

# CONDICIONANTES DEL ENTORNO Y EMPRENDIMIENTO FEMENINO. UN ESTUDIO CUANTITATIVO EN ESPAÑA

**CLAUDIA ALVAREZ (\*)**

Universidad Autónoma de Barcelona y  
Universidad de Medellín

**MARÍA NOGUERA**

**DAVID URBANO**

Universidad Autónoma de Barcelona

Las mujeres cada vez tienen mayor incidencia y participación en la creación de empresas y en general, en el desarrollo empresarial (Brush *et al*, 2009; Langowitz y Minniti, 2007). Concretamente, en España así lo indica la tasa de empleo femenino (porcentaje de mujeres en edad de trabajar que están ocupadas, ya sea por cuenta ajena o por cuenta propia), que

ha aumentado considerablemente en los últimos años. Mientras que en 1980 sólo el 25% de las mujeres tenía un trabajo remunerado (Fundación INCYDE), en el año 2010 el porcentaje es del 42% según datos del Instituto Nacional de Estadística –INE–.

Además, los distintos gobiernos, tanto europeos como españoles, vienen estableciendo en las últimas décadas diversas medidas de fomento del emprendimiento femenino. Ejemplo de ello son las políticas llevadas a cabo por la Dirección General de la Empresa de la Comisión Europea, la Dirección General de Política de la PYME en España y las acciones específicas desarrolladas en cada una de las distintas Comunidades Autónomas. Sin embargo, pese a estos esfuerzos, las tasas de participación de las mujeres en la actividad emprendedora siguen siendo inferiores a las de los hombres (Kelley *et al*, 2011). Específicamente, en España, entre el 2000 y el 2010, la tasa de emprendimiento masculino ha sido superior al femenino y en particular para el año 2010 por cada 100 hombres emprendedores había sólo 57 mujeres (Güemes *et al*, 2011).

Por otro lado, desde la academia también ha surgido un interés creciente por esta temática, a pesar de que aún no existen demasiados trabajos al respecto. Concretamente son varios los autores que han in-

vestigado sobre los factores del entorno que condicionan la creación de empresas (Gartner, 1985; Gnyawali y Fogel, 1994; Verheul *et al*, 2001; Busenitz *et al*, 2003; Steyaert y Hjorth, 2006; Alvarez y Urbano, 2011; entre otros), aunque muy pocos se centran específicamente en el emprendimiento femenino desde el enfoque institucional.

Así pues, el objetivo de este trabajo es analizar los factores del entorno que influyen en la probabilidad de que las mujeres sean emprendedoras en el ámbito de España, utilizando la Teoría Económica Institucional (North, 1990 y 2005) como marco teórico de referencia. Para ello se utilizan modelos de regresión logística, con datos del proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Los resultados más relevantes del estudio indican que los factores informales (percepción de habilidades para emprender, redes sociales y rol familiar) son más relevantes para el emprendimiento femenino que los factores formales (financiación, políticas de apoyo no económicas y formación).

El presente trabajo puede ser muy útil para el avance de los estudios sobre la actividad emprendedora llevada a cabo por mujeres, especialmente en el marco del enfoque institucional, donde la variable géne-

ro puede ser determinante. Además, los resultados del estudio pueden ayudar al diseño de políticas gubernamentales destinadas a potenciar la creación de empresas por este colectivo.

En cuanto a la estructura, el trabajo se divide en cinco apartados. Después de esta breve introducción, se presenta el marco teórico de la investigación, para seguir con la metodología utilizada en la parte empírica. Posteriormente se presentan los resultados más relevantes del estudio, finalizando con las conclusiones.

## FACTORES DEL ENTORNO Y EMPRENDIMIENTO

### FEMENINO ▼

Como ya se comentó anteriormente, es la teoría económica institucional, y más concretamente los supuestos de North (1990 y 2005), el marco teórico de referencia seleccionado para la presente investigación. Esta teoría parte del concepto de institución, entendiéndola como las limitaciones ideadas por las personas (y conocidas como reglas de juego) que rigen el marco donde se produce la interacción humana. En este sentido, la función principal de las instituciones es la de facilitar una estructura estable a la vez que evolutiva, donde se pueda producir dicha interacción. North (1990) distingue entre instituciones formales (leyes, reglamentos y procedimientos gubernamentales) e instituciones informales (creencias, ideas y actitudes –o sea, la cultura de una sociedad–). Así mismo, North apunta que la diferencia entre instituciones informales y formales es de grado, a medida que incrementa la complejidad de las sociedades se incrementa también la formalización de dichas limitaciones. En base a los planteamientos de North, la conducta humana está condicionada por el entorno institucional. Así pues, las instituciones formales e informales pueden limitar o favorecer las decisiones de los individuos y específicamente la decisión de crear o no una empresa.

En este contexto, varios autores han justificado la relevancia de la teoría económica institucional para el estudio de los factores que condicionan la actividad emprendedora, especialmente dada su adecuación para el análisis del entorno socio-cultural como determinante de la creación de empresas (Aidis *et al.*, 2008; Bruton y Ahlstrom, 2003; Bruton *et al.*, 2010; Stephen *et al.*, 2009; Thornton *et al.*, 2011; Urbano, 2006; Veciana y Urbano, 2008; Welter, 2005; entre otros), aunque muy pocos lo han hecho en el contexto de la actividad emprendedora llevada a cabo por mujeres (Aidis *et al.*, 2007; Amine y Staub, 2009; Welter y Smallbone, 2008).

De esta manera, para el presente estudio, aplicando el enfoque institucional para el caso del emprendimiento femenino, los factores formales serán los siguientes: a) Financiación; b) Políticas de apoyo a la creación de empresas no económicas y c) Formación. Por su parte, los factores informales serán: d) Per-

cepción de las habilidades de las mujeres emprendedoras; e) Redes sociales; y f) Rol familiar.

## Factores formales del emprendimiento

### femenino ▼

En cuanto a los factores formales, la financiación es uno de los aspectos que más preocupa tanto a emprendedores como emprendedoras y que a la vez, más atención se le ha dedicado desde el ámbito académico, sobre todo por los problemas de credibilidad con los que se encuentran las mujeres en las negociaciones con las entidades financieras. A pesar de que autores como Brush (1992), Carter y Rosa (1998), Hisrich y Brush (1987), Morris *et al.* (2006) y Schwartz (1976) plantean en sus estudios que no se puede demostrar que las mujeres reciban un trato discriminatorio en su relación con las entidades de crédito, si destacan que las emprendedoras tienen mayores dificultades para acceder a la financiación, apuntando que algunas de las posibles causas podría ser el reducido tamaño de sus empresas que no les permite presentar garantías suficientes, y el menor conocimiento que muchas emprendedoras tienen del sector financiero.

Los estudios más actuales siguen en esta misma línea, deduciéndose que aunque los criterios de evaluación de las entidades financieras sean iguales para mujeres y hombres, sí que existen diferencias en el proceso de negociación que pueden provocar variaciones en el nivel de endeudamiento o en el propio acceso que las emprendedoras tienen a la financiación. (Alsos *et al.*, 2006; Carter *et al.*, 2007; Gatewood *et al.*, 2009; Kim, 2006; y Marlow y Patton, 2005). En consecuencia, se plantea la siguiente hipótesis:

**Hipótesis 1:** *La financiación tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de ser mujer emprendedora.*

Otro factor formal considerado en este trabajo son las políticas y programas de apoyo no económicos, referidos fundamentalmente a la información en las etapas iniciales de creación de la empresa, el seguimiento en el proceso de creación de la misma y el asesoramiento en el plan de empresa. La mayoría de estudios atribuyen gran importancia sobre el efecto positivo de este factor en el emprendimiento femenino (Carter, 2000; Nilsson, 1997).

A pesar de ello, algunos autores como Birley *et al.* (1987) y Chrisman *et al.* (1990) plantean la eliminación de este tipo de políticas específicas, argumentando que las necesidades y problemáticas de las mujeres emprendedoras no son demasiado distintas a las de los hombres. Más recientemente, Baughn *et al.* (2006) estudiaron el impacto positivo de las medidas específicas de apoyo en la creación de empresas por mujeres, relacionándolas con el fomento general del país al espíritu emprendedor y con el nivel de igualdad existente, obteniendo como resultado que aquellos países con niveles más elevados de ac-

tividad emprendedora e igualdad, conseguida con dichas medidas de apoyo, tenían también dimensiones más elevadas de participación femenina en la actividad emprendedora. Por lo tanto, se propone la siguiente hipótesis:

**Hipótesis 2:** *Las políticas de apoyo no económicas tienen un efecto positivo sobre la probabilidad de ser mujer emprendedora.*

Por otro lado, aunque la formación constituye uno de los factores formales más relevantes para el emprendimiento femenino, no existen demasiados estudios que aborden dicha temática ni tampoco gran consenso en los mismos. En este sentido, a pesar de que la mayoría de autores proponen que la formación tiene repercusiones favorables en la creación de empresas por mujeres (Wilson *et al.*, 2007; Fairlie y Robb, 2009; entre otros) algunos no están de acuerdo con dicha afirmación (Grilo e Irigoyen, 2006). Por un lado, Wilson *et al.* (2007) encuentran en su trabajo una relación positiva entre la educación superior de las mujeres y el acceso a niveles ejecutivos altos, así como también entre la educación y el aumento en la tasa de mujeres emprendedoras.

En la misma línea, Fairlie y Robb (2009) observan la existencia de una relación positiva entre el nivel educativo, el emprendimiento y los resultados económicos obtenidos. Por otro lado, Grilo e Irigoyen (2006), estudian el efecto que tiene el género y el nivel de estudios en el espíritu emprendedor latente y real, obteniendo como resultado que el emprendimiento no se ve afectado por el nivel educativo ni por el género del emprendedor. A pesar de las diferentes posturas que surgen de la literatura revisada en cuanto a los aspectos formativos, en el presente trabajo se parte de la base de que la formación es un factor muy relevante para el emprendimiento femenino, planteando la siguiente hipótesis:

**Hipótesis 3:** *La formación tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de ser mujer emprendedora*

### Factores informales del emprendimiento femenino

En referencia a los factores informales, la literatura destaca la importancia de la percepción de las habilidades de las mujeres emprendedoras, tanto desde una perspectiva general de la sociedad (en qué medida la sociedad percibe que las mujeres son capaces de crear empresas), como desde el punto de vista de la misma mujer emprendedora (en qué medida se auto-percibe capaz de crear una empresa, también denominado –auto-eficacia percibida–).

Muchas son las creencias y valores que los trabajos al respecto consideran que hay detrás de estos planteamientos. Por un lado, algunos autores plantean que este factor es muy similar para mujeres y hombres, y

que en ocasiones parece difícil abordarlo de forma rigurosa, ya que buena parte de los estudios se centran en emprendimientos llevados a cabo en sectores donde la mayoría del empresariado son hombres o bien por mujeres que participan de atributos típicamente masculinos (Birley *et al.*, 1987; Catley y Hamilton, 1998; Fischer *et al.*, 1993; Rosa y Dawson, 2006; Schreier, 1973; y Schwartz, 1976). Por otro lado, investigaciones como las de Langowitz y Minniti (2007) muestran que la mayoría de las mujeres emprendedoras analizadas se perciben a ellas mismas como menos válidas con relación a los hombres, lo que tiene repercusiones negativas en la propensión final a emprender.

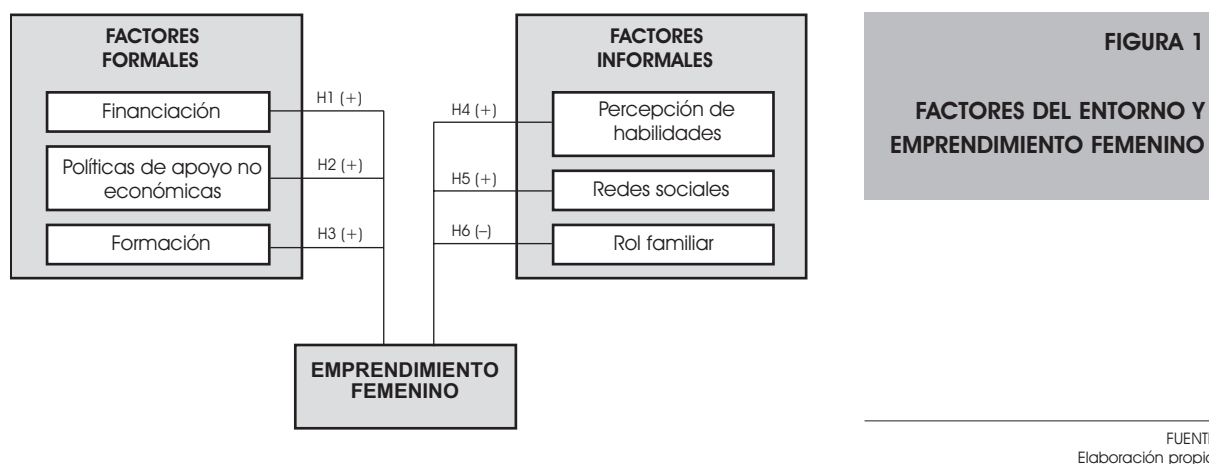
Por último, también hay trabajos que relacionan el «suceso disparador» del emprendimiento, con una mayor o menor percepción de las capacidades para crear una empresa. Dichos estudios señalan que los hombres, en términos generales, emprenden por frustración profesional o por mejoras financieras y que las mujeres lo hacen por una situación laboral previa desfavorable o limitante, lo que afectará distintamente a ambos colectivos. Mientras que en los primeros se potenciaría la auto-percepción de las competencias para emprender, las mujeres emprendedoras verán reducida dicha auto-percepción (Brush, 1992; Dolinsky y Caputo, 2003; Goffee y Scase, 1990; Hisrich y Brush, 1987; Ljunggren y Kolvereid, 1996; y Marlow, 1997).

A pesar de las diferentes líneas planteadas en la literatura sobre este factor informal, en el presente trabajo se considera que la percepción tanto de la sociedad como de las mismas mujeres en referencia a sus habilidades como emprendedoras, es fundamental para tomar la decisión final de crear una empresa. De aquí se propone la siguiente hipótesis:

**Hipótesis 4:** *La percepción de habilidades emprendedoras tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de ser mujer emprendedora*

También las redes sociales y de colaboración, son un factor informal muy importante para la decisión final de crear empresas por el colectivo femenino. Por redes sociales y de colaboración se entienden aquellas relaciones que la emprendedora tiene con personas externas a su empresa (como proveedores, clientes, gestores, u otros empresarios) y que en general, le ayudan a la supervivencia y al éxito de su empresa (Aldrich *et al.*, 1989; y Rosa y Hamilton, 1994). Investigaciones realizadas en Estados Unidos, Italia e Irlanda del Norte indican que aunque los mecanismos de construcción de redes por parte de hombres y mujeres son similares, la composición de dichas redes difiere entre ellos. Mientras que las redes creadas por mujeres están formadas por mujeres, las de los hombres se componen mayoritariamente de hombres (Aldrich *et al.*, 1989; Brush, 1992; y Cromie y Birley, 1992).

De todas maneras, algunos de estos estudios ya apuntan a que tal vez las redes de las mujeres eran solo



de mujeres porque no tenían acceso a las redes de hombres ya establecidas, además de que en su mayoría las relaciones de las mujeres son de menor nivel estratégico que las de los hombres. A su vez, estudios más actuales demuestran la preferencia de las mujeres emprendedoras a la utilización de redes de colaboración, estableciendo la existencia de diferencias en su uso entre mujeres y hombres en el proceso de creación de una empresa y observando una mayor «utilización» de la familia por parte de las mujeres emprendedoras (Gatewood *et al*, 2009, Greve y Salaff, 2003; y Sorenson *et al*, 2008). Por lo tanto:

**Hipótesis 5:** *Las redes sociales tienen un efecto positivo sobre la probabilidad de ser mujer emprendedora*

El último factor formal analizado tiene que ver con el rol familiar. Diversos autores han tratado en las últimas décadas la relación entre la mujer emprendedora y la familia (Aldrich y Cliff, 2003; Bruni *et al*, 2004; Brush *et al*, 2009; entre otros). Varios son los estudios y las temáticas desarrolladas en este contexto. Aldrich y Cliff (2003) comprueban en su estudio, que aunque la mayoría de las mujeres trabajan a tiempo completo fuera de casa, todavía recaen sobre ellas las principales tareas domésticas desalentando el emprendimiento femenino. A su vez, Baughn *et al* (2006) y Langowitz y Minniti (2007) observan en sus trabajos que en sociedades donde el rol de la mujer está muy ligado a las responsabilidades familiares, la actividad emprendedora se percibe como menos deseable. Así mismo, William (2004) analizan la relación entre el éxito en la creación de empresas y el tiempo dedicado a los hijos, concluyendo que la preocupación y dedicación a los hijos, reduce la duración y éxito de las empresas; aspecto que incide en la necesidad de políticas de conciliación laboral y familiar. En consecuencia surge la siguiente hipótesis:

**Hipótesis 6:** *El rol familiar disminuye la probabilidad de ser mujer emprendedora*

A continuación, en la figura 1 se presenta el modelo teórico del presente trabajo.

## METODOLOGÍA

Como se mencionó anteriormente, este trabajo analiza la relación entre los factores del entorno y el emprendimiento femenino en España. La información se obtuvo de la base de datos del proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) España, para el año 2010. El proyecto GEM es una de las investigaciones más relevantes para el análisis de la actividad emprendedora. El GEM surgió en 1999 como una iniciativa entre dos universidades, *London Business School* (Reino Unido) y *Babson College* (EEUU), para comparar la actividad emprendedora en el ámbito internacional, analizar el papel del emprendimiento en el crecimiento económico de los países y facilitar el diseño de políticas públicas que fomenten la actividad emprendedora. En el año 1999 el GEM contaba con diez países, mientras que en la última edición del 2010 participaron 59 países.

En términos generales, los países que participan en el proyecto GEM lo hacen con una muestra de 2000 encuestas por país, sin embargo España, que inició su andadura en el proyecto en el año 2000, ha desarrollado una estructura similar a la del proyecto Global y cuenta con la implicación de 18 regiones. Específicamente en este trabajo se utiliza la base de microdatos APS (*Adult Population Survey*) del GEM España para el año 2010, que cuenta con una muestra de 24543 individuos, y se complementa con la base de datos de expertos NES (*National Expert Survey*), a nivel regional.

## VARIABLES DEPENDIENTES

En este artículo se utilizan tres variables dependientes. Inicialmente se utiliza la variable binaria emprendimiento (TEA) que toma el valor de 1 cuando el individuo es emprendedor y 0 en otro caso. El TEA es uno de los indicadores más conocidos del proyecto GEM, que define como emprendedor a aquellos individuos que están en el proceso de puesta en marcha de un negocio y/o que son actualmente propietarios de una nueva empresa (hasta 3.5 años

**CUADRO 1**  
**DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES DEL ESTUDIO**

	Variable	Descripción	Fuente
<b>VARIABLES DEPENDIENTES</b>	Emprendimiento (TEA)	Variable binaria que toma el valor de 1 si el individuo es emprendedor y 0 en otro caso.	APS 2010
	Emprendimiento femenino	Variable binaria que toma el valor de 1 si el individuo es mujer emprendedora y 0 en otro caso.	APS 2010
	Emprendimiento masculino	Variable binaria que toma el valor de 1 si el individuo es hombre emprendedor y 0 en otro caso.	APS 2010
<b>Factores formales</b>	Financiación	Disponibilidad de recursos financieros para las empresas nuevas y en crecimiento. Los valores van de 1 (mín.) a 5 (máx.)	NES 2010
	Políticas de apoyo no económicas	Políticas del gobierno favorables a las empresas nuevas y en crecimiento. Los valores van de 1 (mín.) a 5 (máx.)	NES 2010
	Formación	Variables binarias para el nivel educativo del individuo, clasificado en primaria, secundaria y post-secundaria.	APS 2010
<b>Factores informales</b>	Percepción de habilidades	Variable binaria que toma el valor de 1 si el individuo considera que tiene habilidades, conocimientos y experiencia para poner en marcha un negocio y 0 en otro caso.	APS 2010
	Redes sociales	Variable binaria que toma el valor de 1 si el individuo conoce personalmente a alguien que haya puesto en marcha un negocio en los últimos 2 años y 0 en otro caso.	APS 2010
	Rol familiar	Variable binaria que toma el valor de 1 cuando el individuo está dedicado a las labores del hogar y 0 en otro caso.	APS 2010
<b>VARIABLES DE CONTROL</b>	ln(PIB)	Logaritmo natural del Producto Interno Bruto de las regiones españolas en el año 2009.	INE 2009
	Edad	Edad del individuo	APS 2010
	Ingresos	Variable binaria para los ingresos familiares del individuo, clasificados en ingresos bajos, medios y altos	APS 2010

FUENTE: Elaboración propia.

de antigüedad). Posteriormente se utiliza la variable binaria emprendimiento femenino, que toma el valor de 1 para las mujeres emprendedoras y 0 en otro caso. Finalmente, y para efectos de comparación de los resultados, se utiliza la variable binaria emprendimiento masculino, que toma el valor de 1 para los hombres emprendedores y 0 en otro caso.

### Variables independientes

Tal como se mencionó anteriormente, en este trabajo se considera que el emprendimiento, y en especial, el emprendimiento femenino está condicionado por los factores del entorno, que se clasifican en factores formales (financiación, políticas de apoyo no económicas, formación) e informales (percepción de las habilidades emprendedoras, redes sociales, rol familiar).

En cuanto a los factores formales, el proyecto GEM en la encuesta a expertos (NES) recoge información sobre las condiciones de entorno para emprender, a partir de 5 ó 6 preguntas que son calificadas por los expertos con una escala likert de 1 (mín.) a 5 (máx.). Posteriormente, a partir de un análisis de componentes principales, el proyecto GEM construye un indicador para cada una de las condiciones de entorno. Específicamente en este trabajo se ha utilizado la variable financiación, así como las políticas de apoyo no económicas a la creación de empresas. Así mismo, para recoger el efecto de la formación se considera el nivel educativo de las personas encuestadas, clasificado

en 3 niveles: primaria, secundaria y post-secundaria (que incluye estudios universitarios).

En cuanto a los factores informales, el proyecto GEM incluye información sobre la percepción de capacidades para emprender; así pues esta variable toma el valor de 1 si el individuo considera que tiene conocimientos, habilidades y experiencia para poner en marcha una empresa y 0 en otro caso. Para aproximarse a las redes sociales, se utiliza otra variable binaria que toma el valor de 1 si el individuo conoce personalmente a alguien que haya puesto en marcha un negocio en los últimos años. Finalmente, como aproximación al rol familiar se utiliza una variable binaria que toma el valor de 1 cuando el individuo (hombres y mujeres) se dedica a labores del hogar y 0, en otro caso.

Finalmente, como variables de control se utiliza la edad del individuo y la edad al cuadrado, los ingresos familiares, a partir de variables binarias para ingresos bajos, medios y altos, y el logaritmo del Producto Interno Bruto (PIB) de cada comunidad autónoma, para el año 2009, tomado de la base de datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), de España. Si bien en modelos previos se incluyeron variables binarias para cada comunidad autónoma, posteriormente se eliminaron, ya que dichas variables no eran significativas. En el cuadro 1 se presenta un resumen de las variables utilizadas.

Dada la naturaleza binaria de las variables dependientes, se estima el efecto de los factores del entor-

CUADRO 2  
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS Y MATRIZ DE CORRELACIONES

	Mean	Std. Dev.	1.	2.	3.	4.	5.	6.
1. Actividad emprendedora	0.04	0.19	1.00					
2. Mujer emprendedora	0.01	0.15	0.59***	1.00				
3. Hombre emprendedor	0.02	0.11	0.80***	-0.02**	1.00			
4. Financiación	2.20	0.19	-0.01	0.00	-0.01	1.00		
5. Políticas no económicas	2.98	0.27	-0.00	0.00	-0.01	0.31***	1.00	
6. Secundaria	0.45	0.50	-0.03***	-0.01	-0.03***	-0.04***	0.03***	1.00
7. Post-secundaria	0.45	0.50	0.05***	0.02***	0.04***	0.03***	-0.04***	-0.82***
8. Percepción de habilidades	0.49	0.50	0.17***	0.10***	0.01***	-0.01	0.01*	-0.08***
9. Redes sociales	0.30	0.46	0.11***	0.05***	0.10***	-0.01*	0.001	-0.05***
10. Rol familiar	0.12	0.32	-0.07***	-0.03***	-0.06***	0.01	-0.02**	0.09***
11. Ln(PIB)	17.70	1.07	0.02*	0.01	0.02	-0.11***	-0.10***	-0.01*
12. Edad	44.34	12.29	-0.07***	-0.04***	-0.05***	0.04***	-0.01	0.03***
13. Edad <sup>2</sup>	2117.15	1053.36	-0.07***	-0.04***	-0.06***	0.04***	-0.01	0.04***
14. Ingresos medios	0.21	0.21	-0.02***	-0.02**	-0.02**	-0.03***	0.04***	0.07***
15. Ingresos altos	0.31	0.31	0.03***	0.00	0.03***	0.05***	-0.00	-0.12***
	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.
7. Post-secundaria	1.00							
8. Percepción de habilidades	0.14***	1.00						
9. Redes sociales	0.10***	0.21***	1.00					
10. Rol familiar	-0.18***	-0.14***	-0.09***	1.00				
11. Ln(PIB)	0.0	0.01	-0.00	-0.01	1.00			
12. Edad	-0.15***	-0.05***	-0.14***	0.20***	-0.01	1.00		
13. Edad <sup>2</sup>	-0.17***	-0.07***	-0.15***	0.20***	-0.01	0.10***	1.00	
14. Ingresos medios	-0.09***	-0.02**	-0.01	0.02**	-0.02**	0.01	0.01	1.00
15. Ingresos altos	0.19***	0.09***	0.07***	-0.11***	-0.02***	-0.01*	-0.03***	-0.35***

Nota: \*\*\*p < .001, \*\*p < .01, \*p < .05

FUENTE: Elaboración propia.

no en el emprendimiento femenino a través de modelos de regresión logística, conocidos también como modelos de probabilidades, pues se estima la probabilidad de que un evento suceda. El modelo puede expresarse como:

$$P(E_i = 1) = \delta_1 FF_i + \delta_2 FI_i + \beta_1 X_i + \mu_i$$

Donde:

$FF_i$  recoge información sobre los factores formales,  
 $FI_i$  recoge información sobre los factores informales,  
 $X_i$  recoge información sobre las variables de control,  
 $\mu_i$  es la perturbación aleatoria.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El cuadro 2 presenta la media, la desviación estándar y la matriz de correlaciones para las variables de interés. Teniendo en cuenta que algunas correlaciones son particularmente altas, se verificó la multicolinealidad, a través del factor de inflación de varianzas (VIF). Los resultados indican VIF menores a 3.5 para las variables, excepto, como es de esperar, para edad y edad al cuadrado (1) Además, con la finalidad de corregir la heteroscedasticidad y los problemas de auto-correlación entre las observaciones pertenecien-

tes al mismo país se estiman errores estándar corregidos por comunidad autónoma (White, 1980).

Asimismo, el cuadro 3 presenta los resultados de los modelos de regresión logística para los factores del entorno, diferenciando entre emprendimiento en general, emprendimiento femenino y masculino. Para cada una de estas variables dependientes se presentan dos modelos, un primer modelo que incluye todas las variables y un segundo modelo que presenta solo las variables significativas. Los resultados indican que todos los modelos son significativos, el pseudo-R<sup>2</sup> es superior a 0.10 y el porcentaje de respuestas correctas es superior al 96% en todos los casos.

Para analizar los resultados, inicialmente se consideran los factores formales, luego los factores informales y por último las variables de control.

En cuanto a los factores formales, las hipótesis 1, 2 y 3 sugerían que tanto la financiación como las políticas de apoyo no económicas y la formación tienen un efecto positivo sobre la probabilidad de ser mujer emprendedora. Sin embargo los resultados indican que ninguna de las variables consideradas para los factores formales es significativa.

Si bien en la literatura ha sido ampliamente documentada la importancia de la financiación (Gnyawali y

CUADRO 3  
RESULTADOS DE LOS MODELOS DE REGRESIÓN LOGÍSTICA

	Model 1. Actividad emprendedora		Model 2. Actividad emprendedora		Model 3. Emprendimiento femenino		Model 4. Emprendimiento femenino		Model 5. Emprendimiento masculino		Model 6. Emprendimiento masculino	
	Coef.	Robust Std. Err.	Coef.	Robust Std. Err.	Coef.	Robust Std. Err.	Coef.	Robust Std. Err.	Coef.	Robust Std. Err.	Coef.	Robust Std. Err.
<b>Factores formales</b>												
Financiación	-0.072	(0.185)			0.103	(0.297)			-0.169	(0.228)		
Políticas no económicas.	-0.012	(0.138)			0.156	(0.225)			-0.104	(0.169)		
Formación												
Secundaria	0.087	(0.170)			0.419	(0.294)			-0.097	(0.202)		
Post-secundaria	-0.087	(0.170)			0.395	(0.291)			-0.082	(0.202)		
<b>Factores informales</b>												
Percepción de habilidades	2.157***	(0.119)	2.077***	(0.148)	2.207***	(0.199)	2.217***	(0.199)	2.078***	(0.148)	2.077***	(0.148)
Redes sociales	0.656***	(0.070)	0.783***	(0.087)	0.366***	(0.114)	0.367***	(0.114)	0.785***	(0.087)	0.783***	(0.087)
Rol familiar	-2.011*	(0.338)	-3.717*	-1.002	-1.105***	(0.362)	-1.121***	(0.361)	-3.722*	-1.003	-3.717*	-1.003
<b>Variables de control</b>												
Ln(PIB)	0.080*	(0.035)	0.101**	(0.045)	0.049	(0.054)			0.092	(0.026)	0.101*	(0.044)
Edad	0.169***	(0.022)	0.146**	(0.026)	0.197***	(0.037)	0.127***	(0.040)	0.147*	(0.028)	0.146*	(0.026)
Edad <sup>2</sup>	-0.002***	(0.000)	-0.002***	(0.000)	-0.003***	(0.000)	-0.002***	(0.000)	-0.002***	(0.000)	-0.002***	(0.000)
Ingresos												
Medios	-0.341***	(0.101)			-0.578***	(0.166)	-0.575***	(0.166)	-0.176	(0.124)		
Altos	-0.052*	(0.078)	-0.198**	(0.087)	-0.400***	(0.130)	-0.385***	(0.128)	0.150	(0.096)	0.198**	(0.087)
constante	-8.952***	(0.959)	-9.621***	(0.940)	-11.016***	-1.477	-9.039***	(0.732)	-8.662***	-1.209	-9.621***	(0.940)
Number of obs	24543		24543		24543		24543		24543		24543	
Pseudo R-squared	0.1466		0.1397		0.1104		0.1094		0.1403		0.1397	
Log pseudolikelihood	-33.124.527		-2.368.276		-15.373.709		-15.301.701		-23.664.188		-23.682.763	
Percent correctly predicted	96.30%		97.63%		98.68%		98.68%		97.63%		97.63%	
AIC	6.650.905		4.752.553		3.100.742		3094.34		4.758.838		4.752.553	
BIC	6.756.312		4.817.418		3.206.148		3.159.206		4.864.244		4.817.418	

Note: \*\*\* significant at  $p \leq 0.001$ ; \*\* significant at  $p \leq 0.01$ ; \*significant at  $p \leq 0.05$ . Entre paréntesis se presentan los errores estándar corregidos para las comunidades autónomas

AIC: Akaike Information Criteria, BIC: Bayesian information criterion or Schwarz Criterion.

Las categorías de referencia son las siguientes: estudios primarios, ingresos bajos.

FUENTE: Fuente: Elaboración propia

Fogel, 1994; Van Gelderen *et al*, 2005), las políticas de apoyo no económicas (Baughn *et al*, 2006) y la formación en emprendimiento (Davidsson y Honig, 2003; De Clerq y Arenius, 2006), los resultados obtenidos en este estudio podrían explicarse por la poca variación de dichas variables en la muestra considerada. Lo anterior indica, como podría esperarse, cierta homogeneidad en los factores formales (financiación, políticas de apoyo y formación) de las diferentes regiones españolas, que en su mayor parte están condicionados por las políticas a nivel país. Así pues se rechazan las hipótesis 1, 2 y 3.

En cuanto a los factores informales, la hipótesis 4 propone que la percepción de habilidades para emprender tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de ser mujer emprendedora. Como puede observarse en la tabla 3, dicha variable tiene un impacto positivo y significativo sobre la probabilidad de ser emprendedor, y dicho impacto es superior en el caso del emprendimiento femenino. Específicamente las *odds ratio* o razones de probabilidades indican que la percepción de habilidades para emprender incrementa la probabilidad de ser emprendedor en 9.09 veces para las mujeres, frente a 7.99

veces para los hombres. Así pues no se rechaza la hipótesis 4. Estos resultados están en la línea de trabajos como los de Rosa y Dawson (2006), Fisher *et al* (1993), Brush *et al* (2009) y Fairlie y Robb (2009) donde se analiza la influencia de la sociedad en la percepción de habilidades emprendedoras en función del género de la persona emprendedora.

Asimismo, la hipótesis 5 plantea que las redes sociales también tienen un efecto positivo sobre la probabilidad de ser emprendedor. Los coeficientes de esta variable son positivos y significativos, por lo tanto no se rechaza la hipótesis 5. Además, los resultados indican que dicho efecto es superior en el caso del emprendimiento masculino; de hecho, las *odds ratio* indican que las redes sociales incrementan la probabilidad de ser emprendedor en 2.19 veces para los hombres frente a 1.44 veces para las mujeres. Estos resultados son consistentes con los trabajos de Aldrich *et al* (1989), Rosa y Hamilton (1994), Sorenson *et al* (2008) y Gatewood *et al* (2009), los cuales analizan la preferencia (o necesidad) que tienen las emprendedoras de utilizar redes sociales, aunque observando al mismo tiempo, como también indicaron Greve y Salaff (2003), que estas redes en el caso de

las mujeres emprendedoras son básicamente familiares.

Posteriormente, en cuanto al rol familiar, los resultados indican que dedicarse a las labores del hogar disminuye la probabilidad de ser emprendedor, efecto que es especialmente importante en el caso de las mujeres, así pues no se rechaza la hipótesis 6. Las *odds ratio* muestran que ser mujer y tener responsabilidades familiares reduce en un 33.1% la probabilidad de ser emprendedora, mientras que en el caso de los hombres dicha disminución es solo del 2.4%. Este resultado indicaría que dedicarse a las labores del hogar es una situación coyuntural para los hombres y que gracias a su movilidad profesional, podrían incorporarse nuevamente al mundo laboral como emprendedores, pero en el caso de las mujeres la movilidad es baja y dedicarse a las labores del hogar disminuye considerablemente la probabilidad de emprender.

Estos últimos resultados son coherentes con los obtenidos por Baughn *et al* (2006) y Langowitz y Minniti (2007), donde se apunta que en una sociedad donde el rol de la mujer está muy ligado a las responsabilidades familiares implícitamente se está inculcando que la actividad emprendedora es menos deseable. Autores como Kantor (2002) observan en su estudio la existencia de roles familiares que limitan en exclusiva al emprendimiento femenino pero no al masculino (*women exclusive constraints*), a la vez que también indican la existencia de otros roles familiares que aunque limitan tanto el emprendimiento masculino como el femenino, a éste último lo hacen de forma más relevante (*women intensive constraints*).

Finalmente, en cuanto a las variables de control, la literatura indica que el nivel de desarrollo económico es un factor clave para explicar la actividad emprendedora (Wennekers *et al*, 2005; Carree *et al*, 2007). Los resultados para las regiones españolas indican que la anterior relación es válida para explicar principalmente el emprendimiento masculino, pero que el desarrollo económico no tiene un efecto significativo para el emprendimiento femenino. Por otro lado, los coeficientes de edad y edad al cuadrado indican una relación cuadrática entre el emprendimiento y la edad, así pues la probabilidad de ser emprendedor incrementa con la edad hasta llegar a un punto máximo a partir del cual empieza a decrecer (Levesque y Minniti, 2006), además, no se observan mayores diferencias entre hombres y mujeres emprendedoras.

Asimismo, los coeficientes del cuadro 3 indican que tener ingresos familiares medios o altos disminuye la probabilidad del emprendimiento femenino en un 56% y 67% respectivamente. Sin embargo, en el caso del emprendimiento masculino, los ingresos familiares medios disminuyen dicha probabilidad en un 84%, mientras que los ingresos familiares altos la incrementan en 1.16 veces. Estos resultados reflejarían que en el caso de ingresos familiares medios o

bajos, tanto hombres como mujeres se deciden a emprender, pero que en el caso de los ingresos familiares altos, las mujeres no emprenden, mientras que los hombres sí.

## CONCLUSIONES

En este estudio se ha presentado un análisis cuantitativo sobre los factores del entorno que condicionan la actividad emprendedora femenina en España. Los principales resultados indican que los factores informales (percepción de habilidades para emprender, redes sociales y rol familiar) tienen un efecto significativo sobre la probabilidad de ser mujer emprendedora, mientras que los factores formales (financiación, políticas de apoyo no económicas y formación) no tienen ningún efecto. De esta manera, se puede afirmar que los factores informales son más relevantes para el emprendimiento femenino que los factores formales, planteamiento genérico que se puede deducir de investigaciones anteriores (Welter, 2005; Aidis *et al*, 2007; Welter y Smallbone, 2008).

Así mismo, estos resultados permiten avanzar en el análisis de la actividad emprendedora desde el enfoque institucional (Aldrich y Zimmer, 1986; Berger, 1991; Shapero y Sokol, 1982; Steyaert y Katz, 2004; entre otros), dando mayor robustez a los factores del entorno como condicionantes de la creación de empresas (Aidis *et al*, 2008; Alvarez *et al*, 2011; Diaz *et al*, 2005; Veciana y Urbano, 2008; Welter, 2005; Thornton *et al*, 2011) especialmente, para el caso de las mujeres emprendedoras. Así pues, el presente trabajo contribuye tanto desde una perspectiva teórica (avanzando en los modelos que analizan la relación entre los factores del entorno y la actividad emprendedora femenina), como práctica (relacionada con el diseño de políticas gubernamentales que apoyen a las mujeres emprendedoras).

Como futuras líneas de investigación se espera ampliar el periodo de análisis, comparando los resultados con otros países, a la vez de profundizar en el análisis regional en el ámbito de España. Igualmente, con la finalidad de mejorar la capacidad explicativa del modelo propuesto, se prevé incorporar en el estudio alguna otra variable independiente, como es el caso de los modelos de referencia (*role models*) con los que cuentan las mujeres emprendedoras como ejemplos a seguir en la creación de su propia empresa y del reconocimiento de la función de las mujeres emprendedoras en la sociedad, variables habitualmente consideradas en la literatura sobre emprendimiento.

**(\*) Los autores agradecen el apoyo financiero de los proyectos ECO2010-16760 (Ministerio de Ciencia e Innovación de España) y 2005SGR00858 (Departamento de universidades, investigación y sociedad de la información de Catalunya). También se agradecen los comentarios a versiones previas del trabajo por parte de los profesores José Ruíz y Carmen Camelo de la Universidad de Cádiz, así como de los revisores del mismo.**



## NOTAS

- [1] A pesar de que usualmente los límites aceptables para los FIV se sitúan en el 2, Belsley *et al.* (1980) proponen como regla general que los valores VIF no excedan de 10. Dicho criterio se retoma en reconocidos manuales de Econometría como por ejemplo «*Econometric Analysis*» (Greene, 2003:58), donde se afirma que valores superiores a 20 indican un problema de multicolinealidad. Asimismo este criterio se ha utilizado también por Arya y Lin (2007: 715).

## BIBLIOGRAFÍA

- AIDIS, R., ESTRIN, S. y MICKIEWICZ, T. (2008): «Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective», *Journal of Business Venturing*, vol. 23, nº 6, pp. 656-672.
- AIDIS, R., WELTER, F., SMALLBONE, D. y ISAKOVA, N. (2007): «Female entrepreneurship in transition economies: the case of Lithuania and Ukraine», *Feminist Economics*, vol. 13, nº 2, pp. 157-183.
- 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* vol. 21, nº 2, pp. 183-211.
- ALDRICH, H. y CLIFF, J. (2003): «The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective», *Journal of Business Venturing*, vol. 18, pp. 573-596.
- ALDRICH, H., REESE P. y DUBINI, P. (1989): «Women on the verge of a breakthrough: networking among entrepreneurs in the United States and Italy», *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 1, nº 4, pp. 339-356.
- ALDRICH, H. y ZIMMER, C. (1986): «Entrepreneurship through social networks». In: Sexton D and Smilor R (eds) *The Art and Science of Entrepreneurship*. New York: Ballinger, pp. 3-23.
- ALSOS, G.H., ISAKSEN, E. y LJUNGGREN, E. (2006): «New Venture Financing and Subsequent Business Growth in Men- and Women-Led Businesses», *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 30, nº 5, pp. 667-686.
- ALVAREZ, C. y URBANO, D. (2011): «Una década de investigación sobre el GEM: logros y retos», *Academia Revista Latinoamericana de Administración*, nº 46, pp. 16-37.
- ARYA, B. y LIN, Z. (2007): «Understanding Collaboration Outcomes From an Extended Resource-Based View Perspective: The Roles of Organizational Characteristics, Partner Attributes, and Network Structures», *Journal of Management*, vol. 33, nº 5, pp. 697-723.
- BAUGHN, C.C., CHUA B. y NEUPERT K.E. (2006): «The Normative Context for Women's Participation in Entrepreneurship: A Multicountry Study», *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 30, nº 5, pp. 687-708.
- BELSLEY, D.A., KUH, E. y WELSCH, R.E. (1980): «*Regression Diagnostics: Identifying influential data and sources of collinearity*». New York: John Wiley.
- BERGER, B. (1991): «*The culture of entrepreneurship*», San Francisco: ICS Press.
- BIRLEY, S., MOSS, C. y SAUNDERS, P. (1987): «Do Women Entrepreneurs require different training?», *American Journal of Small Business*, vol. 12, nº 1, pp. 27-35.
- BRUNI, A., GHERARDI, S. y POGGIO, B. (2004): «Entrepreneuriality, gender and the study of women entrepreneurs», *Journal of Organizational Change Management*, vol. 17, nº 3, pp. 256-268.
- BRUSH, C. (1992): «Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions», *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 16, nº 4, pp. 5-30.
- BRUSH, C., DE BRUIN, A. y WELTER F. (2009): «A gender-aware framework for women's entrepreneurship», *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, vol. 1, nº 1, pp. 8-24.

BRUTON, G.D., AHLSTROM, D., y LI, H.L. (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 34, nº 3, pp. 421-440.

BRUTON, G.D y AHLSTROM, D. (2003). «An institutional view of China's venture capital industry explaining the differences between China and the West». *Journal of Business Venturing*, vol. 18, pp. 233-259.

BUSENITZ, L.W., WEST, G.P. III., SHEPHERD, D., NELSON, T., CHANDLER, G.N. y ZACHARAKIS, A. (2003): «Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions», *Journal of Management*, vol. 29, nº 3, pp. 285-308.

CARREE, M.A, VAN STEL, A., THURIK, R. y WENNEKERS, S. (2007): «The relationship between economic development and business ownership revisited», *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 19, nº 3, pp. 281-291.

CARTER, S. (2000): «Improving the numbers and performance of women-owned business. Some implications for training and advisory services», *Education and training*, vol. 42, nº 4-5, pp. 326-334.

CARTER, S. y ROSA, P. (1998): «The financing of male -and female- owned business», *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 10, nº 3, pp. 225-241.

CARTER, S., SHAW E., LAM W. y WILSON F. (2007): «Gender, Entrepreneurship, and Bank Lending: The Criteria and Processes Used by Bank Loan Officers in Assessing Applications», *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 31, nº 3, pp. 427-444.

CATLEY, S. y HAMILTON R.T. (1998): «Small business development and gender of owner», *Journal of Management Development*, vol. 17, nº 1, pp. 75-82.

CHRISMAN, J., CARSRUD, A., DE CASTRO J. y HERRON L. (1990): «A comparison of assistance needs of male and female pre-venture entrepreneurs», *Journal of Business Venturing*, vol. 5, nº 4, pp. 235-248.

CROMIE, S. y BIRLEY, S. (1992): «Networking by female business owners in Northern Ireland», *Journal of Business Venturing*, vol. 7, nº 3, pp. 237-251.

DAVIDSSON, P. y HONIG B. (2003): «The role of social and human capital among nascent entrepreneurs», *Journal of Business Venturing*, vol. 18, nº 3, pp. 301-331.

DE CLERCQ, D. y ARENIUS, P. (2006): «The role of knowledge in business start-up activity», *International Small Business Journal*, vol. 24, nº 4, pp. 339-358.

DÍAZ, C., URBANO, D. y HERNÁNDEZ, R. (2005): «Teoría económica institucional y creación de empresas», *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 11, nº 3, pp. 209-230.

DOLINSKY, A.L. y CAPUTO, R.K. (2003): «Health and female self-employment», *Journal of Small Business Management*, vol. 41, nº 3, pp. 233-241.

FAIRLIE, R.W. y ROBB, A.M. (2009): «Gender differences in business performance: evidence from the Characteristics of Business Owners survey», *Small Business Economics*, vol. 33, nº 4, pp. 375-395.

FISCHER, E., REUBER A.R. y DYKE L.S. (1993): «A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship», *Journal of Business Venturing*, vol. 8, nº 2, pp. 151-168.

FUNDACIÓN INCYDE (2007): «Mujeres empresarias en la economía española», Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa.

GARTNER, W.B. (1985): «A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation», *Academy of Management Review*, vol. 10, nº 4, pp. 696-706.

GATEWOOD, E.J., BRUSH, C., CARTER, N., GREENE, P. y HART, M. (2009): «Diana: a symbol of women entrepreneurs' hunt for knowledge, money, and the rewards of entrepreneurship», *Small Business Economics*, vol. 32, nº 2, pp. 129-145.

GNYAWALI, D.R. y FOGEL, D.S. (1994): «Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications», *Entrepreneurship: Theory & Practice*, vol. 18, nº 4, pp. 43-62.

- GOFFEE, R. y SCASE, R. (1990): «Women in management: towards a research agenda», *International Journal of Human Resources Management*, vol. 1, nº 1, pp. 107-125.
- GREENE, W.H. (2003): «*Econometric Analysis*». Upper Saddle River: Prentice Hall. Fifth edition.
- GREVE, A. y SALAFF, J.W. (2003): «Social networks and entrepreneurship», *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 28, nº 1, pp. 1-22.
- GRILO, I. y IRIGOYEN, J.M. (2006): «Entrepreneurship in the EU: To Wish and not to be», *Small Business Economics*, vol. 26, nº 4, pp. 305-318.
- GÜEMES, J.J., CODURAS, A., RACHIDA JUSTO, C.C. y PAMPILLÓN R. (2011): «Global Entrepreneurship Monitor Informe Ejecutivo 2010-España», IE, Business School.
- HISRICH, R. y BRUSH, C. (1987): «Women entrepreneurs: A longitudinal study», en CHURCHILL, N., HORNADAY, J., KIRCHOFF, B., KRASNER, O.J y VESPER, K. (ed.): *Frontiers of entrepreneurship research*, Wellesley, MA: Babson College; pp. 187-199.
- KANTOR, P. (2002): «Gender, microenterprise success and cultural context: The case of south Asia», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 26, nº 4, pp. 131-143.
- KELLEY, D.J., BOSMA, N. y AMORÓS, J.E. (2011): «Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report».
- KIM, G.O. (2006): «Do Equally Owned Small Businesses Have Equal Access to Credit?», *Small Business Economics*, vol. 27, nº 4-5, pp. 369-386.
- LANGOWITZ, N. y MINNITI, M. (2007): «The Entrepreneurial Propensity of Women», *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 31, nº 3, pp. 341-364.
- LEVESQUE, M. y MINNITI, M. (2006): «The effect of aging on entrepreneurial behavior», *Journal of Business Venturing*, vol. 21, nº 2, pp. 177-194.
- LJUNGGREN, E. y KOLVEREID, L. (1996): «New business formation: does gender make a difference?», *Women in Management Review*, vol. 11, nº 4, pp. 3-12.
- MARLOW, S. (1997): «Self-employed women - New opportunities, old challenges?», *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 9, nº 3, pp. 199-210.
- MARLOW, S. y PATTON D. (2005): «All Credit to Men? Entrepreneurship, Finance, and Gender», *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 29, nº 6, pp. 717-735.
- MORRIS, M., MIYASAKI, N., WATERS, C. y COOMBES, S. (2006): «The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs», *Journal of Small Business Management*, vol. 44, nº 2, pp. 221-244.
- NILSSON, P. (1997): «Business counseling services directed towards female entrepreneurs - some legitimacy dilemmas», *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 9, nº 3, pp. 239-258.
- NORTH, D.C. (1990): «*Institutions, institutional change and economic performance*», Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, D.C. (2005): «*Understanding the process of economic change*», Princeton: Princeton University Press.
- ROSA, P. y HAMILTON, D. (1994): «Gender and ownership in UK small firms», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 18, nº 3, pp. 11-28.
- ROSA, P. y DAWSON, A. (2006): «Gender and the commercialization of university science: academic founders of spinout companies», *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 18, nº 4, pp. 341-366.
- SCHREIER, J. (1973): «*The Female Entrepreneur: A Pilot Study*», Milwaukee, Wis: Centre for Venture Management.
- SCHWARTZ, E.B. (1976): «Entrepreneurship: a new female frontier», *Journal of Contemporary Business*, Winter, pp. 47-76.
- SHAPERO, A. y SOKOL, L. (1982): «The social dimensions of entrepreneurship», En KENT, C.A., SEXTON, D.L., y VESPER, K.H. (Eds.): *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Englewood Cliffs, N.J: Prentice-Hall. Inc., pp. 72-90.
- SORENSEN, R.L., FOLKER C. y BRIGHAM K.H. (2008): «The collaborative network orientation: Achieving Business success through Collaborative relationship», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 32, nº 4, pp. 615-634.
- STEPHEN, F.H., URBANO, D. y VAN HEMMEN, S. (2009): «The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations», *Small Business Economics*, vol. 32, nº3, pp. 259-276.
- STEYAERT, C. y HJORTH, D. (2006): «*Entrepreneurship as social change. A third new movements in entrepreneurship*», Edward Elgar.
- STEYAERT, C. y KATZ, J. (2004): «Reclaiming the space of entrepreneurship in society: Geographical, discursive and social dimensions», *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 16, nº 3, pp. 179-196.
- THORNTON, P.H., RIBEIRO-SORIANO, D. y URBANO, D. (2011): «Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview», *International Small Business Journal*, vol. 29, nº 2, pp. 105-118.
- URBANO, D. (2006): «*La creación de empresas en Catalunya. Organismos de apoyo y actitudes hacia la actividad emprendedora*», Barcelona: Col.lecció d'estudis CIDEM.
- VAN GELDEREN, M., THURIK, R. y BOSMA, N. (2005): «Success and risk factors in the pre-startup phase», *Small Business Economics*, vol. 24, nº 4, pp. 365-380.
- VECIANA, J.M. y URBANO, D. (2008): «The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction», *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 4, nº 4, pp. 365-379.
- VERHEUL, I. y THURIK, R. (2001): «Start-up capital: 'does gender matter?», *Small Business Economics*, vol. 16, nº 4, pp. 329-345.
- WELTER, F. (2005): «Entrepreneurial behavior in differing environments», en AUDRETSCH, D.B., GRIMM, H. y WESSNER, C.W. (Eds.): *Local Heroes in the Global Village: Globalization and the New Entrepreneurship Policies*, International Studies in Entrepreneurship. New York: Springer, pp. 93-112.
- WELTER, F. y SMALLBONE, D. (2008): «Women's entrepreneurship from an institutional perspective: the case of Uzbekistan», *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 4, nº 4, pp. 505-520.
- WENNEKERS, S., VAN STEL, A. THURIK, R. y REYNOLDS, P. (2005): «Nascent entrepreneurship and the level of economic development», *Small Business Economics*, vol. 24, nº 3, pp. 293-309.
- WHITE H. (1980): «A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroskedasticity», *Econometrica*, nº 48, pp. 817-830.
- WILLIAM, D.R. (2004): «Effects of Childcare Activities on the Duration of Self-Employment in Europe», *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 28, nº 5, pp. 467-485.
- WILSON, F., KICKUL J. y MARLINO D. (2007): «Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education», *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 31, nº 3, pp. 387-406.