Jafari-Sadeghi [10] ya señaló la insuficiencia de esa lectura binaria, y los datos del presente estudio confirman un perfil trimodal que no se reduce a ninguno de los polos. Desde la óptica del emprendimiento sostenible, la paridad motivacional puede leerse a la luz del modelo convergente de Belz y Binder [35]: la integración de objetivos económicos, sociales y ecológicos avanza por secuencias adaptativas, lo que permite suponer que las emprendedoras que inician por necesidad transitan progresivamente hacia orientaciones de oportunidad y creación de valor múltiple, hipótesis coherente con la alta proporción de negocios en fase de crecimiento. La autoidentificación emprendedora casi unánime contrasta con el déficit formativo, discrepancia que remite a los factores perceptuales diferenciados descritos por Langowitz y Minniti [54]: la identidad emprendedora se construye desde la práctica y la autoeficacia percibida, aun cuando las competencias técnicas formales no se hayan adquirido por canales institucionales.

Las barreras identificadas problematizan la narrativa dominante. Mientras Poggesi, Mari y De Vita [44] priorizaron las dimensiones financiera e institucional, los datos lambayecanos sitúan las dificultades organizativas por encima de las restricciones de financiamiento como principal obstáculo percibido. El acceso al capital permanece como segunda barrera en importancia, pero el dato introduce un matiz: cuando el

emprendimiento opera con autogestión alta y equipos reducidos, organizar el trabajo, distribuir funciones y administrar el tiempo se vuelve un recurso crítico cuya escasez se percibe con agudeza. De Clercq, Kaciak y Thongpapanl [47] aportaron evidencia convergente al mostrar que el agotamiento por conflicto trabajo-familia erosiona el desempeño femenino más allá de la dimensión financiera. La desconexión institucional masiva (proporciones sustanciales desconocen los programas estatales y universitarios) interpela los marcos ecosistémicos de Hechavarría e Ingram [39] y Aparicio et al. [40]: el entorno institucional incide no solo por la regulación formal sino por la visibilidad efectiva de las estructuras de apoyo. En Lambayeque el problema no es la inexistencia de oferta sino la ruptura de los canales de comunicación con las emprendedoras, configurando un ecosistema formalmente equipado pero funcionalmente desarticulado.

La asimetría entre dimensiones Likert cobra relevancia desde el desarrollo sostenible. La elevada autopercepción de conocimiento empresarial, junto con valoraciones moderado-altas en apoyo financiero, seguridad operativa y estructura de soporte, contrasta con la debilidad del apoyo social. Esta configuración es coherente con la tesis de Johnson y Schaltegger [38]: la sostenibilidad empresarial depende de configuraciones complejas entre actores, normas y mercados, no solo de la agencia individual. Las emprendedoras lambayecanas exhiben una paradoja de agencia sin ecosistema: disponen de competencias autopercebidas y orientación empresarial, pero carecen del tejido relacional y comunitario que Shepherd y Patzelt [36] consideran indispensable para que la motivación emprendedora orientada a la sostenibilidad se traduzca en valor múltiple. Hechavarría et al. [41] documentaron un patrón análogo en emprendedoras de alto crecimiento, donde las barreras para escalar impactos no residían en su capacidad sino en restricciones estructurales del ecosistema. Deng, Liang y Wang [65] reforzaron esa lectura desde un enfoque configuracional al verificar que múltiples combinaciones institucionales y sociales producen resultados equivalentes, lo que sugiere que el déficit de apoyo social actúa como cuello de botella para materializar el potencial emprendedor femenino en dimensiones concretas de sostenibilidad. La tensión queda planteada como un ámbito que demanda aproximaciones analíticas complementarias y aporta evidencia primaria sobre una asimetría que la teoría había anticipado sin sustento empírico suficiente en contextos latinoamericanos [55], [56].

Conviene advertir un matiz interpretativo. Varias barreras detectadas (déficit de capacitación, autofinanciamiento,

dificultades organizativas, desconocimiento de la oferta institucional) coinciden con retos documentados para el emprendimiento general en economías emergentes [33], [50]. El diseño del estudio, restringido a mujeres, no permite cuantificar la magnitud de la brecha entre retos compartidos y obstáculos vinculados al género. Lo que sí sustenta la evidencia primaria es la asimetría en apoyo social, cuya media ($M = 2,98$) no difiere del punto neutro ($p = 0,794$) y contrasta con las dimensiones técnicas y financieras, todas por encima de la neutralidad. La literatura documenta que el respaldo familiar y comunitario opera de manera diferenciada para mujeres emprendedoras, sobre todo por la coexistencia de roles productivos y reproductivos [45], [47], [64]. La lectura prudente es que el diagnóstico aporta evidencia consistente con una dimensión de género en la dinámica del apoyo social, sin presumir que la totalidad de los retos sea exclusiva del emprendimiento femenino. Diseños comparativos por género podrán precisar esas brechas en estudios posteriores.

A. Implicancias para políticas públicas

El diagnóstico ofrece insumos para el diseño de políticas públicas orientadas al ecosistema emprendedor femenino sostenible en Lambayeque. Primero, el alto desconocimiento del apoyo estatal (68%) y universitario (75,5%), junto con un déficit formativo del 62%, exige mecanismos activos de difusión y acercamiento territorial de la oferta pública en formatos compatibles con la disponibilidad horaria reportada. Segundo, el peso del autofinanciamiento (54%) y la barrera crediticia (43%) sostienen la pertinencia de instrumentos financieros con diseño específico: microcrédito con garantías alternativas, capital semilla no reembolsable condicionado a indicadores de sostenibilidad y articulación con cooperativas locales [9], [11]. Tercero, la asimetría entre conocimiento autopercibido y apoyo social respalda incorporar el fortalecimiento de redes (mentorías, grupos de pares, articulación gremial) como núcleo de la intervención y no como componente accesorio [36], [48]. Cuarto, la coexistencia de motivaciones por necesidad y por oportunidad invita a evitar políticas con un perfil único de emprendedora; conviene estructurar intervenciones diferenciadas por etapa del ciclo del negocio y por motivación dominante, alineadas con las metas 5.5, 8.3 y 10.2 de la Agenda 2030 [14], [16], [18].

La discusión precedente sitúa la contribución del estudio en un doble plano. En el plano empírico, aporta evidencia primaria sistematizada por encuesta directa a mujeres emprendedoras sobre un fenómeno que, según Raman et al. [42] y Deng et al. [43], se ha estudiado predominantemente con datos secundarios, revisiones bibliométricas y marcos conceptuales,

y con escasa presencia de diagnósticos cuantitativos primarios en contextos latinoamericanos. En el plano conceptual, los hallazgos interpelan la suficiencia de los marcos ecosistémicos al mostrar que la fortaleza de la agencia individual puede coexistir con la debilidad del entorno, y que las categorías clásicas de barreras (financieras, institucionales, culturales) requieren incorporar la dimensión organizativa y la desconexión informativa, que en esta muestra pesan más de lo que la teoría había ponderado. El estudio reduce así la distancia que Henry, Foss y Ahl [58] y Welter et al. [59] identificaron como una de las limitaciones más persistentes del campo: la brecha entre la producción teórica sobre emprendimiento femenino y la disponibilidad de diagnósticos cuantitativos con datos reales que capturen la heterogeneidad del fenómeno en poblaciones concretas.

VI. CONCLUSIONES

El diagnóstico aplicado a 200 mujeres emprendedoras de Lambayeque traza un retrato empírico del emprendimiento femenino con luces y sombras. Las participantes son predominantemente jóvenes y adultas jóvenes, con formación heterogénea, y gestionan negocios personales en su mayoría con menos de tres años de operación, lo que sitúa al ecosistema en fase temprana de consolidación. Más de la mitad financió su negocio con ahorros propios, lo que evidencia un papel limitado del sistema crediticio formal en el impulso del emprendimiento liderado por mujeres en este territorio.

La motivación responde a un patrón plural: necesidad económica y oportunidad pesan por igual, con un componente vocacional que no puede desestimarse, lo cual matiza la imagen del emprendimiento del sur global asociado únicamente a la subsistencia. Las barreras reportadas también contradicen ciertos lugares comunes: las dificultades para organizarse superan a las restricciones de financiamiento como principal obstáculo percibido, lo que orienta la atención hacia la gestión del tiempo, la distribución de funciones y la profesionalización de las prácticas cotidianas.

El hallazgo más revelador es la asimetría entre una autopercepción robusta de competencias y un apoyo social débil. La diferencia es estadísticamente significativa ($t(398) = 8,89$; $p < 0,001$; $d = 0,89$) y configura lo que en este trabajo se ha denominado paradoja de agencia sin ecosistema: mujeres con iniciativa, identidad emprendedora y persistencia que operan en un entorno que no amplifica su esfuerzo individual. La desconexión con los programas estatales y universitarios refuerza esta lectura.

El estudio reconoce las limitaciones de un diseño descriptivo-analítico con muestreo no probabilístico, que impide generalizar los resultados al conjunto de emprendedoras peruanas ni establecer relaciones causales. Aporta, sin embargo, un diagnóstico situado y construido con datos primarios que puede orientar políticas públicas, programas de extensión universitaria e intervenciones gremiales orientadas a fortalecer el ecosistema del emprendimiento femenino sostenible en economías regionales y a avanzar hacia el cumplimiento de las metas 5.5, 8.3 y 10.2 de la Agenda 2030.

REFERENCIAS

- [1] C. Brush, L. F. Edelman, T. Manolova, and F. Welter, "A gendered look at entrepreneurship ecosystems," *Small Bus. Econ.*, vol. 53, no. 2, pp. 393–408, 2019.
- [2] D. M. Hechavarría, S. A. Terjesen, A. E. Ingram, M. Renko, R. Justo, and A. Elam, "Taking care of business: The impact of culture and gender on entrepreneurs' blended value creation goals," *Small Bus. Econ.*, vol. 48, no. 1, pp. 225–257, 2017.
- [3] H. Patzelt and D. A. Shepherd, "Recognizing opportunities for sustainable development," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 35, no. 4, pp. 631–652, 2011.
- [4] D. A. Shepherd and H. Patzelt, "The new field of sustainable entrepreneurship: Studying entrepreneurial action linking 'what is to be sustained' with 'what is to be developed,'" *Entrep. Theory Pract.*, vol. 35, no. 1, pp. 137–163, 2011.
- [5] G. M. Cardella, B. R. Hernández-Sánchez, and J. C. Sánchez-García, "Women entrepreneurship: A systematic review to outline the boundaries of scientific literature," *Front. Psychol.*, vol. 11, Art. no. 1557, 2020.
- [6] S. Iqbal, M. Farrukh, and A. Bhaumik, "A retrospective of women entrepreneurship research and future research directions," *Vision*, vol. 28, no. 4, pp. 434–451, 2024.
- [7] F. M. Belz and J. K. Binder, "Sustainable entrepreneurship: A convergent process model," *Bus. Strategy Environ.*, vol. 26, no. 1, pp. 1–17, 2017.
- [8] J. K. Hall, G. A. Daneke, and M. J. Lenox, "Sustainable development and entrepreneurship: Past contributions and future directions," *J. Bus. Venturing*, vol. 25, no. 5, pp. 439–448, 2010.
- [9] C. Brush, A. Ali, D. Kelley, and P. Greene, "The influence of human capital factors and context on women's entrepreneurship: Which matters more?," *J. Bus. Venturing Insights*, vol. 8, pp. 105–113, 2017.
- [10] V. Jafari-Sadeghi, "The motivational factors of business venturing: Opportunity versus necessity? A gendered perspective on European countries," *J. Bus. Res.*, vol. 113, pp. 279–289, 2020.
- [11] I. Love, B. Nikolaev, and C. Dhakal, "The well-being of women entrepreneurs: The role of gender inequality and gender roles," *Small Bus. Econ.*, vol. 62, no. 1, pp. 325–352, 2024.
- [12] D. M. Hechavarría and A. E. Ingram, "Entrepreneurial ecosystem conditions and gendered national-level entrepreneurial activity: A 14-year panel study of GEM," *Small Bus. Econ.*, vol. 53, no. 2, pp. 431–458, 2019.
- [13] F. Welter, T. Baker, D. B. Audretsch, and W. B. Gartner, "Everyday entrepreneurship: A call for entrepreneurship research to embrace entrepreneurial diversity," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 41, no. 3, pp. 311–321, 2017.
- [14] United Nations, "Transforming our world: The 2030 Agenda for Sustainable Development," A/RES/70/1, New York, NY, USA, 2015.
- [15] M. Al-Qahtani, "Female entrepreneurship for sustainable economy and development: Challenges, drivers, and suggested policies for resource-rich countries," *Sustainability*, vol. 14, no. 20, Art. no. 13412, 2022.
- [16] T. Altinay, L. Toros, E. Vatankeh, S. Seyfi, "Women entrepreneurs as cultural custodians in tourism: A social feminism theory perspective," *Tourism Manage.*, vol. 107, Art. no. 105042, 2025.
- [17] A. Opoku, E. A. Avorkpo, A. D. Twumasi, J. Sebu, J. Nunoo, and R. E. Kofinti, "Non-farm entrepreneurship and household economic precarity in rural Ghana," *Rev. Dev. Econ.*, vol. 30, no. 1, pp. 395–410, 2026.
- [18] T. Yang and M. C. Triana, "Set up to fail: Explaining when women-led businesses are more likely to fail," *J. Manage.*, vol. 45, no. 3, pp. 926–954, 2019.
- [19] T. Yang, A. Kacperczyk, and L. Naldi, "The motherhood wage penalty and female entrepreneurship," *Org. Sci.*, vol. 35, no. 1, pp. 27–51, 2024.
- [20] S. Schaltegger and M. Wagner, "Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation: Categories and interactions," *Bus. Strategy Environ.*, vol. 20, no. 4, pp. 222–237, 2011.
- [21] P. Muñoz and B. Cohen, "Sustainable entrepreneurship research: Taking stock and looking ahead," *Bus. Strategy Environ.*, vol. 27, no. 3, pp. 300–322, 2018.
- [22] A. Sreenivasan and M. Suresh, "Exploring the contribution of sustainable entrepreneurship toward sustainable development goals: A bibliometric analysis," *Green Technol. Sustain.*, vol. 1, no. 3, Art. no. 100038, 2023.
- [23] C. İşik, H. Islam, S. Ongan, A. Sengoz, and B. Usanmaz, "The role of women's entrepreneurship, unemployment, global warming, and technology in sustainable development: Evidence from OECD countries," *Sustain. Dev.*, vol. 33, no. 4, pp. 3215–3231, 2025.
- [24] A. Genus, "Sustainable entrepreneurship research in the 2020s: An introduction," *Bus. Strategy Environ.*, vol. 30, no. 1, pp. 1–7, 2021.
- [25] H. M. S. Veiga, O. P. P. Miziara, K. B. Melo, A. C. M. Borges, and L. C. Oliveira-Silva, "Mentoring for women's entrepreneurship: A review through intersectional and decolonial lenses," *Feminism Psychol.*, vol. 36, no. 1, pp. 26–46, 2026.
- [26] D. J. Kelley, C. Brush, P. G. Greene, and Y. Litovsky, *Global Entrepreneurship Monitor 2010 Women's Report*. Wellesley, MA, USA: Babson College and GERA, 2011.
- [27] A. B. Elam, C. G. Brush, P. G. Greene, B. Baumer, M. Dean, and R. Heavlow, *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Women's Entrepreneurship Report*. London, UK: GERA, 2019.
- [28] K. Hockerts and R. Wüstenhagen, "Greening Goliaths versus emerging Davids: Theorizing about the role of incumbents and new entrants in sustainable entrepreneurship," *J. Bus. Venturing*, vol. 25, no. 5, pp. 481–492, 2010.
- [29] N. N. Muksin, O. Purnamasari, and N. Jumail, "Mediated group communication for sustainable entrepreneurship: Insights from former Indonesian migrant workers," *Front. Commun.*, vol. 10, Art. no. 1462350, 2026.
- [30] U. S. Yadav, S. Vyas, A. Singh, A. K. Yadav, and I. Ghosal, "Analysing the effect of sustainable entrepreneurship on the family-based moonj craft and patta (leaf plate) industry in the handicraft sector in India," *Multidiscip. Rev.*, vol. 9, no. 4, Art. no. e2026148, 2026.
- [31] C. G. Brush, A. de Bruin, and F. Welter, "A gender-aware framework for women's entrepreneurship," *Int. J. Gender Entrep.*, vol. 1, no. 1, pp. 8–24, 2009.
- [32] J. E. Jennings and C. G. Brush, "Research on women entrepreneurs: Challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature," *Acad. Manag. Ann.*, vol. 7, no. 1, pp. 663–715, 2013.
- [33] D. M. Hechavarría and S. A. Brieger, "Practice rather than preach: Cultural practices and female social entrepreneurship," *Small Bus. Econ.*, vol. 58, no. 2, pp. 1131–1151, 2022.
- [34] N. Vershinina, G. Markman, L. Han, P. Rodgers, J. Kitching, N. Hashimzade, and R. Barrett, "Gendered regulations and SME performance in transition economies," *Small Bus. Econ.*, vol. 58, no. 2, pp. 1113–1130, 2022.
- [35] F. M. Belz and J. K. Binder, "Sustainable entrepreneurship: A convergent process model," *Bus. Strategy Environ.*, vol. 26, no. 1, pp. 1–17, 2017.
- [36] D. A. Shepherd and H. Patzelt, "The new field of sustainable entrepreneurship: Studying entrepreneurial action linking 'what is to be sustained' with 'what is to be developed,'" *Entrep. Theory Pract.*, vol. 35, no. 1, pp. 137–163, 2011.
- [37] J. Halberstadt, A.-K. Schwab, and S. Kraus, "Cleaning the window of opportunity: Towards a typology of sustainability entrepreneurs," *J. Bus. Res.*, vol. 171, art. 114386, 2024.
- [38] M. P. Johnson and S. Schaltegger, "Entrepreneurship for sustainable development: A review and multilevel causal mechanism framework," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 44, no. 6, pp. 1141–1173, 2020.
- [39] D. M. Hechavarría and A. Ingram, "Entrepreneurial ecosystem conditions and gendered national-level entrepreneurial activity: A 14-year panel study of GEM," *Small Bus. Econ.*, vol. 53, no. 2, pp. 431–458, 2019.

- [40] S. Aparicio, D. Audretsch, M. Noguera, and D. Urbano, "Can female entrepreneurs boost social mobility in developing countries? An institutional analysis," *Technol. Forecast. Soc. Change*, vol. 175, art. 121365, 2022.
- [41] D. Hechavaria, A. Bullough, C. Brush, and L. Edelman, "High-growth women's entrepreneurship: Fueling social and economic development," *J. Small Bus. Manag.*, vol. 57, no. 1, pp. 5–13, 2019.
- [42] R. Raman, N. Subramaniam, V. K. Nair, A. Shivdas, K. Achuthan, and P. Nedungadi, "Women entrepreneurship and sustainable development: Bibliometric analysis and emerging research trends," *Sustainability*, vol. 14, no. 15, art. 9160, 2022.
- [43] W. Deng, Q. Liang, J. Li, and Y. Wang, "Science mapping: A bibliometric analysis of female entrepreneurship studies," *Gender Manag. Int. J.*, vol. 36, no. 1, pp. 61–86, 2021.
- [44] S. Poggesi, M. Mari, and L. De Vita, "What's new in female entrepreneurship research? Answers from the literature," *Int. Entrep. Manag. J.*, vol. 12, no. 3, pp. 735–764, 2016.
- [45] M. Al-Qahtani et al., "Female entrepreneurship for sustainable economy and development—Challenges, drivers, and suggested policies for resource-rich countries," *Sustainability*, vol. 14, no. 20, art. 13412, 2022.
- [46] L. Balachandra, T. Briggs, K. Eddleston, and C. Brush, "Don't pitch like a girl! How gender stereotypes influence investor decisions," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 43, no. 1, pp. 116–137, 2019.
- [47] D. De Clercq, E. Kaciak, and N. Thongpapanl, "Work-to-family conflict and firm performance of women entrepreneurs: Roles of work-related emotional exhaustion and competitive hostility," *Int. Small Bus. J.*, vol. 40, no. 3, pp. 364–384, 2022.
- [48] J. Weiss, T. Anisimova, G. Shirokova, and F. Welter, "The entrepreneurial gender gap: The role of in-group support and national embeddedness values in young women's entrepreneurship," *Int. Small Bus. J.*, vol. 41, no. 8, pp. 843–872, 2023.
- [49] S. Dhahri, S. Slimani, and A. Omri, "Behavioral entrepreneurship for achieving the sustainable development goals," *Technol. Forecast. Soc. Change*, vol. 165, art. 120561, 2021.
- [50] C. Işık et al., "The role of women's entrepreneurship, unemployment, global warming, and technology in sustainable development: Evidence from OECD countries," *Sustain. Dev.*, vol. 33, no. 4, pp. 3215–3231, 2025.
- [51] T. Neumann, "Impact of green entrepreneurship on sustainable development: An ex-post empirical analysis," *J. Clean. Prod.*, vol. 377, art. 134317, 2022.
- [52] A. Venancio and I. Pinto, "Type of entrepreneurial activity and sustainable development goals," *Sustainability*, vol. 12, no. 23, art. 9368, 2020.
- [53] M. Zhao, J. Liu, and C. Shu, "Pursuing sustainable development through green entrepreneurship: An institutional perspective," *Bus. Strategy Environ.*, vol. 30, no. 8, pp. 4281–4296, 2021.
- [54] N. Langowitz and M. Minniti, "The entrepreneurial propensity of women," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 31, no. 3, pp. 341–364, 2007.
- [55] N. Alkharafi, "The role of women in driving national innovation and entrepreneurship through entrepreneurial ecosystems," *J. Innov. Knowl.*, vol. 9, no. 4, art. 100550, 2024.
- [56] S. Aparisi-Torrijo and G. Ribes-Giner, "Female entrepreneurial leadership factors," *Int. Entrep. Manag. J.*, vol. 18, no. 4, pp. 1707–1737, 2022.
- [57] G. Santos, C. S. Marques, and J. J. Ferreira, "A look back over the past 40 years of female entrepreneurship: Mapping knowledge networks," *Scientometrics*, vol. 115, no. 2, pp. 953–987, 2018.
- [58] C. Henry, L. Foss, and H. Ahl, "Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches," *Int. Small Bus. J.*, vol. 34, no. 3, pp. 217–241, 2016.
- [59] F. Welter, T. Baker, D. B. Audretsch, and W. B. Gartner, "Everyday entrepreneurship—A call for entrepreneurship research to embrace entrepreneurial diversity," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 41, no. 3, pp. 311–321, 2017.
- [60] V. K. Gupta, D. B. Turban, S. A. Wasti, and A. Sikdar, "The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 33, no. 2, pp. 397–417, 2009.
- [61] C. G. Brush, P. G. Greene, L. Balachandra, and A. E. Davis, "The gender gap in venture capital—Progress, problems, and perspectives," *Ventur. Cap.*, vol. 20, no. 2, pp. 115–136, 2018.
- [62] T. S. Manolova, C. G. Brush, L. F. Edelman, and K. G. Shaver, "One size does not fit all: Entrepreneurial expectancies and growth intentions of US women and men nascent entrepreneurs," *Entrep. Reg. Dev.*, vol. 24, no. 1–2, pp. 7–27, 2012.
- [63] I. Khurana, J. P. Tamvada, and D. B. Audretsch, "The weaker sex? Gender bias in the performance assessment of entrepreneurs," *J. Bus. Ventur. Insights*, vol. 20, art. e00406, 2023.
- [64] D. H. B. Welsh, E. Kaciak, S. Mehtap, et al., "The door swings in and out: The impact of family support and country stability on success of women entrepreneurs in the Arab world," *Int. Small Bus. J.*, vol. 39, no. 7, pp. 619–642, 2021.
- [65] W. Deng, Q. Liang, and Q. Wang, "The mixed embeddedness of female entrepreneurship across countries: A configurational approach," *Int. J. Entrep. Behav. Res.*, vol. 30, no. 11, 2024, doi: 10.1108/IJEBR-08-2023-0856.
- [66] R. Hernández-Sampieri and C. P. Mendoza Torres, *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*, 2nd ed. Mexico City, Mexico: McGraw-Hill, 2023.
- [67] J. W. Creswell and J. D. Creswell, *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*, 6th ed. Thousand Oaks, CA, USA: SAGE, 2023.
- [68] C. Henry, L. Foss, and H. Ahl, "Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches," *Int. Small Bus. J.*, vol. 34, no. 3, pp. 217–241, 2016.
- [69] G. Santos, C. S. Marques, and J. J. Ferreira, "A look back over the past 40 years of female entrepreneurship: Mapping knowledge networks," *Scientometrics*, vol. 115, no. 2, pp. 953–987, 2018.
- [70] R. Kumar, *Research Methodology: A Step-by-Step Guide for Beginners*, 6th ed. London, UK: SAGE, 2024.
- [71] Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), "Perú: Estructura empresarial 2022," Lima, Peru, 2023.
- [72] A. B. Elam, C. G. Brush, P. G. Greene, B. Baumer, M. Dean, and R. Heavlow, *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Women's Entrepreneurship Report*. London, UK: GERA, 2019.
- [73] A. Bryman, *Social Research Methods*, 6th ed. Oxford, UK: Oxford Univ. Press, 2024.
- [74] J. E. Jennings and C. G. Brush, "Research on women entrepreneurs: Challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature," *Acad. Manag. Ann.*, vol. 7, no. 1, pp. 663–715, 2013.
- [75] U. Sekaran and R. Bougie, *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach*, 8th ed. Hoboken, NJ, USA: Wiley, 2024.
- [76] S. Poggesi, M. Mari, and L. De Vita, "What's new in female entrepreneurship research? Answers from the literature," *Int. Entrep. Manag. J.*, vol. 12, no. 3, pp. 735–764, 2016.
- [77] L. J. Cronbach, "Coefficient alpha and the internal structure of tests," *Psychometrika*, vol. 16, no. 3, pp. 297–334, 1951.
- [78] J. C. Nunnally and I. H. Bernstein, *Psychometric Theory*, 3rd ed. New York, NY, USA: McGraw-Hill, 1994.
- [79] F. M. Belz and J. K. Binder, "Sustainable entrepreneurship: A convergent process model," *Bus. Strategy Environ.*, vol. 26, no. 1, pp. 1–17, 2017.
- [80] V. K. Gupta, D. B. Turban, S. A. Wasti, and A. Sikdar, "The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur," *Entrep. Theory Pract.*, vol. 33, no. 2, pp. 397–417, 2009.
- [81] Congreso de la República del Perú, "Ley N.º 29733, Ley de Protección de Datos Personales," *Diario Oficial El Peruano*, Lima, Peru, Jul. 3, 2011.