



**UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA**  
**Departamento de Economía Financiera y Contabilidad**  
**Programa de Doctorado: Empresa, Finanzas, Seguros y Turismo**

**Tesis Doctoral**  
**para la Mención de Doctor Europeo**  
\*  
**Doctoral Thesis**  
**submitted in search of the “Doctor Europeus” mention**

**“ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS  
FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE  
EMPRESAS”**

\*

**“GENDER ANALYSIS OF THE PHASES OF  
ENTREPRENEURSHIP”**

**DOCTORANDA: D<sup>a</sup>. MARÍA DE LA CRUZ SÁNCHEZ ESCOBEDO**  
**DIRECTOR: DR. D. RICARDO HERNÁNDEZ MOGOLLÓN**  
**CÁCERES, 30 de Marzo de 2011**

***Edita: Universidad de Extremadura  
Servicio de Publicaciones***

Caldereros 2. Planta 3<sup>a</sup>  
Cáceres 10071  
Correo e.: [publicac@unex.es](mailto:publicac@unex.es)  
<http://www.unex.es/publicaciones>

*“(Mujer) Dentro de ti encierras la reconciliación de los opuestos, la integración de los dualismos. Eres mente y cuerpo, tierra y espíritu, emoción y razón, luz y oscuridad, receptividad y acción, vulnerabilidad y fuerza, femenino y masculino, muerte y renacimiento.” (Karen Katafiasz, 1997)*



## ÍNDICE GENERAL

Traducción al inglés del capítulo Introdutorio y el capítulo 6 (Conclusiones)

	Pág.
<b>PRESENTACIÓN GENERAL .....</b>	<b>15</b>
<b>PARTE I</b>	
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>27</b>
<b>1. Justificación de la investigación .....</b>	<b>29</b>
<b>2. Objetivos de la investigación .....</b>	<b>35</b>
<b>3. Diseño y estructura de la investigación .....</b>	<b>37</b>
<b>PARTE II</b>	
<b><u>CAPÍTULO I</u></b>	
<b>CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN .....</b>	<b>45</b>
<b><u>CAPÍTULO II</u></b>	
<b>PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE CREACIÓN DE EMPRESAS .....</b>	<b>95</b>
<b><u>CAPÍTULO III</u></b>	
<b>MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>163</b>
<b>PARTE III</b>	
<b><u>CAPÍTULO IV</u></b>	
<b>METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN EMPÍRICA .....</b>	<b>213</b>
<b><u>CAPÍTULO V</u></b>	
<b>RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA .....</b>	<b>233</b>
<b>PARTE IV</b>	
<b><u>CAPÍTULO VI</u></b>	
<b>CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN...361</b>	
<b>PARTE V</b>	
<b><u>CAPÍTULO VII</u></b>	
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ANEXOS.....</b>	<b>403</b>

## GENERAL INDEX

English translation of the Introduction Chapter and Chapter 6 (Conclusions)

	Pág.
OVERVIEW .....	21
<b>PART I</b>	
INTRODUCTION .....	27
1. Justification of the research.....	29
2. Research objectives .....	35
3. Design and structure of the research .....	37
<b>PART II</b>	
<u>CHAPTER I</u> ENTREPRENEURSHIP: BASICS AND STATE OF THE ART.....	45
<u>CHAPTER II</u> GENDER PERSPECTIVE IN THE FIELD OF ENTREPRENEURSHIP .....	95
<u>CHAPTER III</u> CONCEPTUAL FRAMEWORK, MODEL AND SETTING UP OF THE RESEARCH HYPOTHESIS.....	163
<b>PART III</b>	
<u>CHAPTER IV</u> EMPIRIC RESEARCH METHODOLOGY .....	213
<u>CHAPTER V</u> EMPIRIC RESEARCH RESULTS.....	233
<b>PART IV</b>	
<u>CHAPTER VI</u> CONCLUSIONS, LIMITATIONS AND FUTURE LINES OF RESEARCH .....	381
<b>PART V</b>	
<u>CHAPTER VII</u> BIBLIOGRAPHICAL REFERENCES AND ANNEXES .....	403

## ÍNDICE DETALLADO

	Pág.
<b>PRESENTACIÓN GENERAL .....</b>	<b>15</b>
 <b>PARTE I</b>  	
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>27</b>
<b>1. Justificación de la investigación.....</b>	<b>29</b>
1.1. Apreciación global sobre el enfoque de género en la investigación sobre la empresa.....	29
1.2. Escasa producción científica .....	32
<b>2. Objetivos de la investigación .....</b>	<b>35</b>
<b>3. Diseño y estructura de la investigación .....</b>	<b>37</b>
 <b>PARTE II</b>  	
<b><u>CAPÍTULO I</u></b>	
<b>CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN .....</b>	<b>45</b>
<b>1.1. El campo de investigación en Creación de Empresas .....</b>	<b>48</b>
1.1.1. Problemática definición.....	48
1.1.2. Evolución histórica.....	50
1.1.3. Como campo de estudio propio.....	52
1.1.4. Enfoques teóricos sobre la función empresarial y la Creación de Empresas .....	53
1.1.4.1. Enfoque económico .....	54
1.1.4.2. Enfoque psicológico.....	55
1.1.4.3. Enfoque sociocultural o institucional.....	56
1.1.4.4. Enfoque gerencial.....	58
<b>1.2. Proceso de Creación de Empresas y desarrollo económico .....</b>	<b>62</b>
<b>1.3. La persona emprendedora: elemento clave del proceso de Creación de Empresas.....</b>	<b>66</b>
1.3.1. Problemática definición.....	66
1.3.2. Evolución histórica.....	67
1.3.2.1. Análisis en el campo de la Ciencia Económica.....	67
1.3.2.1.1. Economía Pre-clásica .....	68
1.3.2.1.2. Economía Clásica.....	70
1.3.2.1.3. Economía Neoclásica .....	73
1.3.2.1.4. Visión en el siglo XIX e inicios del siglo XX.....	74
1.3.2.2. Análisis en el campo de la Creación de Empresas .....	76
1.3.2.2.1. Aportaciones desde la perspectiva económica .....	78
1.3.2.2.2. Aportaciones desde la perspectiva sociológica .....	79
1.3.2.2.3. Aportaciones desde la perspectiva psicológica .....	80
<b>1.4. Tendencias actuales de la investigación en Creación de Empresas .....</b>	<b>82</b>
 <b><u>CAPÍTULO II</u></b>	
<b>PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE CREACIÓN DE EMPRESAS .....</b>	<b>95</b>
<b>2.1. Análisis de la perspectiva de género .....</b>	<b>99</b>
2.1.1. Papel social y antecedentes teóricos de la cuestión de género .....	99
2.1.2. Delimitación de conceptos .....	101
<b>2.2. Rol laboral del género .....</b>	<b>105</b>
2.2.1. Panorámica general .....	105

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

2.2.2. La construcción social de las responsabilidades del cuidado: obligación moral de las mujeres .....	107
2.2.3. Orientación desde el enfoque feminista .....	109
<b>2.3. Revisión de la literatura sobre la mujer en la Creación de Empresas .....</b>	<b>114</b>
2.3.1. Apreciación global sobre la literatura de investigación en mujer y creación de empresas .....	114
2.3.2. Análisis de los principales focos de estudio de la actividad emprendedora Femenina .....	116
2.3.2.1. Contexto .....	117
2.3.2.1.1. Gestión de redes .....	117
2.3.2.1.2. Barreras u obstáculos .....	119
2.3.2.1.3. Problemas de las políticas públicas .....	123
2.3.2.2. Atributos personales.....	131
2.3.2.2.1. Capital humano.....	131
2.3.2.2.2. Motivaciones .....	135
2.3.2.3. Vías de negocio .....	141
2.3.2.3.1. Estrategias .....	142
2.3.2.3.2. Recursos iniciales.....	145
2.3.2.3.3. Inversión y crecimiento .....	148
<b>2.4. Análisis del conocimiento actual de la actividad emprendedora de las mujeres y el desarrollo económico.....</b>	<b>154</b>

### **CAPÍTULO III**

#### **MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN .....**

**163**

<b>3.1. Marco conceptual de la investigación empírica.....</b>	<b>167</b>
3.1.1. Modelo teórico de Creación de Empresas seleccionado: El modelo GEM.....	167
3.1.1.1. Historia y evolución del Proyecto GEM .....	171
3.1.1.2. Objetivos .....	172
3.1.1.3. Metodología y fuentes de datos.....	173
3.1.2. Modelos utilizados para la configuración de las fases del proceso de creación de empresas .....	175
3.1.2.1. El Modelo de Veciana .....	176
3.1.2.2. El Modelo de Katz .....	177
3.1.2.3. El Modelo GEM.....	178
<b>3.2. Elaboración del modelo teórico.....</b>	<b>181</b>
<b>3.3. Planteamiento de hipótesis .....</b>	<b>188</b>
3.3.1. Hipótesis para la fase potencial .....	189
3.3.2. Hipótesis para la fase naciente .....	193
3.3.3. Hipótesis para la fase nueva .....	200
3.3.4. Hipótesis para la fase consolidada.....	204

## PARTE III

### **CAPÍTULO IV**

#### **METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN EMPÍRICA .....**

**213**

<b>4.1. Presentación de la muestra utilizada como base del estudio .....</b>	<b>217</b>
4.1.1. Origen de la muestra .....	217
4.1.2. Determinación del tamaño de la muestra y ficha técnica de la investigación .....	219
4.1.3. Trabajo de campo .....	221
<b>4.2. Descripción de las variables .....</b>	<b>223</b>

4.2.1. Variable dependiente.....	224
4.2.2. Variables independientes.....	224
4.2.2.1. Variables empleadas como factores socioeconómicos.....	225
4.2.2.2. Variables empleadas como factores psicosociales.....	225
4.2.3. Variables de control.....	226
<b>4.3. Técnicas de análisis estadísticos efectuados.....</b>	<b>228</b>
4.3.1. Análisis de tipo univariante.....	228
4.3.2. Análisis de tipo bivariante.....	229
4.3.3. Análisis de tipo multivariante.....	230

**CAPÍTULO V**  
**RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA.....233**

<b>5.1. Descripción de los datos.....</b>	<b>236</b>
<b>5.2. Análisis bivariante en relación con el género.....</b>	<b>243</b>
5.2.1. Resultados de las relaciones de asociación entre el género y los factores socioeconómicos y psicosociales, para las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país.....	243
5.2.2. Resumen de los resultados del análisis bivariante en relación con el género para las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país.....	291
<b>5.3. Análisis multivariante en relación con el género.....</b>	<b>297</b>
5.3.1. Modelos de regresión logística para el género en función de las distintas fases del proceso de creación de empresas y del desarrollo económico del país.....	298
5.3.2. Resumen de los resultados del estudio multivariante respecto al género, para las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país.....	344

**PARTE IV**

**CAPÍTULO VI**  
**CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN...361**

<b>6.1. Conclusiones de la investigación.....</b>	<b>364</b>
<b>6.2. Contribuciones de la investigación.....</b>	<b>373</b>
<b>6.3. Limitaciones de la investigación.....</b>	<b>375</b>
<b>6.4. Recomendaciones y futuras líneas de investigación.....</b>	<b>377</b>

**PARTE V**

**CAPÍTULO VII**  
**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y ANEXOS.....403**

<b>7.1. Referencias bibliográficas.....</b>	<b>405</b>
<b>7.2. Anexos.....</b>	<b>475</b>
I. Investigación basada en GEM.....	477
II. Encuesta GEM 2008 a la población adulta a nivel global (APS).....	499
III. Características de la encuesta a la población adulta GEM: muestras y procedimientos.....	511
IV. Acrónimos.....	513

ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Definiciones seleccionadas de <i>entrepreneurship</i> .....	49
<b>Tabla 2.</b> Fases de la Creación de Empresas como programa de investigación científica.....	50
<b>Tabla 3.</b> Enfoques teóricos sobre la función empresarial y la Creación de Empresas .....	61
<b>Tabla 4.</b> Enfoques del proceso de creación de empresas (fases) .....	65
<b>Tabla 5.</b> Correspondencia entre el Modelo de Shapero y el Modelo de la Teoría de la Conducta Planificada de Azjen .....	91
<b>Tabla 6.</b> Países participantes GEM en 2008 .....	218
<b>Tabla 7.</b> Ficha Técnica de la Encuesta a la Población Adulta GEM 2008 – Global .....	220
<b>Tabla 8.</b> Variables empleadas como factores “socioeconómicos” (Encuesta a la población adulta GEM 2008 – Global).....	225
<b>Tabla 9.</b> Variables empleadas como factores “psicosociales” (Encuesta a la población adulta GEM 2008 – Global).....	226
<b>Tabla 10.</b> Descripción de los datos de la muestra relativos a las fases del proceso de creación de empresas y el desarrollo económico del país, ambas en función del género del empresario .....	237
<b>Tabla 11.</b> Fases potencial y naciente: Descripción de los datos de la muestra (frecuencias en %) relativos a factores exógenos y psicosociales en función del género del empresario y del desarrollo económico del país .....	241
<b>Tabla 12.</b> Fases nueva y consolidada: Descripción de los datos de la muestra (frecuencias en %) relativos a factores socioeconómicos y psicosociales en función del género del empresario y del desarrollo económico del país.....	242
<b>Tabla 13.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con la edad y la situación laboral, para la fase potencial y en función del desarrollo económico del país .....	246
<b>Tabla 14.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con el nivel de renta y el nivel de estudios, para la fase potencial y en función del desarrollo económico del país .....	249
<b>Tabla 15.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: conocimiento de puesta en marcha de un negocio y percepción de oportunidades, para la fase potencial y en función del desarrollo económico del país .....	252
<b>Tabla 16.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso, para la fase potencial y en función del desarrollo económico del país .....	255
<b>Tabla 17.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con la edad y la situación laboral, para la fase naciente y en función del desarrollo económico del país .....	258
<b>Tabla 18.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con el nivel de renta y el nivel de estudios, para la fase naciente y en función del desarrollo económico del país .....	261
<b>Tabla 19.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: conocimiento de puesta en marcha de un negocio y percepción de oportunidades, para la fase naciente y en función del desarrollo económico del país .....	264
<b>Tabla 20.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso para la fase naciente y en función del desarrollo económico del país .....	267
<b>Tabla 21.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con la edad y la situación laboral, para la fase nueva y en función del desarrollo económico del país .....	270

<b>Tabla 22.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con el nivel de renta y el nivel de estudios, para la fase nueva y en función del desarrollo económico del país.....	273
<b>Tabla 23.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: conocimiento de puesta en marcha de un negocio y percepción de oportunidades, para la fase nueva y en función del desarrollo económico del país .....	276
<b>Tabla 24.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso, para la fase nueva y en función del desarrollo económico del país.....	279
<b>Tabla 25.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con la edad y la situación laboral, para la fase consolidada y en función del desarrollo económico del país.....	282
<b>Tabla 26.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con el nivel de renta y el nivel de estudios, para la fase consolidada y en función del desarrollo económico del país.....	285
<b>Tabla 27.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: conocimiento de puesta en marcha de un negocio y percepción de oportunidades, para la fase consolidada y en función del desarrollo económico del país .....	288
<b>Tabla 28.</b> Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso, para la fase consolidada y en función del desarrollo económico del país.....	291
<b>Tabla 29.</b> Tabla resumen de las pruebas de asociación e independencia llevadas a cabo respecto a las fases potencial y naciente.....	292
<b>Tabla 30.</b> Tabla resumen de las pruebas de asociación e independencia llevadas a cabo respecto a las fases nueva y consolidada .....	293
<b>Tabla 31.</b> Regresión logística para la fase potencial y países basados en recursos en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	301
<b>Tabla 32.</b> Regresión logística para la fase potencial y países basados en eficiencia en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	305
<b>Tabla 33.</b> Regresión logística para la fase potencial y países basados en innovación en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	309
<b>Tabla 34.</b> Regresión logística para la fase naciente y países basados en recursos en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	313
<b>Tabla 35.</b> Regresión logística para la fase naciente y países basados en eficiencia en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	316
<b>Tabla 36.</b> Regresión logística para la fase naciente y países basados en innovación en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	320
<b>Tabla 37.</b> Regresión logística para la fase nueva y países basados en recursos en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	324
<b>Tabla 38.</b> Regresión logística para la fase nueva y países basados en eficiencia en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	328
<b>Tabla 39.</b> Regresión logística para la fase nueva y países basados en innovación en	

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	332
<b>Tabla 40.</b> Regresión logística para la fase consolidada y países basados en recursos en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	336
<b>Tabla 41.</b> Regresión logística para la fase consolidada y países basados en eficiencia en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales).....	339
<b>Tabla 42.</b> Regresión logística para la fase consolidada y países basados en innovación en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales) .....	343
<b>Tabla 43.</b> Tabla resumen de los resultados de la regresión logística llevada a cabo en las fases potencial y naciente (bloques I y II) .....	349
<b>Tabla 44.</b> Tabla resumen de los resultados de la regresión logística llevada a cabo en las fases nueva y consolidada (bloques I y II).....	350
<b>Tabla 45.</b> Resultado general de las hipótesis planteadas en función del género del empresario: grado de influencia de los factores socioeconómicos y psicosociales. ....	358

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Tendencias en la investigación en Creación de Empresas.....	82
<b>Figura 2.</b> Modelo de Shapero y Sokol de las Intenciones Empresariales.....	88
<b>Figura 3.</b> La conducta como función de las creencias.....	88
<b>Figura 4.</b> Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen.....	89
<b>Figura 5.</b> Modelo del Potencial Empresarial de Krueger y Brazeal .....	90
<b>Figura 6.</b> Modelo del proceso emprendedor de Shane .....	92
<b>Figura 7.</b> Focos de estudio de la actividad emprendedora femenina.....	116
<b>Figura 8.</b> Modelo conceptual revisado del Proyecto GEM .....	168
<b>Figura 9.</b> Sistema operacional en la confección de los Informes GEM .....	175
<b>Figura 10.</b> El proceso de Creación de Empresas (Veciana, 1988) .....	176
<b>Figura 11.</b> El proceso de Creación de Empresas (Katz, 1990).....	178
<b>Figura 12.</b> El proceso emprendedor y las definiciones operacionales del Proyecto GEM.....	179
<b>Figura 13.</b> Modelo teórico (elaboración propia) .....	181
<b>Figura 14.</b> Grupos de hipótesis propuestos (elaboración propia).....	188
<b>Figura 15.</b> Grupo de sub-hipótesis para la fase potencial en función del género.....	192
<b>Figura 16.</b> Grupo de sub-hipótesis para la fase naciente en función del género .....	200
<b>Figura 17.</b> Grupo de sub-hipótesis para la fase nueva en función del género .....	203
<b>Figura 18.</b> Grupo de sub-hipótesis para la fase consolidada en función del género .....	209

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1.</b> Economistas que analizaron la figura del emprendedor por fases .....	68
<b>Cuadro 2.</b> Análisis en el campo de la Creación de Empresas: Perspectivas .....	78
<b>Cuadro 3.</b> Foco 1 de la actividad emprendedora femenina: Contexto .....	128
<b>Cuadro 4.</b> Contexto: Diferencias o no de género en función de la gestión de redes, barreras u obstáculos y problemas de las políticas públicas.....	130
<b>Cuadro 5.</b> Foco 2 de la actividad emprendedora femenina: Atributos personales.....	139
<b>Cuadro 6.</b> Atributos personales: Diferencias o no de género en función de las características y motivaciones .....	141
<b>Cuadro 7.</b> Foco 3 de la actividad emprendedora femenina: Vías de negocio .....	151

*ÍNDICE*

<b>Cuadro 8.</b> Vías de negocio: Diferencias o no de género en función de la estrategia, los recursos iniciales y la inversión y crecimiento .....	153
<b>Cuadro 9.</b> Acrónimos .....	513



# **PRESENTACIÓN GENERAL**



Pese a las investigaciones que sobre género existen, y en las cuales se han tratado de contrastar los resultados obtenidos acerca de las diferencias encontradas en cuanto a las características de las empresas, actitudes y comportamientos adoptadas por el hombre y la mujer en su logro por hacerse emprendedor; son muy pocos los autores, que hasta fechas relativamente recientes, se han detenido a analizar la existencia de diferencias de género en el proceso de creación de empresas (Brush, 1992; Delmar y Davidsson, 2000; Tonoyan y Strohmeyer, 2004; Verheul et al., 2008; Davidsson y Gordon, 2009), incluso durante el desarrollo de sus funciones empresariales (Guzmán y Rodríguez, 2008; Rodríguez y Santos, 2009). Diferencias que se han hecho sin duda más pequeñas que hace una década, y que se evidencian especialmente en las primeras fases por la existencia de una serie de barreras de entrada y una fuente de problemas hasta la consolidación de la empresa (Díaz, 2006; Díaz y Jiménez, 2009; Holmquist y Sundin, 2002; Martins et al., 2002), dejando en un segundo plano a los emprendedores potenciales los cuales raramente son estudiados (Brush et al., 2000; Greene et al., 2003; Tonoya et al., 2005; Davidsson y Gordon, 2009).

En base a estos antecedentes, la primera pregunta que debería de formularse es por qué hemos elegido para analizar las posibles diferencias entre hombres y mujeres en las distintas fases del proceso de creación de empresas, y no otro tipo de enfoque o análisis. La contestación es sencilla: La escasez de investigación. Y ha sido esa escasez de investigación, la que nos ha llevado a plantearnos el estudio en cuestión. Prueba de ello son los resultados mostrados por Justo (2008) en cuya tesis manifiesta la escasa atención prestada a la mujer tanto en estudios económicos como sociológicos, siendo menor la prestada al colectivo de emprendedoras, es decir, aquellas que se encuentran en las fases iniciales del proceso de creación empresarial o que gestionan una pequeña y mediana empresa.

Invisibilidad analítica, que, presente en estudios nacionales e internacionales (Stevenson, 1986; Litz y Folker, 2002; Escobar, et al., 2006) responde fundamentalmente a dos factores: primero, asumir como natural para el análisis de actividad emprendedora la forma tradicional y masculina de hacer negocios de manera que las mujeres emprendedoras terminan formando parte de la casuística más que de la realidad a estudiar; y segundo, manejar como posible causa el número aparentemente reducido de empresas creadas por las mujeres emprendedoras así como su escaso peso económico (Justo, 2008).

Así, en las últimas décadas se han producido una serie de cambios sociales, económicos, culturales, y de otra índole, que están afectando al mundo laboral y profesional; concretamente a la forma de concepción y desempeño que referente al trabajo se tenía y a los que se suman los gestores de políticas que comienzan a promover el desarrollo de la actividad emprendedora de las mujeres (Jalbert, 2000; Weeks y Selier, 2001; Candela, 2008). Cambios que ya fueron definidos y tratados en su día por pioneros como Schumpeter (1912) y Drucker (1980).

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

De ahí el reconocimiento que debe hacerse acerca de la estrecha relación existente entre el desarrollo económico y la actividad emprendedora desempeñada por las mujeres evidenciándose de esta manera la necesidad de un cambio de mentalidad en la cultura emprendedora dirigida a apoyar la puesta en marcha de sus ideas propias (Cohen y Klepper, 1992; Toribio, 2001; Verheul y Thurik, 2001; Rodríguez, 2006).

Adicionalmente, existe cierta evidencia basada en investigaciones de que fomentar el desarrollo emprendedor de la mujer está asociado con un mayor crecimiento económico. Como ejemplo, citar la investigación que desde 1999 se viene realizando por el Babson College, la London Business School y el Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, y que se plasmó mediante la publicación de un informe de investigación titulado *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM)<sup>1</sup> a través del cual afirmaron que “para la mayoría de los países estudiados, el mayor y más rápido crecimiento en inicios de nuevas empresas puede lograrse aumentando la participación de las mujeres en el proceso emprendedor” (Reynolds et al., 1999).

El origen de los datos en este campo varía en función del país o región y se obtienen en muchos casos de fuentes de información diferentes. De ahí que no siempre puedan ser comparables, y sobre todo entre países desarrollados y en vías de desarrollo por dos cuestiones fundamentales. Primera, por la superioridad que de estudios, datos e indicadores se poseen de los países desarrollados frente a los países menos desarrollados (Hisrich y Fulop, 1994; Shabbir y Di Gregorio, 1996; Lerner et al., 1997; Weeks y Selier, 2001; Suárez, 2003). Y segunda, por la contribución que la creación de empresas hace al desarrollo económico de forma más significativa en los países desarrollados condicionada a su vez por la fase de desarrollo en la que se encuentren (Storey, 1999; Van Stel et al., 2005). De ahí la importancia de emplear la máxima cautela a la hora de comparar la actividad emprendedora de países que se hallan en distintas fases de crecimiento (Stel et al., 2005; Maydeu et al., 2008).

En lo que a la fase de desarrollo se refiere y en concreto a la figura de emprendedor potencial, los estudios hasta la fecha encontrados muestran en sus resultados la existencia de una serie de diferencias en el desempeño empresarial (Delmar y Davidsson, 2000; Rodríguez y Santos, 2009), y en el acceso al aumento de capital, con objeto de obtener mejor y más variedad de oportunidades de inversión (Gatewood et al., 1995; Brush et al., 2000; Tonoya et al., 2005), lo cual dificulta la existencia de una mayor participación de la mujer en la actividad empresarial. Estudios a los que posteriormente se añadirían los que advierten de la necesidad de aplicar una serie de teorías como la del Aprendizaje Social, donde se observa cómo los emprendedores aprenden sobre el ciclo de vida de su carrera y empresa (Greene et al., 2003) o la Teoría de la

---

<sup>1</sup> El Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor), nace en el año 1997 como una iniciativa de la **London Business School** y del **Babson College** para crear una red internacional de investigación en el entorno de la Creación de Empresas. España, a través del Instituto de Empresa, se incorporó al Proyecto GEM en su segunda edición (2000). De dicho proyecto surge con posterioridad **GEM Research Conference** aunque no adopta la forma física hasta 2004, en el que se celebra el primero de ellos.

Expectativa, a través de la cual se pretenden examinar las diferentes expectativas con las que se enfrentan los emprendedores a la hora de montar su negocio (Cliff, 1998; Orser y Hogarth-Scott, 2005).

Referente a la figura del emprendedor naciente, surgen una serie de estudios empíricos, algunos de ellos basados en el Proyecto GEM, que analizan las diferencias significativas que sobre género existen (Arenius y Minniti, 2005; Godwyn et al., 2005; Alsos et al., 2007), evidenciando una vez más que el número de mujeres implicadas en el comienzo de un negocio es considerable y sistemáticamente menor que el de los hombres (Alsos y Ljunggren, 1998; Arenius y Minniti, 2005; Minniti et al., 2005; Rotefoss y Kolvereid, 2005). Resultados que varios autores trataron de extrapolar mediante la realización de estudios longitudinales y comparativos en países como USA, Noruega, Canadá y Alemania, donde las variables que analizaban las características, capacidades y actitudes de hombres y mujeres desempeñaron un papel fundamental (Carter y Kolvereid, 1997; Welter, 2001; Carter, 2002; Menzies et al., 2006; Wagner, 2007).

En lo que respecta a la fase nueva, cuando la empresa tiene varios meses de existencia, surge otro grupo de investigadores que analizan la existencia de diferencias de género a nivel global y en función de una serie de factores como pueden ser: la trascendencia de las redes sociales en la puesta en marcha de una empresa (Ahl et al., 2001; Aldrich et al., 2002; Sequeira, 2004); los factores socioeconómicos y psicosociales (Carter et al., 1996; Brush, 2005; Manolova et al., 2007; Minniti y Nardone, 2007; Manolova et al., 2008); y la diversidad en las expectativas a la hora de crear sus empresas (Cliff, 1998; Orser y Hogarth-Scott, 2005; Hartarska y Gonzalez-Vega, 2006).

Y por último, tenemos la fase de consolidación o establecimiento de la empresa, en la que solamente unos pocos se han preocupado por investigar las diferencias y desequilibrios de género en el proceso de consolidación empresarial (Romero, 1990; Singer, 1995; Carter y Kolvereid, 1997; Alsos y Ljunggren, 1998; Delmar y Davidsson, 2000; Arenius y Minniti, 2005; Verheul et al., 2008; Rodríguez y Santos, 2009). Investigaciones de las que resultan una serie de conclusiones, destacándose fundamentalmente una común a todas ellas, la que hace referencia al menor rendimiento, por parte de la mujer, en la actividad empresarial (Delmar y Davidsson 2000; Arenius y Minniti, 2005; Guzmán y Rodríguez, 2008); lo que explica a su vez el número menor de empresas propiedad de mujeres (Menzies et al., 2006; Murphy et al., 2007).

Como conclusión a este análisis exploratorio previo sobre los escasos estudios que analizan el género en la actividad emprendedora, entendemos que lo adecuado sería ahondar en lo concerniente a las diferencias de género existentes en las distintas fases del proceso de creación de empresas y cómo variarían dependiendo de la influencia de una serie de factores -socioeconómicos y psicosociales- y del desarrollo económico en el que se encuentre el país o la región. De esta manera, las evidencias encontradas podrían ser muy útiles para el diseño de

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

políticas gubernamentales relativas al fomento de la actividad emprendedora en los diferentes países, promocionando y consolidando la participación femenina en la actividad empresarial.

Una innovación de esta tesis doctoral es el empleo de la variable “género del empresario” como variable dependiente y no como variable socio-demográfica. Somos conscientes de las escasas investigaciones (De Martino y Barbato, 2003; Zinger et al., 2005; Diaz et al., 2010), incluidas aquellas que trabajan con datos GEM, las que nos han permitido, por un lado, avalar los análisis realizados en la tesis doctoral, y por otro lado, aumentar el conocimiento del proceso empresarial, abriendo incluso una puerta dentro de la literatura existente sobre el Proyecto GEM en lo que a la variable “género del empresario” se refiere.

Aunque las argumentaciones aquí citadas resultan poco usuales, y a pesar de que los resultados son descriptivos, estos también han demostrado el amplio poder discriminante que la variable género tiene desde la perspectiva aquí analizada, al igual que, aunque carentes de originalidad, las numerosas investigaciones existentes que vienen demostrando la relación causal cuando la variable género es usada como explicativa (Rosa et al., 1994; Ljunggren y Kolvereid, 1996; Kourilsky y Walstad, 1998; Mallette y Normando, 1999; Greene et al., 2001; Lohmann, 2001; Stanger, 2004; Martin y Tiu, 2005; Terjesen y Shay, 2005; Vaillant et al., 2005; Watson et al., 2006; Lamolla, 2007; Minniti y Nardone, 2007; etc.).

# OVERVIEW



Research on gender exists and has attempted to contrast the results on the differences found in relation to business characteristics, attitudes and behaviors adopted by men and women in their pursuit of becoming entrepreneurs. However, there are very few authors, who until relatively recently, who have stopped to examine the gender differences in the process of the creation of businesses (Brush, 1992; Delmar and Davidsson, 2000; Tonoyan and Strohmeier, 2004; Verheul et al., 2008; Davidsson and Gordon, 2009), even during their business roles (Guzmán and Rodríguez, 2008; Rodríguez and Santos, 2009). These differences are certainly smaller than a decade ago, evident especially in the early phases due to a number of barriers to entry and a source of problems leading up to the consolidation of the company (Díaz, 2006; Díaz and Jimenez, 2009; Holmquist and Sundin, 2002, Martins et al., 2002), which means that potential entrepreneurs are rarely studied (Brush et al., 2000; Greene et al., 2003; Tonoya et al., 2005, Davidsson and Gordon, 2009).

Based on this, the first question you should ask is why we have chosen to analyze the differences between men and women in various stages of business creation, versus another approach or analysis. The answer is simple: lack of research. And it was this lack of research which has led us to propose the study. Proof of this are the results found by Justo (2008), whose thesis reveals the scant attention paid to women in both economic and sociological studies. It is lower than those found in the initial stages the process of creating a business or managing small and mid-sized businesses.

Analytical invisibility, which is present national and international studies (Stevenson, 1986; Litz and Folker, 2002; Escobar et al., 2006) responds primarily to two factors: first, to assume traditional male way of doing business that women entrepreneurs become a part of casuistry rather than of reality to be studied. Second, manage the possible cause of the reduced the number of companies set up by women entrepreneurs and their relative insignificance economically (Justo, 2008).

Thus, in recent decades there have been a series of social, economic, cultural changes that are affecting labor and professional fields, and specifically the design and performance related to the labor sector. To this, we can add the policy makers who start to promote the development of entrepreneurial activity for women (Jalbert, 2000; Weeks and Selier, 2001; Candela, 2008). These changes have already been defined and studied in their day by pioneers such as Schumpeter (1912) and Drucker (1980).

Thus, we should recognize the close relationship between economic development and entrepreneurial activity carried out by women, highlighting the need for a change of attitude within the entrepreneurial culture aimed at supporting the implementation of women's own ideas (Cohen and Klepper, 1992; Toribio, 2001; Verheul and Thurik, 2001; Rodríguez, 2006).

Additionally, there is some research-based evidence that states that promoting entrepreneurial development of women is associated with higher economic growth. As an

## *GENDER ANALYSIS OF THE PHASES OF ENTREPRENEURSHIP*

example, research from 1999 carried out by Babson College, London Business School and Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, cites research which was reflected in a research report entitled *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*<sup>2</sup> which stated that “*for most GEM countries, the greatest and most rapid gain in firm start-ups will be achieved by increasing the participation of women in the entrepreneurial process*” (Reynolds et al., 1999).

The origin of the data in this field varies depending on the country or region and, in many cases, originates from different sources. Therefore, the data may not always be comparable, especially between developed and developing countries, for two reasons. First, due to authority of studies, data and indicators of the developed countries versus less developed countries (Hisrich and Fulop, 1994; Shabbir and Di Gregorio, 1996; Lerner et al., 1997; Weeks and Selier, 2001; Suarez, 2003). Second, the more significant contribution that entrepreneurship makes to economic development in developed countries which is also influenced by the country's economic stage of development (Storey, 1999; Van Stel et al., 2005). So it is important to be careful when comparing the entrepreneurial activity of countries which are at different stages of growth (Stel et al., 2005; Maydeu et al., 2008).

As far as the development phase and specifically the figure of entrepreneurial potential, studies to date found the existence of a number of differences in business performance (Delmar and Davidsson, 2000, Rodriguez and Santos, 2009), and access to the increased capital in order to obtain better and more varied investment opportunities (Gatewood et al., 1995, Brush et al., 2000; Tonoya et al., 2005), which hinders the existence of a greater participation of women in business. Studies were added later to show the need to implement a number of theories such as Social Learning, which shows how entrepreneurs learn about the life cycle of their careers and business (Greene et al., 2003), or the expectancy theory, which aims to explore the different expectations that entrepreneurs face when setting up a business (Cliff, 1998, Orser and Hogarth-Scott, 2005).

With reference to the budding entrepreneur, there are a number of empirical studies, some of them based on the GEM Project, which examine the gender differences that exist (Arenius and Minniti, 2005; Godwyn et al., 2005; Alsos et al., 2007), showing once again that the number of women involved in starting a business is significant and consistently lower than men (Alsos and Ljunggren, 1998; Arenius and Minniti, 2005; Minniti et al., 2005; Rotefoss and Kolvereid, 2005). Several authors attempted to extrapolate these results by conducting longitudinal and comparative studies in countries like USA, Norway, Canada and Germany, where the variables that analyzed the characteristics, abilities and attitudes of men and women

---

<sup>2</sup> GEM Project (Global Entrepreneurship Monitor), born in 1997 as an initiative of the London Business School and Babson College to create an international network of research in the environment for business creation. Spain through the IE Business School, joined draft GEM in second edition (2000). Project emerges after GEM Research Conference but it does not take physical form until 2004, which held the first of them.

played a key role (Carter and Kolvereid, 1997; Welter, 2001; Carter, 2002; Menzies et al., 2006; Wagner, 2007).

In regard to the early phase, when the company is several months old, another group of researchers examines the existence of gender differences on the global level and based on a number of factors such as: the importance of social networks in the implementation of an enterprise (Ahl et al., 2001; Aldrich et al., 2002; Sequeira, 2004), socioeconomic and psychosocial factors (Carter et al., 1996; Brush, 2005; Manolova et al., 2007; Minniti and Nardone, 2007; Manolova et al., 2008), and the diversity of expectations when creating your business (Cliff, 1998; Orser and Hogarth-Scott, 2005; Hartarska and Gonzalez-Vega, 2006).

And finally, in the phase of consolidation or establishment of the company, few researchers have investigated the differences and gender imbalances in the business consolidation process (Romero, 1990; Singer, 1995; Carter and Kolvereid, 1997; Alsos and Ljunggren, 1998; Delmar and Davidsson, 2000; Arenius and Minniti, 2005; Verheul et al., 2008; Rodriguez and Santos, 2009). This research contains a series of conclusions, and emphasizes a common thread among them all, a reference to lower performance by women in business (Delmar and Davidsson 2000; Arenius and Minniti, 2005; Guzman and Rodríguez, 2008), which explains in turn the smaller number of businesses owned by women (Menzies et al., 2006; Murphy et al., 2007).

In conclusion to this exploratory analysis on the few studies that examine gender in entrepreneurial activity, we understand that it would be appropriate to delve into the differences in the various stages of business creation. Besides this, we could explore how they vary depending on the influence a number of factors, socioeconomic and psychosocial, and economic development in the country or nation. In this way, the results found could be very useful for the design of government policies on the promotion of entrepreneurial activity across countries, thus promoting and strengthening women's participation in business.

An innovation of this dissertation thesis is the employment of the variable one "gender of the entrepreneur" as a dependent variable and not as variable socio demographic. We are conscious of the few investigations (De Martino and Barbato, 2003; Zinger et al., 2005; Diaz et al., 2010), included those that work with GEM data, which have allowed us to support, on the one hand, the analyses realized in the doctoral thesis, and on the other hand, to increase the knowledge of the entrepreneurial process, opening even a door inside the existing literature on the Project GEM in what the variable one "gender of the entrepreneur" concern.

Though the argumentations here mentioned turn out to be slightly usual, and in spite of the fact that the results are descriptive, these also have demonstrated the wide power discriminante that variable gender of entrepreneur has from the perspective here analyzed, as,

*GENDER ANALYSIS OF THE PHASES OF ENTREPRENEURSHIP*

though lacking in originality, the numerous existing investigations that come demonstrating the causal relation when variable gender of entrepreneur is used like explanatory (Rosa et al., 1994; Ljunggren y Kolvereid, 1996; Kourilsky y Walstad, 1998; Mallette y Normando, 1999; Greene et al., 2001; Lohmann, 2001; Stanger, 2004; Martin y Tiu, 2005; Terjesen y Shay, 2005; Vaillant et al., 2005; Watson et al., 2006; Lamolla, 2007; Minniti y Nardone, 2007; etc.).

**PARTE I**  
**INTRODUCCIÓN**



## 1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.1. Apreciación global sobre el enfoque de género en la investigación sobre la empresa

La importancia de la incorporación de la mujer al mundo empresarial es un hecho incuestionable. Incorporación que ha dado lugar a que se produzcan una serie de cambios en los valores originales que tenía la empresa, llegando incluso a tener la mujer un papel más activo tanto en el desarrollo económico como en el político, lo que ha desembocado en una reducción de las desigualdades de género. Así pues, las características de la mujer son cada vez más reconocidas y apreciadas en la actividad emprendedora, fundamentalmente por el enriquecimiento y las aportaciones que en el proceso emprendedor realizan y que desencadenan en nuevas formas de desarrollo de las funciones emprendedoras (Verheul, 2005; Díaz, 2006; Rodríguez, 2006).

Respecto a las primeras investigaciones que analizaron el aumento de la puesta en marcha de pequeñas empresas y que se llevaron a cabo a mediados de los años setenta, despertaron interés incluso en áreas como la social y la económica, y en determinadas políticas gubernamentales, donde la inexistencia de temas relacionados con la creación de empresas era un hecho comprobado (Schwartz, 1976; Burr, 1978). Hasta entonces, las mujeres tenían una posición secundaria en la investigación en el papel del espíritu emprendedor en la economía, al considerar sus actuaciones de manera distinta a la de los hombres o no teniéndose en cuenta que las mujeres también creaban empresas (Hurley, 1999; Rodríguez y Santos, 2009). Holmquist y Sundin (1989) habían llegado a la conclusión de que: *“las teorías sobre creación de empresas eran creadas por hombres, para hombres y aplicadas a hombres”* (Holmquist y Sundin, 1989:1).

Sin embargo, esta posición se percibe en la actualidad, no sólo como un factor de innovación y desarrollo económico, sino como una necesidad para lograr la total integración de las mujeres en la sociedad (Arenius y Minniti, 2004; Díaz, 2006), y así evitar la desigualdad que sobre género existe en la actividad emprendedora (Marlow, 1997; Ahl, 2003; Marlow y Patton, 2005).

Este hecho provocó una especialización de la literatura científica, en un tema tan común en otros campos, como era el referente a la relación que existía entre la actividad masculina y la creación de empresas. Literatura que, a pesar de todo, no ha considerado de la misma manera a la mujer, dejándola en un segundo plano y realizando meros estudios sobre las aportaciones que hayan podido realizar y que están enfocadas en las pequeñas y medianas empresas principalmente (Díaz, 2006; Rodríguez, 2006).

En cuanto a los trabajos realizados durante los años ochenta y noventa, la mayor parte de ellos eran meramente descriptivos, estando focalizados principalmente en la actividad

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

empresaria de mujeres como una solución frente a las barreras encontradas en el mercado laboral tratando de conseguir un trabajo (Holmquist, 1997).

Entre los principales focos de estudio abarcados durante ambas décadas destacaron los concernientes a las características, las barreras o problemas de acceso tanto para el capital como para la posterior creación de empresas y la selección del área o sector para la puesta en marcha del negocio, en los que se introdujeron nuevas metodologías cualitativas y cuantitativas, con objeto de modificar las preguntas planteadas en los diseños de estudios anteriores para la aplicación de nuevas técnicas y obtención de resultados más concluyentes que reflejaran la situación de la mujer en la creación de empresas (Cuba et al., 1983; Hisrich y Brush, 1986; Birley et al., 1987; Clement, 1987; Neider, 1987; Brush y Hisrich, 1988; Holmquist y Sundin, 1988; Birley, 1989; Nelson, 1989). Focos a los que se unieron con posterioridad, los estudiados en nuevos ámbitos como el financiero y económico (Chaganti et al., 1995; Walker y Joyner, 1999; Chu, 2000), y entre los que España ocupa una posición minoritaria, puesto que las investigaciones realizadas hasta la fecha han sido en su mayor parte descriptivas y basadas sólo en muestras de mujeres emprendedoras (de Luis y Urquizu, 1995; Sánchez-Apellániz, 1997; Chinchilla, 1998; Belso, 2003).

Otros temas analizados durante este periodo fueron los relativos al número de negocios poseídos por mujeres empresarias, número de empleados que tenían en sus empresas, tamaño de la empresa o del negocio, producción media, duración de la empresa en el sector, el éxito notable, la posición económica y la importancia de los negocios propiedad de mujeres, sobre todo en la literatura popular internacional (Carter y Allen, 1997; Marlow, 1997; Ferguson y Durup, 1998; Carter et al., 2001). Resultados estos últimos, que por el contrario no se mantuvieron constantes a lo largo de los años noventa, debido a la inaccesibilidad o por tratarse, en algunos casos, de estudios meramente locales (Still, 1994; Moore y Buttner, 1997; Leahy y Eggers, 1998; Rozier y Thompson, 1998), indicando además que los negocios de las mujeres llevan menos tiempo realizando su actividad que aquéllos de sus homólogos masculinos, llegando a tener un propietario exclusivo cuando la empresa fue consolidada en el mercado.

Sin embargo, las más recientes investigaciones no sólo han desarrollado la metodología empleada para la consecución de sus objetivos, sino que han expandido el área a investigar, llegando en muchos casos a realizarse estudios comparativos del género del empresario que abarcaron por un lado, los referentes a las redes sociales y familiares, el rendimiento empresarial y crecimiento, la teoría feminista y roles de sexo, los atributos personales del empresario como los demográficos y el capital humano, (Boden y Nucci, 2000; Carter et al., 2001; Greene et al., 2003); y por otro lado los concernientes a: los estilos de dirección o liderazgo, las características y motivaciones, y la actuación desempeñada dentro de las pequeñas y las medianas empresas (Díaz, 2006; Rodríguez, 2006; Justo, 2008).

Con respecto a la perspectiva de género, en diferentes foros internacionales (Banco Mundial, 1995; OIT, 2000; OCDE, 2004; Foro Económico Mundial, 2005), y como ya advertía en su tesis Rodríguez (2006): “*se ha señalado la situación de desigualdad existente en el mercado laboral, llegando a extenderse tanto en las regiones desarrolladas como en las subdesarrolladas, lo que está desencadenando una insuficiente utilización del potencial empresarial femenino*” (Rodríguez, 2006:27).

Ante esta situación, la creación de una empresa comienza a ser considerada por parte de la mujer como una buena opción profesional. Afirmación a la que se une la desarrollada en el *Global Entrepreneurship Monitor* por Reynolds et al., en 2000, y la ya citada en su tesis por la doctora Rodríguez (2006): “*Es de importancia crítica para la prosperidad económica a largo plazo, aumentar la participación de la mujer en la actividad empresarial*” (Rodríguez, 2006:27).

Ahora bien, si analizamos el género del empresario en términos de investigación, parece que éste nunca fue considerado como una característica que pudiera afectar al resultado de una empresa, ya que los hombres eran los que tradicionalmente desempeñaban esa función empresarial (Berg, 1997), de ahí que los instrumentos de medidas realizados estuvieran pensados sólo y exclusivamente para muestras masculinas (Moore, 1990; Stevenson, 1990).

También Brush y Hisrich (2000) subrayan la existencia de un gran vacío en la investigación del género del empresario, al no haber estudios que analicen la influencia de los factores sectoriales y empresariales, incidiendo a su vez en el sector, la edad y el tamaño de las empresas. Resultados éstos últimos a los que se suman por un lado los de Greene et al. (2003), las cuales subrayan la falta de conocimiento acumulado y la existencia de estudios poco adecuados conceptualmente, lo que ha supuesto que apenas se hayan construido teorías explicativas en relación a este tema; y por otro lado los de Brush y Hisrich (2000), Lerner y Almor (2002), Delmar y Holmquist (2004), y Verheul (2005), en los que se advierten la escasez y la fase incipiente en la que se encuentran los estudios concernientes a la influencia del género en el resultado empresarial.

Además, estos estudios sostienen que las diferencias del género del empresario tienen su origen en prácticas discriminatorias dentro y fuera del mercado laboral (Hisrich y Brush, 1983; Scott 1986), llegando a influir en los comportamientos femeninos durante el proceso de la creación de empresas (Rodríguez y Santos, 2009).

En lo que a desarrollo económico y actividad emprendedora en función del género del empresario se refiere, ésta varía según el nivel de desarrollo del país o la región, generando un enriquecimiento en el proceso emprendedor por las diferencias existentes en lo que a formas de actuación se refiere, con independencia de las barreras y obstáculos que siguen siendo el principal objeto de debate (Cohen y Klepper, 1992; Verheul y Thurik, 2001; Verheul et al.,

2005; Ahl, 2006; Justo, 2008). Resultados a los que adicionalmente pueden añadirse aquellos que enfatizan que fomentar el desarrollo emprendedor de la mujer está asociado con un mayor crecimiento económico, el cual a su vez varía en función del país o la región (Stel et al., 2005; Maydeu et al., 2008).

Por lo anteriormente dicho, cabe esperarse en nuestro estudio que los comportamientos entre mujeres y hombres empresarios sean distintos tanto en las diferentes fases del proceso de creación de empresas como en función del desarrollo económico en que se encuentre el país; evidenciándose de esta manera la necesidad de un cambio de mentalidad en la cultura emprendedora, donde los esfuerzos y exigencias de los distintos agentes económicos y sociales deben dirigirse hacia el apoyo para la puesta en marcha de ideas propias que a su vez se encuentran ligados con el crecimiento económico (Toribio, 2001; Rodríguez, 2006). De ahí la importancia de emplear la máxima cautela a la hora de comparar la actividad emprendedora de países que se hallan en distintas fases de crecimiento (Stel et al., 2005; Maydeu et al., 2008).

En definitiva, todas estas investigaciones han contribuido a que la actividad emprendedora se haya construido como algo positivo, llegando incluso a ser la actividad emprendedora de la mujer asociada a la innovación, al crecimiento y al desarrollo, sin que la mayoría de palabras positivas asociadas a la feminidad estén presentes en la discusión (Ahl, 2002; Pizarro, 2008). Por tanto, y como ya mencionaba M<sup>a</sup> Isabel Pizarro en su conferencia: *“Además de conseguir que las mujeres tengan las mismas oportunidades que los hombres para llevar a cabo una actividad empresarial, tenemos otro reto fundamental por delante: visibilizar y reconocer la presencia de las mujeres en el mundo empresarial”* (Pizarro, 2008:2).

## **1.2. Escasa producción científica**

Pero, ¿cuál ha sido el motivo que nos ha llevado a elegir dentro del área de la creación de empresas, el que hace referencia a la mujer? La contestación es sencilla: La escasa investigación sobre el tema es la que nos ha llevado a plantearnos el estudio en cuestión.

Como ya ponía de manifiesto Stevenson (1990), una de las dificultades principales en la investigación en mujeres emprendedoras es la tendencia masculina que se ha seguido en la literatura sobre creación de empresas, llegando a extenderse dicha exclusión en las interpretaciones que, sobre datos de mujeres, se tenían en los estudios, siendo claros ejemplos de este problema la carencia de estudios relacionados con la falta de representación de las mujeres como sujetos de investigación; la concentración en sectores dominados por el hombre; el uso de paradigmas, conceptos, métodos, y teorías que retrataron al hombre dejando de lado las experiencias femeninas (Ward, 1985) y el imperialismo sexual<sup>1</sup> (Gerritson et al., 1987).

---

<sup>1</sup> GERRITSON, J.C.M.; BEYER, C.; EL-NAMAKI, M.S.S. (1987): “Female Entrepreneurship Revisited: The Trait Approach Disputed”, *RVB Research Papers* 111, nº 1, (March), pp. 20-24. En su artículo discuten sobre si el acercamiento del rasgo

Para ello expone una serie de recomendaciones entre las que la necesidad de explorar nuevos estudios con otros tópicos juega un papel primordial, destacándose entre ellos: las motivaciones, las estrategias de crecimiento, el impacto en el desarrollo económico, los estilos de dirección, las estrategias, el éxito o supervivencia de sus empresas, los papeles que asumen en empresas familiares, estudios comparativos entre empresarios y empresarias, etc.

Por otro lado, Carter, Anderson y Shaw en un estudio de campo realizado en 2001, ya advertían de la presencia de investigaciones relacionadas con el género y la entrada de la mujer en el sector empresarial a partir de los años 80. Estudio que ya tuvo sus predecesores en Schrieir (1975) y Schwartz (1976), los cuales intentaron adaptar los perfiles exploratorios de las empresarias una vez analizados los problemas del género existentes en la empresa.

Dichas manifestaciones son reflejadas con posterioridad en el estudio llevado a cabo por Parker (2004) según el cual, la mujer emprendedora no ha gozado del esfuerzo investigador que merece, a pesar del avance de las mujeres en este área y su importante contribución a la economía; originado principalmente por el significado que la palabra “género” pueda suscitar (Marlow y Strange, 1994; Alsos y Ljunggren, 1998). Término que no ha sido considerado como una característica que pudiera afectar sustancialmente al tipo o al resultado de la empresa, debido a que la mayor parte de la investigación se centraba en la creación de empresas por parte de los hombres, llegando a crear incluso instrumentos de medidas exclusivos para muestras masculinas (Moore, 1990; Stevenson, 1990).

Como contraposición a esta idea, surge un grupo de investigadores que afirman en su trabajo que *“la actividad emprendedora femenina no ha dejado de tener interés, como lo demuestran los medios de comunicación, ni es un área abandonada por la comunidad académica”* Baker et al. (1997:221). Idea a la que posteriormente se une Carter et al. (2001), dando constancia a la existencia de más de 400 referencias bibliográficas donde el género en creación de empresas y la mujer ocupaban un lugar privilegiado.

Pero no sólo debemos singularizar esta escasez de investigación al género femenino, sino que debemos extenderla en el sentido más amplio que por concepto de “género”<sup>2</sup> entendemos, y que ya Brush y Hisrich (2000) subrayaban en su estudio al afirmar la existencia de un gran vacío en la investigación, al no existir estudios, que desde una “perspectiva de género”, analizaran la influencia de los factores de la empresa y del sector en el resultado

---

empresarial puede ser aplicado a las mujeres introduciendo para ello el concepto del imperialismo sexual. Ellos sugieren que de la misma forma que se imponen normas occidentales a países no occidentales desarrollándose el concepto del *imperialismo cultural*, los sistemas de valor masculinos impuestos y los modos de pensar en mujeres pueden ser llamados *el imperialismo sexual*. Para estos autores las dimensiones culturales y sociales desempeñan un papel grande en la determinación de quién, dentro de una sociedad, se hace un empresario. Sociedad en la que todavía son muchos los elementos en juego dentro de las culturas alrededor del mundo que frenan el desarrollo de mujeres como empresarios.

<sup>2</sup> *“El género es una definición de las mujeres y los hombres construida socialmente. Es el diseño social de un sexo biológico, determinado por la concepción de tareas, funciones y roles atribuidos a las mujeres y a los hombres en la sociedad y en la vida pública. Se trata de una definición específica cultural de la femineidad y de la masculinidad y varía por tanto en el tiempo y en el espacio. La construcción y la reproducción del género tienen lugar tanto a nivel individual como a nivel social. Ambos son igualmente importantes y los individuos configuran normas y roles de género mediante sus actividades y los reproducen conforme a las expectativas”*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer (1999): “Mainstreaming de género. Marco conceptual, metodología y presentación de buenas prácticas. Serie de documentos, nº28. Madrid. p. 12.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

empresarial, controlando a su vez el sector, la edad y la dimensión de las empresas, los cuales en la mayoría de los casos han estado influidos por una serie de valores culturales en los que la mujer ha destacado por su masiva influencia en niveles superiores de formación (Rodríguez, 2006).

Es cierto que la presencia de factores externos ha influido, no sólo en los empresarios experimentados y en sus modelos de roles empresariales que influyen y favorecen la creación de empresas, sino que en la mujer han llegado a desencadenar un mensaje positivo para optar por una carrera profesional empresarial. Podemos decir por tanto que no sólo nos encontramos ante una falta de investigación académica, sino más bien ante un abandono, una falta de clarificación de conocimientos acumulados en los últimos años y la ausencia de una serie de teorías en las que enmarcar las referencias existentes. De ahí, que estimemos necesario avanzar más en este campo de estudio que no ha gozado del esfuerzo investigador que sería necesario (Baker, et al., 1997; Brush y Hisrich, 2000; McKay, 2001; Lerner y Almor, 2002; Parker, 2004).

En base a todo lo mencionado con anterioridad, esta investigación se orienta a ofrecer algunas aportaciones en torno al análisis del género del empresario en las distintas fases del proceso de creación de empresas teniendo en cuenta el nivel de desarrollo económico en que se encuentre el país; empleando para ello una serie de factores que serán analizados desde el punto de vista socioeconómico y psicosocial.

En los siguientes epígrafes se presentan los objetivos que se plantean en este trabajo de investigación y el desarrollo de los mismos en los sucesivos capítulos que componen la misma.

## 2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Una vez expuesto el problema económico objeto de esta investigación, la presente Tesis tiene como fin último realizar un estudio de las diferencias del género del empresario existentes en las distintas fases del proceso de creación de empresas a nivel global, que explique las causas de la menor o mayor participación de las mujeres en la actividad emprendedora y qué influencias tiene en esto el nivel de renta del país.

Para lograrlo, se analizan las principales aportaciones teóricas y empíricas de estudios realizados sobre el tema, de las cuales concluimos que existen numerosos estudios que analizan la creación de empresas, pero que son escasos los que se han encargado de investigar la existencia de diferencias del género del empresario dentro de esta misma, incluyendo la utilización de datos GEM, como los realizados por De Martino y Barbato (2003), los cuales emplean el género como variable dependiente aunque sus fines son meramente descriptivos; y Zinger et al. (2005) que mediante análisis de regresión logísticos tratan de establecer un perfil comparativo entre empresas nacientes, nuevas y consolidadas, con objeto de que pueda asociarse a la variable dependiente de su investigación, el género.

Las investigaciones aquí mencionadas han servido como base en el planteamiento llevado a cabo en la presente tesis doctoral, que no es otro que el uso de la variable género del empresario como variable dependiente y no como variable socio-demográfica, que es como usualmente viene realizándose. Planteamientos que han permitido por un lado, avalar los análisis realizados y aunque con resultados meramente descriptivos, han demostrado el amplio poder discriminante que la variable en cuestión tiene desde la perspectiva aquí analizada; y por otro lado, aumentar, dentro del área de creación de empresas, el conocimiento del proceso empresarial.

Por ello y con la finalidad de alcanzar el objetivo principal de esta Tesis, nos hemos marcado una serie de objetivos específicos derivados de la anterior y con los que pretendemos:

**1º. *Objetivo teórico 1:*** De la revisión en la literatura -capítulos I y II-, pretendemos identificar los elementos que influyen y predisponen en los individuos, ya sean mujeres u hombres empresarios, la implicación en una actividad emprendedora, centrándonos en los análisis socioeconómicos y psicosociales.

**2º. *Objetivo teórico 2:*** Proponer un modelo conceptual -capítulo III- que permita el análisis del proceso de creación de empresas y en el que se identifiquen cuáles son las diferencias existentes entre mujeres y hombres empresarios, y cómo influyen en la actividad emprendedora del país o la región, en función del nivel de desarrollo económico en que estos se encuentren.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Además dicho modelo integrará los elementos que definen comportamientos y actitudes adoptados por los nuevos empresarios en cada una de las fases del proceso de creación de empresas, como son: desde el punto de vista socioeconómico los relativos a la edad, nivel de renta, situación laboral y nivel de estudios; y desde el punto de vista psicosocial, los relativos al conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo en los próximos dos años, la percepción de oportunidades de negocio, la auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear una empresa y el miedo al fracaso.

**3°. Objetivo empírico 1:** Profundizar en el conocimiento del proceso de creación de empresas a nivel global y en función del nivel de desarrollo económico de los países, con el fin de establecer las variables determinantes del mismo, y cómo estas variables afectan a los potenciales, nacientes, nuevos y consolidados empresarios en función del género del empresario.

De esta manera las posibles diferencias que puedan existir en función del género del empresario, variarán en magnitud dependiendo de la fase de desarrollo económico en la que se encuentre el país, y que en línea con la tipología de Porter et al. (2002) y el Índice Global de Competitividad, se denominan: “*economías basadas en recursos*”, “*economías basadas en la eficiencia*” y “*economías basadas en la innovación*”.

**4°. Objetivo empírico 2:** Contrastar el modelo empíricamente propuesto en el capítulo III, con la finalidad de confirmar o refutar la existencia de diferencias del género del empresario en la actividad emprendedora, haciendo hincapié, especialmente, en la fase del proceso de creación de empresas en que se encuentren y en función del desarrollo económico del país. Para ello plantearemos cuatro grandes grupos de hipótesis, uno por cada fase del proceso de creación de empresas -potencial, naciente, nuevo y consolidado-.

En síntesis, la presente obra tiene como finalidad descubrir cualquier tipo de efecto que el género del empresario pueda tener en la actividad emprendedora. Se parte de la tesis de que la palabra “género” analizada como tal, puede suponer un obstáculo a la consecución de recursos por parte de las emprendedoras y es indiscutible que un menor despliegue de recursos se verá reflejado en su resultado, incluso controlando otro tipo de variables.

Por otra parte, este estudio pretende eliminar mitos y estereotipos sobre las emprendedoras, así como proporcionar información que sirva de base para el desarrollo de iniciativas que fomenten la actividad emprendedora femenina.

### 3. DISEÑO Y ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN

#### DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En el diseño y desarrollo de la presente investigación trataremos de ofrecer información que debería de ser suficiente o aproximativa, para confirmar o refutar, total o parcialmente, los objetivos iniciales de la investigación. Para ello, hemos diseñado una investigación que recoge dos aspectos básicos: por un lado, la recopilación de la información, y por otro lado, la metodología empleada.

#### **I. Recopilación de información:**

Para la realización de búsquedas bibliográficas, las cuales completarán los capítulos teóricos que conforman esta investigación, hemos utilizado una serie de fuentes de información (fundamentalmente, bases de datos e internet) que vienen siendo utilizadas por la doctoranda desde el año 2005 (año de su incorporación al programa de doctorado “Empresas, Finanzas, Seguros y Turismo”).

##### **a) Bases de datos:**

Para la obtención de dichas búsquedas bibliográficas se utilizaron diferentes bases de datos que se clasificaron en función del ámbito de cobertura al que están destinadas:

- Para la cobertura temática: Econlit y Proquest Direct- ABI/INFORM.
- Para la cobertura geográfica: JSTOR, Science Direct entre las internacionales e ISOC entre las nacionales.
- Para la cobertura documental se estructuró en paquetes de revistas electrónicas, bases de datos de sumarios, sumarios electrónicos de revistas, índice de citas, tesis doctorales y catálogos.

En cuanto a los paquetes de revistas electrónicas destacamos Emerald Management Xtra (Electronic Management Research Library Database). Como bases de datos de sumarios SCOPUS. Para los sumarios electrónicos de revistas: Dialnet y Compludoc. En cuanto a índices de citas: Citaedem (Universidad de Extremadura)<sup>3</sup> e In-Recs (Universidad de Granada)<sup>4</sup>. Y por último, tesis doctorales ubicadas en TESEO y TDX, para las correspondientes a tesis doctorales de ámbito nacional, e Index to Theses para las de ámbito internacional.

---

<sup>3</sup> Mide el Índice de Citas de Revistas de Economía de la Empresa (ICREE), realizando para ello una revisión de las referencias procedentes de 21 revistas científicas españolas más empleadas en las disciplinas de Economía de la Empresa (Organización de Empresas, Investigación y Comercialización de Mercados y Economía Financiera y Contabilidad).

<sup>4</sup> Índice de Impacto de las Revistas Españolas de Ciencias Sociales, cuya base de datos se alimenta a partir de la indización sistemática de las referencias bibliográficas citadas en los artículos publicados en más de 100 revistas españolas de las principales disciplinas que conforman el dominio de las ciencias sociales (Antropología, Biblioteconomía y Documentación, Economía, Educación, Geografía, Sociología, Psicología y Urbanismo).

**b) Recursos tecnológicos: Internet**

Internet, ha sido el recurso tecnológico mayormente usado por la accesibilidad a muchos de los recursos que están presentes en la metodología y que hemos analizado con anterioridad.

Mediante este recurso hemos abordado, de forma más exhaustiva, el análisis de los diferentes temas estudiados en torno a la creación de empresas, al sexo y al género del empresariado y orientar nuestra investigación. Proceso en el que las búsquedas científicas mediante Google Scholar, también conocido como Google Académico, y las revisiones en congresos y jornadas científicas de ámbito nacional e internacional completaron nuestra revisión, con la única finalidad de poder unir las piezas de este complejo “rompecabezas”.

**II. Metodología de la investigación:**

En la elaboración de esta investigación hemos utilizado una metodología que ha sido desarrollada de la siguiente manera:

- En la Parte II, de carácter teórico, se ha empleado la metodología analítico-sintética, partiendo para ello de una de las investigaciones que supuso un arranque en la investigación sobre creación de empresas en España; la realizada por Genescá y Veciana (1984), sobre las actitudes hacia la Creación de Empresas. En dicha investigación los autores emplearon una encuesta dirigida a dos grandes muestras de estudiantes universitarios y directivos de empresa vislumbrándose, entre sus resultados, principalmente en la muestra de estudiantes, diferencias significativas en base al género al mostrar mayores deseos de crear empresas los hombres que las mujeres, siendo la cuestión cultural relativa a los roles atribuidos a uno u otro sexo una de las principales conclusiones.

A esta investigación sumamos la revisión bibliográfica realizada en los capítulos primero, segundo y tercero, por un lado, sobre algunos de los estudios más relevantes de creación de empresas, los cuales han sido desarrollados desde diferentes perspectivas de la Economía, la Sociología, la Antropología, e incluso la Psicología; y por otro lado, sobre los modelos utilizados para la configuración de las fases del proceso de creación de empresas que constituyen el modelo teórico de la presente Tesis Doctoral.

- En la Parte III, hemos decidido abordar la investigación empírica utilizando metodología de investigación cuantitativa, hipotética-deductiva, que explicamos y describimos a continuación:

En primer lugar, se ha procedido al reordenamiento de algunas de las características y particularidades del Proyecto GEM del cual surge la presente investigación -capítulo cuarto-, destacando entre ellas la referente a la forma en que GEM recolecta los datos empleados.

Proyecto del que seleccionamos el modelo teórico sobre el que se sustenta y que, junto con el propuesto por Veciana (1988), han resultado la base para llevar a cabo la selección de las variables incluidas en nuestro modelo de estudio, para cada una de las fases del proceso de creación de empresas.

Y en segundo lugar, se ha llevado a cabo una descripción en torno al proceso de determinación de la población objetivo y selección de la muestra<sup>5</sup>.

Al tratarse de una selección muestral eminentemente cuantitativa, ésta nos permite tratarla y someterla a distintas técnicas de análisis estadístico (univariante, bivariante y multivariante) y tests con la finalidad de contrastar la existencia o no de diferencias de género del empresario en las distintas fases del proceso de creación de empresas; siendo este el objetivo perseguido en la presente investigación.

### **ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN**

A partir de las premisas y objetivos definidos con anterioridad, se describe brevemente el plan de trabajo seguido y el contenido de cada uno de los capítulos de esta tesis, con la finalidad de avanzar de manera secuencial en el cumplimiento de los objetivos propuestos, los cuales se enmarcan en cinco partes bien diferenciadas.

En la primera parte, que denominamos introductoria, situamos nuestro tema de estudio, el género del empresario, dentro de la panorámica de la actividad emprendedora a nivel general. La segunda parte, hace referencia a los aspectos teóricos del estudio. La tercera parte en la que analizamos los aspectos empíricos. La cuarta parte, que engloba conclusiones, limitaciones y futuras líneas de investigación. Y la quinta y última parte, que contiene la bibliografía y los anexos.

La primera parte e introducción, en la que se expone por un lado, el problema a investigar y la relevancia teórica de la variable *género del empresario* para el análisis en las distintas fases del proceso de creación de empresas, junto con los objetivos de investigación que nos hemos marcado. Dicha variable, en muchos casos se encuentra ausente en el análisis de la función empresarial. De ahí el especial interés que tenemos en enfocar la creación, desarrollo y consolidación de empresas desde una perspectiva de género. Y por otro lado la estructuración de la tesis y un resumen de la parte empírica de la misma.

En la segunda parte, desarrollamos los capítulos teóricos que fundamentan esta tesis, capítulos primero, segundo y tercero, los cuales se han completado con exhaustivas búsquedas bibliográficas.

---

<sup>5</sup> La forma en que tiene lugar la recogida de la información y cada una de las variables que componen el modelo, sustentan las hipótesis planteadas en el capítulo cuarto, y por tanto, han sido incluidas en el cuestionario.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Concretamente, en el primer capítulo analizamos las aportaciones realizadas por las diversas teorías que mencionamos, y que van desde aquellas que analizan la figura y la función del empresario, y que son analizadas desde las diferentes fases del pensamiento en la Economía de la Empresa, hasta las aportaciones que con sus planteamientos han realizado teorías del campo de la Sociología o la Antropología, y en la que trataremos de destacar la importancia de la actividad emprendedora femenina.

En cuanto al capítulo segundo de esta tesis, trata de abordar una serie de aspectos conceptuales tales como, la diferencia entre los roles que sobre género y sexo existen; permitiéndonos, a su vez, estudiar la atribución que, de estos roles en la actividad emprendedora se realiza en función del género del empresario y del conocimiento que del desarrollo económico está experimentándose entre los países a nivel global. Atribuciones que en muchos de los casos pueden suponer un obstáculo para la obtención de una serie de recursos, o bien un impulso en el crecimiento económico de un país o región mediante la diversificación del tejido productivo.

En el capítulo tercero, y teniendo en cuenta los antecedentes y la revisión de la literatura realizada, planteamos el modelo teórico y las hipótesis de investigación propuestas en la tesis.

Una vez establecidos los fundamentos teóricos y el contraste empírico correspondiente, en la tercera parte del trabajo expondremos los aspectos empíricos, divididos en dos capítulos: metodología empírica (capítulo cuatro) y resultados (capítulo cinco); y por último las conclusiones (parte cuarta).

Más concretamente, el capítulo cuarto se orienta hacia la metodología empleada en la investigación empírica, la cual dividiremos en dos sub-secciones. En la primera de ellas, presentaremos el Proyecto GEM, del cual seleccionaremos la muestra objeto de estudio en cuestión; y en la segunda de ellas, describiremos el diseño de la muestra y la recogida de datos, así como las variables sobre las que se sustentan las hipótesis planteadas en el capítulo anterior. Para finalizar este capítulo se describen las distintas técnicas estadísticas que se han utilizado para el tratamiento de la información, especificando los objetivos que se pretenden alcanzar con la aplicación de cada una de ellas.

Los principales resultados obtenidos, son presentados y discutidos en el capítulo quinto, los cuales serán presentados en tres sub-secciones, una por cada una de las fases en las que hemos analizado la existencia o no de diferencias en la creación de empresas desde la perspectiva de género del empresario.

En el capítulo sexto, a partir de los resultados obtenidos en las estimaciones anteriores, se intentan extraer algunas conclusiones relevantes a la vez que se abren futuros campos de estudio, así como posibles mejoras en base a las evidencias encontradas y que podrían ser muy

útiles para el diseño de políticas gubernamentales relativas al fomento de la actividad emprendedora en los diferentes países, promocionando y consolidando la participación femenina en la actividad empresarial.

Finalmente, la tesis se completa con la aportación de las referencias bibliográficas consultadas y los anexos correspondientes que contienen los resultados estadísticos (capítulo séptimo), parte quinta.

### **APORTACIONES ESPERADAS DE LA INVESTIGACIÓN**

Teniendo en cuenta los planteamientos anteriores, la investigación pretende realizar una serie de aportaciones relacionadas con el campo del conocimiento de la creación de empresas, y más concretamente en relación con el género del empresario y las fases del proceso de creación de empresas. Relación en la que adquiere especial interés el uso dado de la variable género del empresario como variable dependiente y no como variable socio-demográfica, resultando esta aportación algo novedoso dentro del área de creación de empresas y más concretamente dentro del Proyecto GEM.

El resto de las aportaciones esperadas se presentan a continuación:

1. Conceptualmente: Mediante la recopilación y posterior síntesis de las reflexiones obtenidas en torno a la disciplina, a partir de literatura reciente.

2. Teóricamente: Mediante la construcción de un modelo teórico integrado por una serie de factores, socioeconómicos y psicosociales, que influyen en las diferentes fases del proceso de creación de empresas en función del género del empresario. La comprobación empírica del modelo deja abiertas posibles modificaciones, mejoras y ampliaciones del mismo.

3. Metodológicamente: Mediante el uso de datos procedentes de individuos que se encuentran en cualquier fase del proceso de creación de empresas -potencial, naciente, nueva y consolidada-. Datos que provienen de uno de los proyectos más ambiciosos en torno a los emprendedores en el mundo.

4. Empíricamente: Mediante la aplicación de técnicas de análisis bivariante y multivariante con las que contrastar el modelo teórico construido, así como las hipótesis planteadas. En este sentido, nuestra aportación consiste además en la confirmación o refutación empírica de conocimientos ya supuestos sobre creación de empresas pero con la particularidad de que nuestras muestras de individuos están integradas por mujeres empresarias y por hombres empresarios (variable dependiente del estudio), que en función del desarrollo económico del país al que pertenecen, pueden: tener intención de emprender -fase potencial-, encontrarse desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio -fase naciente-, estar involucrado en la dirección de una empresa de la cual también es propietario -fase nueva-, o bien es propietario-gerente de una empresa consolidada -fase consolidada-.



# **PARTE II**



# **CAPÍTULO I**

## ***CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN***



El estudio de una serie de factores considerados como determinantes del crecimiento económico ha sido una cuestión que ha preocupado a la Ciencia Económica prácticamente desde su nacimiento. De ahí los diferentes enfoques que se han ido sucediendo en torno a los elementos explicativos del crecimiento y desarrollo económico de los países, los cuales se han ido enriqueciendo con los avances de la Ciencia Económica y la evolución de las técnicas aplicadas al estudio de la economía.

En este capítulo, nos planteamos acercarnos más al campo de conocimiento de la Creación de Empresas en que se desarrollará nuestra investigación. Para ello buscaremos una definición del concepto “*emprender*”, término asociable al concepto de proceso de creación de empresas, intentando establecer una secuencia teórica para cada una de las fases del proceso. Fases que, a pesar de su conocimiento, parecen insuficientes a la hora de diseñar todas aquellas políticas potencialmente capaces de favorecer la aparición de un mayor número de negocios.

La mayoría de los estudios desarrollados en esta línea de investigación, se han centrado en la descripción de las actividades posteriores a la puesta en marcha del negocio (Baucus y Human, 1994). De ahí el desconocimiento general de que la creación de una empresa es un proceso complejo y multidimensional, que requiere de cierto tiempo para su desarrollo y que es el resultado de una secuencia lógica, tanto en el terreno personal, como en el del proyecto empresarial (Hernández y Díaz, 2003).

Desde ese punto de vista, el objetivo de este capítulo es realizar, en un primer epígrafe, un acercamiento al estado de la cuestión de la línea de investigación que estudia el proceso de creación de empresas, así como su problemática definición, su evolución histórica hasta la consolidación como programa científico de investigación independiente, y los diferentes enfoques teóricos que sobre la Función Empresarial y la Creación de Empresas se han realizado.

En un segundo epígrafe, abordamos el paralelismo existente entre el proceso de Creación de Empresas y los determinantes del desarrollo económico de los países.

A continuación, en el tercer epígrafe, se presenta una aproximación a la delimitación del concepto de la persona emprendedora o el individuo emprendedor como elemento clave en el proceso de creación de empresas, abordando brevemente la problemática existente en torno a este concepto y su evolución histórica, tanto en el campo de la Ciencia Económica como en el campo de la Creación de Empresas. En ambos, se han realizado alusiones a las corrientes de pensamiento que han reconocido la importancia de la función del individuo emprendedor en sus teorías de crecimiento y desarrollo económico, contribuyendo de esta forma a configurar la teoría del empresario.

Y finalmente, en el cuarto y último epígrafe, se presentan las tendencias actuales de la investigación en Creación de Empresas.

## 1.1. EL CAMPO DE INVESTIGACIÓN EN CREACIÓN DE EMPRESAS

### 1.1.1. Problemática definición

El término anglosajón “*entrepreneurship*”, engloba fundamentalmente aspectos de la investigación referidos a la figura del emprendedor, la función empresarial y la creación de empresas (Veciana, 1999). Por tanto dar una única definición de dicho concepto resulta imposible, puesto que cualquier aportación realizada a lo largo de la historia quedaría excluido. Historia en la que trascendieron, entre otros, filósofos griegos como Sócrates, Platón y Aristóteles, los cuales pusieron en práctica una filosofía de la ciencia que fue denominada con el tiempo “esencialismo metodológico” al describir la esencia de los objetos a la que posteriormente llamaron “definición”.

Así, Platón y muchos de sus seguidores afirmaron que la tarea del conocimiento puro o ciencia era la de “*descubrir y describir la verdadera naturaleza de las cosas, es decir, su realidad oculta o esencia*” (Popper, 1981:45).

Por ende, cuando los investigadores tratan de dar una interpretación o definición de “*entrepreneurship*” lo que intentan describir es la “esencia” del concepto; es decir, las características o atributos más esenciales o importantes del concepto definido. Entre la diversidad de estudios existentes sobre la materia se encuentran aquéllos que han tratado de desarrollar y establecer la raíz de la palabra “*entrepreneurship*”, la cual se encuentra en el verbo francés “*entreprendre*” (emprender, intentar, procurar hacer algo) y que más tarde adoptó la forma del sustantivo “*entrepreneur*”, para referirse al emprendedor como una pieza clave en la discusión existente sobre el concepto de “*entrepreneurship*” (Díaz, 2002; Saiz, 2006; Martínez, 2007). Otros estudios sin embargo, han tratado de definirlo con objeto de delimitar los temas de análisis más importantes en el área del *entrepreneurship*, adquiriendo especial relevancia entre otros, los desarrollados por Low y MacMillan (1988), Gartner (1990), Veciana (1999), Shane y Venkataraman (2000), Zahra y Dess (2001) y Audrestch (2002). Para estos autores, el *entrepreneurship* estudia las fuentes de oportunidades, los procesos de descubrimiento, evaluación y explotación de las oportunidades, y el conjunto de individuos que las descubren, evalúan y explotan.

En el caso de las investigaciones llevadas a cabo en España, el término “*entrepreneurship*”, de difícil traducción al castellano, ha sido interpretado como “empresarialidad”, “espíritu empresarial”, “actividad emprendedora”, “capacidad empresarial”, “proceso empresarial”, “función empresarial”, “fenómeno emprendedor”, etc., tendiendo a adoptarse el término “creación de empresa” debido a la existencia de un grupo de investigadores que comparten la creencia de que “*entrepreneurship*” y “*creación de empresa*” son términos similares (Vesper, 1987; Low y MacMillan, 1988; Bygrave, 1993; Veciana, 1999; Shane y Venkataraman, 2000).

**CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN**

Así, Veciana (1999) manifiesta que el término *entrepreneurship* engloba tres conceptos relacionados entre sí, los referentes al emprendedor, la función empresarial y la creación de empresas. Por ello propone traducirlo, “por razones de brevedad”, por Creación de Empresas, argumentando que aunque el término anglosajón sea único, en realidad no existe en el ámbito académico unidad de criterio sobre su definición. Muestra de ello es la selección de definiciones sobre el significado del término *entrepreneurship* recopiladas por Meyer et al. (2005) y Davidsson et al. (2005) que se muestran en la Tabla 1.

**Tabla 1.** Definiciones seleccionadas de *entrepreneurship*

AUTOR	DEFINICIÓN
Schumpeter (1934)	<i>Realizar nuevas combinaciones, ya sea hacer cosas nuevas o hacerlas de una forma novedosa. Estas nuevas combinaciones pueden ser (1) la introducción de nuevos productos, (2) de nuevos métodos de producción, (3) la apertura de nuevos mercados, (4) nuevas fuentes de suministro, o (5) nuevas organizaciones.</i>
Kirzner (1973)	<i>La habilidad de percibir nuevas oportunidades.</i>
Drucker (1985)	<i>Un acto de innovación que implica dotar a los recursos existentes de nuevas capacidades de creación de riqueza.</i>
Stevenson y Gumpert (1985); Stevenson, Roberts y Grousbeck (1985); Stevenson y Sahlman (1986)	<i>Perseguir una oportunidad sin preocuparse por los recursos o capacidades actuales disponibles.</i>
Rumelt (1987)	<i>La creación de nuevos negocios, donde por nuevos negocios se entiende no duplicar negocios existentes sino introducir algún elemento de novedad.</i>
Low y MacMillan (1988)	<i>La creación de una empresa nueva.</i>
Gartner (1988)	<i>La creación de organizaciones, el proceso mediante el que las nuevas organizaciones son creadas.</i>
Stevenson y Jarillo (1990)	<i>El proceso por el cual los individuos -ellos mismos o dentro de organizaciones- persiguen oportunidades sin atender a los recursos que actualmente controlan.</i>
Timmons (1994)	<i>Una forma de pensar, razonar y actuar obsesionada por las oportunidades, holística en su aproximación y equilibrada en liderazgo.</i>
Venkataraman (1997)	<i>Entender cómo las oportunidades para crear futuros bienes y servicios son descubiertas, creadas y explotadas, por quién, y con qué consecuencias.</i>
Morris (1998)	<i>El proceso por medio del que los individuos y los equipos crean valor poniendo juntos a trabajar recursos únicos para explotar oportunidades del entorno. Esto puede ocurrir en cualquier contexto organizativo y puede dar lugar a empresas nuevas, productos, servicios, procesos, mercados o tecnologías.</i>
Proyecto GEM (Reynolds, et al., 1999)	<i>Cualquier intento de crear un nuevo negocio, incluyendo el autoempleo, una nueva empresa o la expansión de una empresa ya existente, proceso que puede ser puesto en marcha por una o varias personas, de forma independiente o dentro de una empresa en funcionamiento.</i>
Veciana (1999)	<i>Programa de investigación científica que estudia al emprendedor, la función empresarial y la creación de empresas.</i>
Sharma y Chrisman (1999)	<i>Comprende actos de creación, renovación o innovación organizativa que tienen lugar dentro o fuera de una empresa existente.</i>
Alvarez y Busenitz (2001)	<i>El fenómeno de emprender se refiere al proceso de explorar, percibir y analizar oportunidades valiosas, y coordinar el conocimiento que permita explotadas y alcanzar outputs heterogéneos</i>
Hitt et al. (2001)	<i>Identificación y explotación de oportunidades no explotadas previamente.</i>

**Fuente:** Elaboración propia a partir Meyer et al. (2005:22) y Davidsson et al. (2005:331).

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

No obstante, de la revisión de dicha literatura se extrae la conclusión de que existen varias posibles líneas de investigación dentro de este programa científico, observándose como en sus inicios los autores que se ocupan de la teoría del emprendedor estaban sobre todo, interesados en definir quién es el emprendedor y cuál es la función que desempeña en el proceso económico.

En conclusión, y a la luz de lo expuesto anteriormente, utilizaremos en esta Tesis el término “*entrepreneurship*”, para referirnos a la capacidad emprendedora, innovadora, que caracteriza el comportamiento de las personas emprendedoras en el desempeño de la función empresarial (Greenfield et al., 1979; Aldrich y Waldinger, 1990).

### 1.1.2. Evolución histórica

Aunque en el presente capítulo, y como ya mencionamos anteriormente, abordaremos una aproximación al estado actual de la creación de empresas como campo de investigación en sentido amplio (*entrepreneurship*), creemos conveniente realizar una breve descripción sobre la aproximación a la historia de esta disciplina. Así Veciana (1999, 2007) a través de su síntesis evolutiva, conforma en cuatro fases su desarrollo (ver tabla 2).

**Tabla 2.** Fases de la Creación de Empresas como programa de investigación científica

FASE	DENOMINACIÓN	PERIODO
I	<i>Inicios</i>	1775 - finales s. XIX
II	<i>Estudios históricos</i>	Inicios s. XX - 1958
III	<i>Inicio del programa de investigación científica en el campo de las ciencias empresariales o dirección de empresas</i>	1949 - 1979
IV	<i>Consolidación y explotación</i>	1979 - Actualidad

**Fuente:** Elaboración propia a partir de Veciana (1999).

La primera fase, denominada “*inicios*”, transcurre desde 1775 hasta finales del siglo XIX. En ella, los autores pretenden definir quién es un emprendedor, qué hace, es decir, cuál es la función que desempeña el emprendedor en el proceso económico, llamada función empresarial. Los principales economistas que escriben sobre el tema son Cantillon, Say, Von Thünen, Mill, Hermann, Von Mangoldt, Clark, Marshall, etc.

### CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN

Así el primero en definir el concepto de emprendedor fue Cantillon (1755) para el que dentro del área de la economía, desempeña las labores de un agente específico que cumple una función diferente del capitalista y del gerente. Enfoque que Max Weber cambia con posterioridad al interesarse más por la función histórica del emprendedor en la transformación de la sociedad.

La segunda fase, denominada “*estudios históricos*”, se desarrolló desde los inicios del siglo XX hasta 1958. Fase que tuvo fuertes influjos de Max Weber, a raíz del cual comienzan a proliferar estudios históricos sobre las empresas, los emprendedores y la función empresarial. Este interés por el estudio del emprendedor culmina con la creación en 1958 y por parte de la Universidad de Harvard, del *Research Center in Entrepreneurial History*, donde bajo la dirección de Arthur H. Cole integra a un grupo de historiadores, sociólogos y economistas interesados en la función empresarial. En este grupo trabajaron, además de Cole, Cochran, Redlich, Chandler y Aitken.

Dentro de la tercera fase que transcurre desde 1949 hasta 1979, comienza a configurarse el programa de investigación científica en sus dos vertientes iniciales, por un lado el estudio las pequeñas y medianas empresas (PYMES), y, por otro lado, el estudio del emprendedor y la Creación de Empresas (Veciana, 1999).

Este programa de investigación verá culminado su proceso de explosión y consolidación en la cuarta fase, la cual iniciándose en 1979 sigue vigente hasta nuestros días. Inicios en los que adquiere especial relevancia la publicación y presentación en el Congreso norteamericano del informe de David Birch y que bajo el título de “*The Job Generation Process*”, puso de manifiesto que durante el periodo de 1969-1976 dos terceras partes de los nuevos puestos de trabajo de Estados Unidos fueron creados por nuevas empresas.

La presentación de este informe en el Congreso tuvo grandes repercusiones políticas y sociales, que acrecentaron el interés por parte de los académicos de estudiar dicho fenómeno, llegando a adquirir la creación de empresas su status de campo científico autónomo en 1980 (Sexton, 1988; Veciana, 1999).

Asimismo en esta fase asistimos a la aparición de una serie de hitos de especial relevancia, como son, por un lado, los concernientes a la celebración de la primera conferencia *Babson College Research Conference* con la consiguiente publicación de los famosos “proceedings” titulados *Frontiers of Entrepreneurship Research* (1981); y por otro lado, las publicaciones especializadas en el campo del *entrepreneurship*, como son *Journal of Small Business* (1985); *Family Business Review* (1988); *Entrepreneurship: Theory and Practice* (1989) -sucesora de la revista *American Journal of Small Business* (1988)-; y *Small Business Economics* (1989), siendo la fecha de esta última significativa por las nuevas revistas que sobre este tema surgen de forma considerable (Veciana, 1999).

### **1.1.3. Como campo de estudio propio**

Son varios los autores que afirman que para comprender a la Creación de Empresas como campo de estudio propio, distinto de otras disciplinas, se hace necesaria la presencia de un marco conceptual que la explique con objeto de predecir una serie de fenómenos que mediante otros campos no son explicados (Venkataraman, 1997; Shane y Venkataraman, 2000).

Así pues, para poder comprender este problema y como posibles vías de solución, es sin duda aconsejable mirar a lo que la filosofía de la ciencia venía planteándose, y concretamente a lo que sus autores escribieron sobre la ciencia y la formación de teorías (Veciana, 1999).

Claros ejemplos de estas investigaciones fueron las realizadas por Kuhn (1970) según el cual la actividad diversa y desorganizada que precedía a la formación de una ciencia finalmente se estructuraba cuando aparecía un paradigma que contaba con la adhesión mayoritaria de una comunidad científica; o por Lakatos (1974) que consideraba que un programa de investigación era una estructura que servía de guía a la futura investigación tanto de modo positivo como de modo negativo. Investigaciones a las que se sumó con posterioridad la realizada por Popper (1989) el cual examinaba la ciencia como un conjunto de hipótesis que se exponían a modo de ensayo con el propósito de describir o explicar de modo preciso el comportamiento de algún aspecto del mundo o universo.

Ahora bien, obsérvese que ninguno de los autores citados menciona la cuestión de las definiciones o el por qué de su estudio. Por tanto, para superar la falta de un marco conceptual para la investigación en “Creación de Empresas” o para la construcción de una teoría de la misma, debemos empezar por demarcar el campo de estudio y el objeto de investigación (Veciana, 1999), que sirvan como base para poder explicar una serie de fenómenos que no son desarrollados en otros campos de estudio (Venkataraman, 1997; Shane y Venkataraman, 2000). Varios autores entre los que destacaron Venkataraman (1997), y Shane y Venkataraman (2000), los cuáles trataron de reflejar cómo la Creación de Empresas, para poder gozar de legitimidad académica necesita tener un campo de estudio propio distinto de los demás. Hecho que nos ha llevado a plantearnos para iniciar nuestro recorrido por la presente tesis, seguir las indicaciones que ya en su día marcó el profesor Veciana (1999).

Según este autor, este campo de estudio, relativamente reciente, no se consolida hasta la década de los ochenta. En él se trató fundamentalmente como programa de investigación: las nuevas empresas o los nuevos proyectos innovadores de empresas existentes y su papel en el crecimiento económico, fundamentalmente en el desarrollo regional; el emprendedor; las actividades propias de la creación de empresas; los factores que fomentan o dificultan la creación de empresas; las políticas de fomento a la creación de empresas y PYMES (Veciana, 1999).

Bajo un punto de vista académico, entendemos que la disciplina que se ocupa del estudio de la creación y puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales, se encuentra recogida por lo que los anglosajones denominan “*entrepreneurship*” y el que consideramos como su agente principal, el “*entrepreneur*” o emprendedor. De hecho, con el título de este apartado hemos querido reflejar los tres conceptos que, en castellano, pueden englobarse bajo el término “*entrepreneurship*”, si bien el principal foco de atención y tema central de estudio es la creación de empresas (Veciana, 1999).

Por tanto y a modo de conclusión podemos decir que no sólo existe discusión en torno a la caracterización del campo como inclusivo y distinto, o a la madurez alcanzada por la disciplina, sino que, a ello se acompaña la discusión en torno al significado y ámbito del término que la denomina genéricamente. Discusión, que como ya mencionaba Baumol de manera elocuente, no puede ser comprendida si no es estudiada desde el punto de vista empresarial. En definitiva es como “*estudiar Shakespeare tras haber excluido al príncipe de Dinamarca de la discusión sobre Hamlet*” (Baumol, 1989:66).

#### 1.1.4. Enfoques teóricos sobre la función empresarial y la Creación de Empresas

Según varios autores, el campo de estudio que nos ocupa es muy vasto y amplio, careciendo el mismo de una teoría que unifique todos los conceptos que sobre función empresarial y creación de empresas existen. Consecuencia directa de esta carencia es la dificultad en el desarrollo y comprensión de diversos términos que resultan importantes y que están relacionados con el campo de investigación (Veciana, 1999; Shane y Venkataraman, 2000).

Así, al analizar con rigor la evolución y el estado actual de este campo de investigación y dada la complejidad que presenta el mismo a la hora de seleccionar entre la multitud de teorías existentes y agruparlas en los diferentes enfoques, consideramos que la clasificación que en su día realizó Veciana (1999), y que se refleja en la tabla 3, puede servirnos de guía, al ofrecer una visión sintetizada y completa sobre los principales enfoques teóricos que han sido empleados en el estudio de la función empresarial y la creación de empresas, agrupando las teorías en una serie de enfoques, concretamente cuatro:

- **Económico:** las teorías pretenden explicar la función del emprendedor y la creación de empresas sobre la base de la racionalidad económica.
- **Psicológico:** las teorías se centran en determinar los rasgos psicológicos que diferencian a las personas emprendedoras de los que no lo son, así como a los que tiene éxito empresarial del que no.
- **Sociocultural o institucional:** las teorías que en este enfoque se recogen tienen como núcleo central común la suposición de que la decisión de convertirse en

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

emprendedor, y como consecuencia, la creación de nuevas empresas, está condicionada por factores externos o del entorno.

- **Gerencial:** las teorías pretenden proporcionar conocimientos de utilidad al proceso racional de decisión, del cual es consecuencia directa la creación de empresas, y en el que la generación de conocimientos y la creación de modelos se convierten en piezas clave.

Estos enfoques a su vez se integran en tres niveles de análisis:

- **Micro:** aglutina las teorías orientadas hacia el individuo o sujeto emprendedor.
- **Meso:** aglutina las teorías orientadas a la empresa.
- **Macro:** aglutina las teorías que afectan a la creación de empresas desde una perspectiva más amplia, es decir, teniendo en cuenta el nivel global de la economía.

A continuación comentaremos brevemente algunos de los conceptos y aportaciones más destacables de estas teorías.

### 1.1.4.1. ENFOQUE ECONÓMICO

Bajo este enfoque nos encontramos teorías que pretenden explicar la función del emprendedor y la creación de empresas sobre la base de la racionalidad económica. Enfoque que ha servido a los diferentes economistas, que ubicados en los niveles micro, meso y macro, han adoptado una aproximación funcional con objeto de estudiar la figura del emprendedor (Ramos, 2004).

Por tanto, y a pesar de las diferentes teorías económicas existentes, comenzaron a acentuarse determinados aspectos sobre la función empresarial, fundamentalmente críticos, que dejaron en un segundo plano las verdaderas aspiraciones que motivaron el estudio de la actividad empresarial para centrarse en una serie de cuestiones ya planteadas en las doctrinas tradicionales (Toledano, 2003).

Así, dentro de este enfoque Veciana (1999) destaca, a **nivel micro**, el estudio que sobre la *Función empresarial como cuarto factor de producción* fue llevado a cabo por autores como Say, Marshall y Mill, a raíz del cual comenzó a considerarse al emprendedor como organizador de la producción.

Junto a este estudio y sin salirnos de este nivel, destacamos la *Teoría del beneficio del emprendedor*, mediante la que se pretende dar una explicación del beneficio como un tipo de renta que se ha considerado distinta a la renta de la tierra, al interés del capital y al salario del

obrero. Para Mangold (1855) este beneficio representa una renta residual comprendida por la prima del riesgo, el salario del emprendedor y la renta del emprendedor.

Añade también Veciana (1999) la *Teoría de la elección ocupacional*, que junto con los modelos que incluye la misma se pretende dar una explicación del por qué determinadas personas escogen convertirse en emprendedores, frente a otros que se decantan por ocupaciones alternativas (ser empleados a sueldo). Elección ocupacional que por parte del individuo ha encontrado argumentaciones bajo las que apoyarse en las figuras de Lucas (1978) sobre las capacidades innatas, Kihlstrom y Laffont (1979) sobre la aversión o propensión al riesgo, y recientemente Minniti y Bygrave (1999) acerca de la comparación entre los beneficios subjetivos de ser emprendedor y dedicarse a otras actividades alternativas.

En cuanto al **nivel meso**, destaca Veciana (2007) la *Teoría de los costes de transacción*, que partiendo del famoso artículo de Coase (1937) titulado “*The Nature of the Firm*”, intenta explicar la creación de nuevas empresas en base a los costes de transacción. Esta teoría ha servido de base para numerosas investigaciones teóricas y empíricas, como es el caso de la Teoría empresarial de la empresa de Dew et al. (2004) o la investigación realizada por Picot et al. (1989) donde demostraron que las empresas que analizaron los costes de transacción tuvieron mejores resultados que las que no tuvieron en cuenta dichos costes.

Por último y dentro de este enfoque, el **nivel macro**, donde destaca como aportación más predominante según Veciana (1999), la obra de Schumpeter titulada *Teoría del Desarrollo Económico*, a través de la cual pone de manifiesto el propio autor la influencia del emprendedor en el desarrollo económico y cómo el comportamiento que el individuo desarrolle influirá en la creación de nuevas empresas. Teoría a la que Veciana une con posterioridad, según la revisión de su artículo en 2007, la *Teoría del desarrollo regional endógeno*, la cual ha recibido un importante impulso en los últimos años a través de los trabajos de Romer (1986) con su concepto de “efecto derrame”, y Acs y Varga (2005) que explican la importancia de la tasa de creación de nuevas empresas.

#### 1.1.4.2. ENFOQUE PSICOLÓGICO

Este enfoque supone un cambio radical frente al enfoque económico desde el punto de vista metodológico. Así, las teorías que analizan al emprendedor y la creación de empresas pasan de los análisis teóricos desde el punto de vista económico, a la investigación empírica sobre las personas que han creado una empresa. Investigación empírica que trata de determinar los rasgos psicológicos que diferencian a los emprendedores de los que no lo son y a los que tienen éxito frente a los que no lo tienen (Veciana, 1999).

En cuanto al nivel micro al que se refiere Veciana (1999) en su estudio, destaca la *Teoría de los rasgos de personalidad*, la cual partiendo de las obras pioneras de McClelland

(1976) y Collins et al. (1964), da un vuelco sobre las definiciones que se venían dando sobre el emprendedor pasando del concepto de quién es el emprendedor al concepto más empírico del emprendedor, es decir “*como la persona de carne y hueso que crea una empresa*” (Veciana, 1999:19; 2006:34).

También a nivel individual, aunque con menor repercusión en el ámbito académico, se encuentra la *Teoría psicodinámica*, mediante la que Kets de Vries (1970, 1977) trata de definir la personalidad del emprendedor.

Por otro lado, añade también Veciana (1999) dentro de este enfoque la *Teoría del emprendedor* de Kirzner (1973), la cual bajo el nivel macro, se basa en un concepto más empírico del emprendedor. Para Kirzner el emprendedor también desempeña un papel importante en la economía, hasta tal punto que incluso llega a conducir el mercado a un estado de búsqueda de equilibrio por la existencia de oportunidades de negocio. Tal es así, que define al emprendedor como aquél que está alerta (“*alertnees*”) por su perspicacia o capacidad innata, a las oportunidades de negocio que no han sido identificadas por otros.

#### **1.1.4.3. ENFOQUE SOCIOCULTURAL O INSTITUCIONAL**

Los primeros estudios bajo este enfoque aparecieron a principios del siglo XX, y de forma más sistemática en los años sesenta. Aunque será en las dos últimas décadas de este siglo cuando se acentúe y acreciente el interés de los investigadores por este enfoque en sus tres niveles (Veciana, 1999).

Según Veciana (1999) las teorías que confluyen bajo este enfoque parten de la suposición de que la decisión de convertirse en emprendedor, y por tanto, la creación de nuevas empresas está condicionada por diversos factores externos o también denominados del entorno, en los cuales opera. Factores socioculturales considerados como determinantes en el espíritu empresarial y en la creación de nuevas empresas, las cuales dependiendo del ámbito o contexto en el que se desarrollen, presentarán diferencias entre empresas emergentes así como entre los creadores de las mismas (Toledano, 2003).

Así, en el **nivel micro**, nos encontramos con las siguientes teorías: *Teoría de la marginación* donde sus autores consideran que las personas socialmente marginadas o inadaptadas resultan ser las más propensas a convertirse en emprendedores (Brozen, 1954; Young, 1971; Stanworth y Curran, 1973; Min, 1984), pudiendo provenir de diferentes colectivos y etnias. Personas que al encontrarse al margen del sistema social, ven en la creación de sus empresas una salida profesional que les permita cierto reconocimiento e integración en la sociedad.

La *Teoría del rol* a través de la cual trata de explicarse el por qué en determinadas áreas se crean más empresas que en otras, influyendo en ello la existencia de un factor externo

denominado “*hecho* (prueba o ejemplo)” que hace verosímil la posibilidad de crear una empresa (Gnyawali y Fogel, 1994). Este hecho por tanto, daría sentido a la explicación, por un lado, de por qué en las regiones industriales donde existe una cultura empresarial se crean más empresas (Bears, 1982; Schell, 1983), y, por otro lado, de por qué resulta tan difícil fomentar la creación de empresas en otras regiones donde no se da esta circunstancia (Cooper y Dulkenberg, 1987).

Por último y compartiendo los **niveles micro y meso**, la *Teoría de redes*, la cual tiene el mismo objetivo en ambos niveles: “que la función empresarial está inserta y se desarrolla en una red de relaciones sociales”. Teoría que despierta interés entre diversos autores, los cuales, analizando los factores que las constituyen (emprendedor, los proveedores, los clientes, los bancos, los organismos públicos o privados, y los familiares y amigos) sus objetivos, su tipología, etc. (Cooper, 1981; Aldrich y Zimmer, 1986; Menguzzato y Renau, 1994; Borch y Arthur, 1995), han llegado incluso a considerarlas como un recurso estratégico importante en el éxito empresarial (Ostgaard y Birley, 1994).

También a nivel meso la *Teoría de la incubadora*, según la cual la existencia de determinadas organizaciones determina no sólo el número de nuevas empresas en una determinada zona sino la naturaleza de las mismas. Empresas que en muchos casos han surgido de proyectos o ideas que han sido “incubados” en organizaciones donde trabajada el futuro emprendedor, adquiriendo el nombre de estas nuevas empresas el de “*spin-offs*”. Así los trabajos de Cooper (1971), Fernández y Junquera (2001) y Shane (2001, 2004) aportan evidencia adicional tanto en el ámbito universitario como fuera del mismo.

Y la *Teoría evolucionista* (Nelson y Winter, 1982) que trata de explicar el desarrollo y el cambio en la economía. Su idea central es que las organizaciones están en mejores condiciones de mantenerse dentro de un entorno estable, que para hacer grandes cambios, “siendo más aptas para cambios graduales que radicales” (Veciana, 1999:23). Nos encontramos, por tanto, ante una teoría de desarrollo a nivel conceptual, aunque con tendencia evolutiva al comenzar a realizarse investigaciones empíricas basadas en el concepto de rutina organizativa dentro del campo de la innovación tanto en PYMES como en las grandes empresas (Aldrich y Martinez, 2001).

Dentro del nivel macro, Veciana (1999) destacó la *Teoría del desarrollo económico* de Weber (1905). Teoría mediante la que su autor trató de demostrar que el comportamiento del emprendedor-capitalista se encontraba altamente condicionado por sus creencias religiosas; de ahí que la actividad empresarial adquiriera un lugar privilegiado en aquellas áreas donde predominaba la ética protestante, surgiendo con posterioridad una serie de factores que resultaban decisivos en el desarrollo de la actividad empresarial como fueron: el concepto de vocación del hombre, la noción calvinista de predestinación, y el ascetismo que prescribía el trabajo duro (Veciana, 1999).

También la *Teoría del cambio social*, que considera las características sociales como factores condicionantes del espíritu empresarial (Bruton, 1960; Hoselitz, 1960, 1962; McClelland, 1961; Marris, 1969). Veciana (1999) destaca como sub-factores principales el grado de movilidad, tanto social como demográfica, y la naturaleza de las vías de movilidad en una determinada sociedad o contexto social. En esta línea, Marris y Somerset (1971) apuntan también el hecho de la existencia de ciertos “vetos” a algunos individuos para encontrar recompensas sociales en ocupaciones clásicas.

La *Teoría de la ecología poblacional*, de inspiración biológica al considerar al entorno como responsable fundamental del nacimiento, supervivencia y muerte de las organizaciones (Hannan y Freeman, 1977; Aldrich, 1979). Entorno que cobra importancia al actuar como mecanismo de selección (Baumol, 1990), ya que sólo sobrevivirán aquellas organizaciones que se adapten mejor a dicho entorno, desapareciendo aquellas que no puedan (Hannan y Freeman, 1977; Aldrich, 1979). Además Veciana (1999) destaca como uno de los objetivos de esta teoría la probabilidad de predecir los nacimientos y muertes dentro de una población de empresas en un horizonte temporal largo.

Y por último dentro de este nivel, la *Teoría Institucional*, la cual es considerada por Veciana como la “*teoría que actualmente proporciona un marco conceptual más consistente y apropiado para el estudio de la influencia de los factores del entorno en la función empresarial y la creación de empresas*” (Veciana, 1999:25; 2007:50).

En este marco se utiliza el concepto de “*institución*” de manera amplia, entendiéndose por tal “*cualquier fuerza o factor ideado por el hombre para configurar y guiar la interacción y el comportamiento humanos*” (Veciana, 1999:25). Así, parte de las instituciones constituyen las reglas de juego inherentes en la sociedad, o dicho de otra manera formal, “*constituyen las fuerzas restrictivas ideadas e impuestas por el hombre que configuran y determinan la interacción humana*” (North, 1990:3). Fuerzas o factores, que según el propio North, deben ser distinguidas de manera formal e informal. Por formal se entiende a las normas políticas, legales, económicas y contratos; mientras que por informal a los códigos de conducta, las normas de comportamiento y los convencionalismos, hábitos, etc.

En definitiva, la importancia de los factores del marco institucional dentro de la actividad empresarial y la creación de empresas ha sido puesta de manifiesto por diversas investigaciones y trabajos cuya fundamentación teórica ha partido de la teoría de North (1990).

#### **1.1.4.4. ENFOQUE GERENCIAL**

Nos encontramos ante uno de los enfoques más recientes, y a pesar de que todavía carece de reconocimiento por parte del ámbito académico, cada vez son más las investigaciones

y modelos que siendo elaborados en torno al ámbito de la creación de empresas o *entrepreneurship*, se adscriben a dicho enfoque (Veciana, 1999).

Así pues, las teorías enmarcadas y clasificadas bajo este enfoque parten de la idea de que la creación de empresas es fruto de un proceso considerado racional y práctico, en el cual resultan significativos, a la hora de tomar una decisión, los conocimientos y las técnicas elaboradas en las áreas de conocimiento de la Economía y Dirección de Empresas. Teorías, que pretenden por un lado, proporcionar una serie de conocimientos que resulten útiles a dicho proceso, y por otro lado, ser orientadas a la acción (Veciana, 1999; Toledano, 2003).

En cuanto a la clasificación a seguir en este enfoque y comenzando por el **nivel micro**, Veciana hace alusión en el mismo a la *Teoría de la Eficiencia-X* de Leibenstein, la cual tuvo sus inicios en 1968 con la publicación por parte de su autor de un número monográfico en la revista *American Economic Review*. Monográfico mediante el que trató de explicar el rol crítico y único del emprendedor en la economía, el cual debe poseer la capacidad suficiente para tratar de completar aquello que no existe en el mercado (inputs), y de crear y hacer crecer entidades transformadoras de esos inputs, que en la mayoría de los casos son tareas propias del gerente (Veciana, 1999).

Referente a los enfoques sobre la *Teoría del Comportamiento del Emprendedor*, y en contraposición al psicológico, cada vez están más orientados a identificar, describir y explicar los comportamientos manifiestos del emprendedor. Además Veciana (1999) añade diversos modelos de creación de empresas dentro del mismo nivel, con objeto de proporcionar una serie de conocimientos que puedan ser útiles a la tarea práctica de la creación de nuevas empresas, destacando entre otros modelos los realizados por Wester (1976), Gartner (1985) y Bhava (1994).

Con posterioridad, en 2007, añade los denominados *modos de convertirse en emprendedor*, los cuales comienzan a despertar cierto interés por las formas alternativas de estudio que realizan sobre la actividad empresarial, destacando entre otros la compra de una franquicia, la compra de una empresa por parte de directivos y la herencia de una empresa familiar.

En el **nivel meso**, Veciana (1999) plantea una serie de *modelos enfocados a explicar el éxito de las nuevas empresas*. Para ello se parte de la hipótesis de que son varias las variables que determinan el éxito o fracaso de las empresas, y que además son controladas por el propio emprendedor.

Entre las variables destacan las que analizan las características del emprendedor, la función directiva, el producto o servicio, el sector o estructura del sector industrial, la estrategia inicial de la nueva empresa y los aspectos financieros.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

A estos modelos se unen con posterioridad los definidos por Veciana (1999) como *modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores*, conocido como “*corporate entrepreneurship*” cuya finalidad es la identificación de nuevas oportunidades y la generación de nuevos negocios para la empresa.

Se trata pues de fomentar el espíritu empresarial en la gran empresa y de aprovechar los conocimientos adquiridos en los otros enfoques para desarrollar la función empresarial dentro de la gran empresa.

CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN

Tabla 3. Enfoques teóricos sobre la función empresarial y la Creación de Empresas

ENFOQUE	MICRO (Nivel individual)		MESO (Nivel de empresa)		MACRO (Nivel global/regional de la economía)	
	TEORÍAS	AUTORES	TEORÍAS	AUTORES	TEORÍAS	AUTORES
ECONÓMICO	Del emprendedor como cuarto factor de producción.	Say; Marshall; Mill	Teoría de los costes de transacción.	Coase	Del desarrollo económico.	Schumpeter
	Del beneficio del emprendedor.	Mangold			Del desarrollo regional endógeno.	Romer; Acs, Audretsch, Braunerhjelm y Carlsoon
	De la elección ocupacional.	Lucas; Kihlstrom y Laffont; Minniti y Bygrave				
PSICOLÓGICO	De los rasgos de personalidad.	McClelland; Collins y Moore	X		Del emprendedor.	Kirzner
	Psicodinámica de la personalidad del emprendedor.	Ketz de Vries				
SOCIOCULTURAL O INSTITUCIONAL	De la marginación.	Brozen; Min; Stanworth y Curran; Wilken; Evans y Leighton	De redes.	Borch y Arthur; Menguzzato y Renau; Ostgaard y Birley	Del desarrollo económico.	Weber
	Del rol.	Gnyawali y Fogel; Bearse; Schell; Cooper y Dulkenberg	De la incubadora.	Cooper; Shane; Fernández y Junquera	Del cambio social.	Hagen; Brozen; Marris y Somerset; Hoselitz; Bruton
	De redes.	Larson; Aldrich y Zimmer; Birley; Dubini	Evolucionista.	Nelson y Winter; Aldrich y Martinez	De la ecología poblacional.	Aldrich; Hannan y Freeman; Baumol
GERENCIAL	De la eficiencia-X.	Leibenstein	Modelos de éxito de la nueva empresa.	Sandberg; Hofer; Weber; Cooper; McDougall; Robinson; Denisis	X	
	Del comportamiento.	Gartner; Hebert; Link; Shapero; Sokol; Vesper; Nuño	Modelos de generación y desarrollo de nuevos proyectos innovadores.	Covin; Slevin; Chrisman; Veciana; Rusell; Burgelman		
	Modelos del proceso de creación de empresas.	Wilken; Carsrud; Nuño; Veciana; Reynolds; Sapienza; Timmons; Bloogood; Sarasvathy				

Fuente: Elaboración propia a partir de Veciana (1999:16; 2007:35).

## 1.2. PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS Y DESARROLLO ECONÓMICO

El campo de la creación de empresas supone una de las áreas de estudio más intensas en la ciencia económica. Ciencia que en sus inicios se preocupó por la figura del emprendedor, planteando su perfil desde una perspectiva eminentemente teórica (Timmons, 1997; Belso, 2002; Valencia, 2005). Sin embargo, esta visión sufrió un cambio en los inicios de los setenta donde autores como McClelland (1961) y Collins y Moore (1964) trataron de dar respuesta a la nueva pregunta de la rama de la ciencia que estudiaba dicha figura: ¿Quién pone en marcha nuevas empresas?, respuestas que, sin embargo no hicieron más que evidenciar la imposibilidad de lograr un perfil homogéneo del emprendedor, provocando en cierta medida una tendencia al declive de un enfoque concentrado en exclusiva sobre la figura del emprendedor.

Las primeras voces que marcan el cambio del estudio centrado en la figura del emprendedor a la consideración más global del proceso de la creación de la empresa comienzan a vislumbrarse a mediados de los ochenta siendo el más claro ejemplo el encabezamiento del artículo de Gartner, el cual bajo el título de “*Who is an entrepreneur?, Is the wrong question*”<sup>1</sup> abogó por el estudio del proceso de creación de empresas de forma globalizada y no únicamente en la figura del emprendedor.

A raíz de este artículo surge un profundo debate sobre la identificación de las distintas fases del proceso de creación de empresas, destacando entre otras, las investigaciones llevadas a cabo por Schollhammer (1991) quien señala tres planos de consideración en el fenómeno conocido como emprender: el individuo implicado en la iniciación de una nueva aventura y sus rasgos distintivos o características personales; el proceso mediante el cual la visión del emprendedor se pone en marcha vía creación de una nueva empresa o la reestructuración de una existente; y los logros o beneficios de la actividad emprendedora manifestados mediante los puestos de trabajos creados, contribución al bienestar económico, etc.

También, Bygrave y Hofer (1991), los cuales afirman que el proceso de creación de una empresa está constituido por un conjunto de actividades asociadas con la percepción de oportunidades de negocio y la creación de organizaciones para perseguirlas. Por último, Harvey y Evans (1995) para los que se trataba de un fenómeno complejo y multidimensional, que requería visión de negocio, compromiso y motivación para implicar en la aventura a un equipo de personas, transmitir la ilusión a los inversores, comprometer a proveedores y clientes, etc.

Sin embargo, a pesar del aumento de empresas en el mercado, son pocos los estudios que se centran en el análisis desde el proceso de creación del negocio hasta su conversión en un activo de la economía (Reynolds y Miller, 1992; Palich y Bagby, 1995), puesto que la mayoría de los ya existentes se centraron fundamentalmente en la descripción de las actividades posteriores a la puesta en marcha del negocio (Baucus y Human, 1994). Situación que ha

---

<sup>1</sup> Este mismo artículo de William Gartner, apareció publicado en dos revistas diferentes. En primer lugar, en el *American Journal of Small Business* en el año 1988 (12(4), pp. 11-32) y en *Entrepreneurship: Theory and Practice* en el año 1989 (13(4), pp. 47-68).

variado en los últimos años debido al creciente esfuerzo por diferenciar el proceso de creación de empresas del evento de empresa (Harvey y Evans, 1995).

En este contexto, el proceso de creación de empresas ha sido definido como la secuencia de funciones, actividades o acciones asociadas a la percepción de oportunidades y a la creación de la organización por medio de la búsqueda de oportunidades (Van de Ven et al., 1984; Gatewood et al., 1995; Carter et al., 1996; Stearns y Allen, 2000; Quintana, 2001); mientras que el evento de empresa se refiere a la creación de una nueva empresa a través de la búsqueda de una oportunidad de negocio (Bygrave y Hofer, 1991; Covin y Slevin, 1991; Bygrave, 1993, Harvey y Evans, 1995).

Por otro lado, la literatura sobre creación de empresas pone de manifiesto que no existe una única forma de crearlas, ya que ésta varía según el tipo de emprendedor y las circunstancias en que se desarrolla el proceso (Gartner et al., 1989; Baucus y Human, 1994; Nueno 1994; Hansen y Bird, 1996). De ahí la importancia de considerar en el estudio del proceso de creación de empresas el análisis de la diversidad de emprendedores y empresas; contribuyendo así a una mayor comprensión del fenómeno emprendedor, al considerar las diferencias existentes entre los diversos tipos de emprendedores y empresas, así como aquéllas relacionadas con el proceso de puesta en marcha de un negocio (Gartner, 1985; Gartner et al., 1989).

Otro elemento clave en el proceso de la creación de empresas son las fases que éstas experimentan. Los primeros que trataron de esbozarlas fueron Gibb y Ritchie (1983), los cuales llegaron a identificar seis fases críticas: primera, adquisición de la motivación; segunda, búsqueda de una idea que merezca la pena únicamente evaluar; tercera, validación de la idea mediante un test técnico; cuarta, desarrollo de un plan de negocio donde se identifiquen los recursos, proveedores y materiales; quinta, puesta en marcha del plan de negocio, y sexta y última, desarrollo de las actividades con profesionales externos con el fin de establecer lazos estrechos con proveedores y clientes.

Sin embargo este enfoque contradice anteriores conclusiones como las obtenidas por Watkins (1976) quien, pese a llegar a estructurar una serie de fases, asegura que no se trata de una secuencia de acontecimientos lógicos, sino más bien del resultado de actuaciones derivadas del método de prueba y error.

Quizás el primer modelo que permite definir una estructura precisa del proceso de creación de empresas es el ofrecido por Moore (1986), según el cual el proceso emprendedor sigue una pauta bastante predecible (Ver tabla 4). Partiendo de un modelo descriptivo establece que las fases por las que atraviesa un proceso emprendedor comienzan con la idea para continuar con la búsqueda de recursos que posibiliten la implementación del nuevo negocio, y terminar con la búsqueda del crecimiento y la dirección del negocio.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Años más tarde, Veciana (1988) presenta un proceso estructurado en cuatro fases muy diferenciadas que son: gestación, creación, lanzamiento y consolidación. Estructura que Nueno (1994) facilita de forma más simple que las propuestas hasta el momento. Así habla de un ciclo de tres fases diferentes: prenatal, nacimiento y postnatal.

Otra estructura fue la facilitada por Capaldo (1997) que llega a diferenciar cuatro fases: identificación de la idea emprendedora, preparación del plan de empresa, fase inicial o de puesta en marcha y comienzo de las operaciones. Con posterioridad Maqueda y Rodríguez (1999) manifiestan, como un punto de partida esencial, la existencia de una idea inicial adecuadamente valorada, a la que suman el análisis de una serie de cuestiones previas al comienzo de la actividad como son: un adecuado análisis de la demanda, un conocimiento profundo de la competencia, un estudio de la localización, y finalmente la determinación del capital requerido para la puesta en marcha. Ideas éstas últimas compartidas por Hernández y Díaz (2003) para quienes las fases que comprenden el estudio y el aprendizaje de la creación de empresas van desde la fase en la que surge la idea de negocio, pasando por las fases de creación y lanzamiento, hasta la consolidación de la nueva empresa.

Ahora bien, limitar la creación de la empresa a un acto de la voluntad individual supone la eliminación de un conjunto de opciones que podemos calificar de emprendedoras. De ahí que Bygrave (1993) redefiniera dicho término como la creación de una organización para la persecución de una oportunidad, entendiendo por oportunidad una idea de negocio atractiva, duradera y desplegada en el momento adecuado que hace posible el desarrollo de un producto o servicio que crea o añade valor a su usuario (Timmons, 1989; March, 1996).

Este proceso de reconocimiento de las oportunidades de negocio fue modelizado por Long y McMullan (1984), proponiendo una secuencia de cuatro fases: intuición de la oportunidad, descubrimiento de la oportunidad, elaboración de la oportunidad, y la decisión de actuación.

Pero ¿cómo reconocer las señales de negocio u oportunidades en los mercados?, tres son las líneas de investigación que planteamos para tratar de dar respuesta a dicha pregunta.

La primera de ellas parte de la hipótesis de que para algunos autores se trata de una capacidad innata del emprendedor o un proceso cognitivo que este reproduce sin cesar (Kaish y Gilad, 1991). Para la segunda, existen diferentes puntos de vista que rechazan el examen sistemático del entorno que rodea la empresa en pos de la localización de oportunidades de negocio como el mejor método para encontrarlas (Schwarz et al., 1989). Y por último, la referente a las influencias del entorno que rodea al emprendedor en la percepción de estas (Bhave, 1994).

Posteriormente Hills (1995) se unió a estas líneas pero con una visión más centralizada sobre la identificación de oportunidades como composición de varias fases de aprendizaje en un

**CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN**

periodo de tiempo prolongado y que en múltiples ocasiones la nueva opción de negocio emerge de la observación de problemas latentes en el entorno que rodea al emprendedor.

Esta triple aproximación realizada sobre la cuestión de las oportunidades de negocio, permite asomarnos, más o menos de forma nítida, a los tres grandes elementos que por lo general van a configurar los factores de influencia en el proceso de creación de empresas: el emprendedor, la organización y el entorno económico y social que rodea al emprendedor en el momento de puesta en marcha (Churchill y Muzyka, 1999).

**Tabla 4.** Enfoques del proceso de Creación de Empresas (fases)

<b>AÑO</b>	<b>AUTOR</b>	<b>FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS</b>
1983	Gibb y Ritchie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Adquisición de la motivación</i></li> <li>- <i>Búsqueda de una idea que merezca la pena únicamente evaluar</i></li> <li>- <i>Validación de la idea mediante un test técnico</i></li> <li>- <i>Desarrollo de un plan de negocio</i></li> <li>- <i>Puesta en marcha del plan de negocio</i></li> <li>- <i>Desarrollo de las actividades con profesionales externos</i></li> </ul>
1984	Long y McMullan	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Intuición de la oportunidad</i></li> <li>- <i>Descubrimiento de la oportunidad</i></li> <li>- <i>Elaboración de la oportunidad</i></li> <li>- <i>Decisión de actuación</i></li> </ul>
1986	Moore	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Idea</i></li> <li>- <i>Búsqueda de recursos que posibiliten la implementación del nuevo negocio</i></li> <li>- <i>Búsqueda del crecimiento y la dirección del negocio</i></li> </ul>
1988	Veciana	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Gestación</i></li> <li>- <i>Creación</i></li> <li>- <i>Lanzamiento</i></li> <li>- <i>Consolidación</i></li> </ul>
1994	Nueno	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Prenatal</i></li> <li>- <i>Nacimiento</i></li> <li>- <i>Postnatal</i></li> </ul>
1997	Capaldo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Identificación de la idea emprendedora</i></li> <li>- <i>Preparación del plan de empresa, fase inicial o de puesta en marcha</i></li> <li>- <i>Comienzo de las operaciones</i></li> </ul>
1999	Maqueda y Rodríguez	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Existencia de una idea inicial adecuadamente valorada</i></li> <li>- <i>Adecuado análisis de la demanda</i></li> <li>- <i>Conocimiento profundo de la competencia</i></li> <li>- <i>Estudio de la localización</i></li> <li>- <i>Determinación del capital requerido para la puesta en marcha</i></li> </ul>
2003	Hernández y Díaz	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Fase en la que surge la idea de negocio</i></li> <li>- <i>Fases de creación y lanzamiento</i></li> <li>- <i>Consolidación de la nueva empresa</i></li> </ul>

**Fuente:** Elaboración propia.

### 1.3. LA PERSONA EMPRENDEDORA: ELEMENTO CLAVE DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

#### 1.3.1. Problemática definición

La noción sobre la figura del emprendedor es tan antigua como la historia para la humanidad. Así podemos remontarnos hasta el siglo XV donde aparecen los primeros indicios en la persona de la reina Isabel, anteriormente la Católica, la cual financió a Cristóbal Colón siguiendo las premisas del “*venture capital*”, o bien a través de algunas de las tablas cuneiformes de Babilonia en las que ya se hablaba de transacciones comerciales en las que estaban implicados emprendedores (Cooper et al., 1997:5). Sin embargo, la verdadera preocupación por esta figura, fundamental para el desarrollo y progreso social, no surge de manera clara hasta que el capitalismo inicia su desarrollo (Valencia, 2005; Saiz, 2006).

Según diversos estudios históricos que han tratado el desarrollo y usos que del término vienen realizándose, la raíz de esta palabra se encuentra relacionada con el verbo francés “entreprendre” que más tarde adopta la forma del sustantivo “entrepreneur”. Este vocablo, que aparece a principios del siglo XVI, haciendo referencia tanto a los aventureros que viajaban al Nuevo Mundo en búsqueda de oportunidades de vida como a los hombres relacionados con las expediciones militares, se dilató hasta principios del siglo XVIII donde los franceses extendieron el significado del término a los constructores de puentes, caminos y los arquitectos (Rodríguez, 2006).

En sentido económico fue definido por primera vez por el escritor francés Richard Cantillon en su obra “*Essai sur la nature du commerce in Général (Essay on the Nature of Trade in General)*” de 1755, como el proceso de enfrentar la incertidumbre, siendo éste, según Hoselitz (1971), el primer economista en introducir este concepto en la literatura económica. Así, se fue utilizando el término para identificar a quienes eran capaces de asumir el riesgo y la responsabilidad de poner en marcha y llevar a conclusión un proyecto, siendo ligado más que nada a emprendedores innovadores. Término, que según Peter Drucker (1986) fue consolidado por el economista francés Jean Baptiste Say alrededor del año 1800.

Sin embargo, y pese a la gran cantidad de investigaciones llevadas a cabo, seguimos sabiendo muy poco sobre la figura del emprendedor, debido fundamentalmente a la fragmentación y múltiples controversias que sobre el tema existen (Barton y Lischeron, 1991). Por tanto, tendremos que esperar hasta la década de los ochenta, donde a raíz de un grupo de investigadores surge una nueva oleada de estudios en los que trataron de abordar una perspectiva más amplia que la aportada desde el punto de vista capitalista, pasándose de una línea minoritaria a un campo de generalizado interés, centrado fundamentalmente en las PYME’s y por tanto en la figura del emprendedor, significando esto un paso más hacia la construcción del campo científico del “*entrepreneurship*” (Hisrich, 1988).

Ahora bien, no podemos obviar y debemos ser conscientes de que el término “emprendedor” como sustantivo no existe en el idioma castellano, sino que, y en palabras del profesor Veciana (1997): “...es el término “empresario” el de uso corriente tanto en el lenguaje cotidiano como en el técnico-científico que traduce perfectamente al de “entrepreneur” francés e inglés, al de “unternehmer” alemán, etc. De gran raigambre en nuestro país”. Definición que, en autores como Sánchez (1986)<sup>2</sup> y Nueno (1994)<sup>3</sup> les fueron útiles para designar a un nuevo emprendedor.

En conclusión y a la luz de lo expuesto anteriormente, utilizaremos en esta Tesis el término “*emprendedor*” para referirnos a las personas que crean empresas y están al frente de ellas (Greenfield et al., 1979; Aldrich y Waldinger, 1990; Veciana, 1997).

### 1.3.2. Evolución histórica

#### 1.3.2.1. Análisis en el campo de la Ciencia Económica

En este apartado no pretendemos hacer un análisis exhaustivo de todas las contribuciones realizadas por los estudiosos de la Economía, en relación con el emprendedor y su función en esta Ciencia, sino aquellas que han sido consideradas como más relevantes en las diferentes fases de la historia del pensamiento económico -pre-clásica, clásica y neo-clásica-. Fases a las que debemos sumar, con posterioridad, las realizadas por los pensadores económicos más importantes en este campo del siglo XX como son, Schumpeter, Kirzner y Knight (ver cuadro 1).

---

<sup>2</sup> En su libro “Naturaleza y evolución de la función empresarial”, definía la figura del emprendedor como: “El animador de la sociedad, en cualquier aspecto de la actividad humana; porque emprender no es solo soñar, sino actuar en las avanzadas de la humanidad, donde se abren vías nuevas al progreso, es decir, a la capacidad ilimitada de expansión con que parece estar dotado el hombre. Los emprendedores son centros de inspiración, porque tienen algo de videntes oteando el más allá y porque comunican a otros alguna parte de su fe y de su esperanza. Comunicar inquietud no es otra cosa que despertar aquella brasa adormecida que todo ser humano posee” (Sánchez, 1969:377).

<sup>3</sup> En su libro “Emprendiendo. El arte de crear empresas y sus artistas” trató de justificar a qué tipo de personas se aplicaba el concepto de emprendedor: “Hoy se aplica el término emprendedor a las personas que tienen una sensibilidad especial para detectar oportunidades y la capacidad de movilizar recursos para explotar esas oportunidades” (Nueno, 1994:35).

**Cuadro 1.** Economistas que analizaron la figura del emprendedor por fases

		ECONOMISTAS	FECHA Y DEFUNCIÓN
		FASES	
FASES	PRE-CLÁSICA	Richard Cantillon	1680?-1734
		François Quesnay	1694-1774
	CLÁSICA	Adam Smith	1723-1790
		Jean Baptiste Say	1767-1832
		Conde De Saint-Simon	1760-1825
		David Ricardo	1772-1823
		Karl Marx	1818-1883
	NEO-CLÁSICA	Francis Amasa Walker	1840-1897
		Marie-Esprit-Leon Walras	1834- 1910
		Alfred Marshall	1842-1924
	ECONOMÍA s. XX e INICIOS s. XXI	Joseph Alois Schumpeter	1883-1950
		Frank H. Knight	1885-1972
		Israel M. Kirzner	1930-

Fuente: Elaboración propia.

#### 1.3.2.1.1. Economía Pre-clásica

La Economía, como cualquier otra ciencia, es iniciada a través de un proceso de introspección realizado por el individuo. Proceso del que surge con posterioridad la teoría que viene a ser el elemento “racional” del individuo en lo referente a sus propias aspiraciones y procedimientos (Valencia, 2005).

Asimismo en este periodo del pensamiento económico, se introduce el término “*entrepreneur*” para referirse al emprendedor, llegando incluso a reconocerse la existencia del riesgo y la incertidumbre en la actividad emprendedora.

Entre los pensadores de la época, mención especial a las figuras de Cantillon y Quesnay, que a continuación abordamos.

- ***Richard Cantillon (1680?-1734):*** Banquero y financiero francés cuyo pensamiento económico fue de gran relevancia en la Economía, pues en su famoso ensayo de 1755 titulado “*Essai sur la nature du commerce en general*”, se encuentran los precedentes del pensamiento económico dominante hasta finales del siglo XIX.

Según Schumpeter (1995), es el primero en utilizar el término “*entrepreneur*” en la ciencia económica, y que, teniendo origen francés, es traducido al castellano por “*emprendedor*”. Su planteamiento, tuvo sus mayores adeptos en la escuela económica francesa.

Para Cantillon, la función que desarrolla el emprendedor en la economía, está basada fundamentalmente en la figura del “emprendedor agrícola”. Emprendedor que produce y comercializa los bienes que se obtienen de trabajar la tierra, y que además adquiere la obligación de pagar rentas contractuales “ciertas” para producir bienes que vende a precios “inciertos” (Cantillon, 1755).

Ambos conceptos, riesgo e incertidumbre, sólo alcanzarán el reconocimiento que merecen en el siglo XX, específicamente en 1921, a través de la publicación del libro de Frank H. Knigh (Schumpeter, 1995) titulado “*Riesgo, incertidumbre y beneficio*”. Obra en la que el autor desarrolla ambos conceptos, por un lado, la adquisición de medios de producción a un precio determinado, y por otro lado, la venta de la producción a un precio indeterminado.

En otros términos, el riesgo es lo determinado o lo conocido y la incertidumbre se refiere a lo indeterminado o lo desconocido, de una situación específica.

- **François Quesnay (1694-1774)**: La obra de este autor, que ejercía su profesión de médico cirujano, tiene una gran afinidad con la obra de Cantillon (Schumpeter, 1995). Como es sabido, Quesnay lideró a los fisiócratas, y la influencia que recibió de Cantillon surgió a través de la crítica realizada a la obra de éste (Schumpeter, 1995).

La doctrina esencial de la fisiocracia se encuentra recogida en el *Tableau économique* (cuadro económico) que Quesnay elaboró en 1758, modificándolo y perfeccionándolo en múltiples ediciones posteriores. Se trataba de un modelo de reproducción económica que analizaba la circulación de la renta en una sociedad dividida en tres clases: agricultores, propietarios y los demás, a los que caracterizaba como clase estéril; resultando este modelo como la primera contribución importante al pensamiento económico.

En su obra, aunque hace referencias a la figura del emprendedor, no logra diferenciarlo del capitalista, pasando a un primer plano su idea sobre el capital considerándolo como el factor productivo que mueve a la economía.

Para Quesnay la actividad del agricultor capitalista consiste en explotar la tierra con el fin de obtener un excedente, es decir, una renta para los propietarios, los cuales la reinvierten nuevamente en la tierra con la finalidad de lograr, posteriormente, una mayor producción. Así Quesnay consideraba que, se incrementaría la capacidad de consumo y se mejoraría el bienestar. Ideas que fueron plasmadas en posteriores publicaciones, destacando entre ellas “*Fermiers*” (granjeros) y “*Grains*” (granos) en la *L'Encyclopédie* de Diderot y D'Alembert, en 1756 y 1757 respectivamente.

### 1.3.2.1.2. Economía Clásica

Los pensadores económicos denominados como clásicos, experimentaron un verdadero interés por conocer cuáles son esos factores que explican la generación y la distribución del excedente económico. Mención especial merecen los economistas Adam Smith, Jean Baptiste Say, Claude-Henry de Revroy, David Ricardo y Karl Marx, entre los cuales hubo un grupo que consideró, dentro del análisis del proceso económico, como un solo individuo, al emprendedor y el capitalista, frente a otros que sí supieron lograr la diferenciación.

Este pensamiento, que se extiende desde la segunda mitad del siglo XVIII hasta la primera mitad del siglo XIX, surge en medio de una serie de transformaciones sociales y económicas motivadas por el momento en el que se desarrollan y que caracterizan a este período de la humanidad, específicamente, en la revolución industrial (Verdeguer, 2003).

- **Adam Smith (1723-1790):** Economista y filósofo escocés, considerado para muchos como el fundador de la economía política (Barber, 1998; Verdeguer, 2003). Sin embargo, es el propio Smith quien señala que el trabajo desarrollado por la Escuela Fisiócrata constituye el comienzo de la Economía como auténtica ciencia (Verdeguer, 2003).

En su trabajo analiza la ley del valor y enuncia la problemática de la división de clases, añadiéndose con posterioridad la referencia que hace sobre el capitalismo al que considera como el estadio natural de las relaciones sociales. Este hecho provocó un cambio de gran relevancia en la Economía, al pasarse de las cuestiones meramente morales a las vistas desde un enfoque más científico, donde la mayor preocupación de este investigador consistió en generar una teoría centrada en el crecimiento económico (Verdeguer, 2003).

Por otro lado, en su obra principal de 1776 titulada “*Investigaciones sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*”, Smith se refiere ocasionalmente al emprendedor como “comerciante” o “maestro” al cumplir éste la función de acumular capital. Capital que resulta explotado mediante la contratación de trabajadores que desarrollarán las actividades necesarias en la producción de bienes destinados a la comercialización (Schumpeter, 1995).

De esta manera el papel desempeñado por el emprendedor está supeditado a la supervisión de los asuntos concernientes a la actividad económica con objeto de garantizar los ingresos generados a través del proceso productivo (Schumpeter, 1995).

Podemos decir por tanto, que Smith, al igual que Quesnay, se refiere al emprendedor sin lograr distinguirlo del capitalista.

- **Jean Baptiste Say (1767-1832):** Economista francés, considerado como uno de los fundadores de la economía política burguesa. Además, como pensador original, consiguió añadir algunos retoques al sistema clásico, siendo uno de los más importantes el descubrimiento

### CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN

de la figura del *emprendedor* como factor determinante en el proceso económico, y más concretamente, de la producción en un medio capitalista (Schumpeter, 1995). Partiendo de su experiencia personal en los negocios, supo definirlo como el personaje que asumía el riesgo de las actividades productivas, pudiendo ser una persona distinta de quien ponía el capital.

Asimismo supo plasmar en la conocida “*Ley de los Mercados*” o “*Ley de Say*”, su concepción de equilibrio económico (Schumpeter, 1995), donde el emprendedor definido en su día por Cantillon como “*entrepreneur*” adquiere un papel relevante y distinto al del capitalista.

La visión de Say respecto al emprendedor es una síntesis de la concepción que tienen de éste Cantillon y Smith (Schumpeter, 1995). Pero Say fue más allá, pues logró comprender que para alcanzar una teoría del proceso económico con un mayor grado de perfección que sus antecesores y contemporáneos, debía concederle al emprendedor el importante papel que le correspondía en la economía, concretamente, “*...haciendo del emprendedor en el esquema analítico lo que realmente es en la realidad el capitalista: el eje en torno del cual gira todo*” (Schumpeter, 1995:619).

- ***Conde De Saint-Simon (1760-1825):*** Claude Henri de Rouvroy conocido como el Conde de Saint-Simon fue más bien precursor de la sociología que teórico de la economía, siendo éste uno de los primeros autores en proponer crear una “*ciencia positiva de la moral y la política, y de la humanidad en general*”, es decir, que la sociedad puede ser objeto de un estudio científico.

Fundó una escuela de seguidores que influyó en una serie de pensadores importantes que incluían, entre otros a Auguste Comte, John Stuart Mill y Karl Marx, compartiendo este último su optimismo científico y su fe en el rol tecnológico.

Como contemporáneo de Say, su obra también se encuentra influenciada por el pensamiento económico de Cantillon. Obra en la que destacan como aspectos importantes por un lado, su visión sobre el cambio social y la llegada de la era del industrialismo, y por otro lado el reconocimiento de la importancia del dirigente industrial como figura central del proceso productivo, logrando diferenciar al capitalista del emprendedor. Diferencias que se muestran más confusas entre el emprendedor y el “cientista” (inventor de nuevas tecnologías) (Schumpeter, 1995).

- ***David Ricardo (1772-1823):*** Economista británico, de origen judío. Como uno de los miembros más importantes de la escuela clásica de economía política, supo simplificar desde su razonamiento más abstracto, la realidad hasta definir un modelo teórico que diera cuenta del funcionamiento esencial del sistema económico. De ahí que sea considerado como el padre de la teoría económica y el primer economista profesional.

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

Su mayor aporte se encuentra en “*La teoría de la ventaja comparativa*”, siendo ésta el pilar central de la teoría del comercio exterior. Así, los estudiosos del comercio internacional, a lo largo del siglo XX, han centrado sus esfuerzos en tratar de adaptar y complementar esta teoría (Verdeguer, 2003).

Para Ricardo y sus seguidores todos los procesos, fenómenos y mecanismos empresariales ocurren por sí solos, y donde el capital juega el papel central en la actividad empresarial (Schumpeter, 1995).

Asimismo, puede decirse que el razonamiento teórico de Ricardo está planteado con gran claridad en la siguiente cita: “...en todos los países y en todos los tiempos, los beneficios dependen de la cantidad de trabajo necesaria para obtener los bienes de subsistencia para los trabajadores, sobre esa tierra o con ese capital que no produce rentas” (citado por Barber, 1998:75).

- **Karl Marx (1818-1883)**: Pensador socialista y activista revolucionario de origen alemán, que dio un tratamiento a la figura del emprendedor similar a la adoptada por Ricardo. Tratamiento en el que sus ideas filosóficas encuentran cabida y reflejo a través de sus manuscritos de los cuales podemos extraer como definición del hombre a aquél que siendo de carne y hueso, satisface sus necesidades mediante modificaciones en su propia naturaleza, y donde no resulta un ser abstracto, fuera del mundo sino que el hombre es el Estado y la sociedad (Marx, 1844).

Como ya mencionara Schumpeter: “*Cantillon es a Quesnay lo que Ricardo es a Marx*” (Schumpeter, 1995:261). Esto es, dentro de la economía el hombre como actor económico, no se enfrenta al riesgo y la incertidumbre que se desencadenan en los acontecimientos surgidos, sino que asume una de las actitudes necesarias para el desarrollo del capitalismo: la innovación (Schumpeter, 1995).

Sin embargo, aunque su obra se desarrolló en pleno apogeo de la revolución industrial, donde las transformaciones sociales y económicas iban de la mano, pasó por alto en su análisis económico la función que desempeñaba el emprendedor en el capitalismo.

A pesar de ello Schumpeter y posteriores pensadores de la época, reconocen la existencia de una ganancia temporal que beneficia al hombre y que lo encumbra mediante introducciones paulatinas de perfeccionamientos en los procesos productivos (Schumpeter, 1995).

### 1.3.2.1.3. Economía Neoclásica

La economía neoclásica o escuela neoclásica -finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX- tiene como base un enfoque económico basado en el equilibrio entre la oferta y la demanda, con el que trataron de dar respuesta a las causas que pueden explicar los niveles de producción de una empresa o de una sociedad en su conjunto (Verdeguer, 2003).

La Economía durante el período denominado neo-clásico, se caracterizó fundamentalmente por la universalización y el perfeccionamiento de la ciencia económica. De ahí la preocupación por parte de los pensadores de esta época como Walker, Walras, Alfred, Marshall, entre otros, por las leyes fundamentales de la formación de precios (Barber, 1998).

Esta fase es considerada como crítica en la Economía, debido a la aportación de algunos instrumentos analíticos considerados piezas clave en la construcción del conocimiento económico. Instrumentos entre los que destacan: la importancia del cálculo diferencial y las matemáticas, el objetivo maximizador de la utilidad de los consumidores y de los beneficios empresariales, y el concepto de coste de oportunidad (Barber, 1998; Verdeguer, 2003).

- **Francis Amasa Walker (1840-1897):** Considerado como uno de los precursores en su época en la distinción analítica entre emprendedor y capitalista.

Partiendo de las ideas preconcebidas de John Stuart Mill sobre la figura del emprendedor, su aportación puede resumirse en el reconocimiento que de las funciones directivas o gerenciales realiza el emprendedor en el proceso económico (Schumpeter, 1995). Proceso en el que adquieren especial interés los beneficios reportados del mismo, y que ya fueron tratados por Mill y Mangoldt con anterioridad, de los que conserva su visión (Schumpeter, 1995).

- **Marie-Esprit-Leon Walras (1834- 1910):** Economista francés que desarrolló la teoría del equilibrio general, estático.

Aunque seguidor de la tradición francesa, su pensamiento estuvo influido en gran medida por las ideas económicas de Adam Smith (Schumpeter, 1995), llegando incluso a recoger elementos comunes a todas las teorías existentes hasta la fecha concernientes a la figura del emprendedor (Santos, 1997).

Para Walras, quien desarrollo la Teoría del equilibrio general, el emprendedor no es ni capitalista ni el gerente firme, sino un intermediario entre la producción y el consumo. Equilibrio en el que no existen diferencias entre la oferta y la demanda puesto que son consideradas iguales. De ahí que, el emprendedor Walrasiano no obtenga ni ganancias ni pérdidas, puesto que actúa en un proceso productivo en equilibrio, donde ningún actor

económico puede ejercer influencia en el precio de los productos o servicios (Schumpeter, 1995).

Estas conclusiones llevan a confusión puesto Walras no negaba la existencia de beneficios para el emprendedor, sino más bien que éstos los obtenía cuando comenzaba a desplazarse de una posición de desequilibrio a una de equilibrio en la Economía.

- ***Alfred Marshall (1842-1924)***: Pensador que junto con Walras, fueron considerados como los padres de la economía ortodoxa moderna.

Para Marshall la economía era el estudio de la humanidad en las ocupaciones ordinarias de la vida, examinando para ello esa parte de la acción individual y social que está más estrechamente conectada con la obtención y el uso de los requisitos materiales del bienestar. Hecho que le llevó a plantearse la concentración máxima en la aplicación de la teoría al resultar una pieza fuerte en el entramado puzle que él dominaba (Schumpeter, 1995).

Junto a esta cuestión, se añaden las posteriores definiciones que da sobre determinados conceptos que han sido considerados de gran relevancia en la Economía como: la elasticidad, la condición *ceteris paribus*, las externalidades, la figura del emprendedor como cuarto factor de producción y la diferenciación entre corto y largo plazo (Verdeguer, 2003).

En cuanto a su teoría del emprendedor, realizó dos aportaciones relevantes para las cuales siguió los planteamientos de Mill y Mangoldt (Schumpeter, 1995). Para la primera de ellas y basándose en los planteamientos que sobre el salario hizo Mill, profundizó en las ganancias obtenidas por el emprendedor; y para la segunda, con base en Mangoldt acerca de las rentas, logró explicar los rendimientos obtenidos en la realización de la actividad personal que rebasaban los tipos normales (Schumpeter, 1995).

Según Marshall, el emprendedor, cuya concepción ya ha sido tratada y ampliada en la época, “*no se hace, nace*”, puesto que para poder ejercer la función directiva en una empresa necesita más de sentido común y conocimientos generales que de conocimiento especializado (Santos, 1997).

#### **1.3.2.1.4. Visión en el siglo XIX e inicios siglo XX**

La mayor parte de los economistas de la época mantuvieron la visión realizada por autores como Smith y Mill sobre el emprendedor; sin embargo, observaron la necesidad de desarrollar una teoría, que basada en la naturaleza y comportamiento de los mercados de libre competencia, pasó a denominarse como “Teoría macroeconómica” (Schumpeter, 1995). Teoría que trataba de explicar cómo las sociedades creaban y distribuían la riqueza generada mediante

las operaciones que se realizaban en el mercado (Kirchhoff, 1991; Barber, 1998; Verdeguer, 2003).

Sin embargo, aunque estos planteamientos se plasmaron en los inicios del siglo XX tuvieron que convivir con una nueva orientación en el campo de la investigación económica donde elementos claves como la microeconomía y macroeconomía se bifurcaron centrándose cada uno de ellos en una serie de estudios que en combinación, abarcaron un amplio campo dentro de la Economía del momento (Eisenhauer, 1995; Schumpeter, 1995).

- ***Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)***: Influenciado por sus profesores Johann Von Thunen y Eugen Von Bohm Bawerk, fue considerado como uno de los economistas más relevantes de la primera mitad del siglo XX. Economista que, aunque realizó sus investigaciones sobre el ciclo económico<sup>4</sup> y teorías sobre la importancia vital del emprendedor en los negocios, destacó fundamentalmente por centrarse en dos cuestiones claves como fueron la historia del pensamiento económico y la teoría del desarrollo económico (Guisado, 1983).

Según Schumpeter, el emprendedor como pieza clave en el desarrollo de la actividad económica, busca por medio de la innovación (proceso de destrucción creativo), entrar en los mercados existentes o en nuevos mercados. Innovación que asociada a la actividad emprendedora permitieron evolucionar en el concepto que de emprendedor se tenía hasta el momento comenzando a denominarse “emprendedor” (Guisado, 1983).

Sin embargo su definición de emprendedor difiere de la ya manifestada por otros autores de la época como Kizner (1973) según el cual el emprendedor es aquél que hace avanzar la economía llegando a convertirse, con posterioridad, como la pieza clave que conduce hacia el equilibrio en la realidad, o simplemente un hombre de negocios como define Kilby (1971).

- ***Frank H. Knight (1885-1972)***: Fue uno de los más eclécticos economistas del siglo y quizá el más profundo pensador y erudito americano, al adaptar ideas de diferentes escuelas entre las que destacaron la marxista, la austríaca y la marginalista. Ideas que, junto a las aportadas por el propio economista, desarrollaron su propia teoría acerca del emprendedor, al que atribuye una función esencial en el proceso económico a través de la cual obtiene una serie de ganancias que se hayan medidas por su desempeño empresarial exitoso (Santos, 1997).

En 1921 publicó su obra titulada “*Risk, uncertainty, and profit*” a través de la cual estudió los elementos básicos en su teoría del emprendedor: el riesgo, concebido en los términos

---

<sup>4</sup> El principal aporte de Schumpeter es la concepción cíclica e irregular del crecimiento económico, desarrollada en 1911 en su obra clásica *Theory of Economic Development* y publicada en alemán en 1911 (‘Teoría del crecimiento económico’). Una edición inglesa fue publicada en 1934. En ella recoge su teoría del “*espíritu emprendedor*” (*entrepreneurship*), derivada de los emprendedores, que crean innovaciones técnicas y financieras en un medio competitivo en el que deben asumir continuos riesgos y beneficios que no siempre se mantienen.

de Mill y Smith; la incertidumbre definida como aquello que no es asegurable; y el beneficio económico obtenido solamente en condiciones de incertidumbre económica (Veciana, 1999).

Sin embargo para Knight este último elemento, el beneficio económico, no resultaba permanente, puesto que solamente surgía cuando el hombre de negocios conseguía adoptar decisiones exitosas en un ambiente de incertidumbre (Schumpeter, 1995). Ganancias que en la mayoría de los casos no estaban relacionadas con el capital utilizado en el ejercicio de su función (Schumpeter, 1995), o lo que es lo mismo, la diferenciación que Knight hizo entre la función del emprendedor y la del capitalista.

- ***Israel M. Kirzner (1930-)***: Célebre exponente de la escuela austríaca de economía, que asumiendo las ideas de Von Mises, realiza dos aportaciones: la distinción radical de la propiedad de los recursos físicos y el comportamiento emprendedor, y la ya intuida necesidad de un permanente estado de alerta. Aportaciones que lo elucubrarón como uno de los mayores impulsores de la consideración del factor emprendedor en la dinámica del proceso económico.

Supo definir mejor que nadie la esencia del espíritu emprendedor, en las que influencias de pensadores como Mises, Friedrich von Hayek y Schultz fueron piezas claves para el desenvolvimiento posterior de la misma. Sin embargo ante argumentos críticos, sus reflexiones se ven obligadas a incorporar nociones como la de incertidumbre y el tiempo, haciéndose acopio de ellas para diferenciar entre emprender en un periodo y en múltiples. Argumentos que aún enriqueciendo las reflexiones de los economistas austríacos, no se han mantenido al margen tanto de críticas procedentes del lado de los neoclásicos como del de ellos mismos (Veciana, 1999).

Así Kirzner define al emprendedor como aquél que está alerta a las oportunidades de negocio que no han sido identificadas por otros, y que junto con su actuación, conducen al mercado hacia un estado de equilibrio, que evidentemente nunca se alcanza (Veciana, 1999).

### **1.3.2.2. Análisis en el campo de la Creación de Empresas**

En las investigaciones sobre el fenómeno de la creación de empresas es necesario que exista una referencia de la figura del emprendedor. Concepto que aunque relegado en sus inicios a un segundo plano por la dedicación que los estudios económicos y empresariales hicieron a la empresa en vez de su creador, comenzó a ganar terreno con posterioridad debido, fundamentalmente, al reconocimiento que los estudiosos le otorgaron llegando a considerarle como uno de los protagonistas fundamentales en los que se basa gran parte de la estructura económica de una región o un país (Espíritu y Sastre, 2008).

## CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN

Debemos por tanto remontarnos al siglo XVIII donde aparecieron los primeros indicios de lo que sería con posterioridad la figura del emprendedor, teniendo su máximo exponente en el “*Essai sur la nature du commerce in Général (Essay on the Nature of Trade in General)*” que en 1755 publicó Richard Cantillon. Dicha figura fue tratada con posterioridad por McClelland (1968), considerado como el inspirador que desde las ciencias sociales supo iniciar estudios del emprendedor, dando prueba de ella su libro titulado “*La sociedad ambiciosa*” (Espíritu y Sastre, 2008).

El inicio de estos estudios sirvió como base para posteriores desarrollos donde se subrayó la necesidad de profundizar y analizar todo lo concerniente al emprendedor y su entorno. Así, podemos destacar como de interés especial, entre las definiciones la dada por Gartner (1990), el cual sugiere que los emprendedores son aquellos individuos que piensan crear o están creando una nueva empresa basados en una idea innovadora. Definición para la cual utiliza ocho criterios distintos: los rasgos de personalidad, la innovación, la creación de una organización, la creación de valor en términos económicos, la creación de empresas con o sin ánimo de lucro, el crecimiento del negocio, la creación de empresas independientes o creadas en el seno de corporaciones y el de propietario-gerente (Gartner, 1990).

Sin embargo y como ya apuntaban Espíritu y Sastre (2008), frente a esta definición surge con posterioridad un grupo de investigadores que estaban en desacuerdo en la terminología debido a dos razones fundamentalmente. La primera de ellas hacía referencia a que la Creación de Empresas era una ciencia aún joven (Cooper, 1993; Brazeal y Herbert, 1999; Veciana, 1999); y la segunda de ellas a que los estudiosos de esta “ciencia” procedían de diferentes disciplinas que aportaban diversas perspectivas o enfoques entre las que la realizada por Veciana (1999) adquirió especial relevancia.

Entre esas disciplinas desarrollaremos brevemente aquellas en las que la diversidad de autores procedentes de la Economía, Psicología y Sociología, han proporcionado la visión que de la figura del emprendedor tienen y cómo dicha visión es criticada entre los propios investigadores de las áreas (ver cuadro 2).

**Cuadro 2.** Análisis en el campo de la Creación de Empresas: Perspectivas

APORTACIONES DESDE LAS PERSPECTIVAS			
	ECONÓMICA	SOCIOLÓGICA	PSICOLÓGICA
DÉCADA DE LOS 60	Liebenstein (1968)	Durkheim (1966) Barth (1967) Karl Max (1968)	Rotter (1966)
DÉCADA DE LOS 70	Hayek (1973,1979)	Weber (1976)	Hornaday y Bunker (1970) McClelland (1976)
DÉCADA DE LOS 80	Schultz (1980) Casson (1982)	Vesper (1980) Storey (1982)	Stanworth y Curran (1981) Brockhaus (1982)
DÉCADA DE LOS 90	Baumol (1993)		Stewart et al. (1998)

Fuente: Elaboración propia.

#### 1.3.2.2.1. Aportaciones desde la perspectiva económica

El enfoque que desde la perspectiva económica dan los investigadores se centra fundamentalmente en definirlo como la persona que organiza la empresa y en la que los diferentes factores de producción ajustados durante el proceso de producción determinarán la concreción o no del plan previsto (Schultz, 1980; Baumol, 1993).

Su idea de emprendedor suele ir aparejada a varias funciones como la de dirección u organización, la de autoridad sobre los que trabajan en la empresa y la de asunción de riesgos; las cuales suelen derivar del hecho de que los bienes o servicios que produce la empresa sean o no aceptados en el mercado, traduciéndose en beneficios en el primer caso y pérdidas en el segundo (Hayek, 1931; Bolton, 1993).

A destacar, **Schultz** que con formación neoclásica, contribuye con dos grandes aportaciones desde la óptica de la “*Teoría Económica*”. La primera de ellas describe al emprendedor como aquel que posee la habilidad de convivir con el desequilibrio; y en la segunda de ellas, pone de relieve que una cantidad ingente de estudios concluyen que la educación afecta la capacidad de percepción y reacción frente al desequilibrio (Schultz, 1980).

Aportaciones que le sirven para criticar en cierta medida los significados otorgados por otros en lo referente a: limitar el concepto de emprendedor al emprendedor, dejando fuera trabajadores, estudiantes, amas de casa, consumidores, etc.; no tomar en cuenta las diferencias en destreza a la hora de asignar los recursos; no considerarse la aptitud emprendedora como un recurso escaso, etc. (Schultz, 1980).

Para **Schultz**, el beneficio que el emprendedor quiere obtener de sus esfuerzos en la asignación de los recursos es lo que motiva su actuación, y donde la cantidad y la calidad de los incentivos son los elementos esenciales que suscitan la aparición de emprendedores. Además afirma que: “*los emprendedores de Schumpeter se han hecho una parte decreciente de la historia tecnológica en la sociedad actual debido al crecimiento de la investigación y desarrollo en el sector público, un desarrollo que Schumpeter no podía haber esperado*” (Schultz, 1980:438).

Por otro lado **Liebenstein (1968)** sugiere que los emprendedores afortunados serán aquellos que sean capaces de vencer ineficiencias ocasionadas en el mercado. Además sugiere la existencia de dos tipos de emprendedores: los rutinarios que manejan operaciones cotidianas y los nuevos que funcionan como relleno de huecos existentes en el mercado, como mandos de trabajo incompletos, funciones de producción no especificadas, o carencia de entradas disponibles (Leibenstein, 1968). Del mismo modo, **Casson (1982)** lo define como alguien que es capaz de tomar decisiones sobre la coordinación de recursos, llegando incluso a explotar oportunidades usando la información y el conocimiento.

Por otro lado la visión que del emprendedor tiene **Hayek**, le lleva a relegarle a un segundo plano, puesto que para él es más importante el mercado que lo define como transmisor de información que el emprendedor en sí. Emprendedor al que sin embargo trata de adaptar de forma rápida ante posibles cambios para poder sobrevivir (Hayek, 1973,1979).

Y finalmente, **Baumol (1993)** que sostiene que el espíritu emprendedor es un componente vital de productividad y crecimiento, donde los emprendedores, como imitadores o innovadores, continuamente interrumpen el equilibrio de mercado productivamente o destructivamente, que posibilita el crecimiento.

#### 1.3.2.2.2. Aportaciones desde la perspectiva sociológica

Desde esta perspectiva el objetivo fundamental de los investigadores (Vesper, Storey, Barth, Hagen, entre otros) ha sido el intento de definir cuáles son las variables y los procesos que inciden en la creación, crecimiento y supervivencia de las empresas. Variables entre las que la denominada como *las redes sociales de los emprendedores* ha recibido mayor consideración desde este enfoque.

La noción que **Weber (1976)** aportó sobre el emprendedor incluía el concepto de la marginalidad social y la exclusión de comunidades, basadas ambas en la pertenencia a una determinada etnia o género. Noción en la que las creencias religiosas llegaron a generar incluso el comportamiento empresarial reforzando una ética de trabajo sólida con una única finalidad, la deseabilidad de ahorrar en el presente para obtener ventajas materiales futuras.

A raíz de su trabajo de interacción simbólico trató de examinar las formas de creación y usos que de simbologías hacía la gente enfocadas todas ellas a una mejor dirección de sus conductas sociales. Para ello, trataría al emprendedor y las contribuciones que éste hiciera a la sociedad previo examen de las relaciones sociales que el emprendedor maneja (Weber, 1905).

Por otro lado **Durkheim (1966)**, para el que el comportamiento del emprendedor podía ser explicado y estar supeditado bajo la influencia de la estructura social que le rodea. De ahí que su noción posterior sobre la sociedad estuviera bajo la influencia de orden social y estable. Nociones a las que se unieron las de **Karl Marx (1968)** que trabajando con la teoría del conflicto representaría la figura del emprendedor como aquel desvalido agarrado en una lucha dinámica por la supervivencia económica contra aquellos que tenían dinero y poder.

En cambio para **Barth (1967)** y su trabajo sobre el estudio del cambio social, el emprendedor era considerado como un agente de cambio donde sus máximas fueron las innovaciones y el impacto ocasionado en las comunidades donde residían. Máximas compartidas por **Vesper (1980)** y donde factores como las actitudes hacia la innovación, las expectativas en el papel de padres o las distinciones que entre ellos existían con respecto al trabajo, pudieron influir en el espíritu emprendedor.

Finalmente **Storey (1982)** el cual sostiene que los emprendedores desempeñaban papeles como creadores o generadores de empleo, resultando ser alternativas frente a las relaciones que sobre patrón-empleado existían en la sociedad.

#### **1.3.2.2.3. Aportaciones desde la perspectiva psicológica**

La perspectiva psicológica ha sido considerada como la pionera y generadora de la mayor parte del trabajo empírico desarrollado en la ciencia de la creación de empresas (Mintzberg et al., 1999; Lee y Tsang, 2001). Las primeras publicaciones datan de principios de los años 60 (McClelland, 1968; Collins, et al., 1970) siendo su objeto de estudio la búsqueda de respuestas a cuestiones tales como: cuáles son esas variables de tipo psicológico que caracterizan a los emprendedores, y cuáles son las diferencias desde esta misma perspectiva entre emprendedores y no emprendedores (Pickel, 1964; Brockhaus, 1982).

Además, los rasgos de personalidad y las características demográficas del emprendedor han sido factores considerados de especial relevancia en la evaluación de los proyectos empresariales financiados por las empresas de capital riesgo (Veciana, 1999). Empresas que

según Birley et al. (1999) conocen la dificultad existente a la hora de reemplazar al emprendedor o al equipo fundador durante la creación del negocio, ya que éstos poseen habilidades que en muchos casos resultan difíciles de reemplazar.

Así mismo, sugieren algunos autores en esta corriente que hay una relación entre la propensión por el espíritu emprendedor y los rasgos personales de un individuo. Por ejemplo, **Pickel (1964)** cree que los emprendedores exitosos poseen ciertas características de personalidad entre las que destacan el conocimiento técnico, el pensamiento de capacidad, y las habilidades de relaciones humanas y de comunicaciones. **Hornaday y Bunker (1970)** por su parte sugieren que otras características como la confianza, perseverancia, determinación, energía, ingeniosidad, capacidad de tomar riesgos, creatividad, capacidad de influir en otros e independencia tienen que estar relacionadas con el espíritu emprendedor.

Por otro lado el estudio de **Stewart et al. (1998)** los cuales basándose en teoría psicológicas, encuentran que los propietarios de pequeños negocios son más comparables con los directivos que con los emprendedores; éstos son más propensos a asumir riesgos, están más motivados para tener logros y prefieren la innovación. Resultados sumados a los obtenidos en su día por **McClelland (1976)** el cual sugirió como uno de los factores claves en el desarrollo económico nacional la motivación del emprendedor, tanto en países desarrollados como en subdesarrollados, y donde las variaciones que en oportunidad y estructura social puedan darse no son tenidas en cuenta.

Otro empuje en la corriente de psicología es **Rotter (1966)** cuyo trabajo está basado en el grado en el cual los individuos perciben si los resultados de acontecimientos están dentro de su control; de tal forma que los individuos que se caen a la categoría última tienden a creer que el destino y la suerte controlan decisiones claves, pudiendo optar por estrategias más pasivas o reactivas.

Finalmente, **Brockhaus (1982)** toma un acercamiento más amplio describiendo tres categorías que influyen en la motivación para emprender: las características psicológicas (valores personales, necesidad de logro, entre otros), la experiencia pasada (insatisfacción por trabajos anteriores) y las características personales (edad, nivel educativo, entre otros). Características a las que **Stanworth y Curran (1981)** añadieron, entre otros acontecimientos significativos, el fracaso de un individuo en papeles tradicionales y/o estructurales, el abandono, la muerte y la pobreza.

#### 1.4. TENDENCIAS ACTUALES DE LA INVESTIGACIÓN EN CREACIÓN DE EMPRESAS

En páginas anteriores hemos realizado una descripción sobre las teorías y aproximaciones que vienen a configurar el abanico de posibilidades que con carácter general, se han empleado en la investigación de la disciplina desde el siglo XIX.

La consolidación de esta disciplina tuvo lugar en los años ochenta, donde el estudio del emprendedor, la función empresarial y la creación de empresas fueron los objetos de estudio, a los que se suman y dentro del mismo una serie de subprogramas que centran su atención en la problemática asociada a las PYMEs y las empresas familiares (Veciana, 1999). Es decir, la actitud de los investigadores hacia este campo ha cambiado pasando, de una admiración en 1980, al entusiasmo en 1985, a la concienciación de la magnitud de sus tareas en 1990, hasta una preocupación por el ímpetu que dicho campo está experimentando antes los cambios en la actualidad (Sexton y Smilor, 2000).

Figura 1. Tendencias en la investigación en Creación de Empresas



Fuente: Elaboración propia.

Muchas de las necesidades y cuestiones planteadas sobre dicho campo han sido reconocidas, pero todavía no han sido resueltas; entre ellas la referente a qué cuestiones y desarrollos recientes se han producido en el campo del *entrepreneurship* (Stevenson y Jarillo 1990; Veciana, 1999; Shane y Venkataraman, 2000). Comentarios como que en el crecimiento de financiación, la investigación de esta disciplina es necesaria para construir modelos prácticos que ayuden en la comprensión económica y financiera entre emprendedores; o que los investigadores necesitan comunicarse claramente y con eficacia así como nuevos medios y métodos del hallazgo para transmitir sus resultados (Brophy, 2000; Hoy, 2000), dan muestras de lo que en dicho campo venía formándose.

A este respecto, Acs y Audretsch (2003)<sup>5</sup> y Fayolle et al. (2005)<sup>6</sup>, en sus respectivas introducciones, ofrecen una visión sobre la evolución reciente y situación actual del campo de investigación en creación de empresas. Concretamente Fayolle et al. (2005) plantean tres preguntas: por qué, qué y cómo se estudia dicho campo. Por su parte Acs y Audresch (2003) visionan de forma útil para quienes pretendan ir más allá de cuestiones investigadas con anterioridad.

Así, una vez expuestos los fundamentos conceptuales, evolutivos y los diferentes enfoques en la anterior sección, creemos conveniente partir, teniendo como referencia los autores anteriormente citados, del reconocimiento que sobre la creación de empresas como motor de desarrollo económico y social comienza a realizarse a nivel global. Dicho desarrollo va parejo, por los cambios producidos a finales del siglo XX e inicios del XXI, de las diferentes disciplinas -economía, finanzas, psicología, sociología, etc.- que comienzan a estudiarla surgiendo así un sub-campo dentro de las mismas (Acs y Audretsch, 2003; Fayolle et al., 2005), y que gracias a la proliferación de revistas académicas centradas en dicha disciplina se genera así una corriente en la que todavía no se han desarrollado los fundamentos teóricos que puedan armarla (Veciana, 1999; Christensen et al., 2002).

De este modo, podemos afirmar que en la última década hemos sido testigos del considerable aumento de esta disciplina. Entusiasmo que, igualado en el campo académico mediante la especialización de revistas del campo y los congresos y seminarios científicos como puntos de encuentro entre investigadores en creación de empresas, han provocado un aumento significativo en el esfuerzo investigador dedicado al tema. Campo que a pesar de ello, no termina de llegar a desarrollar los cimientos teóricos propios de un campo distintivo (Veciana, 1999; Acs y Audretsch, 2003).

Una fecha clave para numerosos autores es la referente a 1988, y especialmente para Low y McMillan cuyo artículo pionero publicado en la revista *Journal of Management*, bajo el título “*Entrepreneurship: Past research and future challenges*”, sugería que el entrepreneurship debería definirse como “la creación de una nueva empresa”. Para ello realizaron una revisión de la investigación en entrepreneurship con objeto de identificar futuras líneas de dirección, a través de las cuales ponen de manifiesto el carácter ecléctico de dicho campo, el cual entienden, debería “*explicar y facilitar el papel de la nueva empresa que favorece al progreso económico*” (Low y McMillan, 1988:14). Además sugieren la posibilidad de que existan razones para integrar distintos niveles de análisis en la investigación empírica, para lo cual se basan en 6 dimensiones que consideran clave: propósito de la investigación, perspectiva teórica, enfoque del fenómeno a investigar, nivel o niveles de análisis, marco temporal y metodología a emplear,

<sup>5</sup>Acs, Z.J.; Audretsch (eds.) (2003): *Handbook of Entrepreneurship Research. An Interdisciplinary Survey and Introduction*. Great Britain: Kluwer Academic Publishers.

<sup>6</sup>Fayolle, A.; Jyrö, P.; Ulijn, J. (eds.) (2005): “*Entrepreneurship Research in Europe: Outcomes and Perspectives*”. UK y USA: Edwar Elgar Publishing Limited.

dado que son decisiones de diseño interrelacionadas no siempre tenidas en cuenta por los estudiosos.

Dichas especificaciones sirvieron de base para autores como Sexton (1988) y Gartner (1990) los cuales supieron reconocer la enorme diversidad que sobre el tema existía, la necesidad de una definición para el campo, todo ello sin perder de vista las contribuciones que, de conocimiento, había que hacer a la misma. También Davidsson y Wicklund (2001b) revisaron con posterioridad dichas especificaciones en su artículo “*Levels of analysis in entrepreneurship research: current research practice and suggestions for the future*” publicado en la revista *Entrepreneurship: Theory and Practice*, encontrando muestras evidentes de un claro progreso en los estudios que sobre los niveles de análisis o combinaciones han resultado favorecidos por los investigadores. Progreso que deja abiertas las puertas para que los investigadores sigan haciendo contribuciones a este campo considerado todavía como “*joven*” (Davidsson y Wiklund, 2001a:94).

En la misma línea Shane y Venkataraman (2000) en su artículo “*The promise of entrepreneurship as a field of research*”, tratan de crear un marco conceptual para el campo en cuestión, basándose en las diferentes disciplinas que en las ciencias sociales y en estudios empresariales se han llevado a cabo con anterioridad. Artículo que comienzan con una calificación de “mezcolanza” a la disciplina, que continúan con una definición de la mismas, en términos de “*cómo, por quién y con qué efectos son descubiertas, evaluadas y explotadas oportunidades que crean futuros bienes y servicios*” (Shane y Venkataraman, 2000:218), y que finalizan con la concreción de un set conformado por una serie de preguntas a los que debe dirigirse la investigación: por qué, cuándo y cómo esas oportunidades inician su existencia; algunas personas y no otras las descubren y explotan; y diferentes modos de actuación se utilizan para explotarla.

En cuanto al set de preguntas correspondiente a la existencia de oportunidades emprendedoras partimos del enfoque que en su día dio el propio Venkataraman (1997) el cual afirmaba que la inmensa mayoría de las investigaciones hasta fechas recientes han centrado las oportunidades en mercados de productos. Oportunidades que si bien existen en otros mercados donde la máxima es obtener el máximo potencial de los recursos para ser transformados a un estado diferente (Kirzner, 1997), no gozan de una atención suficiente por el que quizás algunos investigadores consideran uno de los momentos clave del proceso de creación de empresas (Butler, 1991; Hills et al., 1997).

Las preguntas referentes al descubrimiento y posterior explotación de oportunidades por parte de algunas personas, han sugerido la existencia de dos categorías amplias de factores influyentes en dicha probabilidad: la posesión de información previa para identificar una oportunidad (Becker y Murphy, 1992; Shane, 1996; Venkataraman, 1997); y las propiedades

cognitivas necesarias para evaluarlas (Baumol, 1993; Rosenberg, 1994; Busenitz y Barney, 1997).

Por último, las cuestiones sobre cómo organizar la explotación de oportunidades emprendedoras en la economía (Shane y Venkataraman, 2000). Para ello se plantean como posibles opciones, por un lado la creación de nuevas empresas, y por otro lado la venta de oportunidades a empresas existentes (Acs y Audrestch, 1988; Cohen y Levin, 1989). Opciones que son elegidas según la naturaleza de la organización, de la oportunidad y del régimen de apropiabilidad (Shane y Venkataraman, 2000).

De este modo, Busenitz et al. (2003) sugieren que: *“los académicos en entrepreneurship centren sus esfuerzos en el nexo de las oportunidades emprendedoras, los individuos o equipos emprendedores, y el modo de organización dentro del contexto general de los entornos dinámicos”* (Busenitz et al., 2003:304). Sugerencia plasmada en el estudio de Aldrich y Martinez (2001), los cuales dan un paso más en la investigación y es: *“la necesidad de dejar de explicar a posteriori la interacción entre la estrategia y el entorno, y entre el proceso, el contexto y los resultados. Nuestro reto es generar hipótesis derivadas de la teoría, desarrollar medidas, recoger datos longitudinales y aplicar técnicas estadísticas vanguardistas”* (Aldrich y Martinez, 2001:53).

Así, Cornelius et al. (2006), reconocen el *entrepreneurship* como un campo de investigación profundamente multidisciplinar, que atrae a autores con distintos bagajes y diferentes marcos de trabajos teóricos, diferentes niveles de análisis y tradiciones metodológicas, los cuales pueden fortalecer el campo en aspectos tales como la clarificación de conceptos, la descripción de forma precisa de las muestras empleadas, la utilización de la experiencia adquirida en otros campos científicos anexos, etc. (Bygrave, 1989; Montiel et al., 2003).

Ahora bien, Acs y Audrestch (2003) clarifican la existencia de tensiones entre los que, por un lado, les gustaría ver el desarrollo de la disciplina como un campo distintivo, y por otro lado los que piensan que debería constituir una red muy amplia. Ante tal hecho formulan la siguiente pregunta: ¿Cuál es el dominio distintivo de la disciplina?

Pues bien, para obtener dicha respuesta, estos autores sintetizan los que para ellos constituyen dentro de la disciplina, los desarrollos más importantes ocurridos desde los años noventa en adelante. Síntesis que se engloba en cuatro grupos:

- Aquellos que reconociendo un foco comunitario, ponen énfasis en el comportamiento y las cuestiones cognitivas, la explotación de oportunidades, y la necesidad de examinar el entorno y los factores ambientales que afectan a la formación de la empresa (Thornton, 1999; Shane y Venkataraman, 2000).

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

- Aquellos que definen al emprendedor naciente como alguien que inicia actividades “serias” con objeto de culminarlas en la puesta en marcha de una empresa viable (Reynolds, et al., 1994, 2005).
- Aquellos que estudian la nueva teoría del crecimiento haciendo hincapié en el cambio tecnológico como punto de inflexión cuando de espacios se habla, especialmente a nivel regional donde un concepto fundamental es el efecto derrame (Romer, 1990; Timmons, 1997).
- Los propios autores afirman que mucha investigación de la disciplina, se ha encontrado y continúa encontrándose en revistas no específicas del campo que deben ser tenidas en cuenta, resultando piezas claves para su fortalecimiento. Abundando en este tema, Montiel et al. (2003) y Busenitz et al. (2003) encuentran cierto acuerdo en sus conclusiones a las que añaden el carácter multidisciplinario que no impide que dicho campo sea distintivo entre otros.

A este respecto, Davidsson (2003)<sup>7</sup> señala como tres a los investigadores más relevantes e influyentes de la disciplina, y que mediante sus aportaciones conducen a un mayor desarrollo de la disciplina en cuestión. Dichos investigadores son: Gartner (1985, 1990, 2001) quien a partir de la definición dada sobre el *entrepreneurship* advierte de la necesidad de dar un giro en las investigaciones que hasta la fecha se han llevado a cabo, pasando de “quién es el emprendedor” a “qué es lo que hace”. Venkataraman junto con un grupo de estudiosos del tema, aportan una nueva concepción sobre dicha disciplina, donde el proceso de descubrir y explotar oportunidades se convierten en elementos clave para la creación de futuros bienes (van de Ven, et al., 1984, 1989; Venkataraman, 1997; Shane y Venkataraman, 2000). Y por último la figura de Paul Reynolds, el cual enriquece dicha disciplina con dos proyectos de investigación de envergadura considerable con los que logra capturar los procesos de emergencia de nuevas iniciativas empresariales: *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics* (PSED) y *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM).

Ahora bien, si sumamos a estas tendencias dentro del campo de la creación de empresas la investigación de los modelos que desencadenan dichos procesos de creación podremos observar, desde el punto de vista académico, que a pesar de que los pioneros en este tipo de investigaciones dirigieron su interés hacia las características psicológicas de los creadores de negocios, sobre los rasgos empresariales (Hornaday, 1992), esta línea de investigación apenas dio respuesta a la pregunta central del tema: ¿qué hace la gente para crear nuevas empresas? (Low y MacMillan, 1988; Gartner, 1989; Davidsson, 1992). Otros sin embargo resaltan que la experiencia personal, tiene mayor influencia sobre la decisión de crear la propia empresa que las características personales del individuo (Stanworth et al., 1989; Reynolds, 1991).

---

<sup>7</sup> Este artículo es publicado con posterioridad, concretamente en 2005, en el libro “*Entrepreneurship Research in Europe: Outcomes and Perspectives*”, bajo el título “*Method issues in the study of venture start-up processes*”, siendo los autores del mismo Alain Fayolle, Paula Jyrö y Jan Ulijn. UK y USA: Edwar Elgar Publishing Limited.

### ***CREACIÓN DE EMPRESAS: FUNDAMENTOS Y ESTADO DE LA CUESTIÓN***

Desde el punto de vista económico, existen muy pocos estudios que se centren en el análisis del proceso de creación del negocio que realizan estas empresas para convertirse en un actor activo de la economía (Reynolds y Miller, 1992) con independencia de la entrada diaria en el mercado de un gran número de empresas (Palich y Bagby, 1995); debido a que la mayoría de los estudios anteriores, desarrollados en esta línea de investigación, se centraron en la descripción de las actividades posteriores a la puesta en marcha del negocio (Baucus y Human, 1994). Hecho que ha desembocado en el desconocimiento de que la creación de una empresa es un proceso complejo y multidimensional, que requiere de cierto tiempo para su desarrollo y que es el resultado de una secuencia lógica, tanto en el terreno personal, como en el del proyecto empresarial (Hernández y Díaz, 2003).

Ambos puntos de vista, académico y económico, nos llevan a que, para lograr una mejor comprensión del trabajo que viene desarrollándose en la línea de investigación de Modelos del Proceso de Creación de Empresas, presentemos algunos de los estudios más relevantes realizados desde esta perspectiva:

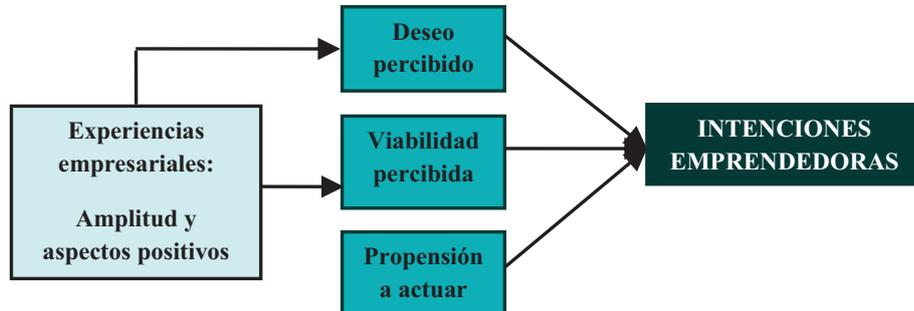
**EL MODELO DE LA CONDUCTA EMPRESARIAL DE SHAPERO Y SOKOL:** El modelo de Shapero y Sokol (1982) sobre la “formación del evento empresarial” parte de cómo el entorno social y cultural afecta la elección de un modelo empresarial. Dichos autores afirman que la conducta humana se mueve por una inercia que resulta modificada cuando algo la interrumpe positiva o negativamente. De ahí que deje de considerar los aspectos o rasgos individuales del empresario para tomar variables agregadas, ya que uno sólo resulta insuficiente.

Dos son las cuestiones que se plantea el modelo y que son respondidas por el llamado *desplazamiento*: ¿qué provoca la acción que lleva a un cambio en la trayectoria de vida del empresario?, y ¿por qué esta trayectoria en particular, la creación de una empresa, y no ninguna de las otras innumerables acciones posibles?.

En lo que respecta al desplazamiento, dos son los aspectos relevantes que influenciarán el resultado de la acción: primero, la cantidad de iniciativa que cada individuo posea o deseo percibido, creado a partir de valores de su entorno social y cultural; y segundo, la percepción individual que del acto empresarial tenga cada individuo o la percepción de viabilidad que se encuentra relacionada con los apoyos externos que el individuo percibe como favorecedores u obstaculizadores para la creación de la empresa.

La figura 2 nos muestra una representación gráfica del marco teórico expuesto por Shapero y Sokol.

Figura 2. Modelo de Shapero y Sokol de las Intenciones Empresariales



Fuente: Krueger (1993).

**LA TEORÍA DE LA CONDUCTA PLANIFICADA DE AZJEN:** Por lo que refiere al marco teórico existente sobre las intenciones, el dominante en la investigación psicológica es el modelo de Fishbein y Ajzen sobre la conducta planificada; el cual trata de predecir y explicar la conducta humana centrándose en la intención del individuo para actuar conforme a una conducta dada, no a corto plazo, sino a largo plazo, lo que hace que esta teoría pueda ser aplicable a la creación de empresas (Krueger y Casrud, 1993).

En este modelo, las percepciones personales (deseo percibido y percepción de viabilidad), no actúan directamente sobre las intenciones, sino sobre las actitudes, que a su vez influyen sobre las intenciones, y éstas sobre la conducta (ver figura 3).

Figura 3. La conducta como función de las creencias



Fuente: Ajzen (1991:18).

Así, las intenciones predicen y explican de manera contundente una conducta planificada; por ejemplo, la creación de una empresa (Krueger, 1993). No obstante, la intención de realizar una conducta sólo se hace realidad, si la persona puede decidir, según su propia voluntad, realizar o no esa conducta (se hace con control de la voluntad).

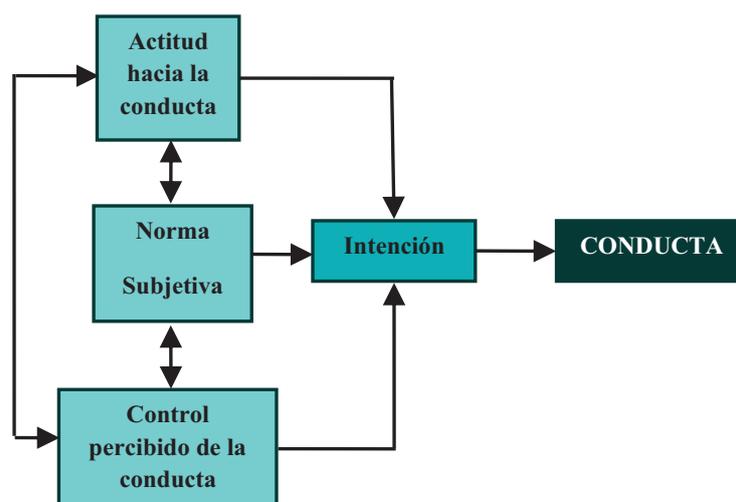
Será pues la percepción de control, también llamado “locus of control”, la de mayor importancia para la teoría de la conducta planificada, entendiéndose por control percibido “*las percepciones de las personas sobre la facilidad o dificultad de llevar a cabo una conducta de interés...*”. Visión compatible con el concepto de Bandura (1992) sobre la auto-eficacia percibida que, aportando un conocimiento básico respecto a la conducta de las personas y cómo estas se hallan fuertemente influenciadas por su confianza (creencia), define la auto-eficacia

percibida como aquélla que “se interesa por qué decisiones correctas debe uno tomar para realizar el curso de las acciones requeridas para tratar con situaciones probables” (Bandura, 1982:122).

La teoría de la conducta planificada, que trata de “explicar” la conducta humana, no sólo la predice sino que postula la existencia de tres elementos determinantes de la intención y de las acciones (Ajzen, 1991), como puede apreciarse en la figura 4:

1. *La actitud hacia la conducta*: opinión favorable a desfavorable que la persona tiene hacia la conducta.
2. *La norma subjetiva*: factor social referido a la presión social percibida por el individuo en cuanto a realizar o no la conducta.
3. *Grado de control percibido de la conducta*: percepción de dificultad o facilidad para realizar la conducta y que incluye la experiencia pasada y anuncia los obstáculos.

Figura 4. Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen



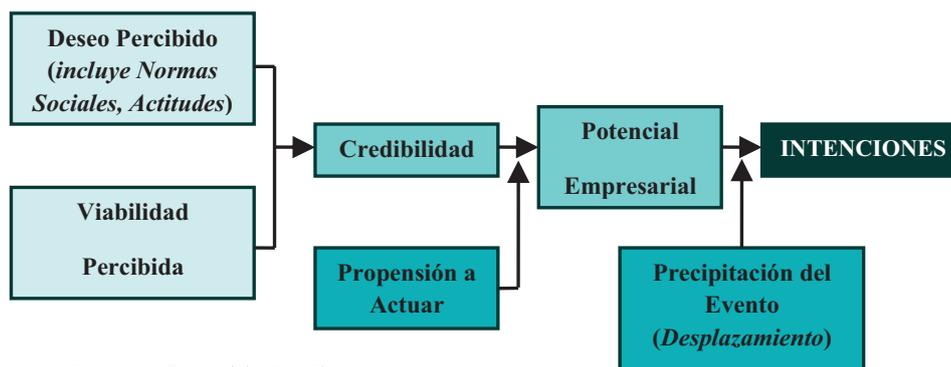
Fuente: Ajzen (1991:182).

**EL MODELO DE POTENCIAL EMPRESARIAL DE KRUEGER Y BRAZEAL:** Por otro lado, Krueger y Brazeal (1994) han desarrollado un modelo (ver figura 5) que, bajo una perspectiva psico-sociológica, pretende conceptualizar y probar la noción de “potencial empresarial”. “Es una aproximación que podría ser descrita como basada en el proceso de la teoría microeconómica con consecuencias macroeconómicas” (Krueger y Brazeal, 1994:91).

Según Krueger y Brazeal (1994): “La mayoría de las investigaciones focalizan las intenciones hacia las conductas más próximas, no hacia las metas a largo plazo, aunque la

teoría de la conducta planificada parece aplicable a la creación de empresas (Krueger y Casrud, 1993). Sin embargo, nosotros ya tenemos un modelo que directamente se dirige hacia este mismo problema: el modelo de Shapero del hecho empresarial (1975, 1982)” (Krueger y Brazeal, 1994:93).

**Figura 5.** Modelo del Potencial Empresarial de Krueger y Brazeal



**Fuente:** Krueger y Brazeal (1994:95).

En el modelo de Krueger y Brazeal, el elemento más importante es la viabilidad percibida, de tal forma que la implicación que sobre los demás elementos tiene es clara, incidiendo sobre el potencial empresarial, las intenciones y, por tanto, sobre la conducta y la creación de la empresa. Una vez que se percibe la creación de una empresa como un hecho deseable y viable, se obtiene un grado de “credibilidad” sobre la posibilidad, que aporta una mayor motivación al individuo para afrontar el posible arranque.

Para desarrollar su modelo, Krueger y Brazeal utilizan los trabajos de Shapero y Sokol (1982) sobre el “hecho empresarial” y la “teoría de la conducta planificada” de Azjen (1991). Ello es posible porque, según Krueger y Brazeal, tanto Shapero como Azjen se centran en un aspecto común a la conducta planificada y al hecho empresarial: la intención, vital para entender el proceso de la creación de empresas, al establecer las intenciones importantes características iniciales para las nuevas organizaciones (Bird, 1988; Katz y Gartner, 1988; Krueger y Casrud, 1993). De esta manera, las intenciones predicen y explican de manera contundente una conducta planificada, por ejemplo la creación de una empresa (Krueger, 1993).

La tabla 5 nos muestra la correspondencia entre el Modelo de Shapero y el Modelo de la Teoría de la Conducta Planificada de Azjen.

**Tabla 5.** Correspondencia entre el Modelo de Shapero y el Modelo de la Teoría de la Conducta Planificada de Azjen

Modelo de Shapero y Sokol	Teoría de la Conducta Planificada de Azjen
-Percepción de deseabilidad de la empresa	- Actitud hacia la conducta - Norma subjetiva
-Percepción de viabilidad de la empresa	- Control percibido de la conducta

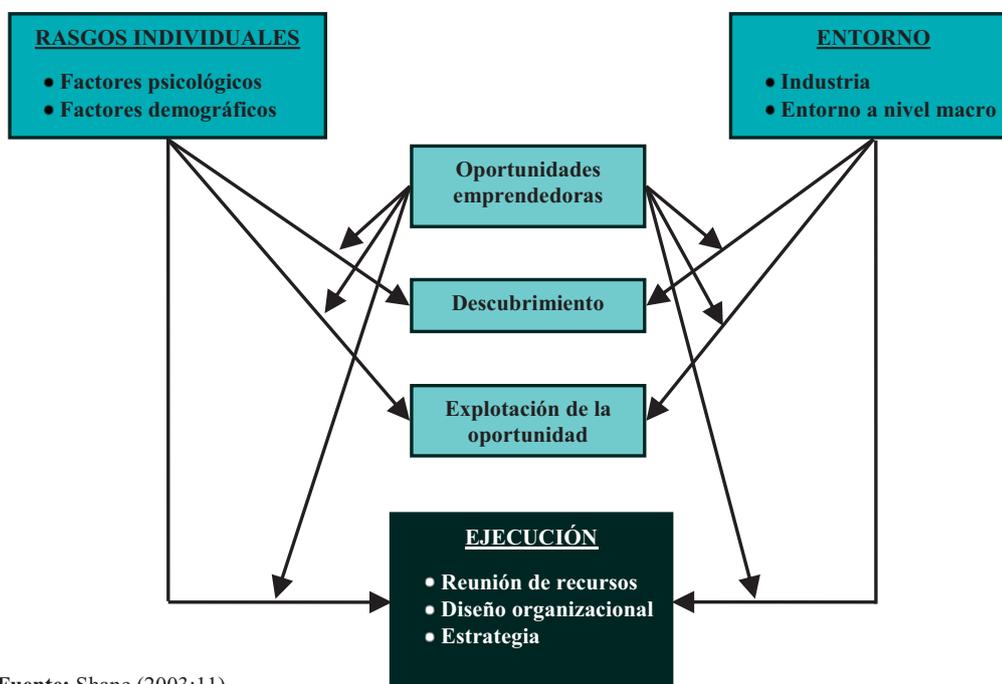
**Fuente:** Elaboración propia.

**MODELO DEL PROCESO EMPRENDEDOR DE SHANE:** Más recientemente, Shane (2003) ha propuesto un modelo del proceso emprendedor (ver figura 6), teniendo en cuenta la influencia tanto del individuo<sup>8</sup> como del contexto, y contemplando la actividad emprendedora y el proceso de percepción, descubrimiento y explotación de oportunidades. Proceso que ocurre de forma secuencial, aunque también existe no linealidad y retroalimentación. Así:

- Para que las oportunidades sean identificadas, primero deben existir fuentes de oportunidades de donde se puedan detectar.
- Para que las oportunidades sean evaluadas y así poder tomar la decisión de explotarla, estas oportunidades primero deben ser identificadas.
- Para que se reúnan los recursos, la decisión de explotar la oportunidad debe estar tomada.
- Para que los recursos sean re combinados en una nueva forma, los recursos deben estar reunidos.
- Para que el enfoque del emprendedor hacia la explotación sea organizado en una nueva iniciativa, el emprendedor debe tener una estrategia, ya sea implícita o explícita, para explotar tal oportunidad.
- Para que el desempeño ocurra, el esfuerzo para la explotación de la oportunidad debe estar organizado en una nueva iniciativa.

<sup>8</sup> Shane (2003) explica en su modelo el papel del individuo en el proceso de descubrimiento, ya que se analiza cómo las experiencias previas, los procesos de búsqueda y las relaciones sociales dotan a algunas personas con acceso a la información acerca de las oportunidades antes de que tal información esté disponible.

Figura 6. Modelo del proceso emprendedor de Shane



Fuente: Shane (2003:11).

**OTROS MODELOS:** Dentro de este último bloque de modelos analizados de creación de empresas, merecen especial atención los realizados por Veciana (1988), Katz (1990) y Reynolds et al. (2005), por ser los empleados en el presente estudio para la configuración de las fases del proceso de creación de empresas.

Dicha elección se debe fundamentalmente puesto que consideramos que son de interés por su ajuste a las especificaciones del presente estudio, al permitirnos configurar de forma operativa las fases objeto de estudio y desarrolladas en el capítulo tercero.

Aunque estos tres modelos serán desarrollados con posterioridad, podemos dar unas pequeñas pinceladas de los mismos. Respecto al primero de ellos, el de **Veciana (1988)**, trata de describir las fases del proceso de la creación de una empresa y las principales actividades que han de realizarse en cada una de ellas. Fases y actividades que resultan de vital importancia tanto para la orientación práctica del nuevo emprendedor como para la organización del mismo, y que Veciana (1988) estructura en cuatro fases muy diferenciadas: gestación, creación, lanzamiento y consolidación.

El segundo de los modelos el de **Katz (1990)**, el cual presenta un modelo del proceso de creación de empresas en tres fases: “aspirando”, “preparando” y “entrando”; tratando de identificar cuáles son las barreras y obstáculos que provocan en cada fase el abandono de una parte de los potenciales emprendedores de todo esfuerzo por alcanzar sus metas.

Referente al modelo de **Reynolds et al. (2005)**, que será empleado en el marco conceptual y metodológico del Proyecto GEM, descrito dentro del capítulo tercero pero en la sección inmediatamente anterior; distingue 4 fases -potencial, naciente, nueva y consolidada- pero separadas por 3 puntos de transición -concepción, nacimiento y persistencia- que permiten marcar las típicas barreras emprendedoras. Además en cada una de las fases es necesario prestar atención a factores diferentes, ya que los elementos que inciden en cada fase varían de una a otra.

Finalmente para cerrar este apartado sobre las tendencias actuales en la investigación en creación de empresas, y como preámbulo al siguiente capítulo las referencias que desde “perspectiva de género” se hace en la actividad emprendedora; las cuales permiten conocer mejor las realidades sociales que, tanto de manera directa, como indirecta todavía se mantienen dificultando así en el pleno desarrollo de las mujeres como emprendedoras (Schiller y Crewson, 1997; Alsos y Ljunggren, 1998; Arenius y Minniti, 2004).

Así, en el plano académico todos los estudios llevados a cabo sobre los emprendedores y la creación de empresas hasta la primera mitad de los años ochenta obviaban la variable “género”. Hecho que implicó una serie de presunciones, como por ejemplo que las mujeres no creaban empresas (sin duda descartable por las evidencias empíricas existentes) o bien que su comportamiento no difería relevantemente del de los hombres.

Sin embargo, en el último decenio, numerosos autores se han interesado por la influencia del género y las connotaciones que éste tiene a la hora de poner en marcha una empresa (Brush, 1992; Carter y Kolvereid, 1997). Influencias en las que los factores psicosociales (deseabilidad y viabilidad para la puesta en marcha de un negocio, miedo al fracaso, etc.) y socioeconómicos (edad, sexo, nivel de estudios, nivel de renta, etc.) desempeñan un papel fundamental, ya que de ellos dependen, en muchos casos, ciertas ventajas en la puesta en marcha de los negocios (Brush, 1999; Minniti et al., 2005, 2006; Allen et al., 2007, 2008).

Por todo ello, resulta evidente el aún largo camino que queda por recorrer en pro de las mujeres emprendedoras (Baker et al., 1997; Landström et al., 1997; Brush y Hisrich, 2000; Lerner y Almor, 2002; Parker, 2004).



**CAPÍTULO II**  
***PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL***  
***ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE***  
***EMPRESAS***



## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

La menor presencia histórica femenina en el campo de la creación y dirección de empresas así como la consideración de que llevaban a cabo una actividad empresarial secundaria ha influenciado que, en el ámbito de la creación de empresas, la perspectiva de género no se haya tenido en cuenta hasta hace relativamente poco tiempo. Es decir, no se había pensado que las mujeres podían actuar/emprender de manera distinta a la de los hombres o no se tenía en cuenta que las mujeres también creaban empresas. Holmquist y Sundin (1989) habían llegado a la conclusión que: “*entrepreneurial theories are created by men, for men and are applied for men*” (Holmquist y Sundin, 1989:1).

A pesar de ello, se ha producido en los últimos años una atención creciente hacia las mujeres emprendedoras motivada fundamentalmente por la constatación que no sólo se han incorporado masivamente al mercado de trabajo como asalariadas sino que, un porcentaje importante de ellas, se ha convertido en emprendedora. Es a partir de entonces cuando las emprendedoras y sus empresas empiezan a ser objeto de estudio, planteándose por tanto una serie de cuestiones como: ¿Las emprendedoras son distintas a los emprendedores? Si son diferentes, ¿en qué son diferentes? ¿Y las empresas creadas, también tienen características propias?.

Dichas cuestiones tratan de ser analizadas desde una perspectiva global, en lo que al nivel de desarrollo se refiere. Así, en los últimos decenios las disparidades económicas y sociales entre países y dentro de un mismo país, no sólo no se han reducido, sino que han aumentado. Disparidades entre las que las relacionadas con la condición de los sexos es la más persistente de todas ellas, lo que ha desencadenado, desde hace varios años en diferentes foros internacionales, la importancia de la participación de la mujer en los procesos de desarrollo económico, elaborándose para ello numerosos programas y planes de acción encaminados a reducir las desigualdades existentes entre hombres y mujeres.

En función de estas ideas, en numerosas ocasiones se ha señalado que, tanto en las regiones desarrolladas, como en las subdesarrolladas, se está utilizando de forma insuficiente el potencial empresarial femenino; esto es, la capacidad de las mujeres para impulsar a través de su actividad empresarial, el desarrollo económico. Así, las conclusiones GEM del año 2000 sugieren que la participación relativa de la mujer en la actividad empresarial justificaría hasta las dos terceras partes de la variación en la actividad empresarial entre países.

Otros estudios sin embargo manifiestan que a pesar de que las emprendedoras son iguales a los emprendedores (Sexton y Bowman-Upton, 1990; Catley y Hamilton, 1998), existe un conjunto de elementos externos, muy arraigados en nuestras sociedades, que implican que, en la práctica, las emprendedoras no sean iguales a los emprendedores, teniendo estos elementos diferenciales unas repercusiones que dificultan la puesta en marcha, la consolidación y el crecimiento de las empresas creadas por mujeres (Barret, 1995; Carter y Allen, 1997; Coleman, 2000; Alsos et al., 2006; Lamolla, 2007).

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Por otro lado, la contribución de las mujeres empresarias al desarrollo económico no sólo se limita a la generación de empleo y al crecimiento económico derivado del aumento de su participación en la actividad empresarial, sino que, además, enriquecen el proceso empresarial como consecuencia de sus diferencias respecto a los empresarios de sexo opuesto en cuanto a la forma de actuar y comportarse en relación a dicho proceso, llegando incluso a constituir, en algunas ocasiones y circunstancias, ventajas competitivas frente a los empresarios varones.

Desde este punto de vista, el objetivo de este capítulo es una aproximación desde la perspectiva de género al ámbito de la creación de empresas.

Para ello, en el primer apartado realizamos un análisis del papel y los antecedentes teóricos de la cuestión del género así como de la delimitación de una serie de conceptos. Consideramos que este tema es clave para cualquier estudio sobre mujeres. En el segundo apartado realizamos una panorámica general del rol laboral del género, así como las obligaciones morales asumidas por ser mujer y la orientación que desde el enfoque feminista se advierte.

En cuanto al tercer apartado, realizamos una revisión de la literatura sobre la mujer en la creación de empresas de forma general y específica, concretando esta segunda en tres focos de estudio como son: los atributos personales, las vías de negocio y el contexto.

Para terminar el capítulo dedicaremos el último apartado del mismo a analizar el conocimiento actual de la contribución de las mujeres emprendedoras al desarrollo económico.

## 2.1. ANÁLISIS DE LA PERSPECTIVA DEL GÉNERO

### 2.1.1. Papel social y antecedentes teóricos de la cuestión de género

El papel social que el género desempeña, es visto en todas las sociedades como un criterio primario para asignar los papeles sociales (Bohannon, 1996). Papeles que son desempeñados de diferente forma en ambos sexos, en lo concerniente a los estados de procreación y reproducción, y que incluso, en el plano económico, político y religioso tienen un componente de género que puede cambiar con las necesidades y demandas culturales. Así, la mayoría de mujeres que han trabajado, tuvieron pocas opciones en la elección del trabajo, hasta tal punto, que, cuando los hombres no podían hacerlo, las mujeres los sustituían para el mantenimiento del hogar (Suárez, 2003).

Hasta los años sesenta los términos sexo y género son utilizados indistintamente, siendo el primero en mencionar la palabra género el investigador John Money, quien propuso el término “papel de género (*gender role*)” para describir el conjunto de conductas atribuidas a las mujeres y los varones, ya en 1955 (Aguilar, 2008).

Ambos términos también fueron tratados desde diferentes perspectivas (Suárez, 2003):

- *Científica*, donde se introducen gracias a los estudios realizados anteriormente sobre inteligencia, muy a finales del siglo XIX, y que son el reflejo de la incorporación masiva de la mujer al mercado laboral, a raíz de la revolución industrial.
- *Sociológica*, en la que se atribuye al sexo las diferencias fisiológicas entre hombres y mujeres, y al género las pautas de comportamiento culturalmente establecidas en el ámbito de lo femenino y lo masculino.
- *Psicológica*, donde se orienta hacia el análisis de la inteligencia a partir de los test psicométricos, entre los años 1894 y 1936. Fecha a partir de la cual comienza a considerarse el sexo como una variable de personalidad más allá de lo puramente biológico, alcanzando su auge a mediados del siglo XX con el nacimiento del concepto “Rol Sexual” mediante el que se definirán conceptos tales como la masculinidad y feminidad que hasta la fecha no habían sido tratados.

En cuanto al origen de los estudios de género debemos remontarnos a 1949, donde a través de la publicación del libro de Simone de Beauvoir titulado “*El segundo sexo*”, se cuestiona abiertamente la diferencia entre sexo y género, de tal forma que los hombres y mujeres son resultado de una construcción cultural, no biológica. Resultados a los que posteriormente se suman los de Maccoby y Jacklin (1974), siendo la piedra angular para la evolución de los estudios sobre diferencias sexuales cognitivas, emocionales y sociales.

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

El género también ha afectado en las sociedades industriales de tal forma, que las actitudes acerca del trabajo propio de uno u otro género comenzaron a variar con la clase y la religión. La evolución de las máquinas y la producción masiva fueron las principales causas de la reducción de las necesidades de trabajo femenino, al imperar la noción de que las mujeres no estaban biológicamente preparadas para el trabajo en la fábrica, la cual comenzó a ganar terreno. Idea enfatizada con el hecho de que los hombres se esforzaban por proteger sus privilegios al tiempo que repelían la amenaza que las mujeres pudieran suponer sobre la tasa masculina de salarios (Kottat, 1994).

Pero una ruptura decisiva tras la 2ª Guerra Mundial, donde se pasó de la sociedad de la producción a la sociedad de la información y los servicios, provocó una serie de cambios económicos que a su vez condujeron a cambios en las actitudes hacia las mujeres, las cuales, en su mayoría alfabetizadas, comenzaron a sustituir a los hombres en ciertas profesiones aunque con baja remuneración. Esto provocó una serie de cambios entre los que la feminización de la fuerza de trabajo, la caída de las tasas de fertilidad a mínimos históricos y la destrucción de lo que se venía entendiendo como la familia donde era el hombre “el que llevaba el pan a casa” ocuparon un lugar privilegiado (Harris, 1986).

Referente al sexo, las dos últimas décadas del siglo XX serán las que lo determinen como una categoría social y sustitutiva del concepto género, entendiéndose éste por la construcción social del sexo. Así, los diferentes estudios que comienzan a surgir en esta época suscitan especial interés en la mujer, analizándose sus motivaciones, su elección de una u otra carrera profesional, sus experiencias en trabajos remunerados y sus barreras sociales e institucionales ante las que se enfrentan (Grossman y Chester, 1990).

Por ello creemos necesario, abordar los diferentes modelos teóricos planteados y que se aproximan a la perspectiva del género, y que ya en su día fueron tratados por Suárez (2003):

**1º Basados en esquemas de género:** Destacamos los estudios de Romero y Major (1991) con su teoría basada en presupuestos cognitivos del procesamiento de la información, y el de Bem (1981) que investiga la representación y construcción mental del concepto de género, destacándolo como categoría por dos motivos, uno *cognitivo* al favorecer la activación automática, y otro *de género* al delimitar los significados de diversos referentes para el comportamiento. Por su parte Markus y Oyserman (1989), analizan cómo estos significados rigen el comportamiento, teniendo en cuenta también los factores sociales pero de forma secundaria.

Estudios a los que posteriormente se suman el de Hurtig y Pichevin (1991) sobre la categorización de los sexos, y el de Halpern (1992) el cual basándose en el Modelo de Eccles analiza la persistencia o no de las personas en la realización de sus tareas en base a la obtención o no de un éxito, abandonando aquellas en las que tienen expectativas de fracaso.

**2º Basados en modelos sociales:** La finalidad de estos modelos, es investigar los mecanismos internos del grupo que fomentan el aprendizaje de conductas tipificadas y el desarrollo de los roles de género. Modelos entre los que destacan el de Lott y Maluso (1993) los cuales resumen las características de las diferentes teorías del aprendizaje social relacionadas con el estudio del género; el de Eagly (1987) que partiendo de la teoría de la Identidad Social, elabora la teoría del Rol Social del género con objeto de constatar el grado de diferenciación existente entre hombres y mujeres en lo referente al desempeño y asunción de estatus sociales diferenciados; y finalmente Ashmore (1990) que definía la identidad de género como *“la serie estructurada de identidades personales tipificadas por el género que surge cuando el sujeto toma la construcción social del género y los “hechos” biológicos sobre el sexo y los incorpora a su concepto de yo general”* (Ashmore, 1990:512).

### 2.1.2. Delimitación de conceptos

Según Barberá (1998a), la complejidad de la dimensión del género debe ser entendida desde una triple perspectiva: a *nivel biológico*, parte de la percepción y diferenciación sexual entre mujeres y hombres; a *nivel psicológico*, se fundamenta en una doble vertiente, la biológica y la social, en base a la cual se produce la reflexión y construcción subjetiva que la persona desarrolla a lo largo de toda su vida; y a *nivel psíquico*, donde crea algo específico del comportamiento humano que se manifiesta de forma amplia en los ámbitos políticos, sociales, científicos, tecnológicos, artísticos, etc.

Por tanto, desde la diversidad de la rama científica y teniendo presente la existencia de una serie de normas, actitudes, valores, roles y aspiraciones que afectan a las personas en el ámbito personal y profesional, se vienen analizando las necesidades y recursos necesarios para poder interactuar. Si bien es cierto que ha aumentado el número de estudios referentes a la mujer, todavía son pocos si los comparamos con los realizados sobre hombres. Resultados no equiparables a los relativos sobre diferencias de género que siguen siendo inferiores a ambos. De ahí, la importancia de delimitar ciertos conceptos y saber el significado que se le da en el ámbito laboral.

- Así, consideraremos los **estereotipos de género** como ideas simplificadas, pero fuertemente asumidas, sobre las características de los varones y de las mujeres. Ideas en las que dan cabida aspectos tan variados como las características, los atributos y los comportamientos que se piensa son propios, esperables y adecuados para determinados grupos -los de hombres y mujeres en el caso de los estereotipos de género- (Barberá, 1998b).

Las primeras investigaciones desarrolladas sobre estereotipos de género se ocuparon, principalmente, de vincular los estereotipos con los rasgos de personalidad (Fernberger, 1948; McKee y Sherriffs, 1957; Broverman et al., 1972; Deaux y Lewis, 1983; Eagly, 1983;

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

Golombok y Fivush, 1994), de tal forma que la feminidad se definía por rasgos como la calidez, la expresividad y la sensibilidad, mientras que la masculinidad se asociaba a rasgos como la objetividad, independencia, actividad, dominio y competencia (Barberá, 1998b).

Con posterioridad se unieron otra serie de trabajos en los que se trató de analizar, fundamentalmente, las competencias directivas, evidenciándose de esta manera la existencia de diferentes estilos en hombres y mujeres a la hora de dirigir una empresa (Loden, 1987; Grant, 1988; Helgesen, 1990; Ramos, 2005). Y es en este terreno, tradicionalmente considerado como terreno de hombres, donde los estereotipos acerca del rol profesional para ellos y del rol familiar para ellas supone una de las principales barreras a las que han de enfrentarse las mujeres en su carrera profesional (Candela, 2008).

Sin embargo, hay otro grupo de autores -como indicaba Echaniz (2001)- que hablan de acuñar un nuevo término que supere al del género, como el definido por Gherardi (1995) como “*gender citizenship*” al querer un reconocimiento del género como una relación social, en lugar de ser ignorado en nombre de una supuesta neutralidad de género; o por Miranda (1991) para quien partir de la diferencia resulta necesaria para poder superar el encorsetamiento del género.

- Referente al **carácter social del género y biológico del sexo**, debemos comenzar haciendo una regresión en el tiempo, concretamente en el año 1955. En este año comienza a utilizarse por primera vez el concepto de género para diferenciarlo del sexo, plasmándose a través de las investigaciones de Money (1955), quien propuso el término “papel de género” (*gender role*) para describir el conjunto de conductas atribuidas a las mujeres, y Stoller (1968), que con su libro “*Sex and gender*” marca el origen de un debate terminológico y filosófico que tardará en cerrarse. El término género, crucial en el análisis feminista, representa una construcción cultural mediada por una serie de factores como pueden ser los políticos, los sociales y los económicos (Massó, 2004). Se refiere por tanto a las diferencias organizadas social y culturalmente -cualidades personales y actividades- entre los roles asociados a hombres y mujeres (Rosaldo, 1980; García, 1990; Basow, 1992; Bohannan, 1996; Téllez, 2001).

Concretamente y como ya decía García (1990): “*hay que saber precisar que, dentro del ámbito laboral, el enfoque de género va más allá de la mera descripción que de la división sexual en el trabajo viene realizándose*” (García, 1990:252). Palabras a las que se añaden las de Téllez (2001) para quien: “*los estudios con enfoque de género no tienen porqué centrarse exclusivamente en las mujeres, sino que las perspectivas más prometedoras hacen hincapié en el estudio comparativo de los roles de género asignados tanto a hombres como a mujeres y en el análisis de las relaciones de género*” (Téllez, 2001:3).

Sin embargo para Massó (2004) hablar de la forma de pensar y de comportarse tan distinta entre los hombres y las mujeres, plantea la necesidad de diferenciar dos orientaciones epistemológicas consideradas las más importantes pero que a su vez son opuestas. Por un lado la reformista, que critica exclusivamente el hecho de que la ciencia haya sido hecha siempre por

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

hombres; y por otro lado la ciencia feminista, que siendo más revolucionaria, sostiene la idea de una ciencia femenina.

Por su parte, el concepto de sexo, para muchos autores, es un concepto biológico que hace referencia al dimorfismo sexual que separa a la especie humana en hombres y mujeres, mientras que el género remite a los aspectos psicológicos y sociales característicos de cada uno de los grupos sexuales, por lo que se convierte en una dimensión básica del comportamiento humano que afecta a todas nuestras acciones (Kottat, 1994; Comas, 1995; Barberá, 1998b).

Se trata por tanto de un término “ambiguo”, ya que al hablar de sexo se está haciendo referencia directa a un término biológico o fisiológico (hormonas, genes, sistema nervioso, morfología), y por lo tanto básicamente predeterminado.

Concluimos diciendo que las variaciones en el comportamiento de ambos sexos observadas en estudios transculturales, en diferentes sociedades y a través del paso de la historia, nos han permitido sostener que la diferencia de género es independiente de la diferencia sexual.

- En lo relativo a los **roles de género**, debemos decir en primer lugar que en lo que al término *rol* se refiere, son varias las definiciones a considerar, por un lado la de Torregrosa y Crespo (1982) que lo definen como un modelo estructurado de conducta referido a cierta posición de un individuo en un medio interactuante, y por otro lado la de Salazar (1980) que considera el rol como un conjunto de expectativas compartidas por cierto número de personas, con carácter normativo, acerca de la conducta de quienes ocupan posiciones específicas en una estructura social.

Se trata por tanto de un concepto proveniente de la sociología y la psicología social, el cual tiene marcado una serie de patrones esperados de conducta que son desempeñados por las personas en la sociedad, siendo su finalidad la de destacar las regularidades esperadas u observadas en la vida en sociedad. Patrones que desencadenan un conflicto entre lo considerado como rol sexual, rol de género y rol social (Suárez, 2003).

Para Moya (1984) el estudio del tema de los roles sexuales tiene sus antecedentes en el estudio de la mujer como objeto científico, hecho que no ocurrió hasta mediados del siglo pasado, debido fundamentalmente a los cambios sociales, económicos, políticos y psicológicos que trajo consigo la revolución industrial, y al enorme avance experimentado en el campo de la ciencia. Antes de esa fecha, los roles sexuales estaban rígidamente ligados al género, de manera que el ser masculino o femenino dependía básicamente de ser hombre o mujer, y donde casi todas las teorías referentes al tema entraban en la categoría de la opinión personal, e incluso del prejuicio.

En cambio, para Suárez (2003) el conflicto de rol de género se definiría como el trato que recibe un individuo basado en el género frente al trato deseado de este individuo como

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

individuo en sí. Conflicto provocado por la asignación de una serie de papeles tradicionales en el marco de las recientes transformaciones sociales.

El género organiza la división del trabajo, las tareas y actividades, los cuales son asignados por cada cultura a cada uno de los sexos. Tradicionalmente, los roles asignados a los hombres han sido los productivos, mientras que a las mujeres se les han asignado los roles de tipo reproductivo (Candela, 2008). De ahí que cada vez más mujeres quieren compaginar o alternar diferentes papeles familiares y profesionales. Pero el compromiso social con el rol doméstico afecta negativamente a la motivación hacia una profesión a largo plazo.

Desde este punto de vista, son diversos los estudios que han mostrado que los roles económicos afectan a la estratificación, de entre los que destacan los realizados por Sanday (1974) y Light et al. (1991), los cuales encontraron que la estratificación de género, entendida esta estratificación como la distribución desigual de las recompensas entre el género, decrecía cuando hombres y mujeres hacían contribuciones relativamente iguales para la subsistencia, reflejándose de esta manera las diferentes posiciones que tanto hombres como mujeres ocupan en una jerarquía social.

De la misma manera, el rol de género por un lado, varía con el entorno, la economía, la estrategia y el nivel de complejidad social (Kottat, 1994) y por otro lado, se relaciona con las presiones socioculturales que evalúan diferentes conductas como femeninas o masculinas. Entre estas destacan aquellas relacionadas con el mundo laboral, donde las divisiones sociales, se producen en el contexto de una desigual distribución del poder, la división sexual disminuye su componente natural aumentando el sociocultural de división de género, dentro de un orden patriarcal (Kottat, 1994). Por tanto, el problema de fondo es que las diferencias en grupos sociales siempre provocan jerarquías y la eliminación de estas tiene un coste social enorme.

Sin embargo, el concepto de rol social tiende a ser definido a partir de un conjunto de actitudes, capacidades, valores y expectativas, que como indicaba Parsons (1951) era asignado a posiciones sociales o pertenencias de grupo. Es decir, los roles sociales facilitan la adaptación al medio, puesto que su carácter funcional le hace responder a la deseabilidad social (Candela, 2008), debido fundamentalmente a la actitud de adaptación por parte de las personas a una serie de comportamientos que serán transmitidos a través del proceso de socialización como verdades que no pueden llegar a ser cuestionadas (Martínez-Benlloch y Bonilla, 2000).

## 2.2. ROL LABORAL DEL GÉNERO

### 2.2.1. Panorámica general

Es un hecho que en las últimas décadas ha habido cambios notables, particularmente en el ámbito que implica la relación entre la mujer, el trabajo y el poder que este vínculo genera, y donde cada vez más se destaca como incuestionable el derecho de la mujer a trabajar, con independencia de su estado civil.

Inicialmente el interés o conocimiento sobre el trabajo de las mujeres ha sido asociado a los estudios sobre la actividad femenina en el mercado (Aguilasocho, 2005).

En lo que al concepto de trabajo se refiere, son muchas las definiciones y enfoques que surgen en torno a su significado<sup>1</sup>, aunque todas ellas con matices comunes que varían dependiendo del contexto y las características del mismo. De entre todas ellas destacaremos la propuesta por Peiró (1986) que define el trabajo como: *“el conjunto de actividades humanas, retribuidas o no, de carácter productivo y creativo que mediante el uso de técnicas, instrumentos, materias y/o informaciones disponibles, permite obtener, producir o prestar ciertos bienes, productos o servicios. En dicha actividad, la persona aporta energías, habilidades, conocimientos y otros diversos recursos y obtiene algún tipo de compensación material, psicológica y/o social”* (Peiró, 1986:163).

Así el concepto de género, el cual va siendo aceptado como campo de indagación ineludible y relevante en las investigaciones empíricas, ligado al trabajo, nos revela la existencia de una relación entre reproducción/producción y entre sexos, al ser considerado como eje central del funcionamiento de las sociedades. Relación que, aunque en pleno crecimiento, no gozaba de un real derecho dentro de la comunidad científica y no era bien vista en sociedades capitalistas, donde ámbitos como el reproductor y el productor aparecían separados; el primero de ellos era representado por la fábrica y el segundo de ellos por el hogar (Suárez, 2003).

Si durante los siglos XVIII y mediados del XIX la presencia de las mujeres en las fábricas se justificaba en gran medida, por las necesidades económicas familiares, a partir de 1950 se produjo un cambio de pauta con respecto al empleo femenino, en el que primaban no sólo la necesidad económica sino que objetivos como la independencia económica y social, la necesidad de autonomía personal, o el desarrollo de una vocación profesional se convirtieron en objetivos primordiales.

Ejemplos claros de estos cambios fueron acontecidos en Estados Unidos y Europa, donde a través de la implantación de un modelo de masas, aumentó el deseo de las mujeres de incorporarse a un trabajo retribuido lo que provocó la necesidad de integrar como uno sólo el

---

<sup>1</sup> Según Suárez (2003), en las diferentes aproximaciones al concepto trabajo existe abundancia de datos empíricos. Datos que muestran su más claro reflejo en estos estudios clásicos donde la base de los mismos son hombres, generalmente anglosajones, de bajo nivel cultural, casados y con cargas familiares (Blanch, 1990).

trabajo doméstico con el profesional (Hirata, 2000). Deseo que muchos casos quedaron renegados a puestos de trabajo en niveles bajos y medios, quedando los niveles superiores dominados por los hombres; lo que evidencia una vez más la no-igualdad de oportunidades, tanto en la promoción profesional de las mujeres como en el simple acceso a determinados puestos de trabajo.

Aún así y pese a los resultados obtenidos, los mayores logros que se transformaron en recompensas se produjeron, como mencionamos anteriormente a mediados del siglo XX, donde el crecimiento económico producido por el desarrollo del sector servicios junto al incremento de su nivel educativo, propiciaron la paulatina incorporación de las mujeres al mercado asalariado, provocando un cambio con respecto a la relación que con el empleo existía (Tilly y Scott, 1989; Carrasco et al., 1994).

Nos encontramos por tanto ante un fenómeno universal, que presenta infinidad de acepciones entre las que tienen cabida las concernientes a “división del trabajo en base al sexo”, “división genérico-sexual del trabajo” y “división genérica del trabajo”. Definiciones que no hacen más que evidenciar y criticar la naturaleza asexuada del concepto de trabajo que predomina en las Ciencias Sociales, particularmente en la Sociología del Trabajo, y que tratan de vencer la resistencia de estas disciplinas al incorporar en él las relaciones sociales entre los sexos y el trabajo doméstico no remunerado.

La división sexual del trabajo como tal es un fenómeno que congrega un alto porcentaje de mujeres en las tareas de reproducción en el ámbito doméstico y también en determinadas actividades y puestos dentro del trabajo remunerado, produciendo sistemáticamente diferencias salariales en detrimento de las mujeres. Fenómeno presente en las sociedades donde las diferencias entre hombres y mujeres en el ámbito laboral tienen cabida en espacios tanto reproductores como productores sociales (Aguilasocho, 2005).

Claros ejemplos de esta división a la que nos referimos son: la segregación de las mujeres al trabajo doméstico no remunerado, su menor tasa de actividad laboral, la existencia de ocupaciones masculinas y femeninas, la distribución diferente de hombres y mujeres por ramas y sectores de actividad, por tipo y tamaño de las empresas, y dentro de ellas por determinados procesos de trabajo, por secciones, puestos y calificaciones laborales, etc.

Sin embargo para Le Doaré (1994), las condiciones de trabajo respectivas de hombres y mujeres cambian según el contexto histórico, cultural y económico; pero no se transforman, hasta tal punto que la división sexual juega un papel variable según las maneras de hacer trabajar concretadas por las políticas de personal de las empresas.

En definitiva y según los roles laborales, mientras que el hombre tiene la obligación ineludible de dedicarse a trabajar para obtener un ingreso, cualquiera que sea la clase social a la que pertenezca, la mujer seguirá haciéndose cargo casi en exclusiva del cuidado de la población,

de niños y ancianos, lo que hará que le resulte más difícil encontrar empleos dignos. De ahí la importancia de políticas públicas que modifiquen los rasgos culturales en los que se basa la asignación del trabajo no remunerado a las mujeres que impiden su acceso y permanencia en el mundo laboral y en la toma de decisiones con el objetivo de aliviar su carga doméstica (Bates, 1990; Hirata, 2000; Suárez, 2003; Nuñez, 2008).

### **2.2.2. La construcción social de las responsabilidades del cuidado: obligación moral de las mujeres**

En la sociedad industrial se ha considerado tradicionalmente normal la actividad laboral masculina, mientras que la femenina se encontraba en un segundo plano después del hogar. Gran culpa de esto se debe a los valores tradicionales de la cultura moderna, que estereotiparon a la mujer dentro de un rol sexual (Hartwell, 1971).

Este hecho ha condicionado que la actual sociedad en la que nos desarrollamos haya modificado la mayor parte de las estructuras que la componían tradicionalmente, sin quedar fuera de esto la familia, la cual se convierte en un nuevo modelo donde los roles de género<sup>2</sup> están muy marcados, provocándose una segregación laboral (Picchio, 1994; Orloff, 1996; Ibañez, 2008). Esta nueva estructura familiar en la que la mujer adquiere una mayor autonomía e independencia con respecto a su pareja, le permite desarrollarse individualmente y así tener un mayor acceso al mercado de trabajo por ejemplo, y no ser visto como un acto que desintegre el núcleo familiar (Aguilasocho, 2005; Nuñez, 2008).

Comparando la actual situación de las mujeres con las generaciones anteriores, naturalmente han ganado más espacio en la sociedad (mayor educación, mayores expectativas laborales). Pero, junto a estos avances, se le sigue planteando el problema de ser trabajadora productiva y el hecho de ser madre y esposa (Castaño, 1999; Díaz, 2006).

El género es una categoría social estructural, que justificado desde el punto de vista feminista tanto en la diferencia como en la igualdad, alude a la construcción social de lo femenino y masculino. Para Roldán (2005), el género facilita un modo de decodificar el significado que las culturas otorgan a las diferencias de sexos y una manera de comprender las complejas conexiones entre varias formas de interacción humana. Definición a la que se sumamos la propuesta por Scott (1990) quien establece una “conexión integral” entre dos ideas, la del género como un elemento constitutivo de las relaciones sociales basadas en las diferencias que distinguen los sexos, y la del género como una forma primaria de relaciones significantes de poder” (Roldán, 2005:236-237).

---

<sup>2</sup> En la industrialización el modelo de especialización de roles en el hogar se refiere al rol expresivo para ella y el instrumental para él.

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

Desde el concepto que sobre la obligación moral de las mujeres se tenía donde su actitud esencial era el cuidado específico y la “existencia para otros” (Beck-Gersheim, 2003) hasta nuestros días, ha sufrido una transformación. Así, el ideal de vida femenino deja de orientarse exclusivamente hacia la asunción de las responsabilidades familiares y matrimoniales, para comenzar a vincularse a la actividad laboral que desempeñan en la sociedad. Vinculación en la actividad económica que se ha ido aproximando al modelo masculino de participación laboral (Benería, 1984; Varela, 2001).

A esta idea se suma con posterioridad un grupo de investigadores que opinan que la socialización del “sexo-género” ha convertido el cuidado como una obligación moral identificada para las mujeres, donde la responsabilidad y los tiempos “productivos-reproductivos” adquieren especial relevancia (Chodorow, 1984; Lassabille, 1989; Young, 1990; Ruddick, 1994; Duran, 1996; Jaggar, 1996; Toribio, 2001; Torns, 2005). Opinión compartida por Weeks (1998), al demostrar en su estudio que no debe hablarse del sexo y la sociedad como campos separados, debido fundamentalmente a la amplia variabilidad social existente en las formas, creencias, ideologías e incluso conductas sexuales. De ahí que sea entendida la sexualidad, no como un hecho dado, sino como un producto que surge de la negociación, la lucha constante y las relaciones humanas.

Según Benería (1984): *“Mientras que la concentración de la mujer en el trabajo doméstico es prácticamente universal, en las actividades no-domésticas la división sexual del trabajo es más compleja. Así, la mujer tiende a concentrarse en actividades que son compatibles con la reproducción y, más precisamente, con el cuidado de los niños; relacionadas con su clase; subordinadas al trabajo del hombre y también sometidas a relaciones jerárquicas basadas en la edad; consideradas una extensión de la actividad doméstica; poco permanentes y con una remuneración relativamente baja”* (Benería, 1984:61-62).

Sin embargo el conflicto existente entre el trabajo y la familia, variará en función de las expectativas, del apoyo familiar a su actividad empresarial, de la existencia de hijos menores, etc., (Powell y Mainiero, 1992, Deng et al., 1995; Ferguson y Durup, 1997; Greenhaus y Parasuraman, 1999), hasta tal punto que incluso son capaces de admitir que anteponen el trabajo a la familia para evitar entrar en un conflicto con la sociedad y con sus homónimos los hombres (Hochschild, 1997).

Por tanto compatibilizar ambos roles se manifiesta como una de las principales dificultades de las empresarias (Belcourt et al., 1991; Lavoie, 1992; Thompson, 1994; Brullet, 1996; Cowling y Taylor, 2001). Dificultad convertida para otras en una oportunidad de demostración de sus capacidades y habilidades para compatibilizar la familia con su carrera profesional (Fina, 1996; Mora, 1999; Baines y Wheelock, 2000; Fielden et al., 2003); aunque

ello signifique dejar de lado el tiempo libre (Stafford, 1980; Carrasco y Mayordono, 1999; Torns, 2001; Ufuz y Ozgen, 2001).

### **2.2.3. Orientación desde el enfoque feminista**

Otro de los aspectos que hemos querido tratar en este estudio es saber qué horizontes se pueden aventurar para las mujeres con mentalidad avanzada, que sienten en sus vidas las dificultades de compatibilizar tantos polos opuestos: maternidad y trabajo, formación y empleo, autonomía y convivencia (Alberdi et al., 2000).

Pues bien, parece que la aceptación en la sociedad de la imagen de una mujer independiente, moderna, que puede estar o no casada es bastante positiva, y sobre todo si hablamos de una sociedad conservadora como la nuestra, podemos decir que es un gran avance. Avance, que ya presentaba unos bocetos en el trabajo de Stevenson (1986) y que Goffe y Scase (1983) mostraban mediante la propuesta de una tipología de la mujer empresaria, basándose en sus motivaciones, el tipo de organización y el área de desarrollo de su actividad.

Las empresarias se sienten comprometidas en crear puestos de trabajo para mujeres, por su eficacia y responsabilidad; no siendo éstos valorados y reconocidos de la misma manera que los ejecutados por hombres, a los cuales causan serios problemas, puesto que afirmaban que la carga familiar era responsabilidad total y plena de la mujer (Pellegrino y Reece, 1982; Smith et al., 1982; Goffe y Scase, 1983). Problema que no tardaron mucho en afirmar diversos autores al considerar que esta incorporación provocaba bajadas en la rentabilidad de las empresas creadas por mujeres al no poder dedicarse plenamente a ellas, debido fundamentalmente a la “doble jornada” y que junto a las preguntas que al cierre de la década de los ochenta seguían sin una contestación clara, provocaron debates en años sucesivos (Watkins y Watkins, 1983; Stanford et al., 1995; Gardiner y Tiggemann, 1999).

Está claro que nadie puede discutir que, los movimientos feministas están haciendo historia puesto que su implicación en el mundo empresarial está transformando la vida de toda la sociedad (Hurley, 1991,1999; Mirchandani, 1999). Pero debemos tener presente que todavía no se han suprimido ciertos “roles” que impiden la participación en igualdad de condiciones con los hombres en áreas profesionales y políticas (Smircich y Calas, 1990).

Así, la desigual participación de hombres y mujeres en los niveles más altos de decisión de las empresas suscita un lógico interés por parte de la comunidad investigadora y por las políticas públicas de igualdad de oportunidades. Situación que provocó una generalización de la expresión conocida como “techo de cristal” con las que se describirían las barreras invisibles (de ahí la expresión “de cristal”) que impiden acceder a ese último escalón en el cual se adoptan decisiones de trascendencia para el futuro de la empresa. Este

término se acuñó en la década de los ochenta en Estados Unidos, difundándose por el resto de países y vigente en la actualidad (Domínguez et al., 1998; Kourilsky y Walstad, 1998; Cromie y O'Sullivan, 1999).

Ahora bien, para los análisis feministas<sup>3</sup>, la segregación sexual del mercado de trabajo se explica desde la lógica del patriarcado criticando la reducción de los conflictos de género a la lucha de clases desde la óptica marxista<sup>4</sup>.

Según Hirata (2000), la cuestión de la igualdad entre los sexos en relación o no con la ética (justicia-injusticia) fue tratada fundamentalmente por las investigadoras feministas (Le Doeuff, 1989; Fraisse, 1989,1992; Boccia, 1990; Collin, 1992).

Así, Maruani (1993) señala que las teorías feministas han expuesto la insuficiencia de las teorías neoclásicas y marxistas, al poner el énfasis en la importancia de los factores sociales y culturales en las restricciones a las mujeres para acceder al mercado de trabajo. Además, apuntan la interrelación entre los papeles productivos y reproductivos de las mujeres y consideran que las desigualdades de género están relacionadas con el patriarcado. Por tanto, capitalismo y patriarcado constituyen sistemas “*autónomos de opresión y explotación que se refuerzan mutuamente*” (Ferreira, 1996:105).

Estas ideas fueron compartidas ya en su día por Hartmann (1979) según la cual el capitalismo produce los puestos y el patriarcado produce a las personas que ocuparán esos puestos de clase. Posteriormente Harding (1996), para la que capitalismo y patriarcado constituían dos estructuras sociales autónomas e interrelacionadas con unos intereses comunes: la retirada de las mujeres en el mercado de trabajo, la configuración de la mano de obra femenina como subsidiaria y la consiguiente subordinación de las mujeres en la familia.

Sin embargo, y como ya mencionaba Díaz (2006), otras autoras centraron el tema en el análisis del proceso de trabajo y en la división horizontal y vertical del trabajo en la empresa mostrando la segregación de las mujeres en la estructura de empleos. Entre ellas podríamos citar a Braverman (1974), que centrándose en los mecanismos de calificación-descalificación de la fuerza de trabajo trata de explicar la feminización de los puestos de trabajo en la industria; o bien Lagrave (1993) que afirma que la economía por sí sola no puede dar cuenta de la división sexual del trabajo, al ser el resultado de una construcción social y política.

Por tanto podemos decir que la *teoría feminista* constituye esa parte de investigación

---

<sup>3</sup>Bajo la estela de “*El segundo sexo*”, Betty Friedan, publicó en 1963 “The feminine mystique” -La mística de la feminidad, en el cual trató de recoger el malestar que entre las mujeres causaba el hecho de estar encerrada en el hogar y centrada en el cuidado de la familia y de su propio cuerpo-objeto, sin ninguna otra proyección vital. Según Friedan estábamos ante una estructura que era “*tan profunda como invisible*” (Firestone, 1975:1).

<sup>4</sup>En la tradición marxista, las desigualdades de género derivan principalmente del capitalismo al ser las mujeres asalariadas particularmente útiles como ejército de reserva laboral porque sus responsabilidades familiares y dependencia parcial del salario del hombre aseguran que sean vistas como trabajadoras de segunda clase, que pueden ser empujadas a la esfera privada siempre que no sean necesitadas en el mercado de trabajo. Según Marx (1987: 546), el desarrollo histórico del régimen capitalista es asimismo el desarrollo histórico de la clase trabajadora y, por tanto, del ejército de trabajadores supeditado al dominio y control del capital. La generación y reproducción continua de un ejército de reserva de trabajadores es “la ley general, absoluta, de la acumulación capitalista”.

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

reciente sobre las mujeres que implícita o formalmente presenta un sistema de ideas general y de gran alcance sobre las características básicas de la vida social y la experiencia humana comprendidas desde una perspectiva centrada en las mujeres. Teoría que presenta como su objetivo principal el estudio de la situación o situaciones y experiencias de las mujeres en la sociedad, y que durante los últimos 25 años ha tenido un gran efecto en múltiples disciplinas. La antropología es un buen ejemplo de ello (podemos datar en 1972 a la primera aparición de un artículo antropológico que trataba el tema de la mujer).

Las teorías antropológicas tradicionales han declarado que el factor importante en la evolución humana ha sido “la caza de actividades” realizada por el hombre. Los hombres desarrollaron habilidades tan importantes como la comunicación, el co-funcionamiento y las herramientas; a las que las mujeres contribuyeron en pequeña escala (Smircich y Calas, 1990). A su vez, dichas teorías demostraron que los lazos de actividad de las mujeres eran factores importantes en la evolución humana. Hecho que supuso un esfuerzo no sólo de integración, sino de comprensión por parte de los investigadores de la inclusión de estas teorías que consideraban tabúes en sus investigaciones (Smircich y Calas, 1990; Brush, 1992; Fischer et al., 1993; Barrett, 1995; Martínez y Cairó, 2004).

Al mismo tiempo, la familia representa una de las piedras angulares en la sociedad, al tratarse de uno de los primeros y fundamentales lugares de “desempoderamiento” de las mujeres. Situación que fuerza a realizar elecciones entre su vida profesional y su vida privada, puesto que para ella el trabajo y el triunfo profesional van unidos (Díaz, 2000; Driga et al., 2005; Roomi, 2006). Sin embargo esta posición no es compartida por el hombre, para el que el trabajo es casi su totalidad de vida y donde las circunstancias personales y familiares jamás han representado grandes barreras en su desarrollo profesional (Ljuggren y Alsos, 2001).

Además, debemos contar con las “autolimitaciones” que la mujer siempre se ha puesto, generando dentro de ella cierta desconfianza, que nos atreveríamos a tratar de “hipotética”, por su tradicional anclaje en el mundo privado. Este hecho provocó el rechazo de la utilización de nuevas estrategias profesionales, restándose de esa manera nuevas posibilidades en su ascenso dentro del ámbito empresarial (Holmquist, 2001; Watson, 2002b). McDaniel et al. (2001) trataron de demostrar en su estudio que las diferencias de género no deberían ser el principal obstáculo en la creación de empresas, puesto que si se realizaba una evaluación continua de las habilidades y conocimientos, los cuales desencadenaban mejoras en la corporación, se obtendría al verdadero trabajador que construye sus competencias. Competencias que a su vez originan, proporcionan y contribuyen al éxito que tanto profesional como personal se busca en la persona sin hacer para ello una distinción de género (Verheul, 2005; Godwin et al., 2006).

De hecho la participación igualitaria en las decisiones de la organización no había

sido tradicionalmente un tema frecuente en la literatura dedicada a la organización y dirección de empresas. En cambio, parece que las nuevas teorías, entre las que se incluye la financiera, permite establecer que el objetivo de una empresa sea maximizar el valor para los propietarios; es decir, que mientras que se consigan satisfacer los objetivos dentro de las empresas y para el propietario de la misma, el hecho de ser hombre o mujer no resulta ningún problema (Carter, 2002; Grant, 2003; Stanger, 2004; Boohene et al., 2006).

Parece que Berg en su estudio de 1997, observó la presencia de las corrientes feministas; que aunque surgidas de distintas épocas, siguen vigentes hoy en día hasta tal punto que son muchos los investigadores que las tienen en cuenta en sus estudios. En cuanto al primero de los enfoques, denominado "*feminismo empírico*" -que surge en los años 80- ha tratado de recoger las motivaciones y personalidad de la empresaria y los obstáculos con los que se ha encontrado para la puesta en marcha de su negocio con el consecuente mantenimiento en contraste con los empresarios (Du Reitz y Henrekson, 2000; Glover et al., 2002; Harvey, 2005).

Los resultados de los estudios advierten que las dificultades de la mujer para crear y mantenerse en el ámbito empresarial son mayores y de diversa índole, como la responsabilidad familiar, la falta de conocimientos y herramientas para la puesta en marcha, las redes sociales exclusivamente masculinas, las dificultades de financiación etc.; es decir, las razones que aunque sigan pasando años, décadas y siglos seguirán presentes en la sociedad (Wood y Lindford, 2001; Lamolla, 2003; Moya y de Lemus, 2004; Lindley et al., 2006).

Respecto al segundo de los enfoques, conocido como "*feminismo convicto*" incorporó por un lado, las teorías feministas de finales de los setenta, y por otro, corrientes neo-institucionalistas (Díaz, 2003). Entre los principales objetivos estaba valorar las experiencias y los conocimientos de las mujeres, aunque de nuevo los resultados en los estudios demostraron la presencia de diferencias con el empresario masculino; diferencias que tienen su raíz más próxima en los contextos social y cultural (Viser, 2002; Borna y White, 2003; Watson y Newby, 2004).

Y como tercer enfoque, el denominado "*feminismo posmoderno*", el cual reconoce que las mujeres no son un grupo homogéneo por diversos factores (Ramos et al., 2002; Gatewood et al., 2003; Manolova et al., 2006). Entre esos factores encontramos los referentes a: financiación, familiares, genéticos, educacionales, etc., presentes en los enfoques anteriormente citados (Gray et al., 2006; Greene et al., 2006).

Se trata por tanto de una sucesión de razones desembocadas en motivaciones y obstáculos para la puesta en marcha de un negocio por parte de la mujer empresaria, las cuales no presentan un armazón teórico consistente, al considerarlas como una categoría analítica (Díaz, 2000).

*PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

En conclusión, podemos decir que el feminismo en sus tres siglos de existencia, se ha configurado como una propuesta en la que se ha puesto en cuestión una legitimidad de la democracia al no reconocer en cierta medida los derechos de la mujer; lo que ha desembocado en el planteamiento de una serie de derechos para esa mitad de la población, derechos tales como el político, el civil y fundamentalmente el social (discriminación de género).

Por tanto podemos decir que el feminismo se ha desarrollado como una crítica moral, política y antropológica a la dominación masculina (Suárez, 2003; Watson y Newby, 2004). Su objetivo realmente se centra en una distribución paritaria de recursos en todos los espacios de poder, tanto públicos como privados, entre los que el económico y el social ocupan lugares privilegiados (de Luis et al., 2003; Olson y Walter, 2004).

## **2.3. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE LA MUJER EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS**

### **2.3.1. Apreciación global sobre la literatura de investigación en mujer y creación de empresas**

Durante los años ochenta, se despertó un especial interés en el estudio de la mujer, surgido de la propuesta realizada por Schwartz en 1976 y de gran calado en esta época; incluso en áreas como la social y la económica, y en determinadas políticas gubernamentales, donde la inexistencia de temas relacionados con la creación de empresas era un hecho comprobado. Este estudio ha servido de referente para investigaciones posteriores, como la diseñada por Burr (1978), y que ha simbolizado a la mujer durante los últimos cinco años de la década de los setenta.

Entre sus principales conclusiones, se detectó como motivador principal la necesidad y el deseo de conseguir una satisfacción laboral y/o personal. Satisfacción que no cumplía sus expectativas realizando las tareas domésticas, al no ser consideradas ni valoradas por la sociedad (Greene et al., 2003).

Junto a esta idea, surgieron otras como la necesidad de independencia y el reconocimiento por parte de la sociedad; y que, como se viene demostrando a lo largo de los años, son compartidas por los hombres. Sin embargo, a diferencia de sus colegas masculinos, las mujeres sí presentaban problemas en cuanto a financiación o discriminación de crédito, y no sólo de crédito, sino también de falta de entrenamiento, de dirección y conocimientos para la puesta en marcha de un negocio. Problemas a los que se irá poniendo solución con el paso de los años y donde los resultados de los diferentes estudios que constatan la fuerte presencia de la mujer en el mundo laboral desempeñan un papel primordial.

La mayor parte de las investigaciones realizadas en esta época trataron los mismos problemas y aunque utilizaron planteamientos similares, optaron por aplicar nuevas metodologías cualitativas y cuantitativas, con las que validar los resultados obtenidos en sus investigaciones y que sirvieron para situar a la mujer dentro del panorama social en el que se estaba desarrollando (Hisrich y Brush, 1986; Birley et al., 1987; Clement, 1987; Neider, 1987; Brush y Hisrich, 1988; Holmquist y Sundin, 1988; Birley, 1989; Nelson, 1989)

Así en los noventa, las diversas investigaciones originaron grandes revuelos en la sociedad, llegando a extenderse a otros ámbitos como el financiero y el económico. Dichas investigaciones constataban las tendencias que la mujer estaba experimentando con la creación de empresas y que se reflejaban en los resultados estadísticos de los artículos en los que se hacían referencia, entre otros, al número de negocios poseídos por mujeres, el número de empleados que tenían en sus empresas, el tamaño de la empresa o del negocio, la producción

## PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS

media y la duración de la empresa en el sector (Chaganti et al., 1995; Walker y Joyner, 1999; Chu, 2000).

Estos temas fueron abordados fundamentalmente en la literatura popular internacional, por países como Estados Unidos (Loscocco y Robinson, 1991; Carter et al., 1992; Liff et al., 1996; Baker et al., 1997; Ferguson y Durup, 1998), Reino Unido (Cromie y Birley, 1992; Rosa y Hamilton, 1994; Westhead y Cowling, 1995; Stanworth y Stanworth, 1997; Mukhtar, 1998), Australia (Riding y Swift, 1990; Blanchflower y Meyer, 1992; Breen et al., 1995), Asia (Hisrich y Fan, 1991; Cho, 1995; Nair, 1996; Jani y Pedroni, 1997) y Canadá (Collerette y Aubry, 1990; Grondin y Gondrin, 1994; McGraw, 1998).

En cuanto a la entrada del nuevo siglo, ya se advierten los primeros indicios de la que podría considerarse como fase de consolidación de la mujer en la creación de empresas. Aunque si hablamos en términos de investigación, Parker ya lo definió en su trabajo en 2004 donde todavía advertía que: *“la actividad emprendedora femenina no gozaba del esfuerzo investigador que merecía”* (Parker, 2004:129), a pesar de su incesante avance en este área con la consiguiente contribución a la economía y la sociedad.

Parece que el género nunca fue considerado como una característica que pudiera afectar al resultado de una empresa, ya que los hombres eran los que, tradicionalmente desempeñaban esa función empresarial (Berg, 1997), de ahí que los instrumentos de medidas realizados estuvieran pensados sólo y exclusivamente para muestras masculinas (Moore, 1990; Stevenson, 1990). Ideas en las que coinciden investigadores como Demouge et al. (1999) y Brush y Hisrich (2000), los cuales subrayan la existencia de un gran vacío en la investigación de género, al no haber estudios que, analicen la influencia de los factores sectoriales y empresariales, incidiendo a su vez en el sector, la edad y el tamaño de las empresas.

Pero esta idea no era compartida por un grupo de investigadores, entre los que destacaron Baker et al. (1997:221), al afirmar en su trabajo que: *“la actividad emprendedora femenina no ha dejado de tener interés, como lo demuestran los medios de comunicación, ni es un área abandonada por la comunidad académica”*; y posteriormente, Carter et al. (2001) dando constancia a la existencia de más de 400 referencias bibliográficas donde el género en creación de empresas y la mujer ocupaban un lugar privilegiado.

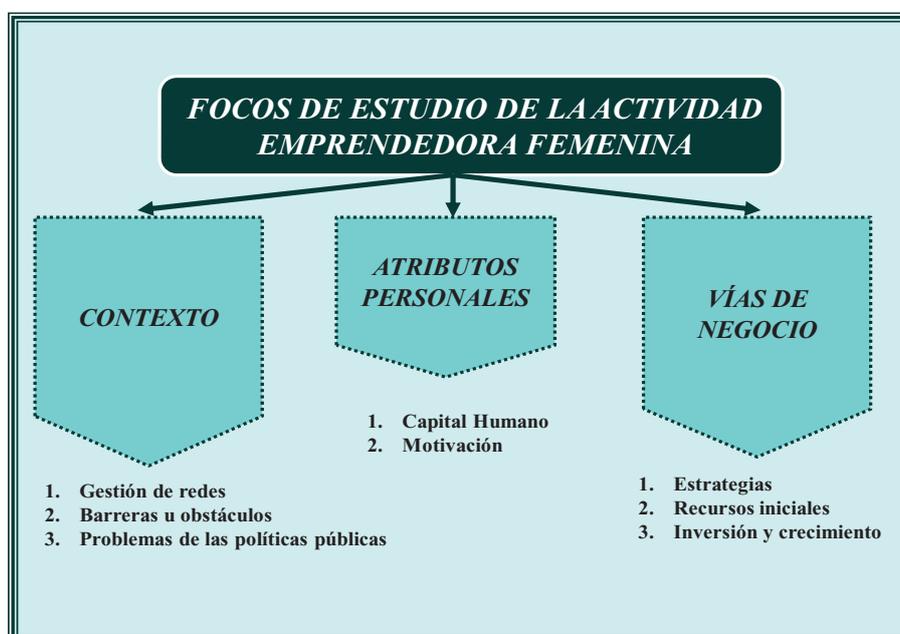
Nos encontramos por tanto ante una mujer visible en el ámbito de la creación de empresas (Jeynes, 2005; Kephart y Schumacher, 2005). Una mujer que en esta fase de experimentación, está dando pruebas de sus propias fuerzas y del desarrollo de sus capacidades (Bender, 2000; Terjesen, 2005), siendo la creación de empresas una importante vía para su incorporación al sistema productivo en el que el hombre ya ocupa un lugar privilegiado (Carter et al., 2001; Greene et al., 2003; Sánchez, 2010).

### 2.3.2. Análisis de los principales focos de estudio de la actividad emprendedora femenina

El objetivo de este apartado, más que de recoger toda la investigación realizada hasta el momento, es ofrecer una descripción de la evolución seguida por los estudios sobre la actividad emprendedora femenina a lo largo del tiempo.

Para ello y siguiendo los modelos de estudio que emplearon Carter et al. (2001)<sup>5</sup> y Greene et al. (2003)<sup>6</sup>, agruparemos las investigaciones llevadas a cabo sobre la actividad empresarial femenina en tres focos de estudio en los que comentaremos el estado de la cuestión así como las cuestiones más importantes dentro de cada uno de ellos.

Figura 7. Focos de estudio de la actividad emprendedora femenina



Fuente: Elaboración propia a partir de Carter et al. (2001) y Greene et al. (2003).

<sup>5</sup> Carter et al. (2001): Agrupan su investigación en 6 focos o temas principales, comentando el estado de la cuestión en cada aspecto y las cuestiones más importantes que se puedan distinguir dentro de cada uno de ellos. Dichos focos o temas son: características y motivaciones de las empresarias; creación: proceso, recursos y políticas; dirección de empresas por mujeres; financiación; redes de contacto, y resultado y crecimiento.

<sup>6</sup> Greene et al. (2003): En su investigación centraron en 10 los focos de estudio de la mujer emprendedora: género, atributos personales del empresario, motivaciones para la puesta en marcha de la empresa, estrategias para la fundación, recursos iniciales, proceso de inversión, redes, factores que dificultan la puesta en marcha de la empresa, internacional, y política y gobierno público. Focos que a su vez podían desagregarse en diferentes unidades de análisis como son las relativas al empresario, a las unidades de negocio, al contexto y a las perspectivas de investigación.

### **2.3.2.1. Contexto**

Las mujeres de hoy se desenvuelven y se desarrollan en un medio que les estimula a la persecución de nuevas metas, pudiendo acceder a nuevos esquemas de realización de sus potencialidades, demostrando sus capacidades, que en algunos casos eran superiores a los de los hombres. De ahí que de ella dependa en gran medida el comportamiento social, ya que como la sociedad es la suma de las personas y las personas reciben las primeras impresiones y educación por parte de sus madres, ésta tiende a comprometerse con los valores adquiridos.

En este orden de ideas, cabe mencionar el papel de suma importancia que adquieren las redes sociales, las barreras u obstáculos para la puesta en marcha de un negocio, y las políticas públicas que deberán cambiar con objeto de favorecer el desarrollo integral de las mujeres.

#### **2.3.2.1.1. Gestión de redes**

Otro de los temas presentes en la década de los 80 fueron las redes sociales. Las mujeres han estado abocadas al cultivo de relaciones humanas, razón por la que suelen elegir carreras y oficios relacionados con las personas (Olm et al., 1988). El papel que la mujer ha asumido a lo largo de la historia -encargarse de la familia, cuidar de los hijos, etc.- la ha hecho maestra y conocedora en el arte de las relaciones humanas.

La mujer sabe negociar, pactar, dar y recibir afecto y, al mismo tiempo, mitigar los conflictos y procurar un ambiente agradable (Baron, 1982). Además incorpora una parte afectiva a las relaciones laborales (Cromie y Hayes, 1988). Aporta humanidad y calidez al puesto de trabajo, tiene sensibilidad para detectar las necesidades de las personas que la rodean y se preocupa porque todos trabajen a gusto (Stevenson, 1986). Estas características típicamente femeninas, son positivas y favorecen la creación de un ambiente de trabajo en el que se tiene en cuenta el factor humano. Aunque también debe ponerse un límite en este terreno, para evitar llevarlo tanto al personal como al emocional (Rosen et al., 1981; Aldrich et al., 1989).

Por tanto, el uso de redes sociales de manera apropiada ha provocado efectos positivos en cuanto a crecimiento, supervivencia y formación comercial se refiere; siendo distintas, como señala Aldrich et al. (1989), en volumen y relevancia, las redes de hombres y mujeres. Sin embargo, los hombres informaron que sus redes excluían casi en su totalidad a las mujeres, mientras que éstas probablemente incluían a los hombres dentro de su red.

Aunque posteriormente aparecen estudios que han demostrado que casi en su totalidad, las mujeres tienden a establecer unas redes sociales y de negocio femenino. De la misma manera el hombre se relaciona con los de su mismo género, equiparándose en los términos referentes a densidad y actividad (Smeltzer y Fann, 1989).

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

\* Así, el género marca en los años noventa una diferencia en las redes creadas por los hombres y por las mujeres, redes que adquieren una posición estratégica en el ámbito académico.

Las investigaciones sobre la dirección de las mujeres empresarias han enfatizado a menudo el importante papel que las redes desempeñan en la supervivencia y el éxito de las empresas (Stevenson, 1990; Hoy y Verser, 1994; Brush, 1997). Dichas redes facilitan una mejor financiación y un desarrollo fuerte de las relaciones con las instituciones financieras, y que los autores han tratado de demostrar en sus investigaciones afirmando que la cantidad y calidad de las relaciones externas entre una empresa y su ambiente es crucial para obtener el éxito deseado (Buttner y Rosen, 1992; Burke, 1994).

Sin embargo, otros estudios sugirieron que las diferencias que pudieran existir entre el género sobre las redes dependía fundamentalmente del área de establecimiento elegido para la puesta en marcha de la empresa y de la dirección hacia la que encaminar las redes sociales que puedan crearse (Fagenson, 1993; Covin, 1994; Holmquist, 1997; Lee y Rogoff, 1997).

Un estudio específico realizado por Katz y Williams en 1997, analizó un total de 361 respuestas que fueron agrupadas en cuatro categorías: las empresarias por cuenta propia, los empresarios por cuenta propia, las empresarias asalariadas y los empresarios asalariados. Los resultados revelaron que las empresarias por cuenta propia tenían una red con niveles inferiores a la de los hombres asalariados. Sin embargo, si hablamos en términos generales, sin hacer distinción del género, observaremos que los gerentes asalariados poseían niveles más altos en la gestión de sus redes que cualquiera de los grupos por cuenta propia. Katz y Williams (1997) concluyeron que las diferencias más significativas en las actividades relacionadas con la gestión de redes sociales fueron causadas por el estado del empleo en lugar del género (Carter et al., 2001).

\* Parece ser que, históricamente, los hombres respecto a las mujeres, han disfrutado de ciertas ventajas y oportunidades en la vida. Idea que sigue compartiéndose en el nuevo siglo, pudiendo poner como ejemplo entre esas ventajas y oportunidades: el elevado status profesional, una proporción más alta de empleo, ingresos elevados; frente a las devaluaciones de la mujer que tienen su más claro reflejo en el tamaño de las empresas, bajas rentas per cápita e inexperiencia en el sector (Coleman, 2000; Cruz y Sánchez, 2000).

Parece que las investigaciones han intentado explorar la relación que entre el capital social y la propiedad comercial pudiera existir, y que se encuentra en su fase más temprana; resultados en los que discrepaban sobre cómo definir o medir el capital social de un empresario (Menzies et al., 2003; Low, 2005). Sin embargo, si atendemos a la definición que la teoría sociológica establece, puede apreciarse la defensa que la misma hace sobre las redes

sociales, al considerarlas como un componente mayor de capital social de un individuo (Neegaard et al., 2005).

Desde los años noventa, la creación de empresas y la investigación comercial han estado interesadas en explorar la relación entre las redes y la supervivencia, y el éxito de las microempresas y pequeñas empresas; comenzando a ser aceptadas en la actualidad, donde las redes se presentan como una herramienta útil para este tipo de empresas al no presentar facilidades en el acceso a financiación a través de los mecanismos típicos del mercado (Perelman, 2000; Hamilton, 2002; Rosti y Chelli, 2005; Verheul et al., 2005).

A pesar del interés mostrado por las investigaciones, tan sólo hubo una que sugirió que la diferencias del género existentes podrían aparecer en los tipos de redes donde los empresarios se involucran y cuyo uso sea para conseguir los propósitos de negocio deseados (Shaw et al., 2006). Como contraposición a éste, aparecen otros autores que afirman que este tipo de redes creadas se encuentran tan sólo en una fase temprana de desarrollo, y por tanto, sus resultados iniciales son inconclusos (Carter, 2000; Weiler y Bernasek, 2001; Bennet, 2003).

Parece pues que el género se presenta como una diferencia clave en el acceso a las redes, ya que son muchos los estudios que advierten de la exclusión que de las mujeres empresarias se hace en las diferentes redes, las cuales tanto formales como informales, son necesarias para el buen funcionamiento de la empresa (Ganesan et al., 2002; Shaw et al., 2006; Teck et al., 2006).

Uno de los principales motivos que llevaron a la mujer a establecer pequeñas redes frente a las grandes de los hombres, fue la existencia de la conocida “doble jornada” a la que día a día está sometida (Blättel-Mink et al., 2000; Heilbrunn, 2003; Turetskaia, 2003; Affholder y Box, 2004). Mientras que las mujeres organizan el tiempo buscando un equilibrio entre la vida privada y profesional, los hombres se dedican mayoritariamente a su trabajo, en detrimento de la asunción de la responsabilidad que les corresponde en las tareas familiares. Equilibrio que puede llegar a romperse en algunas ocasiones puesto que compatibilizar la familia con la empresa supone una cuestión altamente conflictiva, y que conlleva a una disminución del tiempo invertido en su red (Cromie y Birley, 1992; Verheul et al., 2004). Este hecho influye en las redes formales e informales, puesto que éstas no siempre están abiertas a aceptar a mujeres (Renzulli, 2000; Parasuraman y Simmers, 2001; Verheul et al., 2002b, 2005; Watson, 2005).

#### **2.3.2.1.2. Barreras u obstáculos**

La mujer emprendedora que quiere llevar a buen término un proyecto empresarial o un negocio ha de ser consciente de que tiene que aprender a desenvolverse en ambientes pocos habituados a la presencia femenina. Dificultad a la que se añade la existencia de una

serie de barreras presentes a lo largo de su trayectoria como emprendedora (Stafford y Gelb, 1978), pudiendo citar entre ellas: masculinización del mundo empresarial, discriminación, dificultad de financiación, necesidad de formación, autolimitaciones, etc.

La cualificación profesional de la mujer y su incorporación al mundo laboral han representado un gran cambio social, que precede a los que se producirán en la mentalidad colectiva (Frankel, 1985) y, por supuesto, a los de las instituciones económicas, políticas y sociales, con estructuras conservadoras y poco adaptables a situaciones cambiantes. Las razones que se aducen a menudo tienen que ver con la alusión a posibles conflictos que pudieran surgir con la presencia de la mujer directiva entre sus colegas o subordinados. Incluso, hay muchas mujeres que prefieren contratar a hombres por la fuerza de la costumbre o por inercia, y también por la “invisibilidad” de su propio género. Invisibilidad que las hace pasar desapercibidas y sin hacer ostentación de sus méritos profesionales (Goffee y Scase, 1983; Brenner et al., 1989).

En cuanto a las dificultades de financiación, Buttner y Rosen (1988), encontraron que la mujer presentaba problemas a la hora de solicitar préstamos, puesto que la mayor parte de las entidades financieras, que constituyen uno de los feudos masculinos más importantes, eran restrictivas para las mujeres. De ahí la importancia del papel que desempeñan las agencias de desarrollo, gobiernos e instituciones financieras en apoyo a la mujer (Carter, 1989).

Referente al apoyo, la mujer cuenta con poco respaldo por parte de la familia, y principalmente del cónyuge al no permitirle hipotecar las propiedades comunes para montar una empresa; mientras que en caso contrario, la mujer no pondrá impedimentos al hombre si lo necesita para su negocio (Konovsky y Jaster, 1989). Podemos decir que esta es una de las principales diferencias de género, y que aún con el paso de los años sigue haciendo merma en la sociedad; además de ser un condicionante para que las entidades financieras desconfíen de los proyectos empresariales de las mujeres y obstaculicen la concesión de créditos y avales necesarios para hacerlos realidad (Brandley III y Saunders, 1987).

\* Durante los años noventa, la existencia de debates surgidos en los ochenta sobre las barreras y desafíos a los que la mujer ha estado sometida, tuvieron pronto su reflejo en los trabajos realizados por Brush y Hisrich en 1991, y Brush en 1992, dándole una perspectiva más ancha en la que se facilitaban otras barreras presentes en la vida de las mujeres empresarias y que hasta la fecha no habían sido consideradas como relevantes en los estudios.

Entre esos obstáculos podían encontrarse: no tomarse a la mujer en serio cuando emprendía un negocio; las responsabilidades que los niños y las personas mayores tenían a su cargo (Frishkoff y Brown, 1993; Holliday y Letherby, 1993); la falta de crecimiento y

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

expansión del capital (Orser et al., 1993); y la falta de un entrenamiento duro a la par que educativo ante su relevante incorporación a la actividad empresarial (Fagenson y Marcus, 1991; Price y Monroe, 1992; De Luis y Urquizu, 1995; Ljunggren y Kolvereid, 1996). Por otro lado encontró que las oportunidades para las mujeres empresarias dependerían del buen uso que éstas hicieran de las tecnologías, la dirección de empresa y las políticas de empleo que contribuirían de manera positiva a su crecimiento (Brush, 1997).

Posteriormente varios investigadores realizaron una serie de revisiones con objeto de poder determinar si las mujeres empresarias presentaban problemas referentes al acceso a créditos y préstamos por parte de las entidades financieras. Dichos estudios revelaron en una primera visión, que no existían tales diferencias a la hora de recibir los préstamos tanto por parte de los hombres como de las mujeres (Fabowale et al., 1995; Coleman y Carsky, 1996).

En contraposición a estos resultados, Haynes y Haynes (1999), y Kamau et al. (1999), compararon el acceso al capital tanto para hombres como para mujeres, llegando a descubrir que eran inferiores los que recibían las mujeres, lo que las obligó a utilizar fuentes de financiación externas para poder obtener rentabilidad en su empresa. También demostraron, que la mujer tendía en mayor medida a solicitar ayudas económicas a sus seres más allegados -familia, amigos-, poniéndoles en serios problemas en el caso de que la empresa fracasara. Mientras que el hombre por su parte, y teniendo en cuenta que el tamaño de sus empresas era superior al de las mujeres, utilizaba los créditos y los préstamos que le facilitaban los bancos para poner en funcionamiento su empresa y así obtener rendimientos y/o rentabilidades en el futuro con la consiguiente fusión de empresas del mismo o incluso de diferente sector (McKechnie et al., 1998; Rozier y Thompson, 1998; Greene et al., 2003). Otros en cambio, advertían la posibilidad de recibir una negativa por parte de los bancos sin independencia del género: en el caso de los hombres, por el sector en el que emprendieron y por la falta de responsabilidad adquirida con el paso de los años, y en el caso de las mujeres, por la falta de experiencia comercial y por las circunstancias domésticas y familiares (Carter y Rosa, 1998).

\* Este tema sigue resultando de interés con el paso de los años, llegando a observarse la enumeración y posterior debate de los obstáculos que las mujeres se van encontrando desde su incorporación al mundo empresarial. Obstáculos que no se producen si la persona que decide realizar una actividad emprendedora es un hombre (Kyro, 2001; Bell et al., 2002; Schmidt y Parker, 2003; Eastwood, 2004; Heilbrunn, 2004).

Las mujeres empresarias se enfrentan a muchas barreras relacionadas al género como la falta de preparación para la propiedad comercial, la inexperiencia en la dirección y los problemas de acceso a redes con las que podría avanzar su situación en el ámbito empresarial (Farrington, 2001; Burke, 2002; Lituchy et al., 2003; Arenius y Kovalainen, 2004; Rasheed,

2004; Brindley, 2005; Botha et al., 2006; Ndemo y Wanjiku, 2007). Las estadísticas sugieren que entre las diferentes claves de éxito de las mujeres empresarias las relativas a metas económicas no son prioritarias, aunque ello conlleve una disminución de ingresos, que podrían ser interpretados dentro del mundo empresarial como un fracaso (Brush et al., 2000; Verheul y Thurik, 2001; Arenius y Minniti, 2004).

Otros factores que son necesarios durante el desarrollo de la actividad empresarial de la mujer son los relacionados con los estereotipos de conducción al éxito como son: una mayor eficacia y autoestima elevada (Ben Hamida, 2000; Amatucci y Sohl, 2003a, 2003b). Factores que disminuyen la correlación negativa existente entre sus motivaciones y el deseo de superación de las barreras u obstáculos, favoreciendo una mayor consecución de los objetivos planteados en sus inicios. Sin embargo, es cierto que estas investigaciones tan sólo analizaron los factores que incidían tanto negativa como positivamente en la mujer, sin considerar por qué éstas estaban interesadas en la creación de empresas (Farrington, 2001).

Podemos hablar por tanto, como bien señalan Brush et al. (2000), de la existencia de barreras institucionales y culturales, que en mayor o menor medida han condicionado la situación de la mujer en el mundo empresarial.

Como **barreras culturales**, las concernientes a *responsabilidades familiares, auto-confianza* y las *étnicas*. En cuanto a las *responsabilidades familiares*, la contestación más común entre las mujeres con carga familiar es que como consecuencia de estar casada y tener hijos, la dedicación realizada a la empresa es pequeña; de ahí que se planteen el formarse como autónomas (Hundley, 2001; Shelton, 2005) obviando la de empresarias, puesto que la facilidad de los horarios es mucho mayor con la primera opción.

Para la segunda de las *barreras*, la falta de auto-confianza, diversos estudios han demostrado que la falta de conocimientos comerciales fue una de las primeras causas que promovieron esa desconfianza en la mujer. Desconfianza a la que se añadieron con posterioridad la inexperiencia en el sector y la falta de capital financiero (Mukhtar, 2002; Fischer y Reuber, 2003).

La tercera de las barreras, la referente a *ámbito étnico*, representa un papel específico dentro de las investigaciones, ya que éstas identifican a la mujer con las tradiciones culturales, los conocidos “matrimonios de conveniencia entre familias”, donde la idea de crear un negocio pasó a un segundo plano (Mankelow y Merrilees, 2001; Samad, 2006). Sin embargo, también se demostró que cuando éstas se separaban de sus maridos, debido a la inseguridad financiera, tendían a poner en práctica una idea de negocio con un pequeño empujón e incentivo (Robb, 2002; Grant, 2003; Carland et al., 2005).

En cuanto a las **barreras institucionales**, las relativas a la *financiación* (Carter et al., 2002) jugaron un papel primordial. El problema de encontrar financiación y de tener una

posición débil fue señalado como clave por Hisrich y Fulop (1994).

En general, los estudios reconocen las dificultades de las mujeres para obtener financiación -préstamos o créditos- de las instituciones financieras, a lo que sumamos la mayor exigencia de garantías colaterales en relación con los hombres (Verheul y Thurik, 2001), y donde factores como la menor efectividad de las redes de negocios con las mujeres podrían afectar a la negociación de los préstamos (de Martino et al., 2006; Shelton, 2006). Por tanto, podemos decir que la figura del prestamista cobra especial interés, ya que con tal de reducir la incertidumbre característica de las empresas propiedad de mujeres, terminan exigiendo esas garantías colaterales o aumentan los tipos de interés (Coleman, 2000; Ndubisi, 2003; Gray et al., 2006).

Otros estudios señalan como una barrera de acceso a la financiación el pequeño tamaño de los negocios, ante la que los banqueros suelen ser reacios a negociar préstamos pequeños (Loscocco y Smith-Hunter, 2004; Sequeira, 2004; Marlow y Carter, 2006). Un motivo en el que se basan los investigadores para plantear el hecho de elegir pequeñas empresas por parte de las mujeres, es que éstas no necesitan financiación externa. Junto a este motivo añadiremos el citado por Coleman (2000), el cual precisa en su estudio, que dicho tamaño se debe a la concentración que las mujeres realizan en líneas especializadas en servicios para los negocios; por lo que son capaces de financiar sus necesidades usando recursos personales e informales: ahorros, préstamos de familiares y amigos (Coleman, 2000).

Si a todo esto, le añadimos como barrera a la obtención de financiación, la edad de la empresa, obtendremos el perfil de las empresas dirigidas por mujeres: pequeñas, más jóvenes, menos rentables y con menos activos, etc. (Menzies et al., 2004; Winn, 2004, 2005; Nelly, 2005; Marlow, 2006).

Por tanto podemos decir, que si aceptamos que la mujer va a encontrar obstáculos en el mundo empresarial, estaremos aceptando implícitamente que el entorno es puramente masculino y no neutro como pretenden algunos planteamientos teóricos (Baker et al., 2003).

#### **2.3.2.1.3. Problemas de las políticas públicas**

Las tempranas investigaciones revelaron una serie de implicaciones en las que las mujeres diferían de los hombres en lo referente a atributos personales y salidas profesionales. Por un lado la atracción de la existencia de una población apenas significativa y compuesta por un colectivo de mujeres empresarias que empezaban a dar señales de vida en diferentes sectores de carácter y acceso, por tradición, expresamente masculino, creando para ello una serie de organizaciones en las que buscar apoyo para poner en marcha sus negocios (Watkins y Watkins,

1983). Y por otro lado, la falta de educación y experiencia en determinados sectores, promovió en la sociedad la necesidad de entrenar, financiar y apoyar a la mujer mediante la creación de talleres de aprendizaje y una serie de mecanismos que les permitieran buscar una financiación adecuada a sus condiciones con objeto de crear su empresa (Langan-Fox y Roth, 1995; Kelley, 1996).

\* Muchos de los temas que se han venido tratando a lo largo de los años por parte de las políticas públicas, y con vigencia en la década de los noventa, han estado enfocados fundamentalmente en cómo estimular y apoyar la relación empresarial. Temas que a lo largo de la literatura han originado continuos debates sobre cómo las distintas ayudas recibidas de la administración pública y privada a la mujer, han generado conflictos en una sociedad de carácter puramente masculina en determinados sectores (Bachrach y Main, 1998; Catley y Hamilton, 1998; Bruce, 1999); y que han tomado forma a través de las investigaciones realizadas por los diferentes autores, especializándose en áreas americanas y británicas principalmente.

Publicaciones, que si bien gozan de un reconocimiento entre la comunidad científica, no están exentas de críticas por parte de otros investigadores, al sugerir la creación de esquemas que certifiquen oficialmente la posesión de las empresas por parte de las mujeres. Esquema que a su vez las permitiría comercializar sus productos y servicios entre corporaciones, contando a su vez con el respaldo de los programas especiales creados por las políticas públicas y que las habilitarían para una consolidación total en el sector. Pero esta idea de diseñar un esquema planteó un problema entre las empresas creadas en un mismo país y en otros países, puesto que cada una de ellas debería de tener un único y soluble esquema, para evitar posibles problemas entre las empresas que comercializaran en una misma ciudad, región o país (Price y Fleming, 1991; Devine 1994; Brush y Bird, 1996).

La puesta en marcha de esos programas públicos de género, especializados en ayudar a la mujer, han proporcionado un fortalecimiento y la creación continua de nuevos programas de entrenamiento sociales con los que poder manejar su vida, tanto la profesional como la familiar, conocida como “doble jornada” (Servon, 1996; Greene et al., 1999); focalizando esos esfuerzos principalmente en micro empresas, al ser ésta la forma elegida por las mujeres para la puesta en marcha de su negocio, debido a la escasa laboriosidad y bajo capital que precisan.

Aunque no debemos olvidar la existencia de conflictos entre las mujeres dueñas de sus empresas y una minoría de empresarios, que a través de ciertas publicaciones de autores han demostrado la existencia de diferencias en cuanto al acceso al capital que las entidades financieras puedan proporcionarles (Shragg et al., 1992; Nilsson 1997). Ehlers y Main (1998) sostuvieron que los programas de entrenamiento creados para las microempresas de las

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

mujeres estaban condicionados al entorno socio-cultural, lo que dio un énfasis al crecimiento personal de éstas. Otras investigaciones en cambio, defendieron la necesidad de enfocar esos programas de política públicos hacia el desarrollo de las habilidades y conductas con objeto de facilitar el crecimiento de sus empresas y centralizar/afianzar su liderazgo dentro de la empresa (Chaganti y Parasuraman, 1996; Carter y Allen, 1997).

La mayoría de las iniciativas creadas para solucionar principalmente los problemas de solvencia y financiación, están enfocadas a corto plazo, dejando de lado las que pudieran crearse a largo plazo. El por qué de esta razón sigue debatiéndose en el presente siglo. Tal vez el miedo al fracaso, los problemas de devolución de créditos o el exceso de confianza que pueda llevar a la quiebra de una empresa, sean las principales causas por las cuales no se prolongan las iniciativas a largo plazo.

Evaluaciones posteriormente realizadas por diversos autores, se preocuparon por realizar investigaciones más profundas, especializándose en aquellos programas destinados a la asistencia y cuyos esfuerzos realizados ayudaron a la mujer a crear su empresa gastando el total de aportaciones con el que contaban para su creación (Carland y Carland, 1991; Cook et al., 2001). Otros análisis para mujeres y microempresas especializados en el área financiera concluyeron que mediante una serie de ayudas económicas a corto plazo, las mujeres podrían lograr con el paso del tiempo una autosuficiencia económica que fortalecería sus pequeños negocios al desarrollar y poner en práctica los recursos y habilidades con los que cuenta (Carter et al., 2001; Marlow y Patton, 2005; Orser et al., 2006).

La última de las metas que perseguían estos programas y que podríamos denominar de expansión, era contribuir al crecimiento de negocios creados por las mujeres con la finalidad de crear nuevos trabajos en barrios de la ciudad internos y que verán su luz a principios del 2000 (Sorges, 1999; Dumas, 2001a).

Entre los programas de ayuda creados, hubo uno dedicado al estudio desde la perspectiva del género y realizado por Andre en 1992, el cual encontró diferencias en cuanto al tamaño de la empresa, siendo menor en las mujeres, y a la ubicación de la misma, eligiendo locales para sus empresas en zonas estratégicas. Estudios posteriores del autor, en el que analizaba los resultados obtenidos de la integración de las mujeres americanas en los sectores privados, demostraron que la mujer no tenía que salvar ningún tipo de obstáculos ó barreras para su puesta en marcha. Parece que con el tiempo, las mujeres comenzaron a gozar del apoyo que tanto de los empresarios como de los líderes políticos podía provenir (Burr y Strickland, 1992).

Otro de los programas que surgieron se basó en una serie de criterios específicos como pudieran ser la situación geográfica, la raza o etnia (Sullivan et al., 1997); siendo fundamental el apoyo local con el que contaban las mujeres rurales para la creación de sus empresas y cuyas máximas fueron el deseo de independencia junto con la autorrealización

(Lerner et al., 1991; Singh, 1993; Contreras y Navas, 1998), la futura expansión (Dolinsky y Caputo, 1994) y el reconocimiento dentro de la sociedad (Baydas et al., 1994; Good y Mielnicki, 1996). Programa, que pretendía la integración de la mujer negra, mediante las ayudas gubernamentales facilitadas para la puesta en marcha de la empresa y por las que se acordaban facilidades para la obtención de créditos y fondos de micro-préstamos.

Usando los aspectos planteados en los programas políticos públicos destinados a las mujeres, Walker y Joyner (1999), propusieron un armazón conceptual en el que se analizaban los distintos tipos de discriminación que sobre género versaban en la sociedad, concretamente en cuatro, y basado en el acceso al capital: puro, institucional, estadístico y económico (Greene et al., 2003; Verheul, 2005).

\* Por tanto, podemos decir que nos encontramos ante un argumento que, aunque de suma importancia en la creación de empresas, ha sido poco estudiado desde la incorporación de la mujer al mercado laboral. Según Díaz (2006): “*Las investigaciones realizadas ponen de manifiesto que el intervalo de tiempo entre la intervención y el efecto resultante es amplio, por lo que las políticas deben plantearse objetivos a largo plazo*” (Díaz, 2006:53).

Este hecho nos hace plantearnos la siguiente pregunta: ¿Hasta qué punto se implica la política pública en la relación con la mujer emprendedora? La literatura se ha encargado de buscarle una respuesta, que va desde la constitución de la empresa, pasando por la puesta en marcha, hasta el crecimiento de la misma (Nelson y Levesque, 2003; Mick y Greene, 2004; Brush, 2005):

- En cuanto a la **constitución de la empresa** o también denominada **fase de gestación** (Belso, 2003), se requiere del sector público una contribución que favorezca el buen desarrollo de la misma, apostando por ella como una opción clara de incorporación en el mercado laboral y donde las satisfacciones recibidas no sean las mismas en caso de tratarse de una mujer. Debemos tener presente, que la creación de empresas por parte de las mujeres presenta objetivos diferentes a los de los hombres. Éxito personal y/o profesional, reconocimiento social y auto-confianza son las claves de la mujer, frente al crecimiento empresarial e incremento de ingresos del hombre.

- La segunda fase, **puesta en marcha de la empresa**, se someten a una serie de trámites burocráticos y administrativos, superiores en las mujeres (Belso, 2003; Orser et al., 2006). En cambio, los hombres mejorarán el acceso a recursos financieros, minimizarán sus costes de puesta en marcha y accederán de manera sencilla a la entrada en redes de empresas.

- Y para la tercera de las fases, la del **crecimiento de la empresa**, donde las políticas públicas tenderán a profundizar en algunos de los aspectos utilizados en la fase de puesta en

*PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

marcha, entre los que el asesoramiento, la capacitación y las redes de negocios ocupan un lugar privilegiado (Bennet y Richardson, 2005; Nelson y Levesque, 2007).

Por tanto podemos decir que las iniciativas para fomentar nuevas empresas entre las mujeres deben enmarcarse dentro de una búsqueda concreta en grupos objetivos y metas. Hecho ante el cual surgen las barreras u obstáculos que incentivan en cierta manera la dificultad de cubrir las necesidades de las mujeres en la actividad empresarial (Dionco-Adetayo et al., 2005). Como ejemplo, la desigualdad económica que presentan en la creación de sus pequeñas empresas frente a las grandes corporaciones (Farrigton, 2000), la incorporación en la legislación de una licencia familiar para aquellas empresarias que tuvieron al menos dos empleados a su cargo (Farrigton, 2000; Verheul et al., 2007) pagando de esta manera una mínima cuota que le permitiera dar salida a su negocio en el mercado.

**Cuadro 3.** Foco 1 de la actividad emprendedora femenina: Contexto

<b>CONTEXTO</b>			
	<b>DÉCADA DE LOS 80</b>	<b>DÉCADA DE LOS 90</b>	<b>SIGLO XXI</b>
<b>GESTIÓN DE REDES</b>	Rosen et al. (1981); Baron (1982); Stenvenson (1986); Cromie y Hayes (1988); Olm et al. (1988); Aldrich et al. (1989); Smeltzer y Fann (1989).	Stevenson (1990); Buttner y Rosen (1992); Fagenson (1993); Burke (1994); Covin (1994); Hoy y Verser (1994); Brush (1997); Holmquist (1997); Katz y Williams(1997).	Carter (2000); Perelman (2000); Weiler y Bernasek (2001); Hamilton (2002); Ganesan et al. (2002); Mezies et al. (2003); Affholder y Box (2004); Rosti y Chelli (2005); Verheul et al. (2005); Shaw et al. (2006).
<b>BARRERAS U OBSTÁCULOS</b>	Stafford y Gelb (1978); Goffe y Scase (1983); Frankel (1985); Brandley III y Saunders (1987); Buttner y Rosen (1988); Brenner et al. (1989); Carter (1989); Konovsky y Jaster (1989).	Brush y Hisrich (1991); Brush (1992); Price y Monroe (1992); Frishkoff y Brown (1993); De Luis y Urquizu (1995); Fabowale et al. (1995); Coleman y Carsky (1996); McKechnie et al. (1998); Haynes y Haynes (1999).	Brush et al. (2000); Farrington (2001); Verheul y Thurik (2001); Mukhtar (2002); Baker et al. (2003); Lituchy et al. (2003); Arenius y Minniti (2004); Rasheed (2004); Marlow y Carter (2006); Ndemo y Wanjiku (2007).
<b>PROBLEMAS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS</b>	Watkins y Watkins (1983).	Price y Fleming (1991); Shragg et al. (1992); Devine (1994); Lagan-Fox y Roth (1995); Brush y Bird (1996); Servon (1996); Carter y Allen (1997); Nilsson (1997); Catley y Hamilton (1998); Bruce (1999); Walter y Joyner (1999).	Farrington (2000); Belso (2003); Nelson y Levesque (2003); Mick y Greene (2004); Brush (2005); Dionco-Adetayo et al. (2005); Díaz (2006); Orser et al. (2006); Nelson y Levesque(2007); Verheul et al. (2007).

Fuente: Elaboración propia.

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

Ahora bien, si analizamos el estado de la cuestión de las investigaciones analizadas en este apartado, y que hacen referencia al contexto, éstas nos demostrarán la existencia o no de diferencias en género en la puesta en marcha de un negocio.

En lo referente a la demostración de tales diferencias encontramos una serie de investigadores que las analizan en función de la gestión de redes: área para el establecimiento de la empresa y la forma de dirigirla (Fagenson, 1993; Coin, 1994; Holmquist, 1997); el estado del empleo (Carter et al., 2001); los propósitos de negocios planteados y deseados durante la vida de la empresa (Shaw et al., 2001), y el tiempo y mantenimiento de sus redes sociales (Gómez, 2002; Millar et al., 2005; Tonoyan et al., 2005; Watson, 2005). Diferencias que por otro lado no advierten, dentro del mismo contexto, un grupo de investigadores al demostrar que hechos como el desarrollo y conexión de redes a lo largo de la vida de una empresa (Carter, 2000; Weiler y Bernasek, 2001; Bennet, 2003) y el tamaño que la misma tenga (Cromie y Birley, 1992), no presentan distinción entre los hombres y las mujeres.

Para el segundo de los grupos de contexto, el concerniente a las barreras u obstáculos, vuelven a distinguirse dos grupos de investigadores, los que apoyan la existencia de dichas diferencias en cuanto al apoyo familiar (Konovsky y Jaster, 1989), el acceso al capital (Haynes y Haynes, 1999; Kamau et al., 1999; Greene et al., 2003) y las barreras institucionales (Hisrich y Fulop, 1994; Bates, 2002) se refiere. Y por otro lado, los que demuestran que entre los hombres y las mujeres no existen tales diferencias a la hora de percibir los préstamos (Fabowale et al., 1995; Coleman y Carsky, 1996a) y a la posibilidad de recibir por parte del banco una negativa para la concesión de dicho crédito (Carter y Rosa, 1998).

Y con respecto al tercero de los grupos de contexto, vuelven a aparecer estudios en ambos grupos. Los referentes a la hora de recibir ayudas para crear empresas en cuanto a calidad, cantidad (Chrisman et al., 1990), donde no se aprecian dichas diferencias. Y por otro lado los que sí demuestran tal diferenciación, fundamentalmente en temas relativos a los atributos personales y las salidas profesionales que tenga la empresa (Long-Fox y Roth, 1995; Kelley, 1996); y al tamaño, ubicación, constitución, puesta en marcha y crecimiento de la misma (Andre, 1992; Belso, 2003; Bennet y Richardson, 2005; Orser et al., 2006; Nelson y Levesque, 2007).

**Cuadro 4.** Contexto: Diferencias o no de género en función de la gestión de redes, barreras u obstáculos y problemas de las políticas públicas

		<u>CONTEXTO</u>	
		<i>NO DIFERENCIAS</i>	<i>DIFERENCIAS</i>
<b>GESTIÓN DE REDES</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Desarrollo de redes a lo largo de la vida de la empresa:</i> Carter (2000); Weiler y Bernasek (2001); Bennet (2003).</li> <li>- <i>Conexión de una red y tamaño de la misma:</i> Cromie y Birley (1992).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Área de establecimiento para puesta en marcha y su dirección:</i> Fagenson (1993); Coin (1994); Holmquist (1997); Mysung-Soo et al. (1998).</li> <li>- <i>Estado del empleo:</i> Carter et al. (2001).</li> <li>- <i>Propósitos de negocio deseados:</i> Shaw et al. (2001).</li> <li>- <i>Tiempo y mantenimiento de la red:</i> Gómez (2002); Millar et al. (2005); Tonoyan et al. (2005); Watson (2005).</li> </ul>
	<b>BARRERAS U OBSTÁCULOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Percepción de préstamos financieros:</i> Fabowale et al. (1995); Coleman y Carsky (1996a).</li> <li>- <i>Posibilidad de recibir una negativa del banco sin distinción del género:</i> Carter y Rosa (1998).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Apoyo familiar:</i> Konovsky y Jaster (1989).</li> <li>- <i>Acceso a capital:</i> Haynes y Haynes (1999); Kamau et al. (1999); Greene et al. (2003).</li> <li>- <i>Barreras institucionales:</i> Hisrich y Fulop (1994); Bates (2002).</li> </ul>
	<b>PROBLEMAS DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Recibir ayudas para crear empresa en cuanto a cantidad, calidad y valoraciones a considerar:</i> Chrisman et al. (1990).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Atributos personales y salidas profesionales:</i> Watkins y Watkins (1983); Long-Fox y Roth (1995); Kelley (1996).</li> <li>- <i>Tamaño y ubicación de la empresa:</i> Andre (1992).</li> <li>- <i>Constitución de la empresa:</i> Belso (2003).</li> <li>- <i>Puesta en marcha de la empresa:</i> Belso (2003); Orser et al. (2006).</li> <li>- <i>Crecimiento de la empresa:</i> Bennet y Richardson (2005); Nelson y Levesque (2007).</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

### **2.3.2.2. Atributos personales**

Para el desarrollo de este apartado, nos basaremos en una pregunta que se viene desarrollando con el paso de los años y a la que pretendemos dar una contestación. Dicha pregunta es: ¿De dónde proceden las ideas que sobre los comportamientos apropiados y naturales del género han estado presentes a lo largo de la historia?, y en caso de conocer la procedencia de estas ideas, ¿cuáles fueron los motivos de su origen?, pues bien, dos son las respuestas planteadas como solución a estas preguntas y que versan sobre diferencias de género: las referentes al capital humano y las motivaciones.

#### **2.3.2.2.1. Capital humano**

Las principales investigaciones realizadas durante la década de los ochenta en esta área fueron llevadas a cabo por Hisrich y Brush (1983, 1984, 1985, 1986), los cuales mediante el desarrollo de una serie de estudios de carácter descriptivo, mostraron el perfil de la mujer empresaria de su tiempo y las características que mejor la definían. Entre esas características se encontraban las de una mujer primogénita, con un padre autónomo y una madre que no trabajaba fuera de casa; con estudios primarios y cuyos primeros trabajos propios comienzan en el sector servicios, a la edad de cuarenta años y en empresas pequeñas (Scott, 1986).

Junto a estas características debemos añadir los problemas que encontraron para llevar a cabo la puesta en marcha de su negocio, destacando: el acceso al capital, la falta de entrenamiento profesional a la que añadimos la falta de experiencia en la planificación financiera, y el escaso apoyo familiar con el que contaban (Casas, 1997; Marlow, 1997; Peiss, 1998). Bowen y Hisrich (1986) contribuyen con su estudio al desarrollo de las teorías sobre la mujer empresaria, ensalzando la buena educación con la que parten; característica poco compensada con situaciones tan dispares como las relativas a escasas habilidades de dirección o liderazgo, problemas para la puesta en marcha en caso de tratarse del primogénito de una empresa familiar, estado civil y poca experimentación en la necesidad de entrenamiento. Ideas que de igual manera sostuvieron en sus trabajos Smith et al. (1982), Fagenson y Coleman (1986), Carsrud et al. (1988) y Forbes et al. (1988).

Como consecuencia de las ideas del trabajo de Schwartz en 1976, cuyos resultados demostraron la cada vez mayor presencia de la mujer en ámbitos puramente masculinos, provocaron que autores como Hisrich y O'Brien (1982), Kirchhoff et al. (1982), Pellegrino y Reece (1982), Finnerty y Krzystofik (1985), Boter y Heras (1986), ampliaran la muestra empleada en la encuesta de las mujeres. En sus resultados, además de analizar las motivaciones, problemas de financiación, acceso a capital, etc., obtuvieron una línea en la que se podían apreciar similitudes entre los hombres y las mujeres empresarias referentes a las características.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Estos estudios también proporcionaron detalles sobre las capacidades y habilidades que presentaba la mujer, donde la generación de nuevas ideas y su desarrollo en las empresas permitieron analizar y diseñar nuevas técnicas de estudios para obtener mejoras y nuevos resultados. Estudios a los que se aportaron nuevas ideas tras las publicaciones que otros autores llevaron a cabo y en cuyas conclusiones advirtieron una animación por parte de las mujeres hacia áreas no tradicionales como las de diseño, ciencia, industria, etc., y para las que necesitarían una formación más acorde y exigente al igual que en su día tuvieron los hombres (Berg, 1997; Alsos y Ljunggren, 1998). Por el contrario, los hombres deberían aprender más sobre las necesidades financieras de los negocios, en aspectos como: funcionamiento con dinero, requisitos de la banca para la obtención de préstamos, y técnicas de dialecto para la comprensión y un mayor entendimiento entre los bancos y las mujeres en cuanto a financiación se refiere (Goffe y Scase, 1985; Bowman-Upton et al., 1986; Cromie, 1987b; Longstreth et al., 1987; Smeltzer y Fann, 1989).

Masters y Meier (1988), y Sexton y Bowman-Upton (1988) encontraron en los resultados de sus estudios diferencias significativas en la dirección, observándose mayor nivel de estudios en las ejecutivas que en las empresarias; resultados que se extendieron al género masculino con el objetivo de demostrar si existían de igual manera diferencias a la hora de dirigir una empresa entre un empresario y un ejecutivo (Belcourt, 1987). Pues bien, en una primera aproximación, los resultados evidenciaron la existencia de diferencias en cuanto a la formación (mayor en los hombres), la destreza social ó redes de negocio, los desafíos personales, la satisfacción obtenida y por último, la propensión al riesgo tomada por los empresarios. Hechos que, de alguna manera apuntan hacia la falta de evidencia objetiva para apoyar estos prejuicios y los pequeños negocios puestos en marcha por parte de los empresarios y de las empresarias uniformemente. Estos resultados se mostraron en el trabajo de campo realizado por Terborg et al. (1977), donde la existencia de una serie de limitaciones sociales en las posiciones de autoridad y responsabilidad dentro de la organización de las empresas por parte de las mujeres, frenó los posibles éxitos.

En general, se percibe a la mujer como un ser dependiente, pasivo, sujeto a la familia, demasiado emocional e incapaz de ocupar posiciones directivas; características a las que competitividad, ambición y habilidad en la dirección no parecen tener cabida, y que conforman la figura del típico hombre empresario (Purcell, 1978).

\* En cuanto a la década de los noventa, los primeros estudios realizados trataron de enfocarse principalmente en el desarrollo y mejora de la base metodológica, en particular empleando un sistema de estrategias con objeto de analizar las diferencias relativas al género. Cada vez más estos estudios comienzan a moverse más allá de los problemas típicamente estudiados y se centran en estudiar un rango de problemas más especializados y característicos

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

de la mujer y del hombre respectivamente (Appelbaum y Shapiro, 1993; Hisrich et al., 1996; Pihkala et al., 1999). Mientras que algunos académicos han retratado esto como un abandono (Katz y Williams, 1997; Chell y Baines, 1998), otros lo consideran como un abandono parcial que va persiguiendo la definición dentro del área de problemas más precisos y que constituyen la esencia propia de la mujer y el hombre sobre los diferentes motivos que les llevan a poner en marcha un negocio (Fay y Williams, 1993; Fasci y Valdez, 1998; Woodd, 1999).

Son muchas las investigaciones que por tanto han tratado las diferencias de género en cuanto a la creación de empresas se refiere. El tema general y presente con el paso de los años y que concierne a la mujer, hace referencia al aumento que, tanto en la colaboración como en la comunicación de más valor, están realizando. Además, buscan consejo y opiniones de sus colaboradores, e incluso de su familia, antes de tomar decisiones que afectarán al futuro de su negocio u empresa. También cuentan con una intuición más desarrollada que los hombres, es más sensible a variaciones en los precios de compra y venta, y sus niveles de educación la posicionan en un lugar respetado dentro de su empresa y privilegiado dentro de la sociedad, aunque no tan jerárquico como el del hombre.

Dentro de las publicaciones más relevantes, también se comparan las razones que mueven a los hombres y a las mujeres a crear su empresa, cuáles son sus metas, hacia qué dirección apuntan sus fines y cuáles son, principalmente en la mujer, los desafíos adicionales a los que deben enfrentarse por poner en marcha un negocio (Carter et al., 2001).

\* Ya en los estudios realizados en la entrada al nuevo siglo, vuelve a destacar la importancia que tiene el capital humano para la consecución del éxito empresarial (Brush et al., 2004a), llegando a tomar formas muy diversas que muestran su cara en áreas como la educación, la experiencia derivada en un empleo remunerado o las responsabilidades directivas (Appelbaum et al., 2003).

En los primeros años de desarrollo social como especie, los investigadores comenzaron a sospechar que los factores biológicos, es decir, los naturales del género masculino y femenino, fueron los que impulsaron a la mujer y el hombre hacia roles distintos (Pelos, 2000; Coleman, 2002; Bruni et al., 2004). La capacidad de las mujeres de tener hijos y alimentarlos les proporcionó claras ventajas en el terreno doméstico, las cuales siguen estando presentes hoy en día (Brush et al., 2004a; Blake, 2006), aunque tienden a convertirse en desventajas en el ámbito laboral (Terjesen y Shay, 2005).

Podemos decir, por tanto, que es la influencia de la tradición cultural la que ha provocado estas diferencias con el paso de los años, por lo que el hombre y la mujer han seguido desempeñando los roles históricos, que a su modo de ver o al modo de entender de la sociedad en la que se han visto inmersos se entendía como la más apropiada y las más

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

correcta (Bucar y Hisrich, 2001; Langowitz y Morgan, 2002; Köllinger et al., 2004). El resultado a día de hoy es sin duda el mismo, es decir, los “papeles domésticos” siguen siendo abrumadoramente desempeñados por las mujeres y los “papeles empresariales” siguen siendo desempeñados por los hombres; papeles estos últimos no proporcionales en la actualidad al haber conseguido la mujer unas ganancias sustanciales en este terreno (González, 2001; McAtavey, 2002; Heilman y Chen, 2003).

Es por tanto para la mujer la existencia de los roles de género lo que desencadena esa serie de conflictos entre sus objetivos profesionales y su vida personal, que a su vez la diferencian de los empresarios, puesto que compatibilizar las responsabilidades familiares con su profesión como empresaria ha requerido y sigue requiriendo un gran esfuerzo y sacrificio. Se trata por tanto de una gran organización personal a la que se suma una fuente extra de estrés (Adler, 2000; Brush et al., 2001; Grant y Perren, 2002; Mattis, 2004; Liang, 2005).

Según Bender (2000) y con todo lo dicho anteriormente, podemos plantearnos la construcción de un modelo para definir a la auténtica mujer empresaria; modelo que adopta su forma a través de unas características que darán consistencia y forma al modelo en cuestión.

Entre las características de esa lista que conforman el modelo aparecen:

1º. La **demográfica**: Hace referencia a la edad, estado civil y número de hijos (Hundley, 2000; Campbell, 2001; Barrett y Moores, 2006). Ya en los años noventa, la mujer comenzaba a tomar forma en la investigación mediante las publicaciones en países que iban desde los más desarrollados, hasta llegar a los menos desarrollados donde los países africanos fueron considerados como los pioneros en el tratamiento de sus publicaciones, de la situación y posterior comparación de la mujer emprendedora llevada a cabo en las áreas rurales (Greene et al., 2001; Minniti et al., 2005).

Sin embargo, las empresarias y los empresarios tienen fondos profesionales distintos (metas y motivaciones), a los que se suma el diferente estilo de dirección, donde el entusiasmo, el compromiso y la energía son compartidas en cierta manera con el hombre (Verheul et al., 2002a; Machado y Mione, 2003). No ocurre lo mismo con el referente a la independencia en la creación de empresas, ya que la mujer pone mayor énfasis que el hombre en dicho arranque (Dhaliwal, 2005).

2º. La **económica**: La mujer tiende a escoger sectores tradicionales para crear sus pequeños negocios como el sector servicios, siendo la principal causa de dicha elección la falta de apoyo financiero de las diferentes instituciones económicas (Simonin, 2006), y cuyas transacciones tienden a ser más lisas, más rápidas y más eficaces. Hecho al que añadimos la falta de inexperiencia en el campo de la creación de empresas, al no heredar los negocios familiares -en algunos casos se llega a saltar la generación correspondiente a la mujer para que el sucesor sea un hombre- (Watson, 2003; Brush y Manolova, 2004; Iannarelli et al., 2005).

Siguiendo esta misma línea, añadimos una segunda consecuencia, la referente a la contratación de mano de obra femenina por parte de mujeres empresarias como apoyo a esas desigualdades que en diversos sectores están presentes hoy en día aunque en menor grado que en años anteriores (Davidsson y Honig, 2003).

3°. El **apoyo**: Abarca los ámbitos familiar y gubernamental. En cuanto al familiar, en muchos casos la puesta en marcha de un negocio por parte de la mujer ha sido movido por una necesidad más que una oportunidad (Schindehutte et al., 2001; Minniti y Arenius, 2003; Almeida et al., 2005; Minniti et al., 2006). Para una mujer crear una empresa con el apoyo de la familia supone una fuente de apoyo financiero y emocional, de la que esperan obtener cierta flexibilidad mientras adquieren confianza en su profesión, fortaleciendo en muchos casos los lazos familiares (De Martino y Barbato, 2003; Still et al., 2003). Dentro de este apoyo, la pareja juega un papel primordial y diferente en el caso de tratarse de marido o compañero sentimental. Para el caso de marido, el apoyo recibido en muchos casos es mínimo, llegando a estar ausente en algunos casos puesto que no depositan confianza en ellas al entender que sus prioridades se limitan al área doméstica sin tener otro tipo de visión. En cambio, en el compañero sentimental la mujer encuentra un apoyo fundamental, al proporcionarle amor, estímulo y fe que tan necesarios son para el desarrollo de sus habilidades (Holtz-Eaken, et al., 2000; Hamilton, 2006).

Referente a los apoyos que reciben mediante programas gubernamentales, podemos decir que éstos se crearon con un único objetivo: ayudar a las empresarias experimentadas y ambiciosas, proporcionándoles información, investigación, financiación comercial, y como recompensa final, premios a su reconocimiento empresarial; sirviendo en algunos casos como vías para superar barreras culturales y lingüísticas (Abella et al., 2000; Baines y Wheelock, 2000; Baycant et al., 2003). Pero el problema en algunos casos radica en la propia mujer, al no reconocer a menudo la necesidad de buscar este tipo de ayudas, que en el caso de utilizarlas, proporcionaría un mayor conocimiento repercutiendo a su vez en los resultados que de su actividad empresarial realice (Still y Timms, 2000; Baughn et al., 2006).

#### **2.3.2.2.2. Motivaciones**

Han sido muchas las investigaciones que, con el paso de los años, se han interesado en analizar las causas que han llevado a la mujer a crear su propia empresa. Los principales estudios se encargaron de explorar la teoría del famoso “techo de cristal”; es decir la existencia de una serie de barreras internas: la falta de habilidades directivas, los problemas de interacción y comunicación, la falta de entrenamiento, etc., y externas: la creencia de que feminidad y dirección son estereotipos incompatibles (Larwood et al., 1978). Barreras que impedían a la mujer acceder a puestos exclusivamente masculinos y a sectores no-

tradicionales como el industrial, el tecnológico, el de construcción, y fundamentalmente, el sector empresarial (Welsch y Young, 1984).

La segregación del sexo profesional continúa existiendo y los caminos de las carreras profesionales de mujeres y hombres continúan difiriendo (Cromie, 1987a), haciéndose más significativas cuando hablamos de participación en empleo y educación, pero sin olvidar que estas diferencias cada vez son más pequeñas, y por tanto, la presencia de la mujer en el ámbito laboral comienza a ser predominante, llegando a concentrar en algunos sectores los niveles más altos de la jerarquía social. Pocos si los comparamos con los sectores como el industrial, tecnológico o empresarial, donde la presencia del hombre es claramente superior (Masters y Meier, 1988).

En cuanto a las diferencias de género para la creación de empresas, por un lado tenemos al hombre, el cual enfatiza el deseo de ser su propio jefe, frente a la mujer que lo hace en busca de satisfacción y desafío personal (Eccles, 1987; Stoner et al., 1990; Mallette y Normando, 1999). En cambio otro estudio encontró esa motivación en función de la edad de la mujer y las circunstancias que la llevaron a la fundación, específicamente si la creación o puesta en marcha del negocio representó una transición en el trabajo o un ascenso en el mismo (Kaplan, 1988).

Será por tanto la existencia de una escala de valor para hombres y mujeres la que nos diferencie fundamentalmente. Diferencia que debemos asumir puesto que sólo actuando como somos y aceptando nuestra idiosincrasia nos encontraremos a gusto con nosotras mismas.

\*Ya en los inicios de los años noventa, se sigue la misma línea en cuanto a la apreciación que se tiene sobre las motivaciones, aunque cultivándose nuevos campos (Carter, et al., 2001), los cuales se centraban en describir las características de las empresarias y las motivaciones que les llevaron a montar su propia empresa o auto-emplearse (Albertine, 1990; Rosa et al., 1994; Leahy y Eggers, 1998; Gardiner y Tiggemann, 1999) y en el más reciente de los casos, a su incorporación como franquiciadora (Dant et al., 1996), aunque en proporciones minoritarias.

Entre las primeras razones que movieron a la mujer a crear su empresa primaron la necesidad de independencia, la satisfacción personal y el deseo del reconocimiento por parte de la sociedad (Chrisman et al., 1990; Holmquist y Sundin, 1990; Shane et al., 1991; Burr y Strickland, 1992; Gagperson, 1993; MacNabb et al., 1993; Clifford, 1996; Travers et al., 1997; Trevisan, 1999). Como contrapartida, tuvieron que enfrentarse a una serie de barreras, que, siendo no sólo físicas sino las inherentes a la sociedad, provocaban problemas en su camino hacia el éxito profesional, el acceso al capital y la posibilidad de expandirse mediante la presentación de nuevos recursos rentables y solventes para la propia empresa (Fischer, 1992; Van Auken, et al., 1993; Orser, 1994; Shabbir y Di Gregori, 1996). Algunos estudios se

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

apresuraron en afirmar que la comunidad científica había aceptado implícitamente la incorporación de la mujer al mundo empresarial, y que más allá de los problemas que éstas pudieran tener en la fase de creación-salida, pocas eran las diferencias, e incluso insignificantes en algunos de los casos, que existían con sus homónimos los hombres (Watkins y Watkins, 1986; Huq y Richardson, 1997; Winn, 1997; Good y Mistick, 1999; Mistick y Good, 1999).

Las críticas a estos y posteriores estudios estuvieron presentes a lo largo de los años. Críticas en particular al pequeño tamaño de las muestras utilizado, por la falta de representatividad y fiabilidad que se obtenía (Scherer et al., 1990; Carter et al., 1992), la falta general de rigurosidad (Rosa y Hamilton, 1994; Boden, 1996), y la acumulación de conocimientos limitados (Harris, 1995; Cassell, 1997). De hecho, a finales de los ochenta y principios de los noventa, estaban poniéndose en claro que algunos de los debates que sobre investigación en el campo de la creación de empresas se estaban realizando, tan sólo rodeaban el problema del género y se limitaban a proporcionar resultados que no dejaban una evidencia clara e inequívoca sobre la situación real de la mujer. Mientras que varios estudios han sugerido que sería considerablemente más duro para las mujeres emprender un negocio y solventar barreras físicas y sociales presentes en el día a día (Stanford et al., 1995).

Dentro del ancho tema que estamos abordando en este apartado sobre las motivaciones y características de la mujer emprendedora, mención especial merece la especialización surgida y que adquiere la forma de temas subalternos o secundarios que se centran en el estudio de las *características psicológicas* (Sexton y Bowman-Upton, 1990; Brush y Hisrich, 1991), las *demográficas* (Belcourt, 1990; Collette y Aubry, 1990; Olson y Currie, 1992; Hisrich y Fulop, 1994; Pistrui y Welsch, 1994; Dallalgar, 1995; De Luis et al., 1995; Wimalatissa, 1996; Helms y Gufey, 1997; Zapalska, 1997; Glas y Petrin, 1998; Gupta et al., 1998; Mankeliw et al., 1999; Nieman y Nieuwenhuizen, 1999; Izyumov y Razumnova, 2000; Dhaliwal, 2005;), y como tema extenso pero no exclusivo, las *investigaciones realizadas en la literatura europea*, con la finalidad de sumar esfuerzos para establecer uniones entre las motivaciones para las mujeres empresarias y las auto-empleadas (Lee-Gosselin y Grise, 1990; Cohen, 1996; Buttner y Moore, 1997; Carter et al., 2001).

\* Todas estas ideas están haciendo a la mujer empresaria convertirse, como se demuestran en los incipientes estudios de inicios del nuevo siglo, en una piedra angular para la sociedad, llegando incluso a aumentar la economía de un país por la actividad empresarial que realizan (Brush y Edelman, 2000; Delmar, 2003; Yancey, 2003; Allen et al., 2007).

Según Díaz (2006:51): “Otro resultado que se deriva de la evidencia empírica es el hecho de que las mujeres señalan más razones internas para la creación de empresas y los hombres más razones externas (Gatewood et al., 1995). Aunque entre las mujeres también se

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

*encuentran diferencias en las motivaciones dependiendo de su edad y de si previamente eran trabajadoras asalariadas o se encontraban desempleadas (Kaplan, 1988)”*.

Son por tanto muchos los motivos que llevan a la mujer a crear una empresa (Valentine y Page, 2006), primando ante todo el hecho de que para instaurar un ambiente dentro de un país corporativo que es sensible a sus necesidades, es sumamente importante que los patrones entiendan por qué las mujeres pueden considerar la creación de empresas por encima de las carreras corporativas. Dicho movimiento provocará un beneficio en las mujeres que eligen desarrollar su actividad empresarial (Robinson, 2001; Bird y Brush, 2003; Littlejohn et al., 2005; Kirwood, 2007).

Junto a este primer estímulo podemos añadir un grupo de motivaciones (Brush et al., 2002; Bradley y Boles, 2003; Cornet y Constantinidis, 2003) con las que se intentará englobar las motivaciones que llevan a la mujer a crear su propia empresa y que conforman un único grupo que comprende diversas índoles:

- El disfrute de alguna independencia material (Kimberline, 2000).
- La oportunidad de controlar los productos de su propia labor (Weaven y Herington, 2006).
- Las necesidades personales (Olson y Walker, 2003).
- La falta de oportunidad/posibilidad en los mercados reconocidos como tradicionales para las mujeres como el sector servicios (Bruin et al., 2006).
- La necesidad de crear nuevas identidades con las que ofrecer nuevas estrategias según el negocio escogido (Chandler y Lyon, 2002; Minniti y Nardone, 2005).
- La independencia y alta satisfacción que crear una empresa les proporciona (Burguess y Reitman, 2002; Blisson y Nelson, 2003).
- El control de su propio trabajo repercutiendo a su vez en el tamaño, la naturaleza, las condiciones de trabajo, la calidad y la seguridad (Fielden y Dawe, 2004; Jacques y DeMartino, 2005).
- Siendo su propio jefe tiene mayor libertad y ambición por hacer las cosas a su manera (Kirkwood y Campbell-Hunt, 2006).
- La oportunidad de mantener sus valores y su sentido ético-personal (Davidsson y Wicklund, 2001a; Burke, 2002; Kovalainen et al., 2002) entre otros.

Parece que hoy en día la opción de auto-ocupación se está convirtiendo en una de las grandes soluciones al problema del paro (Buttner, 2001; Giovanelli et al., 2003). Idea que parecen haber puesto en marcha un alto porcentaje de mujeres a través de la creación de

**PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS**

empresas sociales y artesanas, las cuales aportan un valor añadido, además de la creación de al menos un puesto de trabajo (Minniti y Arenius, 2003; Minniti et al., 2006). El por qué elegir este tipo de opción está muy claro: la mujer que se auto-emplea suele trabajar de manera independiente en su casa o en un pequeño despacho, desde donde presta servicios o colaboraciones a las empresas.

Dicho autoempleo puede tener dos variantes: una universitaria y otra no universitaria.

En cuanto a la empresaria universitaria (Coleman, 2004), podemos decir que se trata de una mujer que tiene vocación empresarial y que decide poner en práctica su idea estableciéndose de manera autónoma.

Respecto a la empresaria no universitaria, no presenta en la mayoría de los casos vocación empresarial, sino que es la existencia de ciertas “necesidades económicas” la que le ha llevado a crear su propio puesto de trabajo (Giscombe y Mattis, 2002; Strohmeyer, 2003).

**Cuadro 5.** Foco 2 de la actividad emprendedora femenina: Atributos personales

<b>ATRIBUTOS PERSONALES</b>			
	<b>DÉCADA DE LOS 80</b>	<b>DÉCADA DE LOS 90</b>	<b>SIGLO XXI</b>
<b>CAPITAL HUMANO</b>	Pellegrino y Reece (1982); Finnerty y Krzystofik (1985); Goffe y Scase (1985); Bowen y Hisrich (1986); Boter y Heras (1986); Belcourt (1987); Masters y Meier (1988); Sexton y Bowman-Upton (1988); Smeltzer y Fann (1989).	Appelbaum y Shapiro (1993); Fay y Williams (1993); Hisrich et al. (1996); Katz y Williams (1997); Chell y Baines (1998); Fasci y Valdez (1998); Pihkala et al. (1999).	Brush et al. (2000a, 2001) Bucar y Hisrich (2001); Greene et al. (2001); Coleman (2002); Watson (2003); De Martino y Barbato (2003); Heilman y Chen (2003); Bruni et al. (2004); Köllinger et al. (2004); Dhaliwal (2005); Baughn et al. (2006).
<b>MOTIVACIONES</b>	Larwood et al. (1978); Stoner et al. (1990); Welsch y Young (1984); Cromie (1987a); Eccles (1987); Kaplan (1988); Masters y Meier (1988).	Brush y Hisrich (1991); Shane et al. (1991); Carter et al. (1992); MacNabb et al. (1993); Hisrich y Fulop (1994); Rosa et al. (1994); De Luis et al. (1995); Stanford et al. (1995); Buttner y Moore (1997); Glas y Petrin (1998); Gupta et al. (1998); Mistick y Good (1999).	Brush y Edelman (2000); Kovalainen et al. (2002); Bird y Brush (2003); Olson y Walker (2003); Fielden y Dawe, 2004; Jacques y DeMartino (2005); Minniti y Nardone (2005); Minniti et al. (2006); Weaven y Herington (2006) Kirwood (2007).

**Fuente:** Elaboración propia.

#### *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Como un punto y seguido, y dentro de este epígrafe, sería interesante hacer una pequeña reflexión en lo concerniente a los atributos personales. Tal es así que cabría planteamos la siguiente pregunta: ¿Existen diferencias entre los hombres y las mujeres en la puesta en marcha de un negocio en cuanto a los atributos personales? Y en caso afirmativo o negativo a dicha respuesta ¿hasta qué punto son diferentes o no?.

Claro reflejo de esta pregunta puede apreciarse en el siguiente cuadro, donde tratamos de reflejar el estado de la cuestión a cerca de las investigaciones que se han llevado a cabo y en las que se identificaron la existencia o inexistencia de diferencias de género en los resultados obtenidos de las mismas.

Así, podemos apreciar la existencia de varios grupos de investigadores; por un lado, los que demuestran la existencia de dichas diferencias, en lo relativo a estilo de dirección (Masters y Meier, 1988; Sexton y Bowman-Upton, 1988), factores biológicos (Coleman, 2002; Bruni et al., 2004), participación en empleo y educación (Cromie, 1987a), razones para crear una empresa (Díaz, 2006) y satisfacción y desafío personal (Eccles, 1987; Stoner et al., 1990; Mallette y Normando, 1999). Y por otro lado, un grupo de investigadores que demostraron que no existían tales diferencias, principalmente en lo concerniente a capital humano (Kirchhoff et al., 1982; Pellegrino y Reece, 1982) y en la existencia de una serie de barreras, que tanto para hombres como para mujeres, existían en la fase de creación de las empresas (Huq y Richardson, 1997; Winn, 1997).

**Cuadro 6.** Atributos personales: Diferencias o no de género en función del capital humano y motivaciones

		<b><u>ATRIBUTOS PERSONALES</u></b>	
		<b><i>NO DIFERENCIAS</i></b>	<b><i>DIFERENCIAS</i></b>
<b>CAPITAL HUMANO</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Capital humano:</b> Hisrich y O'Brien (1982); Kirchoff et al. (1982); Pellegrino y Reece (1982); Boter y Heras (1986).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Estilo dirección:</b> Sexton y Bowman-Upton (1988); Masters y Meier (1988); Barberá et al. (2000);</li> <li>- Verheul et al. (2002); Machado y Miore (2003); Ahl (2006).</li> <li>- <b>Factores biológicos:</b> Pelos (2000); Coleman (2002); Bruni et al. (2004).</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>En la fase de creación de empresas en cuanto a problemas de barreras:</b> Huq y Richardson (1997); Winn (1997); Mistick y Good (1999).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Participación en empleo y educación:</b> Cromie (1987a).</li> <li>- <b>Razones de crear la empresa:</b> Díaz (2006).</li> <li>- <b>Satisfacción y desafío personal:</b> Eccles (1987); Stoner et al. (1990); Mallette y Normando (1999).</li> </ul>

**Fuente:** Elaboración propia.

### 2.3.2.3. Vías de negocio

En los últimos años se ha producido un notable aumento en el número de mujeres que está iniciando su propio negocio, aprovechando nuevas oportunidades económicas para crear empresas. De esta forma y mediante el uso que de las estrategias y de los recursos hacen, contribuyen dentro de un país con la creación de empleo y generación de la riqueza, desarrollando así sus capacidades emprendedoras en oportunidades de negocio. Entre las investigaciones sobre este tema se pueden distinguir: estrategias, recursos iniciales e inversión y crecimiento.

### **2.3.2.3.1. Estrategias**

Ya en la década de los ochenta, los resultados del estudio de Hisrich y O'Brien (1982), demostraron la existencia de diferencias sobre la incorporación de mujeres en mercados tradicionales y no tradicionales. En el caso de los no tradicionales, concluyeron que las mujeres accedían a ellos en edades muy avanzadas (entre los 40 y 50 años), con niveles de estudios muy superiores y con el único objetivo de intentar montar su empresa por cuenta propia. En cambio en los sectores tradicionales, la edad y el nivel de estudios requeridos para la puesta en marcha eran inferiores. Sectores elegidos por la falta de fuentes de financiación y por el escaso apoyo que tanto familiar como financiero contaban (problemas para acceder a créditos).

Por su parte Nelson en 1987, analizó a 50 empresarias, que en sus tempranas fases de creación de empresa se encontraban con problemas como el fondo educacional y la inexperiencia en determinados terrenos. Problemas que junto con la avanzada edad les hicieron apostar por los mercados tradicionales y abandonar los no-tradicionales donde la continuidad de problemas referentes a financiación, redes de negocio o recursos financieros les llevaron al abandono total de estos mercados.

\* En cuanto a las tendencias observadas en los noventa, el crecimiento y la constante incorporación de nuevas empresas, hacen tomar un nuevo rumbo en las investigaciones que hasta ahora se habían venido realizando. Dirección más experimentada en el acceso a los recursos y las decisiones que tanto estratégicas como tácticas se comenzaban a plantear las mujeres empresarias; y todo ello sin dejar de lado los problemas que ello pudo causar en una sociedad donde el orden y la superioridad del hombre en el ámbito empresarial eran constantes con el paso de los años (Sexton y Bowman-Upton, 1990; Srinivasan et al., 1994).

En ese nuevo rumbo de las investigaciones, destacó la realizada por Carter, Williams y Reynolds en 1997, los cuales defendieron las opciones estratégicas empleadas tanto por el hombre como por la mujer para la creación de su empresa, y cuyas experiencias, aunque distintas para cada uno de los casos, resultaban vinculantes en las decisiones finales que se experimentaban como fruto de las prácticas y aportaciones que éstos pudieran realizar en sus respectivas empresas.

Los autores concluyeron en sus resultados que tal vez no existieran tantas diferencias entre los hombres y las mujeres. En cuanto a financiación y acceso a créditos para la puesta en marcha de la empresa no discernían, incluso sopesaron la idea de igualdad de oportunidades en estos dos aspectos; idea compartida por Capowski (1992), Bellu (1993), Mathews y Moser (1996), y Caputo y Dolinsky (1998), entre otros. Sus hallazgos respaldaron la hipótesis de que las mujeres, por diferentes motivos, se acostumbraron tan sólo a utilizar una estrategia en el mercado, limitándolas en cierta manera a la obtención de recursos iniciales que podrían resultar trascendentales en los resultados y la supervivencia de la empresa (Van Auken et al., 1994).

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

En cuanto al género se refiere, el enfoque de la investigación ha evolucionado hasta llegar a concentrarse en definiciones más precisas que definieran los recursos y las estrategias con las que contaban tanto hombres como mujeres en la puesta en marcha de su empresa. Otro de los estudios que más se centraron en explicar las estrategias fue el realizado por Chaganti y Parasuraman en 1996, donde encontraron que, por parte de las mujeres, se estaban desarrollando una serie de estrategias que dieran énfasis a la calidad de su producto y al costo que pudiera originar; frente al hombre, cuyo desarrollo de estrategias siempre buscaban la misma finalidad: máxima rentabilidad, bajos costes y financiación ilimitada; fines perseguidos por la mujer pero con resultados menos óptimos.

Sin embargo, Dolinsky et al. (1993), Hisrich et al. (1997) y Hyrsky (1999), ofrecieron una nueva teoría acerca de las opciones que los sectores no-tradicionales, como el tecnológico, construcción, fabricación, etc., podrían representar en la mujer, aportándoles nuevas y más altas rentabilidades, inversiones a largo plazo y posibles fusiones con empresas de los nuevos sectores (Kroon et al., 1999).

Otra idea que pareció despertar el interés en los empresarios, fue la de poseer una imagen de venta con la que obtener el máximo de beneficios y posibles expansiones dentro y fuera del sector. Fueron los investigadores Gale y Cartwright quienes en 1995, demostraron que los hombres probablemente tendían a escoger negocios con una imagen más femenina, mientras que las mujeres por el contrario preferían una imagen más masculina que les diera el apoyo y las bases suficientes para asentarse en esos sectores no tradicionales en los que pretende hacerse un hueco.

Por tanto, todos los resultados obtenidos en el planteamiento de las ideas propuestas por los diferentes autores, hacen surgir la creación de un modelo en el que se incluyan todas las ideas. Un modelo en el que la relación existente entre el género, las características personales, la elección del sector para la puesta en marcha del negocio, la estructura con la que regirse para el funcionamiento de la empresa, la supervivencia y los posibles éxitos ó fracasos, sea la máxima que experimenten todos y cada uno de los empresarios/as en cuanto a creación de empresas se refiere.

\* Por tanto ha sido esa evolución en los estudios sobre la mujer en la creación de empresas, llegando a hacerse más visibles en el inicio del nuevo siglo, lo que ha llevado a los investigadores a tomar la decisión de realizar esfuerzos con objeto de mejorar las descripciones que sobre las características personales de las mujeres y sus empresas se habían venido realizando hacia la búsqueda de diferencias de género concernientes a la dirección de empresas por mujeres (Bird, 2000; Díaz, 2006).

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Las mujeres han poseído y poseen una escala de valores diferente a la de los hombres (Fielden et al., 2003; Martin y Tiu, 2005; Justo et al., 2006), en la que las capacidades de dirección empresarial, junto con otros factores, conforman el estilo de liderazgo. Algunos estudios señalan que el liderazgo femenino es distinto al masculino (Barberá et al., 2000; Venkatesh y Morris, 2000; Watson, 2002a; Carter et al., 2003; Ahl, 2006).

Aunque la visión predominante es la masculina (Fernández et al., 2005), algunos autores señalan la existencia de una ventaja femenina, al creer que las mujeres directivas entienden y trabajan mejor con clientes mujeres (Junquera, 2004a, 2004b). Además, advierten que tal ventaja femenina supone para ellas ciertas capacidades a la hora de desarrollar relaciones con clientes cuyas culturas están más orientadas a las relaciones personales (Gundry y Welsch, 2001), convirtiéndose en una ventaja eficaz en su acción directiva, pudiendo analizarse desde varias dimensiones las referidas a la dirección orientada a la tarea (Carter, 2000; Dolinsky y Caputo, 2003), al liderazgo interpersonal (Brambilla et al., 2001; Walter y Brown, 2004) y al carácter democrático/autocrítico del liderazgo (Verheul et al., 2002; Moore, 2004; Taylor III et al., 2005).

No obstante, surge otro grupo de investigadores que opinan que el género no es lo que debe importar a la hora de desempeñar las labores de dirección en una empresa, sino que características como el desarrollo de las habilidades y consecución de logros es lo que realmente debe valorarse (Boden y Nucci, 2000; Hughes, 2003; Riebe, 2005; Verheul et al., 2005), al tratarse de factores fundamentales con los que sobrevivir en la sociedad actual. Lerner y Almor (2002) realizaron un estudio en el que analizaron las características propias del estilo de dirección de las mujeres. Sugieren que la puesta en marcha de la empresa en sectores ocupados mayoritariamente por hombres provocará una cierta disgregación en las formas de actuación de las mujeres, al permitir que los factores externos incidan en el planteamiento de sus estrategias. Caso contrario el del hombre, que se siente libre para desarrollar sus estrategias sin que estas influyan en los aspectos personales (Anna et al., 2000; Díaz, 2006).

Según ciertos autores, para la mujer, la gratificación percibida por las satisfacciones o logros personales es mayor que la que económicamente pueda obtener (Verheul et al., 2002). Para la empresaria el cultivo de las relaciones humanas, la calidad y el prestigio profesional se han convertido en su mejor arma empresarial (Price et al., 2001; Kirchmeyer, 2002; Collins-Dodd et al., 2004; Carter et al., 2006).

En definitiva, los cambios socio-económicos actuales están obligando a las diversas organizaciones a flexibilizar, atraer y mantener diversos grupos; debiendo incorporar para ello una serie de estrategias que tanto de diversidad como de adaptación al mercado global deben realizarse en su programa de políticas de recursos humanos (Fernández et al., 2005; Runyan et al., 2006; Walter y Webster, 2006; Watson, 2006).

### 2.3.2.3.2. Recursos iniciales

La evidencia sugiere que la comparación entre las mujeres y los hombres sobre su situación, sigue afianzándose en cuanto a dificultades de financiación se refiere por parte de las mujeres. Buttner y Rosen (1989), encontraron que los empresarios se veían con un alto nivel de energía, iniciativa y auto-confianza; resultados que comparados con la mujer empresaria, evidenciaban “la escasez de recursos frente a la abundancia de los mismos para los hombres”.

Poder conseguir capital financiero a través de diferentes entidades financieras para que la empresa tenga éxito es crucial (Hisrich, 1986). Sin embargo este acceso se encuentra determinado por una serie de estructuras sociales que están profundamente arraigadas en el género (Chaganti, 1986). De ahí que las mujeres presenten mayores limitaciones a la hora de acumular ahorros personales, puesto que con mayor frecuencia han estado trabajando a tiempo parcial o en puestos con menor remuneración. Subordinación que se refleja día a día en las estructuras económicas y sociales en que están inmersas las pequeñas empresas, donde la mujer representa un porcentaje significativo (Hisrich y Brush, 1986).

La existencia de una serie de estructuras sociales en el trabajo, en la familia y en la vida social, provoca en la mujer un enfrentamiento continuo para poder desarrollar su capital humano y social, y de forma diferente a la de sus homólogos masculinos (Skinner, 1992; Dyer y Handler, 1994; Gatewood et al., 1995). Entre esas estructuras sociales, los primeros resultados ya se aventuraban a decir que para la obtención de financiación por parte de las mujeres, era necesario un nivel educativo medio-alto y una experiencia en el sector en el que creara la empresa, y todo ello precedido por el éxito tanto financiero como empresarial. Esto que era indispensable en aquellos años, sigue teniendo vigencia en la actualidad.

\* Estas ideas que surgieron en los años ochenta, promovieron el plantearse en los inicios de los noventa, una pregunta con la que definir la situación del género en cuanto a creación de empresas se refería, y era la siguiente: ¿Tienen las mujeres y los hombres las mismas condiciones, oportunidades y recursos para emprender un negocio?. Pregunta ante la que surge un cuerpo importante de la literatura<sup>7</sup> que intenta explicar las diferencias que respecto a recursos, tecnología, información y relaciones externas son evidentes en cuanto a

---

<sup>7</sup> Véase: Moore, D.P. (1990); Buttner, E.H. (1993): “Female entrepreneurs: how far have they come?”, *Business Horizons*, 36(2); Still, L. V. (1994): “Where to from here? Women in management: The cultural dilemma”, *Women in Management Review*, 9(4), pp. 3-10. Allen, K.R.; Carter, N.M. (1996): “Women entrepreneurs: Profile differences across high and low performing adolescent firms”. Paper presented at the Frontiers of Entrepreneurship Research. Ed. W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzel, Jr. Wellesley, Mass.: Babson College. Clark, A.E. (1997): “Job satisfaction and gender: Why are women so happy at work?”, *Labour Economics*, 4, pp. 341-372. Dumas C. (1998): “Women’s pathways to participation and leadership in the family-owned firm”. *Family Business Review*, 12, pp. 215-228. Raghuram, P.; Hardill, I. (1998): “Negotiating a market: A case of an Asian woman in business”, *Women’s Studies International Forum*, 21(5), pp. 475-483. Davis, S. E.; Long, D.D. (1999): “Women entrepreneurs: What do they need?”, *Business & Economic Review*, 45(4), pp. 25-30. Good, D.C.; Mistick, B.K. (1999): “Women business owners and their value systems: A comparative analysis”. Paper presented at the Frontiers of Entrepreneurship Research 1999. Ed. N.C. Churchill, S. Birley, J. Doutriaux et al, Wellesley: Massachusetts.

género. Es más, son tales las diferencias de actuación que ya los autores se anticipan en afirmar que las percepciones que den los investigadores, simplemente corroborarán lo que ya se viene demostrando desde principios de los años ochenta, y que hacen referencia fundamentalmente a los recursos iniciales y a las barreras con las que la mujer debe enfrentarse para emprender un negocio.

La mayoría de las investigaciones realizadas sobre este tema, se han llevado a cabo en Estados Unidos y en Reino Unido (Boden y Nucci, 1997; Baines y Wheelock, 1998; Chaganti y Parasuraman, 1999), obteniendo resultados muy acordes con lo expuesto anteriormente, y que centran su atención en las micro empresas y pequeñas empresas. Hecho que hizo a la mujer, a la hora de emprender su negocio, preferir fuentes de financiación externa. Sin embargo, parece ser que el género no era el problema para la igualdad de obtención de créditos y las posteriores deudas que pudieran contraerse con los mismos (Chaganti et al., 1995; Coleman, 1998).

Apoyándose en estos resultados surge otro grupo de investigadores que intentaron demostrar que no existían tales diferencias referentes a los medios de financiación para que las mujeres emprendieran su negocio (Brush, 1992; Kolvereid et al., 1993; Blee y Tickamyer, 1995; Carter y Rosa, 1998), independientemente incluso de la raza (Miskin y Rose, 1990), como llegaron a afirmar otros investigadores. En cambio los hombres, usaron grandes cantidades de capital para la creación de sus empresas; empresas que se encontraron con el respaldo de las entidades financieras, plasmándose en ingentes cantidades de dinero que obtenían o bien en forma de préstamos por parte de los bancos o bien en forma de créditos a largo plazo (Sánchez-Apellániz, 1997; Carter y Rosa, 1998; Hokkanen et al., 1998).

\* Sin embargo, en la literatura sobre la creación de empresas encontrada en la entrada al nuevo siglo, se demuestra que los recursos que disponían los emprendedores -sin distinción de género- han sido considerados, a menudo por los investigadores, como esenciales para la supervivencia y el éxito (Fuentes, 2006), llegando a concentrarse en 3 grupos:

1º. **Capital financiero** (*recursos financieros y capital inicial*): Los diversos estudios de los investigadores no han demostrado que existan diferencias de género para acceder a los recursos económicos que son útiles durante el proceso de constitución, desarrollo y consolidación de la empresa (Fenwick y Hutton, 2000; Kevane y Wydick, 2001; Hughes, 2003). Un estudio realizado por Boden y Nucci (2000), demostró que las mujeres usan menos recursos financieros para poner en marcha su empresa que los hombres. Hecho que unido al miedo al fracaso, la menor obtención de ingresos y las mayores dificultades en la obtención de recursos financieros, hacen que la mujer opte por crear empresas de menor envergadura que las llevadas a cabo por los hombres (Brush et al., 2004b; Marlon y Patton, 2005).

2º. **Capital humano** (*experiencia previa y formación*): Mencionado en el apartado

correspondiente a los atributos personales sobre la mujer emprendedora, podemos decir que en su composición jugaron un papel especial los relativos a la educación y el entrenamiento, ya que sin éstos la mujer presentaba ciertas barreras difíciles de eliminar en su lucha por el capital humano y que tendría su más fiel reflejo en la creación de la empresa (Diamond, 2003; Díaz y Jiménez, 2003; Kitukale y Carden, 2004; Knowles, 2005; Díaz et al., 2007). Si bien es cierto, que las mujeres suelen tener menor experiencia en los negocios por cuenta propia y por cuenta ajena, la contribución que las redes puedan aportar durante la fase de desarrollo de la empresa podrán condicionar un futuro óptimo para el buen hacer de la misma (Dumas, 2001b; Robinson y Watson, 2002; Bjornsson y Abraha, 2005; Zimmerman y Scout; 2006).

Las deficiencias que las mujeres puedan tener durante el proceso de creación de empresas harán más vulnerables sus negocios, existiendo un porcentaje considerable de fracaso (Fuentes, 2006). En los estudios realizados por Carter et al. (1997) y Gatewood et al. (2003), se confirma una vez más que las mujeres empresarias tienen menores niveles de recursos humanos y por tanto, menores accesos a recursos financieros. Sin embargo, parece que la experiencia previa en la puesta en marcha no afecta a la supervivencia de las empresas creadas por mujeres (Boden y Nucci, 2000; Welter et al., 2004; Arenius y Autio, 2006), tan sólo permite establecer mejores bases en sus estrategias iniciales.

3°. **Capital social (redes empresariales):** Las redes normalmente involucran contactos con una variedad de colegas con el propósito de obtener mutuos beneficios (Walker, 2000; Burke et al., 2002; Le Brasseur et al., 2005). De este hecho se han encargado diferentes estudios, en los que se ha dejado constancia de las diferencias en el acceso a redes por parte de hombres y mujeres (Amatucci y Sohl, 2004; Leitch y Hill, 2004), de revelar la buena relación que entre hombres existe, frente a la no tan buena entre las mujeres.

Mientras que el hombre se encuentra con una red -su red- donde los niveles educativos y experimentales con los que cuenta para acceder a un determinado grupo le permiten intercambiar ideas para el buen funcionamiento de la empresa; la mujer debe intermediar entre dos tipos de redes: la constituida por mujeres de la que recibe el apoyo social y la formada por hombres de donde percibirá la ayuda necesaria para la efectividad de su logro (Linehan, 2001). Situación ante la que deberá mantener un compromiso entre ambas redes para evitar tensiones y por el rechazo que de una de las dos pudiera recibir en un determinado momento.

Según Smith y Hutchinson (1995), no hay ninguna investigación empírica en la literatura que trate el tema de las redes de organización interpersonales. Sin embargo, los estudios existentes indican que uno de los principales problemas que las mujeres y determinadas minorías sociales muestran durante el proceso de creación de empresas es el acceso limitado o exclusión a redes empresariales. Es la tradición la que ha excluido

literalmente a la mujer de esas redes que estaban constituidas en su mayor parte por hombres y que la salvaguardan de la intrusión femenina (Bond y Pyle, 2001; Hamilton, 2002).

### 2.3.2.3.3. Inversión y crecimiento

Área que despierta cierto interés en la década de los noventa, donde la gestión ó creación de pequeños negocios, estaba normalmente determinada por la economía y la creación de riqueza emergente del negocio puesto en marcha. Situación que provoca en los ámbitos político y académico ciertos debates donde la investigación profunda y rigurosa que se ha llevado a cabo sobre la creación de pequeñas empresas ha sido el tema de interés (Wong-Mingji et al., 1997; Blair-Loy, 1999).

Pero, ¿este interés sólo concibe a la mujer o por el contrario afectó al hombre? Este planteamiento originó la búsqueda de una serie de estudios con los que se diera una solución. Dichos estudios sugieren que las mujeres no toman las medidas oportunas en cuanto a creación del trabajo, producción de ventas y rentabilidad se refiere (Cliff, 1998; Fasci y Valdez, 1998). Esto se debe mayoritariamente a que la entrada en el negocio no dependerá de la ganancia financiera que puedan obtener sino del objetivo de conseguir sus metas intrínsecas -independencia, autorrealización, flexibilidad laboral para ejecutar de manera exitosa su negocio y la vida doméstica- (Chinchilla, 1998; Contreras y Navas, 1998; Echaniz, 1999). Otros en cambio asumen que la mejor manera de medir el éxito de los hombres es usando el criterio cuantitativo -crecimiento, rentabilidad, margen de beneficio- (Belcourt, 1991; Cooper y Artz, 1995; Lerner et al., 1997; Moore y Buttner, 1997).

Fischer et al. (1993) encontraron en su estudio que los negocios emprendidos por mujeres sopesaron menos las medidas referentes a ventas, empleo y crecimiento; pero concluyó que esas diferencias existentes en el género eran las que determinaban la complejidad en la actuación comercial y que con el paso de los años despertaría cierto interés en el ámbito académico.

Por su parte Rosa et al. (1996) desarrollaron uno de los pocos estudios que analizaron el impacto del género en la dirección de las pequeñas empresas, perfilando para ello cuatro medidas de actuación diferentes con objeto de obtener una comparación de las empresas en función del género:

- *Primaria*: medía el número de empleados, el crecimiento de empleados, la producción de ventas y los valores de los recursos.
- *Apoderado*: medía el rango geográfico de los mercados en los que participaba.
- *Subjetiva*: se encargaba de medir las satisfacciones del negocio y las necesidades domésticas que con las habilidades se desarrollaron.

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

- *Actuación de la empresa:* en la que imperaba el deseo de crecer y la posibilidad de poseer múltiples negocios.

Los resultados de este estudio nos demuestran la complejidad del modelo que usaron sus autores, y que requiere de una interpretación más completa y lógica, aunque para el caso que nos mueve nos basta con entender que se trata de un estudio de tratamiento de diferencias de género.

\* Pronto las investigaciones que sobre inversión y crecimiento se estaban realizando en años anteriores, comienzan a tener presencia en el nuevo siglo, donde se reconoce que la mujer en la creación de empresas proporciona resultados positivos en la economía de un país. Sin embargo, es cierto, que a pesar de que en los últimos decenios se ha producido un cierto avance en el nivel de desarrollo, las disparidades económicas y sociales que entre países y dentro de los mismos existen, han aumentado de manera considerable (Toribio et al., 2003).

Nos encontramos por tanto, ante una sociedad en la que las discrepancias sobre el género, especialmente en lo que se refiere a oportunidades profesionales, sigue persistiendo; razón por la cual, se produjo un aumento de estudios en los que se trataron de analizar las razones que impulsan a la mujer al desarrollo empresarial (Aldrich et al., 2002; Shah, 2002; Watson y Robinson, 2003; Gómez y Martí, 2004; Orser y Dyke, 2005).

De forma general, las empresas propiedad de mujeres suelen ser menores en términos de ingresos y de número de trabajadores<sup>8</sup> (Bird y Brush, 2002; Brush et al., 2006). Esta característica del “menor tamaño de las empresas” en la que se enmarca a la empresaria, pueden considerarse como uno de los desencadenantes de los menores niveles de éxito en sus empresas (Hart et al., 2002; Dolinsky y Caputo, 2003; Feyerherm y Vick, 2005; Moulton y Anderson, 2005; Verheul et al., 2006).

Otras investigaciones en cambio defienden que las desventajas estructurales a las que se enfrentan las mujeres, repercuten negativamente por la falta de capital humano, social y financiero que reprime su salida al mercado de la misma manera que lo hace el hombre (Godwyn et al., 2005; Constantinidis et al., 2006). Son por tanto, las diferencias de género en la creación de empresas los principales motivos que desencadenan esa disgregación, mostrando un reflejo en los diversos estudios que tratan de analizar el por qué de esas diferencias a la hora de poner en marcha una empresa (Orser et al., 2002; Rindfleish y Sheridan, 2003; Sandberg, 2003; Alsos et al., 2005; Blanchard, et al., 2005; Forson, 2006; Hill et al., 2006; Still et al., 2006).

A pesar de que los resultados obtenidos no se presentan muy favorables para la mujer

---

<sup>8</sup> Algunos autores señalan que la discriminación es el factor clave que mejor explica la decisión de crear empresas pequeñas por parte de las mujeres, debido a la diferencia de trato que éstas reciben en los mercados financieros (Verheul y Thurik, 2003; Knotts et al., 2004; Murphy et al., 2005; Alsos et al., 2006).

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

empresaria, aquéllas que consigan poner en marcha una empresa se moverán impulsadas por sus necesidades de logro y confianza en su creatividad y capacidad de innovación (Verheul, 2003; Watson y Marlon, 2003; Toribio, 2001). La mayor parte de las mujeres optará por crear empresas de menor tamaño, puesto que no medirá su éxito por el tamaño de la empresa sino por otros factores más subjetivos como: el deseo de realización personal y/o profesional y la posibilidad de compatibilizar la actividad empresarial con su vida familiar (Riebe, 2003; Leitch y Hill, 2006; Macauley, 2006; Morris et al., 2006; Watson et al., 2006).

**Cuadro 7.** Foco 3 de la actividad emprendedora femenina: Vías de negocio

<b>VÍAS DE NEGOCIO</b>			
	<b>DÉCADA DE LOS 80</b>	<b>DÉCADA DE LOS 90</b>	<b>SIGLO XXI</b>
<b>ESTRATEGIAS</b>	Hisrich y O'Brien (1982); Nelson (1987).	Sexton y Bowman-Upton (1990); Capowski (1992); Dolinsky et al. (1993); Srinivasan et al. (1994); Gale y Cartwright (1995); Carter et al. (1997); Caputo y Dolinsky (1998); Hyrsky (1999); Kroon et al. (1999).	Bird (2000); Venkatesh y Morris (2000); Gundry y Welsch (2001); Price et al. (2001); Verheul et al. (2002); Dolinsky y Caputo (2003); Walter y Brown (2004); Fernández et al. (2005); Taylor III et al. (2005); Díaz (2006); Walter y Webster (2006).
<b>RECURSOS INICIALES</b>	Chaganti (1986); Hisrich (1986); Hisrich y Brush (1987); Buttner y Rosen (1989).	Miskin y Rose (1990); Brush (1992); Kolvereid et al. (1993); Chaganti et al. (1995); Boden y Nucci (1997); Sánchez-Apellániz (1997); Baines y Wheelock (1998); Coleman (1998); Chaganti y Parasuraman (1999).	Fenwick y Hutton (2000); Linehan (2001); Burke et al. (2002); Hamilton (2002); Gatewood et al. (2003); Kitukale y Carden (2004); Amatucci y Sohl (2004); Knowles (2005); Marlon y Patton (2005); Arenius y Autio (2006); Díaz et al. (2007).
<b>INVERSIÓN Y CRECIMIENTO</b>		Belcourt (1991); Fischer et al. (1993); Cooper y Artz (1995); Rosa et al. (1996); Moore y Buttner (1997); Chinchilla (1998); Contreras y Navas (1998); Fasci y Valdez (1998); Blair-Loy (1999); Echaniz (1999); Wong-Mingji et al. (1999).	Toribio (2001); Aldrich et al. (2002); Bird y Brush (2002); Sandberg (2003); Verheul (2003); Gómez y Martí (2004); Feyerherm y Vick (2005); Moult y Anderson (2005); Leitch y Hill (2006); Verheul et al. (2006); Watson et al. (2006).

Fuente: Elaboración propia.

Al igual que ya hiciéramos en el epígrafe anterior, también sería interesante reflejar el estado de la cuestión en lo que a vías de negocio se refiere, diferenciando entre los estudios que plasmaron las diferencias entre los hombres y las mujeres y los que no los diferenciaron.

Diferencias que para el caso de las estrategias se observaron en lo referente a la puesta en marcha de una empresa (Chaganti y Parasuraman, 1996) y en la posesión de una buena imagen de venta (Gale y Cartwright, 1995).

En el caso de los recursos iniciales a través del acceso a redes sociales (Amatucci y Sohl, 2004; Leitch y Hill, 2004), a la financiación (Chaganti, 1986; Buttner y Rosen, 1989), a los recursos humanos y financieros con los que parten para la puesta en marcha de su negocio (Carter et al., 1997; Gatewood et al., 2003), y al desarrollo del capital humano y social (Dyer y Handler, 1994; Gatewood et al., 1995), entre otros.

Y para el último de los casos, el relativo a la inversión y crecimiento, los investigadores encontraron diferencias en las medidas referentes a ventas, empleo y crecimiento (Fischer et al., 1993); en el tamaño de la empresa relativo a los ingresos y número de trabajadores (Bird y Brush, 2002; Brush et al., 2006); y en el capital humano, social y financiero de su negocio (Sanderbg, 2003; Alsos et al., 2005; Forson, 2006)

Frente a la existencia de este grupo de investigadores que afirman dichas diferencias, surge otro grupo de investigadores que demuestran todo lo contrario; es decir, que tales diferencias entre hombres y mujeres no existen, fundamentalmente en la accesibilidad a los recursos y créditos (Mathews y Moser, 1996; Carter et al., 1997; Caputo y Dolinsky, 1998), y en la financiación y recursos económicos con los que parten para crear su empresa (Mathews y Moser, 1996; Caputo y Dolinsky, 1998; Kevane y Wydick, 2001; Hughes, 2003; entre otros).

Resultados éstos últimos a los que no pueden añadirse los relativos a inversión y crecimiento, puesto que todavía no ha surgido un grupo de investigadores que demuestre que no existen tales diferencias entre los hombres y las mujeres.

**Cuadro 8.** Vías de negocio: Diferencias o no de género en función de la estrategia, los recursos iniciales y la inversión y crecimiento

		<u>VÍAS DE NEGOCIO</u>	
		<i>NO DIFERENCIAS</i>	<i>DIFERENCIAS</i>
ESTRATEGIAS		<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Acceso a recursos:</b> Carter et al. (1997); Van Auken et al. (2004).</li> <li>- <b>Financiación y acceso a créditos:</b> Capowski (1992); Bellu (1993); Mathews y Moser (1996); Caputo y Dolinsky (1998).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Estrategias para la puesta en marcha de la empresa:</b> Chaganti y Parasuraman (1996).</li> <li>- <b>Poseer una imagen de venta:</b> Gale y Cartwright (1995).</li> </ul>
	RECURSOS INICIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Financiación:</b> Brush (1992); Kolvereid et al. (1993); Blake y Tickmayer (1995); Carter y Rosa (1998). Incluso independientemente de la raza como afirman Miskin y Roose (1990).</li> <li>- <b>Recursos económicos:</b> Fenwick y Hutton (2000); Kevane y Wydick (2001); Hughes (2003).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Acceso a redes sociales:</b> Amatucci y Sohl (2004); Leitch y Hill (2004).</li> <li>- <b>Financiación:</b> Chaganti (1986); Buttner y Rosen (1989).</li> <li>- <b>Recursos humanos y financieros:</b> Carter et al. (1997); Gatewood et al. (2003).</li> <li>- <b>Desarrollo de capital humano y social:</b> Skinner (1992); Dyer y Handler (1994); Gatewood et al. (1995).</li> </ul>
INVERSIÓN Y CRECIMIENTO			<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Medidas referentes a ventas, empleo y crecimiento:</b> Fischer et al. (1993).</li> <li>- <b>Tamaño de la empresa en cuanto a ingresos y n° trabajadores:</b> Bird y Brush (2002); Brush et al. (2006).</li> <li>- <b>Capital humano, social y financiero:</b> Orser et al. (2002); Sanderbg (2003); Alsos et al. (2005); Forson (2006).</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

#### 2.4. ANÁLISIS DEL CONOCIMIENTO ACTUAL DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LAS MUJERES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

En las últimas décadas se han producido una serie de cambios sociales, económicos, culturales, y de otra índole, que están afectando al mundo laboral; concretamente a la forma de concepción y desempeño que referente al trabajo se tenía y a los que se suman los gestores de políticas que comienzan a promover el desarrollo de la actividad emprendedora de las mujeres (Jalbert, 2000; Weeks y Selier, 2001; Candela, 2008).

Dichos cambios fueron definidos y tratados en su día por pioneros como Schumpeter (1912) donde a través de su libro “*The Theory of Economic Development*”, describió cómo el impacto de la creación de empresas sobre el desarrollo económico dependía del comportamiento que el empresario realizara combinando una serie de factores. O Drucker (1980) que puso especial interés en el término “*cambio discontinuo*”, el cual definió como un proceso de transformación estructural del entorno económico, competitivo y sociocultural, en el cual las empresas se veían obligadas a revisar sus estrategias y prioridades para adaptarse a las necesidades del entorno.

Estos y otros estudios no hicieron más que demostrar la importancia de la heterogeneidad entre los agentes económicos para alcanzar el desarrollo económico (Nelson y Winter, 1982; Nelson, 1991), y donde la deficiencia institucional imperante en muchos de los países en desarrollo fue la pieza clave para que éstos no crecieran en proporciones similares a los desarrollados (Aponte, 2002). Así, Keefer y Knack (1997) y Borner et al. (1995), señalan en sus conclusiones cómo las economías requieren una reforma institucional que viabilice las medidas económicas adoptadas. O las investigaciones de Lindenberg (1988), Kerr (1994) y Lindbeck (1997), a través de las cuales se vislumbró la existencia de una serie de impedimentos institucionales que obstaculizaron la recuperación económica de países como América Central, Egipto o Suecia.

Podemos por tanto reconocer la existencia de una estrecha relación entre el desarrollo económico y la actividad emprendedora desempeñada por las mujeres, la cual varía según el nivel de desarrollo del país o la región, generando un enriquecimiento en el proceso emprendedor por las diferencias que en género existen en cuanto a las formas de actuación se refiere, con independencia de las barreras y obstáculos que siguen siendo el principal objeto de debate (Cohen y Klepper, 1992; Verheul y Thurik, 2001; Verheul et al., 2005; Ahl, 2006; Justo, 2008).

Este interés generalizado a nivel global ha originado una serie de oportunidades económicas, en las que la mujer está comenzando a ganar intensidad mediante la puesta en marcha de negocios, con los que demuestra su capacidad de construir y mantener relaciones a largo plazo -redes-, de comunicarse y organizarse eficazmente (Jalbert, 2000; Weeks y Selier,

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

2001). Por tanto, no nos equivocamos al afirmar que las mujeres emprendedoras son activos a tener en cuenta en todos los niveles en los países, regionalmente y globalmente.

Adicionalmente, existe cierta evidencia basada en investigaciones de que fomentar el desarrollo emprendedor de la mujer está asociado con un mayor crecimiento económico. Como ejemplo, citar la investigación que desde 1999 se viene realizando por el Babson College, la London Business School y el Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, y que se plasmó mediante la publicación de un informe de investigación titulado *Global Entrepreneurship Monitor* (Reynolds et al., 1999).

En dicho informe los autores, mediante la investigación realizada, inicialmente, en 10 países, sobre las relaciones existentes entre la actividad propia del inicio de una empresa y el crecimiento económico -PIB-, afirmaron que *“para la mayoría de los países estudiados, el mayor y más rápido crecimiento en inicios de nuevas empresas puede lograrse aumentando la participación de las mujeres en el proceso emprendedor”* (Reynolds et al., 1999). Afirmación que se afianza en la versión más reciente del informe donde se considera la participación de la mujer en la actividad emprendedora como un impacto positivo sobre el crecimiento económico, llegando a sugerir que si se considera como una variable independiente importante la participación relativa de la mujer en la actividad emprendedora, justificaría hasta las dos terceras partes de la variación en la actividad empresarial entre países (Reynolds et al., 2000).

Sin embargo, y a pesar de la relación manifiesta con anterioridad, otro grupo de investigaciones relacionadas con la actividad emprendedora han tratado de mostrar la importancia cuantitativa de las mujeres en el ámbito mundial, aunque ello resulte difícil de llevar a cabo debido fundamentalmente, a la escasez de datos referentes a esta cuestión (Rodríguez, 2006). Concretamente la OCDE lo señalaba en la que sería su primera conferencia sobre actividad emprendedora femenina celebrada en París en 1997 y que bajo el título de *“Women entrepreneurs in SMEs: a major force in innovation and job creation”* reiteró: *“que es difícil determinar el número de mujeres empresarias a partir de las estadísticas oficiales de cualquier región o país, sea miembro o no de la OCDE, los datos están a menudo incompletos o se basan en el análisis de muestras o estudios parciales por lo que a menudo se obtiene una visión incompleta de estos agentes económicos”* (Baygan, 2000:5).

Dichos datos varían en función del país o región y se obtienen en muchos casos de fuentes de información diferentes. De ahí que no siempre puedan ser comparables, y sobre todo entre países desarrollados y en vías de desarrollo por dos cuestiones fundamentales. Primera, por la superioridad que de estudios, datos e indicadores se poseen de los países desarrollados -Europa y Estados Unidos fundamentalmente- frente a los comparativamente pocos existentes en países menos desarrollados como África o Latinoamérica (Hisrich y Fulop, 1994; Swantz, 1995; Shabbir y Di Gregorio, 1996; Lerner et al., 1997; Weeks y Selier, 2001; Suárez, 2003). Y segunda, por la contribución que la creación de empresas hace al desarrollo económico de forma

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

más significativa en los países desarrollados, llegando incluso a realizar ampliaciones en determinados segmentos del mercado, modernizando la forma de hacer negocios e incluso aportando una nueva selección de productos o servicios dentro de sus comunidades (Storey, 1999).

Parece por tanto que el crecimiento económico puede tener un impacto positivo o negativo dependiendo del nivel de desarrollo del país. Variación que para algunos investigadores está condicionada en función de la fase de desarrollo en la que se encuentre el país (Van Stel et al., 2005). De ahí la importancia de emplear la máxima cautela a la hora de comparar la actividad emprendedora de países que se hallan en distintas fases de crecimiento (Stel et al., 2005; Maydeu et al., 2008).

Sin embargo y a pesar de los motivos mencionados con anterioridad, podemos decir que la situación de la mujer en el mundo empresarial se está convirtiendo en objeto de cambio y estudio, llegando incluso a contribuir al fomento de la economía en aquellos países donde la actividad emprendedora femenina alcanza cierto nivel de desarrollo (Toribio, 2001).

Tal es así que ya Jalbert (2000) en su estudio señalaba algunas cifras referentes a la presencia de la mujer en el mundo empresarial:

- La mujer en las economías desarrolladas poseen más del 25% de los negocios.
- En Europa y los Estados recientemente independizados con economías en transición la mujer posee el 25% de los negocios.
- En Japón el 23% de las empresas privadas han sido creadas por mujeres.
- En China las mujeres han fundado el 25% de los negocios desde 1978.
- En Alemania la mujer ha fundado un tercio de los nuevos negocios desde 1990 representando más de un millón de puestos de trabajos.
- En Hungría las mujeres crearon más del 40% de todos los negocios desde 1990.
- En Polonia las mujeres poseen el 38% de todas las empresas.
- En México, el 32% de las empresas propiedad de mujeres se crearon hace menos de 5 años.
- En Francia, la mujer está al frente de una de cada cuatro empresas.
- En Estados Unidos la mujer posee el 38% de las empresas dando empleo a uno de cada cinco trabajadores.
- En Gran Bretaña, y en lo que a autoempleo se refiere, la mujer representa el 25% del total...

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

Resultados hasta cierto punto reveladores puesto que evidencian la necesidad de un cambio de mentalidad en la cultura emprendedora, donde los esfuerzos y exigencias de los distintos agentes económicos y sociales deben dirigirse hacia el apoyo para la puesta en marcha de ideas propias. Ideas en las que la mujer necesita de un impulso, para que sea convertida en una alternativa atractiva, válida, compatible y no discriminatoria con objeto de desarrollar sus potencialidades y a su vez contribuir al crecimiento del empleo y el desarrollo económico (Toribio, 2001; Rodríguez, 2006).

Ahora bien, para entender los desafíos a los que se enfrentan las mujeres, hay que considerar la existencia de una serie de conflictos persistentes que deben afrontar y compatibilizar en su carrera profesional y personal, así como su trato durante fases de progreso y entrada dentro del sector corporativo. Conflictos que se manifiestan de diferente manera al realizar un estudio pormenorizado tanto de países desarrollados como en vías de desarrollo, sobre la situación en la que se encuentran las mujeres en el mundo empresarial.

La mayor parte de los estudios que se han realizado sobre la actividad emprendedora femenina provienen de Estados Unidos y Europa, de Gran Bretaña principalmente. Prueba de ellos son, en el caso de los estudios **americanos**, los llevados a cabo por Hisrich y Fan (1991) sobre 20 empresarias americanas donde identificaron diferentes motivos para la puesta en marcha de sus negocios como son: el deseo de ser independiente, la necesidad de la satisfacción profesional y económica. Además presentaron problemas ante la negatividad recibida por parte de los bancos en la concesión de créditos para la puesta en marcha del negocio (Schwartz, 1979). Posteriormente, Hisrich junto con O'Brien (1981), observaron similares características en su estudio, que mediante un análisis más pormenorizado de las características demográficas, la motivación y los problemas comerciales de 21 empresarias norteamericanas, encontraron que éstas presentaban una serie de problemas, particularmente con la obtención del crédito.

Por su parte Neider (1987) examinó en un grupo de empresarias de Florida las características demográficas y personales de 52 empresarias. En sus resultados se contempló que las empresarias tenían un nivel de energía alto y fuertes habilidades que les valieron para crear buenas redes de contactos. Así, siendo la mayor parte de las estructuras comerciales, las empresarias con niveles de educación altos poseían negocios especializados en el sector servicios (Eagly, 1987). Hecho que mostraba que las mujeres no eran “psicológicamente” menos eficaces que sus homólogos los hombres en lo referente a mejores búsquedas profesionales de iniciación, crecimiento y dirección de una empresa (Sexton y Bowman-Upton, 1988), sino que el orden de prioridades en la mayoría de los casos se alteraba acentuándose en el caso de los hombres la necesidad de ser “su propio jefe” y en las mujeres por el énfasis que ponen “en el desafío personal y en la satisfacción” (Hisrich y Brush; 1984; Scott, 1986; Kaplan, 1988).

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Frente a estos resultados, un grupo de investigadores mostró conclusiones bastante reveladoras en sus estudios, debido al tratamiento que de determinadas características de la mujer habían sido poco tratadas con anterioridad como eran las relativas a la financiación, evolución de los ingresos, estado de la familia, etc., (Collerette y Aubry, 1990; Hoffman y Moon, 2000). Entre sus conclusiones se observaron como rasgos fundamentales de la empresaria, la seguridad vs. auto-confianza, la necesidad de ser más ambiciosa y con mayor determinación, el deseo de autonomía y la prudencia cuando arranca su negocio.

En cuanto a **Europa**, su patrón de condiciones laborales y su dimensión de género, sigue estable desde 1990. Prueba de ello es el importante número de estudios que revelan cómo en la estructura de empleo europea persiste la segregación por género destacando la feminización de los trabajos poco valorados social y económicamente (Suárez, 2003). Si bien es cierto que la mujer empresaria ha obtenido diferentes logros en el mercado económico y laboral europeo, entre los que el incremento de su participación laboral desembocó en una mayor autonomía económica ocupa un lugar destacado, todavía sigue enfrentándose a importantes obstáculos (Hisrich y Fulop, 1994).

Por su parte Fagan y Burchell (2002), realizan una aproximación estadística a las relaciones de género en el empleo en la Unión Europea, observando diferencias en el volumen de horas trabajadas de manera remunerada. Por otra parte, las autoras advierten que la mayor parte de estos empleos se concentran en el sector servicios y en trabajos manuales elementales, considerados ambos de bajo prestigio socialmente. La diferencia de rol de género destaca aun más en esta investigación cuando se plantean las responsabilidades domésticas de los hombres y mujeres empleados fuera del hogar. Diferencias de compensación que ya mostraron en su día Helms y Guffey (1997) debido a la extensión producida en el sector servicios, donde los empleos desarrollados por las mujeres fundamentalmente en ocupaciones de servicio administrativas, de ventas y personales, fueron considerados de menor prestigio al ser peor pagados (Rolfes, 1990; Hammond y Holton, 1993).

Aún así, las mujeres han desempeñado un papel esencial en determinados sectores de la sociedad, donde llegaron incluso a dominar la fase inicial del desarrollo económico, como era el caso de la sociedad agrícola. Desde la Revolución Industrial, las mujeres se movieron de las granjas a los molinos y fábricas. Tal es el caso de la transformación económica sufrida por un país en transición como **Rumania**, que aunque progresa más lentamente que otros países europeos, su espíritu emprendedor está mucho más vivo. Las empresarias rumanas están en la vanguardia de los cambios socioculturales y socioeconómicos que ocurren. Cambios en los que la figura familiar, y concretamente la del cónyuge, desempeñan una pieza clave en la financiación de la empresa (Pistrui y Welsch, 1994).

Situación similar experimentaron otros dos países en transición, **Lituania** y **Ucrania**, los cuales siguieron diferentes procesos de transformación (Aidis et al., 2007). Mientras que

## *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

Lituania siguió un camino de transición rápido que la condujo al ingreso en la Unión Europea, Ucrania lo desarrolló de forma más lenta. Y aunque ambos países comparten muchos rasgos y problemas entre sus empresarias, se observan importantes diferencias. Diferencias que nos indican la necesidad de reconocer la diversidad que existe entre países en el paso de cambio durante el período de transición al reflejar herencias diferentes del pasado soviético, y donde las mujeres están siendo consideradas como piezas claves en la construcción de una economía de mercado para el desarrollo de la actividad emprendedora (Aidis et al., 2007).

En el caso de **Irlanda**, la situación en cuanto a la creación de empresas por parte de las mujeres es interesante cuando se considera dentro de su contexto histórico (Henry y Kennedy, 2003). En el pasado, Irlanda fue vista como uno de los países más pobres en la Unión Europea, con niveles de emigración e inflación altos, tasas de crecimiento lentas y tasas de desempleo alarmantes (Brennan, 2000), y donde la tradición de empresa era apenas existente, puesto que su política económica se había concentrado deliberadamente en la inversión directa extranjera interior, la cual era típica en los sectores de tecnología avanzada. Por tanto el papel tradicional desempeñado por la mujer en la sociedad irlandesa era el de ama de casa, que típicamente incluía la única responsabilidad de niños y otros dependientes de la familia. Situación que comenzó a cambiar en la década de los setenta cuando las mujeres irlandesas comenzaron a afiliarse a la mano de obra siendo superior hasta en cuatro veces respecto a las dos décadas anteriores (Garavan et al., 1997).

En cambio, cuando de **países nórdicos** hablamos, la igualdad entre hombres y mujeres en el ámbito laboral está dejando abierta nuevas oportunidades de desarrollo en el futuro (Kyrö, 2001). Conclusión a la que se une el estudio de campo realizado por Arenius y Kovalainen (2006), que con una muestra de aproximadamente 1000 mujeres en Suecia, Noruega, Dinamarca y Finlandia, realizan dos contribuciones. La primera, es la demostración de cómo el género se ha hecho un elemento clave en nuevas actividades de formación de empresas. Y la segunda, es que mediante la aplicación de teorías empresariales se demuestran semejanzas y diferencias entre los países, a las que se añade la importancia de cuestiones estructurales para explicar género y actividades emprendedoras.

Para el caso de las empresarias **australianas**, y a pesar de mostrar mayor deseo para el desarrollo de actividades emprendedoras que su homólogos los hombres, presentaron mayores dificultades para la puesta en marcha de sus negocios, motivado por la existencia de varios autores ya se apresuraron a mostrar cómo el espíritu emprendedor era considerablemente más alto en las mujeres que en los hombres (Bennet y Dann, 2000; Watson et al., 2009). Sin embargo las normas socioculturales, la segregación ocupacional y los modelos de migración vigentes en el país obstaculizaron la puesta en marcha de negocios por parte de las mujeres (de Bruin y Flint- Hartle, 2005; Watson et al., 2009).

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Cada vez más, las mujeres emprenden estudios en áreas comerciales que son más relevantes a futuras necesidades, y menos en áreas de artes liberales generales. Éstos se diferencian de estudios más tempranos, que relataron como motivos tradicionales las necesidades de familia y la flexibilidad laboral. Así las mujeres tienden a establecer sus propios negocios a edades más jóvenes, siendo su objetivo principal la combinación de necesidades internas personales y motivos comerciales directos (Bennet y Dann, 2000). De ahí la importancia de indagar en las necesidades, intereses y rasgos de las mujeres australianas, así como el énfasis que debe hacerse en el sistema educativo para un mayor desarrollo de las capacidades de pensar, aprender, colaborar y ser creativo a fin de apoyar el arranque y el crecimiento de negocios propiedad de mujeres.

En el caso de los **países africanos**, la literatura sobre actividad emprendedora femenina está en constante crecimiento, hasta tal punto que en la historia pre-colonial se indicaba como crítico el papel que desempeñaban las mujeres en el desarrollo del mercado, en particular en mercados locales, y donde a pesar de las diferencias existentes con sus homólogos los hombres, mostraban importantes semejanzas en cuanto a la forma de comerciar se refería (Chamlee-Wright, 2002). Papel que las propias mujeres en Nairobi describieron al mostrar cómo eran capaces de aprovechar las diversas situaciones demográficas y socioeconómicas para conseguir ingresos altos y así adquirir la propiedad, llegando incluso a superar a los hombres en las fases más tempranas de la historia de Nairobi (Bujra, 1975).

Por su parte, Stein (1994), Klein (1998) y Schneider (1999), dan importancia al papel limitador que desempeñan las instituciones en las economías africanas. Límite que se plasma en la falta de éxito de programas de apoyo a la creación de empresas por parte de las mujeres (Aponte, 2002).

Para las economías de **países asiáticos** y como ya ocurriera en los africanos, algunos investigadores como Florida y Kenney (1994) y Akyuz et al. (1998), sostienen que el rápido crecimiento económico se debe fundamentalmente al papel que desempeñan las instituciones -particularmente en el proceso de transformación económica- y a la distribución eficiente de los recursos resultantes de estrategias de mercado orientadas al exterior. Incluso llegan a afirmar en sus conclusiones que las nuevas tecnologías y formas de organizar la actividad económica no surgen en el vacío sino en un contexto institucional particular como fiel reflejo del legado de antiguas formas institucionales y sociales (Aponte, 2002).

Así, la emprendedora asiática se perfila con unos rasgos socio-demográficos que la diferencian de las de otros países, como son los relativos a la edad (se incorpora a la actividad emprendedora con una edad que oscila entre los 40 y 45 años), el nivel de estudios (la educación recibida es muy alta, niveles técnicos o superiores, llegando incluso a obtener mayores méritos en determinadas áreas que sus homólogos los hombres) y la aportación económica desembolsada en la puesta en marcha del negocio, donde la familia y en especial el cónyuge

#### *PERSPECTIVA DE GÉNERO EN EL ÁMBITO DE LA CREACIÓN DE EMPRESAS*

desempeñan un papel importante en el éxito de las empresas de sus mujeres (Hisrich y Fan, 1991).

Por su parte Lerner et al. (1997) examinan en su artículo los factores individuales que influyen en el rendimiento de 200 negocios poseídos por mujeres **israelíes**. Entre sus conclusiones mostraron que en los países desarrollados las variables capital humano, nivel de educación y experiencia empresarial previa estuvieron asociados con el mejor rendimiento. Todo ello a pesar de las barreras estructurales a las que tuvieron que enfrentarse las empresarias.

Y por último los países del **sur y centro América**. Países en los que se ha despertado un especial interés entre los responsables de políticas, académicos y profesionales sobre la capacidad empresarial, los cuales han reconocido que la creación de nuevas empresas incrementará las capacidades locales para lograr mayor crecimiento económico y contribuir a desarrollar la economía de mercado. Las mujeres emprendedoras, y concretamente sus habilidades, juegan un papel cada vez más importante en la promoción de este crecimiento y desarrollo, contribuyendo en el mismo de manera consistente mediante la demostración que de sus capacidades y habilidades proactivas realizan con el objetivo de ser dueñas de sus propias empresas Weeks y Seiler (2001).

Por su parte, Fonseca (2002), muestra en las conclusiones de su estudio que la mujer latinoamericana sigue manteniendo una situación de desventaja que se acrecienta con el trabajo doméstico invisible que realizan y la falta de prestigio social. Hechos a los que se suman la alta segregación ocupacional, las bajas rentas per cápita y los elevados niveles de desempleo que sufren en los países de Centro América fundamentalmente Suárez (2003). Resultados que contrastan con los obtenidos por Eversole (2004), el cual muestra cómo la mujer del Sucre (Bolivia), con microempresas creadas fundamentalmente en el sector de comercio y producción, les lleva al reconocimiento como personas con negocios propios por parte de sus familiares, cónyuges e incluso de la gente de su comunidad.

Sin embargo, y pese a que son muchos los artículos que han definido como obstáculos principales a la creación de empresas por las mujeres el acceso al capital y la falta de tecnología, debemos mencionar que aún existe mucha deficiencia de información en términos cuantitativos, ya sean en el ámbito nacional o regional, acerca del impacto económico de las empresas que son propiedad de mujeres o sobre la mujer en la pequeña y mediana empresa (Weeks y Seiler, 2001).



# **CAPÍTULO III**

***MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y  
PLANTEAMIENTO DE  
HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN***



## MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

En este capítulo desarrollaremos el modelo teórico y las hipótesis de investigación a En este capítulo desarrollaremos el modelo teórico y las hipótesis de investigación a analizar en la presente investigación. Para ello, estructuramos el capítulo en tres apartados.

El primero de éstos, hace referencia al marco conceptual sobre el que se sustenta la investigación empírica: el modelo GEM, conceptualmente lógico aunque susceptible de posibles mejoras<sup>1</sup>, que servirá como modelo general teórico de creación de empresas, del cual desarrollaremos su historia, evolución, objetivos, metodología y fuentes de datos utilizados -variables secundarias, encuesta a la población de 18 a 64 años (APS), y encuesta a expertos de 9 condiciones de entorno (NES)-, siendo esta última, las fuentes de datos, otra de las razones que nos han llevado a elegir este modelo.

Es decir la diversidad de fuentes seleccionadas con las que se cubre el espectro de los componentes básicos del modelo, permiten las construcciones de bases de datos regionales, nacionales e internacionales de las cuales hemos extraído nuestros datos; en concreto de la base de datos internacional del año 2008 y que desarrollaremos en el capítulo cuarto.

Además, el modelo GEM resulta uno de los elementos claves del desarrollo y funcionamiento del proyecto, y que en sus 12 años de existencia ha sido revisado con la finalidad de ampliar la exploración del rol de la actividad emprendedora en la economía, reconociéndose en el mismo las distintas fases del desarrollo económico de los países, en el que las diferencias en el rol y la naturaleza de la creación de empresas adquieren notoriedad a lo largo de ellas. Fases que siendo tomadas del Informe Global de Competitividad del Foro Económico Mundial desarrollado por Porter y Schwab (2008) y definidas como economías basadas en recursos, eficiencia e innovación, han sido clasificadas en función del desarrollo económico en que se encuentre el país.

Definido el modelo GEM, especificamos varios modelos operativos, concretamente tres, con los que configurar las diferentes fases del proceso de creación de empresas y que son: el modelo de Veciana, el modelo de Katz y el modelo GEM; siendo el primer y el tercer modelo compatibles en lo que a las variables elegidas para la configuración de nuestro modelo y posterior planteamiento de las hipótesis, en función del género, para las distintas fases del proceso de creación de empresas se refiere.

---

<sup>1</sup> El Proyecto GEM surgido en 1999, se sustenta en un modelo teórico que tiene como concepto central las *nuevas iniciativas empresariales*, las cuales podrían hacer pensar erróneamente en el registro de empresas y en las nuevas y altas que tienen lugar en el mismo anualmente. Sin embargo, en el seno del Proyecto GEM, no se entiende lo mismo, sino más bien el volumen de iniciativas que se captan en la población en un año determinado y que están en fase incipiente o de consolidación. Por tanto resultaría sencillo cambiar en el propio modelo del proyecto el apartado de *nuevas iniciativas empresariales* por *iniciativas emprendedoras*, entendiéndose como aquellas que no superan los 42 meses de actividad; sin embargo, el hecho de ser GEM un Consorcio Investigador Internacional ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)), complica a veces la terminología.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

En el segundo de los apartados y, teniendo como premisa el apartado anterior, referente al marco conceptual, planteamos el modelo teórico construido como base para la propuesta de las hipótesis de investigación desarrolladas en el tercer y último apartado del presente capítulo, y que servirán para verificarlo.

### 3.1. MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

#### 3.1.1. Modelo teórico de Creación de Empresas seleccionado: el modelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

A pesar de la aceptación referente a la creación de empresas como uno de los factores determinantes sobre las variaciones o cambios en el campo económico (Birch, 1979; Baumol, 1989; Acs et al., 1999), todavía estamos lejos de disponer de una comprensión del mecanismo concreto que relaciona el crecimiento nacional y la creación de empresas (Acs et al., 2005), debido, fundamentalmente, a la falta de armonización de las bases de datos en los diferentes países (Reynolds et al., 2005).

Así, Reynolds et al. (2005) afirman que **Global Entrepreneurship Monitor** es un programa de investigación que se centra en analizar uno de los factores más importantes que inciden en el crecimiento económico: la creación de empresas. Crecimiento económico considerado como la principal variable dependiente del modelo teórico sobre el que se sustenta el Proyecto GEM, constituyendo, para algunos, el mecanismo causal considerado para representar el impacto de la creación de empresas sobre el crecimiento (Reynolds et al., 2005), y para otros abarca “*desde una serie de condiciones de entorno generales y otras más relacionadas con el marco emprendedor, hasta la actividad emprendedora, y, en última instancia, la creación de empleo y el crecimiento económico*” (Sternberg y Wennekers, 2005:195).

Uno de los elementos claves del desarrollo y funcionamiento de este proyecto ha sido su modelo teórico, el cual en sus doce años de existencia ha sido revisado aún con la finalidad de ser usado para ampliar la exploración del rol de la actividad emprendedora en la economía, reconociéndose en el mismo las distintas fases del desarrollo económico de los países, en el que las diferencias en el rol y la naturaleza de la creación de empresas adquieren notoriedad a lo largo de ellas (ver figura 8). Fases que fueron tomadas del Informe Global de Competitividad del Foro Económico Mundial desarrollado por Porter y Schwab (2008)<sup>2</sup>, y que son: *economías basadas en recursos*, centradas fundamentalmente en actividades extractivas, *economías basadas en la eficiencia*, en la cual la intensidad en las economías de escala es el principal impulsor de desarrollo, y finalmente, las *economías basadas en la innovación*.

Dichas fases fueron clasificadas en función del nivel del PIB per cápita y de la participación de las exportaciones de bienes primarios en las exportaciones totales, llegando a observarse que, a medida que un país se desarrolla económicamente, tiende a pasar de una fase a la siguiente.

---

<sup>2</sup> En dicho informe, Porter y Schwab, manifiestan que cada fase del desarrollo económico tiene una combinación diferente de estas tres actividades. Las tres fases están denominadas de acuerdo a la actividad que es la más significativa para la fase y así, la importancia relativa de las condiciones del marco emprendedor para un país puede variar de acuerdo a la fase de desarrollo económico (Porter, M.E.; Schwab, K. (2008): The Global Competitiveness Report 2008-2009. Geneva, Switzerland: World Economic Forum).

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

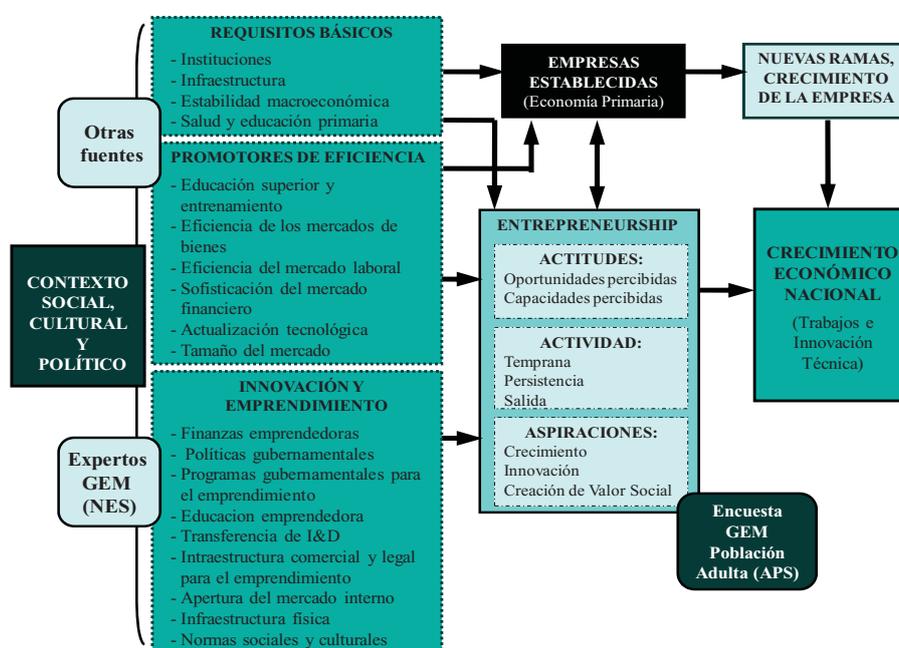
Así, las economías basadas en recursos son principalmente extractivas en su naturaleza, mientras que en las economías basadas en la eficiencia las escalas de producción se presentan como un importante motor de desarrollo. En la fase de desarrollo de la innovación, las economías se caracterizan por la producción de bienes y servicios nuevos y únicos que son creados a través de métodos sofisticados y, a menudo, pioneros (Porter et al., 2002).

Si bien es cierto que existe un amplio consenso acerca de la importancia de la creación de empresas para el desarrollo nacional, no debemos obviar que gran parte de ello es debido a la contribución, el impulso y la forma que los emprendedores dan a la innovación, aceleran los cambios estructurales en la economía, y fuerzan a las viejas empresas instaladas a actualizarse, generando, por lo tanto, una contribución indirecta a la productividad (Bosma y Levie, 2010).

Debido a esto, es que es ampliamente aceptada la contribución realizada por los emprendedores en la economía, la cual varía de acuerdo a la fase de desarrollo económico.

A medida que una economía se desarrolla, sus niveles de actividad emprendedora por necesidad tienden, gradualmente, a disminuir; mientras que el emprendimiento por oportunidad se mueve en sentido contrario, siendo una de sus piezas claves el desarrollo de los sectores productivos. Sectores que generan más oportunidades de empleo, llegando a introducir un cambio cualitativo en la actividad emprendedora cuando ésta es tomada en su conjunto.

**Figura 8.** Modelo conceptual revisado del Proyecto GEM



Fuente: Bosma y Levie, 2010.

## MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Según el modelo revisado del Proyecto GEM, para las economías basadas en recursos el énfasis está puesto en los requisitos básicos: el desarrollo de las instituciones, la infraestructura, la estabilidad macroeconómica, la salud y la educación primaria. Los requisitos básicos ayudarán a sostener el emprendimiento por necesidad, pero no contribuyen del todo a facilitar el emprendimiento por oportunidad.

A medida que la economía progresa y las economías de escala se vuelven más y más relevantes, otras condiciones, que son denominadas reforzadores de la eficiencia, aseguran que un funcionamiento adecuado del mercado se vuelva algo importante. Para países cuyo desarrollo está basado primariamente por la innovación, las EFCs<sup>3</sup> se vuelven más importantes en tanto apalancan el desarrollo económico más que los requisitos básicos o los reforzadores de la eficiencia (Bosma y Levie, 2010).

En cuanto a los componentes principales asociados al proceso emprendedor, GEM identifica tres: **actitudes** emprendedoras, **actividades** emprendedoras y **aspiraciones** emprendedoras. Componentes que a su vez están complejamente interrelacionados formando un sistema continuo de retroalimentación, de tal forma que si las actitudes positivas hacia la creación de empresas incrementan las actividades y las aspiraciones emprendedoras, pueden afectar a su vez a las propias actitudes a medida que aparecen más modelos positivos que imitar. Por otro lado, las aspiraciones positivas pueden cambiar la naturaleza de la actividad y, por ende, también cambian actitudes (Acs y Szerb, 2009).

En lo que respecta a las *actitudes y percepciones emprendedoras*, éstas son definidas como el nivel de riesgo que la persona está dispuesta a soportar y la propia percepción que el individuo tenga de sus habilidades, conocimientos y experiencia en la creación de un negocio. Percepción, que sobre las oportunidades a la hora de llevar a cabo la puesta en marcha de un negocio, deben ser tenidas en cuenta por los individuos, y donde las actitudes de emprender de manera positiva, generarán apoyo cultural, recursos financieros, y beneficios de red para aquellos que son realmente emprendedores o quieren comenzar un negocio.

GEM mide las actitudes y percepciones emprendedoras a través de una serie de preguntas que están incluidas en el cuestionario modelo que se utiliza en la encuesta a la población activa y que está estandarizado para ser utilizado en todos los países.

La cantidad y calidad de las oportunidades percibidas pueden ser reforzadas por condiciones nacionales tales como el crecimiento económico, el crecimiento de la población, la cultura, y la política nacional en materia de emprendimiento; llegando incluso a reforzar la percepción que, sobre las capacidades emprendedoras referentes a los emprendedores exitosos, ven en su entorno más directo.

---

<sup>3</sup> GEM global de 2007 discutió la relevancia de las denominadas Condiciones de Marco para la creación de empresas (EFCs por sus siglas en inglés) como un indicador del potencial de un país para impulsar dicha creación (Bosma et al. 2008). Las EFCs reflejan las principales características del ambiente socio-económico del país, las cuales pueden tener un impacto significativo sobre el emprendimiento.

## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

En cuanto a la *actividad emprendedora*, el segundo de los componentes asociados al proceso emprendedor, resulta un aspecto importante cuando del grado de creación de empresas por parte de los individuos estamos hablando tanto en términos absolutos como en relación a otras actividades económicas, tales como el cierre de negocios de la cual también proporciona información GEM<sup>4</sup>.

La actividad emprendedora que suele ser vista como un proceso más que un acontecimiento aislado, es medida por GEM a través de la TEA (Tasa de Actividad Emprendedora) que es la proporción de las personas entre 18 y 64 años de edad que están comprometidas en actividad emprendedora como un emprendedor naciente o un dueño y gestor de un negocio que tenga hasta 42 meses de vida. El panorama general muestra que a un desarrollo económico cada vez mayor lo acompaña una disminución en los niveles generales de la TEA. Sin embargo, si examinamos los múltiples componentes de la actividad emprendedora encontraremos evidencia de que existen grandes variaciones en la actividad emprendedora temprana dentro de las tres fases identificadas de desarrollo económico. Los resultados GEM confirman que los países tienen un conjunto único de condiciones económicas y sociales que afectan a la actividad emprendedora (Bosma y Levie, 2010).

Y por último el componente denominado las *aspiraciones emprendedoras*, que, reflejando la naturaleza cualitativa de la actividad emprendedora han sido capturadas por GEM a través de la creación de una serie de mediciones, donde la innovación de productos y procesos, la internacionalización, y las ambiciones por procurar altos niveles de crecimiento adquieren especial interés representando el sello de la creación de empresas.

Por ejemplo, los emprendedores difieren en sus aspiraciones a la hora de introducir nuevos productos y procesos productivos; procurar acceso a mercados externos; desarrollar una organización significativa, y financiar su crecimiento con capital externo. No obstante, de concretizarse estas aspiraciones, éstas pueden afectar significativamente el impacto económico de estas actividades emprendedoras.

En conclusión, y una vez analizado y detallado el modelo revisado GEM, podríamos afirmar por tanto que, bajo las asunciones de este modelo, y en consonancia con los actuales tendencias “*la creación de empresas aflora cuando la oportunidad encuentra a un individuo con la motivación y habilidad necesarias para convertir la oportunidad percibida en una realidad empresarial*” (Reynolds et al., 1999:26). Modelo en el que las asunciones acerca de las fases del proceso emprendedor, que se describen en la sección 3.1.2, junto a otras asunciones participan en el diseño del modelo propio usado como base para el planteamiento de hipótesis

---

<sup>4</sup>Los resultados de 2009 revelan que los problemas operativos y financieros sólo son razones parciales para salir de los negocios. En economías basadas en la innovación, más de la mitad de los emprendedores que interrumpieron un negocio mencionaron una razón muy diferente, como motivos personales, la jubilación, otro trabajo u oportunidades de negocio, o incluso la oportunidad de vender la empresa.

de investigación, y aporta también la base de datos empleada en la parte empírica del presente trabajo.

### **3.1.1.1. Historia y evolución del Proyecto GEM**

El Proyecto GEM (Global Entrepreneurship Monitor)<sup>5</sup> es un consorcio de investigación académica sin ánimo de lucro cuyo objetivo es medir la actividad emprendedora en el ámbito internacional con una periodicidad anual.

Creado en septiembre del año 1997 como una investigación conjunta entre el Babson College de Estados Unidos y la London Business School del Reino Unido, tiene como objetivo fundamental el estudio de la relación entre la creación de empresas y el crecimiento económico, reuniendo para ello a los mejores investigadores mundiales en el campo de conocimiento de la iniciativa emprendedora. Dicho proyecto es considerado en la actualidad con el más amplio estudio sobre actividad emprendedora del mundo, al que se unieron, con posterioridad otros países como Alemania, Francia, Italia, Finlandia, Dinamarca, Israel, Canadá y Japón, para proceder a la prueba piloto de la metodología que debía sustentar el proyecto. Prueba que fue llevada a cabo por primera vez en el año 1998 por seis países: Alemania, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia y Reino Unido.

Surge así en el año 1999 el primer Informe GEM en el cual participaron los países del Grupo de los 7 (Reino Unido, Estados Unidos, Italia, Francia, Alemania, Japón, Canadá), más Dinamarca, Finlandia e Israel; promoviendo, el éxito obtenido, la incorporación de países al Proyecto de tal forma que en la segunda edición GEM (año 2000) fueron 21 los países participantes, 29 en el 2001 y 37 en el 2002. A partir de ese momento, el número de países se consolidó en cifras que oscilan entre los 3040 participantes por edición (31 en 2003, 34 en 2004, 35 en 2005, 42 en 2006 y 2007, 43 en 2008 y 2009).

Nos encontramos, por tanto, ante un proyecto considerado pionero a nivel mundial y un ejemplo a seguir en otros muchos campos de investigación. Proyecto al que se incorpora España en su segunda edición (año 2000), a través del Instituto de Empresa (Madrid), siendo ampliada con posterioridad al ámbito regional -concretamente desde el año 2003 con la participación de Extremadura, Cataluña y Andalucía- lo que ha enriquecido en gran medida su estudio, llegando a ser considerado como una de las experiencias más representativas de desagregación regional en el entorno GEM (Saiz, 2006).

Dicha participación española se ha visto incrementada con el paso de los años hasta la actualidad con un total de 17 equipos operativos (Andalucía, Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Castilla La Mancha, Cataluña, Ceuta, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Melilla, Murcia, Navarra y País Vasco), a los que hay que añadir

---

<sup>5</sup> Para más información acerca del proyecto y su repercusión, visitar su sitio Web: [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

el equipo nacional del Instituto de Empresa. Este hecho supone la culminación del ingente esfuerzo que ha puesto de manifiesto que nuestro país puede encabezar una lista, como la de participantes en GEM, por encima de naciones como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Suiza y muchos más.

Los respectivos informes por comunidad autónoma tienen el mismo grado de desarrollo que el nacional y constituyen una información de inestimable valor para el conocimiento del fenómeno emprendedor en cada territorio, llegando incluso a ser comparada con el resto de países y regiones españolas participantes.

Así se desprende que, desde la aparición de dicho proyecto, los informes realizados anualmente han influido de manera positiva en las medidas adoptadas por las políticas públicas en la mayoría de los países implicados, favoreciendo la creación de empresas en general. Además desde el punto de vista investigador, cada vez son más los artículos y trabajos presentados en foros y conferencias tanto locales como internacionales que llevan el sello GEM<sup>6</sup>.

### **3.1.1.2. Objetivos**

El Proyecto GEM constituye uno de los avances más significativos en el estudio del proceso de creación de empresas, al permitir el análisis de las características que influyen en dicho proceso en un país o región, siendo este el objetivo fundamental del estudio en cuestión y que ya en su día argumentó Hindle (2006), permitiendo además analizar los factores que afectan específicamente al sector de empresas de nueva creación. Por tanto la relevancia académica y el reconocimiento de este proyecto avalan la utilización de sus datos como base para la realización de la presente Tesis, utilizando para ello la información recogida a partir de encuestas dirigidas a la población adulta a nivel mundial.

El objetivo principal es evaluar cada año, cuantitativa y cualitativamente, la evolución de la creación de empresas en el ámbito internacional, nacional y regional, y el efecto que en ella tiene el entorno social, económico, laboral, demográfico, político y cultural de cada país/región. Para ello, el Consorcio GEM ha diseñado un índice de actividad emprendedora total que trata de recoger el porcentaje de población adulta implicada, tanto a nivel regional como nacional, en actividades empresariales entre 0 y 42 meses de vida, distinguiendo además entre lo que denominamos emprendedores nacientes (hasta 3 meses de vida) y nuevos (entre 3 y 42 meses en el mercado) (Reynolds et al., 2005).

---

<sup>6</sup> En los Anexos I<sub>a</sub> y I<sub>b</sub>, aparecen recopiladas las investigaciones que se han llevado a cabo, tanto en habla inglesa como no inglesa, basados en GEM desde sus inicios hasta finales del 2010.

### *MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN*

Así, con el fin de entender el papel de la creación de empresas en el crecimiento económico, se plantearon cuatro preguntas fundamentales para la consecución de este objetivo (Klyver, 2008):

1. ¿Hasta qué punto hace el nivel de la actividad empresarial varíe entre países y cuánto cambia con el tiempo?
2. ¿Por qué algunos países son más emprendedores que otros?
3. ¿Qué tipo de políticas pueden realzar la actividad empresarial de un país o región?
4. ¿Qué relación existe entre la creación de empresas y el desarrollo económico?

La información resultante del Proyecto GEM permite por un lado, estudiar de forma paralela el perfil del emprendedor, la motivación para la creación de la empresa, las fuentes de financiación empleada, la inversión necesaria, el sector de actividad, la dimensión empresarial, etc.; y por otro lado, analizar los factores del entorno que afectan a la creación de empresas: el acceso a recursos de financiación, las políticas y programas gubernamentales, las políticas de educación y formación, la transferencia tecnológica, la estructura comercial y profesional, las infraestructuras, el mercado interno o las normas sociales y culturales imperantes, entre otros.

Además, al tratarse de un proyecto en red, de escala mundial, aporta visibilidad a un país o región, al participar en los rankings de indicadores que se generan en cada informe; ofreciendo una panorámica de la actividad emprendedora única en el mundo y una herramienta útil a los decisores en este campo (Hernández et al., 2009).

#### **3.1.1.3. Metodología y fuente de datos**

Los equipos de cada país o región realizan su propia investigación siguiendo una metodología común a través de la cual, además de las características distintivas de cada territorio, se facilitan datos sobre el mismo conjunto de variables de interés. Metodología que permite además introducir la situación particular de cada país o región participante y desarrollar la correspondiente comparación respecto del resto de países o regiones participantes.

El elevado volumen de información que proporciona el Proyecto GEM proviene de la utilización de tres fuentes de datos básicas, las cuales conjuntamente permiten obtener la descripción del sistema operacional seguido anualmente a la hora de elaborar los Informes GEM (De la Vega et al., 2009):

1. ***Encuesta a la Población Adulta conocida como Adult Population Survey o APS:*** se trata de una encuesta telefónica, donde cada país/región entrevista un mínimo 2.000 personas adultas entre 18 y 64 años con objeto de medir el comportamiento emprendedor y las actitudes hacia la creación empresarial. En la realización de esta encuesta se establecen cuotas de sexo, edad, zona rural y urbana y otras, para garantizar que no haya sesgos de colectivos tales como

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

las amas de casa, estudiantes o jubilados, aunque estos últimos quedan prácticamente descartados por el tramo de edad requerido (de 18 a 64 años).

En la parte dedicada a las personas que emprenden o son empresarias, esta encuesta sirve, principalmente, para medir el porcentaje de población que está involucrado en:

- *Empresas nacientes o start ups* (que llevan hasta 3 meses de actividad), ya sea como iniciativa independiente, autoempleo, o en combinación con otro trabajo.

- *Empresas nuevas o baby business* (que llevan entre 3 y 42 meses de actividad), ya sea como iniciativa independiente, autoempleo, o en combinación con otro trabajo.

- *Empresas consolidadas, maduras o established business* (que llevan más de 42 meses de actividad), ya sea como iniciativa independiente, autoempleo, o en combinación con otro trabajo.

- *El cierre de una actividad empresarial o de negocio en el último año.*

A partir de estos porcentajes es posible estimar las cifras de empresas nacientes, nuevas, consolidadas y que han cerrado en el último año, siempre desde el punto de vista de la población adulta, no del registro oficial. Asimismo, la encuesta permite ofrecer detalles relacionados con las iniciativas actualmente en marcha: perfil de los emprendedores, actividad por oportunidad y necesidad, dimensión de las iniciativas en términos de volumen de negocio, número de propietarios y empleados, sector en que operan, financiación de las iniciativas, internacionalización, potencial de crecimiento, innovación, ubicación, asesoramiento recibido, mujer emprendedora y otros.

Una información detallada acerca del contenido de la encuesta APS así como de las preguntas adicionales introducidas para completar a este trabajo se puede encontrar en el Anexo II.

2. ***Encuesta a expertos de 9 condiciones de entorno:*** cada equipo realiza un conjunto de entrevistas personales en profundidad (36) a expertos en diversos ámbitos relacionados con la creación de empresas (Financiero, Políticas y Programas Gubernamentales, Infraestructura Física, Infraestructura Comercial y de Servicios a Empresas, Educación y Formación, Normas Sociales y Culturales, Transferencia tecnológica y Apertura de Mercado Interno).

3. Una ***base de datos de variables secundarias*** para todos los países y regiones participantes que se amplía cada año con indicadores de todo tipo (demográficos, económicos, laborales, educacionales, sociales, de transferencia tecnológica, etc.) los cuales proceden de diversas fuentes destacando entre ellas el Fondo Monetario Internacional (FMI), la OCDE, la ONU, US Census y UE, entre otras.

## MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Uniendo los ingredientes anteriores, se obtiene la siguiente descripción del sistema operacional que se sigue anualmente, en cuanto a la confección de los Informes GEM (De la Vega et al., 2008, 2009):

**Figura 9.** Sistema operacional en la confección de los Informes GEM

FUENTE	CONCEPTO	OBJETIVO PRINCIPAL
Variables secundarias	Contexto social, cultural, político	Relacionar este contexto con el entorno general y con el que enfrentan los emprendedores.
Variables secundarias	Entorno general nacional	Relacionar el estado actual de la economía, las políticas públicas y otros aspectos generales con la actividad emprendedora.
Variables secundarias. Encuesta a expertos	Entorno general para emprender	Establecer el diagnóstico actual sobre el estado de las condiciones de entorno que influyen en el desarrollo de la actividad emprendedora: financiación, políticas y programas públicos, educación, acceso al mercado y otros.
Variables secundarias	Economía primaria y secundaria. Nuevos desarrollos	Estudiar los indicadores referentes a estos apartados en el territorio analizado y disponer de información complementaria que ayude en la explicación de los resultados proporcionales por GEM.
Encuesta GEM a la población de 18-64 años. Encuesta a expertos	Oportunidades para emprender, capacidad y habilidad para emprender	Medir directamente en la población su percepción de oportunidades para emprender su grado de disposición de capacidad y habilidades naturales en esta materia recabar la opinión de los expertos sobre el mismo tema y comparar con la anterior.
Encuesta GEM a la población de 18-64 años	Nuevas iniciativas empresariales	Medir y caracterizar la actividad emprendedora del territorio.
Variables secundarias	Crecimiento económico	Relacionar los resultados sobre actividad emprendedora con el desarrollo.

**Fuente:** De la Vega et al. (2008,2009).

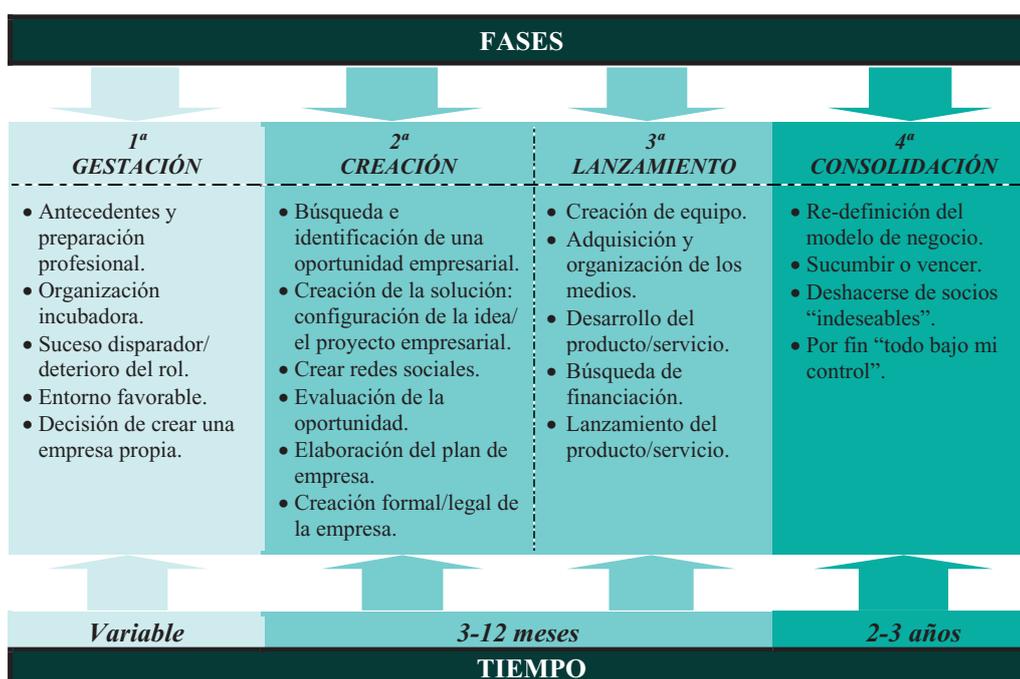
### 3.1.2. Modelos utilizados para la configuración de las fases del proceso de creación de empresas

En este apartado describimos tres modelos que consideramos de interés por su ajuste a las especificaciones de la presente investigación, y que nos permitirán configurar de forma operativa una serie de fases del proceso objeto de estudio en el siguiente capítulo. Se trata de los modelos aportados por Veciana (1988), Katz (1990) y Reynolds et al. (2005), siendo este último el empleado en el marco conceptual y metodológico del Proyecto GEM, descrito en la sección inmediatamente anterior.

### 3.1.2.1. El modelo de Veciana

Veciana (1988) trata de describir las fases del proceso de la creación de una empresa y las principales actividades que han de realizarse en cada una de ellas. Fases y actividades que resultan de vital importancia tanto para la orientación práctica del nuevo emprendedor como para la organización del mismo, y que Veciana (1988) estructura en cuatro fases muy diferenciadas y presentadas en la siguiente figura.

Figura 10. El proceso de Creación de Empresas (Veciana, 1988)



Fuente: Elaboración propia a partir de Veciana (1988).

En la primera fase denominada de *gestación*, el autor se muestra incapaz de determinar una duración temporal de esta fase, puesto que comienza con la infancia y finaliza cuando el individuo decide optar por llevar a cabo la creación de la empresa. Veciana (1988) considera como factores lejanos, tanto la infancia como la experiencia profesional previa del emprendedor, llegando a resultar facilitadores, en su momento, de la actuación emprendedora del individuo; e implícitamente como un acontecimiento de signo negativo el que precipita al emprendedor a dar el salto que supone la creación de una nueva empresa.

En cuanto a la segunda fase, la de *creación*, tiene junto con la siguiente fase, una duración aproximada de entre uno y dos años. Crear significa poner en marcha un evento y

lanzarse por tanto a la aventura empresarial, hasta tal punto que el propio emprendedor trata de localizar la oportunidad de negocio a partir de la cual, y tras una adecuada evaluación de su factibilidad, definirá un plan de empresa y procederá a la creación formal/legal del negocio (Veciana, 1988).

Referente a la tercera fase, denominada de *lanzamiento*, son tres los ejes de actuación. En el primero de ellos el emprendedor deberá optar por la realización de una asignación adecuada de los medios humanos y materiales adquiridos. En el segundo, procederá a la localización de la financiación indispensable para hacer frente a las obligaciones de pago derivadas de las compras ya citadas. Y finalmente, en el tercero de ellos, se concentrará en el desarrollo y lanzamiento del producto o servicio a comercializar.

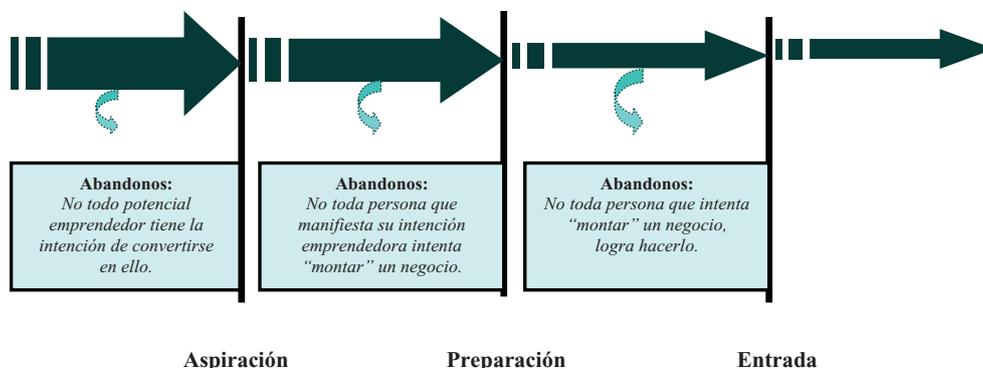
Por último, la fase denominada de *consolidación*, con una duración que oscila entre los 2 y 3 años. En esta fase y tras la emergencia de discrepancias en el seno del equipo de socios fundacionales, el emprendedor tratará de deshacerse de aquellos propietarios que puedan hipotecar el futuro del negocio. Consolidación del negocio que una vez alcanzado por el emprendedor, tratará de intensificarse a través del control ejercido sobre la organización.

### **3.1.2.2. El modelo de Katz**

Katz (1990) presenta un modelo del proceso de creación de empresas en tres fases: “aspirando”, “preparando” y “entrando”; tratando de identificar cuáles son las barreras y obstáculos que provocan en cada fase el abandono de una parte de los potenciales emprendedores de todo esfuerzo por alcanzar sus metas.

En la primera fase Katz (1990) estudia a los potenciales emprendedores que están “aspirando” a iniciar una actividad empresarial, en los que aún no se ha desarrollado la intención de crear una empresa o auto-emplearse. Intenciones que en muchos casos no son manifestadas por parte de los potenciales emprendedores, abandonando por tanto el proceso en la primera de las barreras. Una vez estos individuos adquieren la intención de realizar los comportamientos que conducen a la implantación del negocio, dejan de ser aspirantes para convertirse en potenciales emprendedores que están “preparando” el nacimiento de la nueva empresa. Katz (1990) argumenta que algunos de los individuos con la intención de crear su negocio, nunca lo llevarán a cabo, abandonando también el proceso ante la segunda barrera denominada de “preparación”. Y finalmente, la tercera fase que corre a cargo de los potenciales emprendedores que están “entrando” en la actividad emprendedora desempeñando determinados comportamientos promotores de empresa; volviendo a repetirse la situación de abandono por parte de aquellos individuos que durante la preparación de la puesta en marcha de su negocio no tengan éxito. Barrera denominada de “entrada” (ver figura 11).

Figura 11. El proceso de Creación de Empresas (Katz, 1990)



Fuente: Elaboración propia a partir de Katz (1990).

El modelo de Katz (1990) ha sido empleado como base por diversos investigadores para analizar el proceso de creación de empresas, representando en la mayoría de los casos el punto de partida en los análisis referentes al proceso emprendedor y los factores que influyen en el mismo (Alsos y Ljunggren, 1998; Alsos et al., 2000; Alsos et al., 2003; Rotefoss y Kolvereid, 2005; Bruyneel et al., 2006).

### 3.1.2.3. El modelo GEM

Para Reynolds (1997) el proceso de creación se inicia mucho antes que una empresa se ponga en funcionamiento. Proceso en el que se distinguen 4 fases, separadas por 3 puntos de transición, marcando así las típicas barreras emprendedoras (Reynolds et al., 2005:210). Además en cada una de las fases es necesario prestar atención a factores diferentes, ya que los elementos que inciden en cada fase varían de una a otra.

Así pues, la consideración del citado proceso y las definiciones operativas empleadas en el Consorcio GEM para las fases y los puntos de transición comentados se representan en la figura 12.

Figura 12. El proceso emprendedor y las definiciones operacionales del Proyecto GEM



Fuente: Reynolds et al. (2005) y Bosma y Levie (2010).

Según este modelo el proceso comienza con la fase de “concepción”, en la cual un individuo (o varios) tiene la ocurrencia de una idea empresarial con la que iniciar el desarrollo de una nueva empresa, siendo los motivos la identificación de una oportunidad o la falta de alternativas laborales. Idea en la que además se involucran activamente con objeto de concretar dicha idea mediante la creación de una empresa (Reynolds et al., 2005). Una vez iniciada alguna actividad relacionada con la creación de empresas, podríamos decir que se completa la primera transición, pasando por tanto de la concepción de la idea a la fase de gestación o de proceso de arranque (segunda fase) (Reynolds et al., 2005:210).

En esta segunda fase (nacimiento), donde los individuos son denominados “emprendedores nacientes”, se inician las primeras acciones para validar su idea desarrollando para ello la puesta en marcha hacia un negocio operativo. Idea para la que se servirán de una serie de habilidades y capacidades que les permitirán definir la estructura de la empresa y buscar los recursos necesarios para llevar a cabo su creación. Los individuos que pasan esta segunda transición son denominados “emprendedores nuevos”.

En el Proyecto GEM se reconoce la diversidad de aspectos que pueden ser considerados como el “evento del nacimiento” de la empresa (birth event), en el cual se considera el pago de salarios u honorarios por más de 3 meses y menos de 42 a alguien, incluyendo a los propietarios, de la empresa (Reynolds et al., 2005). De este modo, aquellas iniciativas que han pagado salarios u honorarios por menos de 3 meses son consideradas todavía en la fase de puesta en marcha o naciente.

Ambos tipos de emprendedores, nacientes y nuevos, son utilizados por el Proyecto GEM para calcular la TEA (*Total Entrepreneurial Activity Index* ó *Tasa de Actividad Emprendedora*), permitiendo estimar el nivel de actividad emprendedora en su estado inicial (early-stage) de los diferentes países y regiones que participan en el proyecto (Reynolds et al., 2005).

#### *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Por último, la fase denominada de “consolidación”, donde los propietarios-directivos de empresas “consolidadas” llevan pagando salarios u honorarios, incluyendo a los propietarios por un tiempo superior a los 3 años y medio (Reynolds et al., 2005).

Como conclusión a este apartado podemos decir que la visión dada por los modelos de Veciana (1988) y Katz (1990) junto con la visión del proceso adoptada en el marco conceptual GEM, nos va a permitir aunarlos en un único proceso. Proceso en el que utilizaremos para su aplicación los datos procedentes del Proyecto GEM; más concretamente de la APS (*Adult Population Survey*).

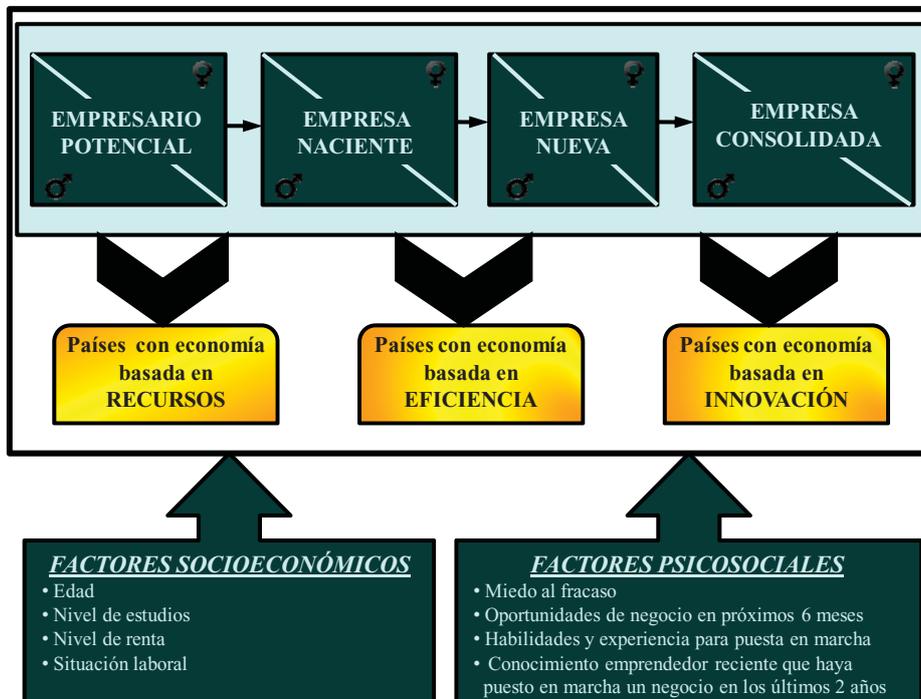
De este modo, trataremos de adoptar en la presente tesis una visión del modelo de creación de empresas configurada como un proceso constituido por una serie de fases. Fases que de acuerdo con los antecedentes puestos de manifiesto en la sección dedicada a las especificaciones de la investigación, trataremos de analizar en su totalidad, centrándonos fundamentalmente en las fases consideradas en el Proyecto GEM, con objeto de poder analizar en cada una de ellas aquellas variables que, por un lado, influyen en mayor o menor medida tanto en hombres como en mujeres a la hora de poner en marcha un negocio, y por otro lado los hace o no diferentes en función de la fase de desarrollo económica en la que se encuentren.

### 3.2. ELABORACIÓN DEL MODELO TEÓRICO

A partir de los fundamentos teóricos en los que se basa nuestra investigación, los cuales han sido expuestos en las secciones anteriores, en este epígrafe trataremos de construir un modelo con el propósito de analizar la existencia o no de diferencias entre mujeres empresarias y hombres empresarios en las diferentes fases del proceso de creación de empresas. Diferencias que variarán en magnitud dependiendo de la fase de desarrollo económico en la que se encuentren.

Dicho modelo, presentado en la figura 13, observa el empleo, como variables ligadas al individuo, de una serie de factores que se encuentran englobados en dos grupos o bloques. El primero de ellos, denominado “factores socioeconómicos” se encuentra integrado por variables como la edad de tipo socio-demográfico, el nivel de estudios de tipo personal, y el nivel de renta y la situación laboral de tipo situacional. Y el segundo de ellos, denominado “factores psicosociales”, en el que se incorporan cuatro grandes tipos de componentes o variables y que hacen referencia al conocimiento de alguien que haya empezado un negocio en los últimos 2 años; a los conocimientos, habilidades y experiencia requerida para poner en marcha un nuevo negocio; a la percepción de buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses para puesta en marcha de los mismos, y el miedo al fracaso.

Figura 13. Modelo teórico (elaboración propia)



## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Como ya mencionamos en los inicios del presente trabajo, aunque existen investigaciones sobre el género del empresario donde se han tratado de contrastar los resultados obtenidos acerca de las diferencias encontradas en cuanto a las características de las empresas, actitudes y comportamientos adoptadas por el hombre y la mujer en su logro por hacerse emprendedor; son muy pocos los autores, que hasta fechas relativamente recientes, se han detenido a analizar la existencia de diferencias del género del empresario en el proceso de creación de empresas, incluso durante el desarrollo de sus funciones empresariales (Brush, 1992; Delmar y Davidsson, 2000; Tonoyan y Strohmeier, 2004; Verheul et al., 2008; Davidsson y Gordon, 2009). De ahí la necesidad de ahondar en este aspecto, pero de forma más explícita, con objeto de que las evidencias encontradas sirvan de base para el diseño de políticas gubernamentales que fomenten la actividad emprendedora en los diferentes países y regiones, promocionando y consolidando la participación femenina en la actividad empresarial.

Así, a raíz de un artículo publicado en 1985 por Gartner surge un profundo debate sobre la identificación de las distintas fases del proceso de creación de la empresa donde, entre otras, las investigaciones llevadas a cabo por Bygrave y Hofer (1991), Schollhammer (1991) y Harvey y Evans (1995), ponen de manifiesto que no existe una única forma de crearlas, sino que ésta varía según el tipo de emprendedor y las circunstancias en que se desarrolla el proceso hasta su conversión en un activo de la economía, y donde el género desempeña una pieza clave para dicha conversión.

Otro elemento clave en el proceso de la creación de empresas son las fases o secuencias que éstas experimentan, donde los diferentes intentos por lograr esbozarlo en las figuras de Gibb y Ritchie (1983), Moore (1986), Veciana (1988), Katz (1990), Nueno (1994) y Hernández y Díaz (2003) entre otros, pasan por identificar hasta seis fases críticas en los casos máximos y tres en los mínimos. En nuestro caso partiremos para el desarrollo de nuestro modelo teórico de los procesos desarrollados por Veciana (1988) que lo estructuró en 4 partes bien diferenciadas -gestación, creación, lanzamiento y consolidación-, y el proceso emprendedor empleado en el seno de los estudios de carácter empírico del Proyecto GEM -concepción, nacimiento y permanencia- (Reynolds et al., 2005).

Así, mediante el modelo propuesto en el presente trabajo, trataremos de analizar la existencia o no de diferencias entre mujeres empresarias y hombres empresarios en las diferentes fases del proceso de creación de empresas (ver parte izquierda de la figura 13), las cuales comienzan con la concepción o gestación de la idea, y que se conoce como la fase del “emprendedor potencial”, pasando por la materialización de sus intenciones en la constitución de la empresa y el pago de los primeros meses de salarios, en la fase denominada “emprendedor naciente”. Desde aquí hasta los 42 meses el “nuevo emprendedor” tratará de afianzar su empresa en el mercado para llegar a consolidarse transcurrido los tres años y medio; dando paso

así a la última fase conocida como “empresario consolidado”, donde éste evalúa la actividad de las empresas ya consolidadas (más de 42 meses de actividad).

Una vez desarrolladas cada una de las fases, el siguiente paso sería analizar el grado de repercusión que tienen las mismas entre los hombres y las mujeres y cómo difiere en las distintas fases del desarrollo económico la relación entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico en que se encuentre el país, siguiendo para ello la clasificación realizada por el Proyecto GEM desde 2009, donde diferencia en tres grandes grupos a los países y son: “países con economías basados en recursos”, “países con economías basados en eficiencia” y países con economías basados en innovación<sup>7</sup>.

En el primer bloque denominado “*países con economías basadas en recursos*”, el desarrollo económico acontecido ha provocado grandes cambios en la calidad y en el carácter del valor económico añadido (Lewis, 1954). Tales cambios tienen por efecto una mayor productividad, un aumento de los ingresos per cápita que, frecuentemente, coinciden con el desplazamiento de la fuerza de trabajo a lo largo de diferentes sectores económicos -primarios, extractivos al sector manufacturero y servicios- (Gries y Naude, 2008). Países con bajos niveles de desarrollo económico tienen tradicionalmente un gran sector agrícola que provee subsistencia para la mayoría de la población y que mayoritariamente vive en las áreas rurales.

Esta situación cambia cuando la actividad industrial comienza a desarrollarse, frecuentemente en torno a la explotación de recursos naturales y a medida que la industria extractiva comienza a desarrollarse; precipitándose así el desarrollo y la estimulación de la población agrícola excedente a migrar hacia los sectores extractivos y emergentes de baja escala, los cuales están frecuentemente localizados en regiones específicas. Regiones alimentadas en su mayoría por la generación de emprendimientos de subsistencia en la medida que los trabajadores excedentes procuran crear oportunidades de autoempleo como una vía para subsistir (Bosma y Levie, 2010).

Referente al segundo de los bloques definido como “*países con economías basadas en eficiencia*”, podemos decir que aquí ya comienza a desarrollarse el sector industrial, surgiendo de esta forma un numeroso grupo de instituciones que apoyan una mayor industrialización y la búsqueda de una mayor productividad por medio de economías de escala. En este tipo de economías, se busca diseñar políticas e instituciones económicas y financieras que favorezcan principalmente a las grandes empresas nacionales, debido fundamentalmente a su creciente productividad económica que contribuye a su vez a una mayor formación de capital financiero. Esto, combinado con el surgimiento de fuentes independientes de capital financiero por parte del sector bancario emergente, expandiría las oportunidades para el desarrollo de un sector manufacturero de pequeña y mediana escala (Bosma y Levie, 2010).

---

<sup>7</sup> Esta clasificación en fases de desarrollo económico se basa en el nivel del PIB per cápita y el grado en que los países están basados en factores productivos en términos de la participación de las exportaciones de bienes primarios en las exportaciones totales.

Y por último el bloque denominado “*países con economías basadas en innovación*”, en los cuales a medida que una economía madura y la riqueza aumenta, cabe esperarse que el énfasis en la actividad industrial pase de forma graduada, hacia una expansión del sector de servicios que permita atender las necesidades de una población creciente permitiéndose de esta manera un suministro de los servicios que normalmente son requeridos por una sociedad de alto nivel de ingresos (Bosma y Levie, 2010).

Por su parte el sector industrial, evoluciona y experimenta progresos en variedad y sofisticación, hasta tal punto que podríamos asociarlo con una creciente actividad en investigación y desarrollo que abren el camino para una actividad emprendedora innovadora basada en la búsqueda de oportunidades reales de negocio. Frecuentemente, las empresas pequeñas e innovadoras disfrutan de una ventaja productiva basada en la innovación sobre las grandes empresas establecidas, permitiéndoles actuar como “agentes de destrucción creativa” con capacidad de adaptación y apoyo a la actividad emprendedora basada en la búsqueda de oportunidades que impliquen un desarrollo económico y una creación de riqueza (Henrekson, 2005).

Una vez analizado este segundo bloque de elementos integrados en nuestro modelo, el cual nos permite medir el grado de influencia de la fase de desarrollo económico en la que se encuentre un país y cómo ésta variará dependiendo de la fase en la que el emprendedor masculino o femenino se encuentre; sería conveniente considerar en nuestro modelo una serie de factores o componentes y ver en qué grado pueden influir en los resultados (ver parte derecha de la figura 13).

Los bloques de factores a considerar en nuestro modelo han sido englobados en dos grupos. El primero de ellos denominado “*factores socioeconómicos*” está integrado por variables consideradas hechos objetivos, como son: la edad -socio-demográfica-, el nivel de estudios -personal-, el nivel de renta y la situación laboral -situacionales- (Autio et al., 1997; Krueger, 2000; Davidsson, 2003).

Todas estas variables integradas en el primer grupo de factores, y donde países como Estados Unidos y Reino Unido se encuentran a la cabeza de las investigaciones desde el punto de vista del género, influyen fundamentalmente sobre las actitudes, ejerciendo por tanto una influencia indirecta sobre las intenciones y la posterior conducta, al modificar las actitudes o elementos perceptuales o subjetivos (Krueger y Carsrud, 1993; Krueger, 2000, 2003).

Tanto la variable “edad” como la variable “educación” han sido frecuentemente asociadas con la creación y consolidación del tejido empresarial de una sociedad (Van de Ven, et al., 1984; Veciana, 1989; Catturi et al., 1996). En esta misma línea, Honig y Karlsson (2001) señalan que la edad media de los empresarios que comienzan un negocio es de 37 años. Mientras que Roberts (1970) y Reynolds (1997) concluyen que la edad media de los fundadores de empresas entre los 25 y los 34 años.

## MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

En lo referente a la educación del fundador del negocio, varios investigadores advierten de la relación positiva existente entre dicha variable con el nivel de actuación empresarial y la rentabilidad obtenida de la empresa (Jo y Lee, 1996; Sapienza y Grimm, 1997). Así pues, el nivel de educación, generalmente, está asociado al desarrollo de ciertas capacidades, que resulta diferente entre emprendedores masculinos y femeninos, resultando más probable que los emprendedores masculinos hayan completado sus estudios técnicos, mientras que la educación de las empresarias suele ser más económica, administrativa o comercial (Birley et al., 1987; Van Uxem y Bais, 1996).

Para la variable “nivel de renta”, la diversidad de estudios llevados a cabo por investigadores demuestran que las mujeres emprendedoras deben enfrentarse a muchas barreras; sin embargo sugieren que entre las diferentes claves de éxito las relativas a metas económicas no son prioritarias, aunque ello conlleve un menor tamaño de las empresas y una disminución de ingresos, que podrían ser interpretados dentro del mundo empresarial como un fracaso (Brush et al., 2001; Verheul y Thurik, 2001; Arenius y Minniti, 2004). Niveles de ingresos que probablemente serían suficientes para satisfacer las necesidades domésticas, caso contrario que el hombre, cuyo objetivo siempre ha sido obtener el máximo de beneficios (Rindfleish y Sheridan, 2003; Blanchard et al., 2005; Hill et al., 2006).

Y por último la variable “situación laboral”, para la cual las numerosas investigaciones han tratado de explicar el hecho de que las mujeres presenten un nivel superior de satisfacción al de los varones. Clark (1997) propone la posibilidad de que las mujeres presenten unas menores expectativas hacia su empleo, que hacen que su nivel de satisfacción supere al de los hombres, cuyas expectativas hacia el trabajo son más exigentes y, por tanto, de más difícil cumplimiento.

Para Sloane y Williams (2000) la satisfacción superior detectada entre las mujeres no está ocasionada por el resultado de una alta valoración de los atributos del trabajo, sino que representa una diferencia innata de género, considerando que las trabajadoras ponen menor énfasis en la paga que los varones. Sin embargo, existen evidencias sobre la inexistencia de relación entre sexo y satisfacción laboral cuando se controlan otras variables (Weaver, 1977; Forgionne y Peeters, 1982; Linz, 2003).

El segundo de los bloques considerado en nuestro modelo es el denominado “**factores psicosociales**” a través de los cuales trataremos de medir las actitudes y percepciones emprendedoras llevadas a cabo por hombres y mujeres dependiendo de la fase del proceso de creación de empresas y de la fase de desarrollo económico del país en la que se encuentren.

Las variables o componentes incorporados han sido, en primer lugar una variable que se ha relacionado con el entorno donde se desarrolla el emprendedor y que afecta a sus decisiones empresariales (Reynolds et al., 2005). Dicha variable es la referente a “el conocimiento de alguien que haya empezado un negocio en los últimos 2 años”, la cual es denominada en la

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

literatura como “capital social”; es decir, redes sociales (Arenius y DeClercq, 2005; DeClercq y Arenius, 2006), resultando de vital importancia en el estudio de la creación de empresas. Redes sociales que contribuyen a la iniciativa empresarial en un país, puesto que se dice que el pertenecer a una red proporciona el acceso a otros empresarios con mucha más experiencia, llegando a motivar y proporcionar al futuro emprendedor información y conocimientos útiles (Kwon y Arenius, 2010).

En lo que a género se refiere, la literatura demuestra que los emprendedores están más integrados en redes de contactos profesionales que las emprendedoras lo que les permite obtener mayor información y recursos para la puesta en marcha de un negocio (Moore y Buttner, 1997; Verheul y Thurik, 2001). Emprendedores que ejercen de modelo de referencia en su entorno para los que dicha presencia genera mayor confianza en su capacidad para desarrollar la actividad emprendedora, proporcionándoles consejos de forma continua y apoyo para la consecución del logro (Aldrich, 1999; Baron, 2000).

Por su parte Minniti et al. (2005) demostraron en su estudio la existencia de una relación positiva entre el porcentaje de mujeres que conocían a un emprendedor y la tasa de actividad emprendedora femenina. Resultados que evidencian la necesidad de fomentar la participación activa de las mujeres en redes públicas y privadas que les permitan promocionar su actividad empresarial (Carter et al., 2001; Greene et al., 2003).

Como segunda variable incluida en este grupo de factores, se encuentra “los conocimientos, habilidades y experiencia requerida para poner en marcha un nuevo negocio”. Este tipo de variable pretende reflejar el grado de afectación en la eficacia percibida por parte de los emprendedores, llegando incluso a construirse en períodos de tiempo más largos con la finalidad de reducir el riesgo percibido asociado a ciertos comportamientos (De George y Fayolle, 2004). Similar sentido el analizado por Alsos et al. (2003) a través de la percepción de habilidades y conocimientos mediante los que pretenden identificar y explotar oportunidades de suma importancia para el individuo, para su posterior acometimiento de iniciativas emprendedoras.

En cuanto a la tercera de las variables, la “percepción de buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses para la puesta en marcha de los mismos”, para los individuos resulta de vital importancia la detección de nuevas oportunidades para comenzar un negocio, donde la calidad y la cantidad de dichas oportunidades pueden ser reforzadas por condiciones nacionales tales como el crecimiento económico, el crecimiento de la población, la cultura, y la política nacional en materia de emprendimiento (Venkataraman, 1997; Shane y Venkataraman, 2000; Reynolds et al., 2005).

Esto es así hasta tal punto que a medida que las personas ven más emprendedores en su entorno más directo, puede llevarles a reforzar la percepción que tenían sobre sus propias capacidades para la puesta en marcha de un negocio (Bosma y Levie, 2010). Sin embargo, esta

#### MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

percepción puede llegar a ser percibida por la mujer de forma negativa debido a la menor receptividad hacia la existencia de oportunidades que los hombres (Justo, 2008).

Y por último la variable denominada “el miedo al fracaso”, que según Martínez (2007): *“permite contemplar el juicio de valor efectuado sobre aquéllos que fracasan en sus iniciativas empresariales, o, para hablar más propiamente, la percepción del individuo sobre el citado juicio de valor, es decir, la percepción de estigma social asociado al fracaso”* (Martínez, 2007:176). Otros autores sin embargo reconocen la posibilidad de ubicarla tanto con la actitud hacia la conducta como con la presión social percibida (Vaillant et al., 2005).

Este estigma social tiene un impacto diferente en función del género, puesto que para la mujer se trata de un factor de riesgo añadido al papel desempeñado en la sociedad patriarcal y al predominio de su rol en la esfera familiar, actuando ambos como frenos más que impulsos en su actividad emprendedora (Justo, 2008).

En síntesis, la figura 13 permite observar, con carácter gráfico, las asunciones y relaciones a estudiar, en la cual el modelo teórico caracterizado representa:

- 1) El proceso emprendedor, desde la idea del negocio hasta la consolidación de la misma con la puesta en marcha y cómo influye dependiendo de si es emprendedor masculino o femenino.
- 2) La fase de desarrollo económico en la que se encuentra un país o una nación, pudiendo ser: economías basadas en recursos, o bien economías basadas en eficiencia, o bien economías basadas en innovación.
- 3) Dos conjuntos de factores -como piedras angulares de este estudio-, uno “socioeconómico” y otro “psicosocial” con los que se englobaría el modelo teórico total desarrollado en esta sección.

Por tanto, esta figura servirá, en su conjunto, como soporte gráfico para el planteamiento de las hipótesis de investigación desarrolladas en el siguiente apartado, las cuales se formulan con base en la bibliografía revisada y descrita.

### 3.3. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS

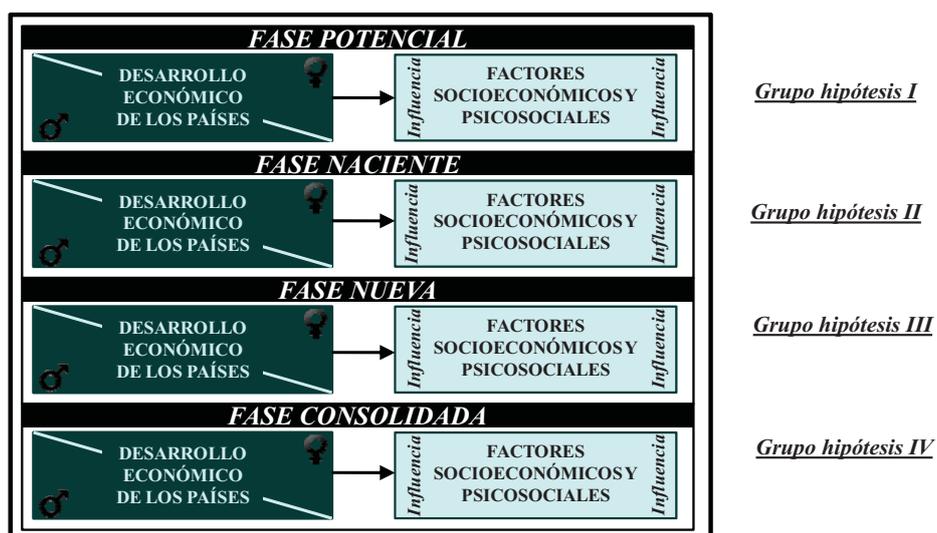
Teniendo como base teórica la revisión de literatura sintetizada en las partes anteriores de esta Tesis Doctoral, se han asumido una serie de aseveraciones para caracterizar la misma, las cuales han quedado de manifiesto en el capítulo segundo. Por otro lado, partiendo de esta revisión, el modelo teórico, representado en la figura 14, nos permite observar, con carácter gráfico, las relaciones asumidas a estudiar. Modelo a través del cual proponemos 4 grandes grupos de hipótesis, uno por cada una de las fases del proceso de creación de empresas - potencial, naciente, nuevo y consolidado-.

Cada uno de los grupos que describiremos a continuación, poseen dos bloques. Un primer bloque en el que se describe, en función del género del empresario, el grado de influencia de la fase de desarrollo económico en la que se encuentre un país, y que van a ser agrupados en línea con la tipología de Porter et al. (2002) y el Índice Global de Competitividad.

Y un segundo bloque, complementario al anterior, que nos permitirá medir en qué grado pueden influir en los resultados obtenidos de las diferentes fases del proceso de creación de empresas, las variables agrupadas en dos grupos de factores, los “socioeconómicos” y los “psicosociales”, dependiendo a su vez del género del empresario y del desarrollo económico en que se encuentre el país.

La figura 14 representa de modo sencillo los 4 grupos de hipótesis propuestos, los cuales serán desarrollados en los posteriores epígrafes del presente apartado.

Figura 14. Grupos de hipótesis propuestos (elaboración propia)



### 3.3.1. Hipótesis para la fase potencial

La figura del emprendedor potencial estudiada hasta la fecha ha demostrado la existencia de una serie de diferencias en el desempeño empresarial y en el acceso al aumento de capital, lo cual dificulta la existencia de una mayor participación de la mujer en la actividad empresarial (Delmar y Davidsson, 2000; Rodríguez y Santos, 2009). Estudios a los que posteriormente se añadirían los que advierten la necesidad de aplicar una serie de teorías como la del *Aprendizaje Social*, donde se observa cómo los emprendedores aprenden sobre el ciclo de vida de su carrera y empresa (Greene et al., 2003) o la *Teoría de la Expectativa*, a través de la cual se pretenden examinar las diferentes expectativas con las que se enfrentan los emprendedores a la hora de montar su negocio (Cliff, 1998; Orser y Hogarth-Scott, 2005).

A pesar de ello, es un hecho incuestionable el que las mujeres jugarán cada vez un papel más importante en el desarrollo empresarial de la economía, de tal forma que en los últimos años ha resultado de gran interés en las investigaciones recalcar la importancia de los **factores socioeconómicos** y **psicosociales** de los individuos en su propensión emprendedora, tanto para el colectivo femenino como para el masculino (Arenius y Minniti, 2005; Langowitz y Minniti, 2007; Tominc y Rebernik, 2007; Allen et al., 2008).

Dentro de los **factores socioeconómicos**, concretamente la variable **edad**, diversos estudios han demostrado que los jóvenes tienen muchas posibilidades de convertirse en emprendedores, aunque dicho deseo decrece con la edad (Carter et al., 2001; Greene et al., 2003; Allen et al., 2008). No obstante si lo analizamos desde la perspectiva de género y aunque las mujeres emprendedoras tiendan a ser más jóvenes (Carter et al., 2001), no hay evidencias empíricas que demuestren que la edad influye de forma diferente a la hora de emprender entre las mujeres y los hombres (Langowitz y Minniti, 2007).

En lo que al **nivel de renta** se refiere, la creación de un nuevo negocio implica invertir una importante suma de dinero, que en muchas ocasiones es difícil conseguir por medio de fuentes de financiación externas. Por ello y con independencia del género, se puede expresar que aquellas personas, que tienen una renta mensual significativa tienen más probabilidades de crear una empresa. Además, empíricamente se ha demostrado que la actividad emprendedora femenina aumenta entre las mujeres de renta alta, sobretodo en países desarrollados (Ivanova, 2006; Allen et al., 2008).

Otro factor que puede resultar significativo a la hora de explicar la propensión emprendedora de las personas es el **nivel de educación**. Los estudios previos no muestran una relación clara entre el nivel de formación de los individuos y su iniciativa a emprender; sin embargo, los datos indican que, al menos en los países desarrollados, las mujeres emprendedoras tienen mayor nivel educativo que los emprendedores y mejor formación que las

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

mujeres no emprendedoras (Langowitz y Minniti, 2007; Minniti y Nardone, 2007). También existen diferencias entre el perfil de los tipos de estudios realizados por los hombres y por las mujeres, especializándose los primeros en áreas como el mundo empresarial, la ingeniería o la tecnología y las mujeres en ramas más sociales, sobretodo estas últimas en países en desarrollo (Brush, 1992; Sequeira, 2004).

Por último, consideramos la **situación laboral**, que influye en la decisión de emprender tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres. La probabilidad de que una persona se convierta en emprendedora es superior si cuenta con un trabajo remunerado que si está desempleada, jubilada o sigue estudiando. Esto puede sugerir que el hecho de contar con un trabajo remunerado e incluso con experiencia previa, facilita el acceso a los recursos, ideas y capital social necesario para la creación de una nueva empresa (Ivanova, 2006; Allen et al., 2008).

Ahora bien, si nos centramos en investigaciones que midan mediante variables de tipo socioeconómico y psicosocial, las variaciones existentes entre las fases del proceso de creación de empresas y que se comparen entre países, existen muy pocas al respecto. Una de ellas es la realizada por Arenius y Ehrstedt (2008), en cuyo trabajo utilizan datos de 35 países que participan en el Proyecto GEM del año 2005 y cuyos resultados muestran la existencia de variaciones significativas entre las fases iniciales del proceso emprendedor y los países, indicando, además, que el género y la edad son variables explicativas, sobre todo para la primera transición de potencial a emprendedor naciente. Además, una vez implicados en actividades de arranque, las mujeres y los hombres probablemente tengan éxito en la creación de una empresa viable, siendo apoyados estos resultados por Parker y Belghitar (2006).

En cuanto a los **factores psicosociales**, el **conocimiento de otros empresarios para la puesta en marcha de una empresa**, concepto conocido también como capital social, es una variable compleja derivada de varias disciplinas (economía, psicología, antropología o política), por las relaciones sociales y sus consecuencias, al surgir de un proceso de inversión en relaciones humanas, para lo cual se requieren recursos, y muy especialmente, tiempo, con independencia del desarrollo económico en que se encuentre el país en el que se pretende potenciar una actividad emprendedora (Grootaert, 1998; Lin, 2003). Por otro lado Liñán y Santos (2006), realizan en su investigación un análisis empírico en el que se ha podido constatar la influencia indirecta de los constructos del capital social cognitivo sobre la intención empresarial tanto en hombres como en mujeres.

Como segunda de las variables analizadas en la fase potencial, la capacidad de **percibir oportunidades** de negocio, parece ser un elemento distintivo claro de los emprendedores (Arenius y Minniti, 2005; Langowitz y Minniti, 2007). Según Minniti y Bygrave (1999:42): *“Cada individuo está enfrente de una oportunidad rentable. Algunos individuos la verán y otros*

## MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

*no. De aquéllos que la ven, algunos la seguirán y otros no. Los individuos que aprovechan la oportunidad se vuelven empresarios y los demás no”.*

Ahora bien, desde el punto de vista del género, los hombres y las mujeres identifican oportunidades de negocio a través de distintos procesos, aunque no suelen existir diferencias entre las oportunidades detectadas por ambos colectivos (DeTienne y Chandler, 2007). Por lo tanto, se espera que aquellas personas que tengan capacidad para identificar oportunidades de negocio tengan más probabilidades de convertirse en emprendedoras, independientemente de su sexo (Arenius y Minniti, 2005).

En cuanto al **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio**, diversos investigadores manifiestan que está basada en las percepciones de una persona sobre sus propias habilidades y capacidades para poner en marcha una nueva iniciativa emprendedora, resultando un proceso árduo que exige un alto grado de perseverancia (Langowitz y Minniti, 2007). Esta relación positiva se da tanto en el caso de las mujeres como en el de los hombres, aunque en general, las mujeres tienen una auto-percepción más negativa que los hombres, siendo más notoria esta diferencia en países donde la mujer está relevada a un segundo plano (Ivanova, 2006; Allen et al., 2007). Es decir, las mujeres confían menos en su capacidad real para liderar un proceso emprendedor, posiblemente debido a que observan incompatibilidades entre el rol femenino y el del emprendedor, o que éstas tienen menos expectativas de éxito en un amplio rango de profesiones, influyendo esta falta de confianza de manera negativa en la tasa de actividad emprendedora femenina (Eccles, 1994; Kwong et al., 2006). Así, las mujeres con más frecuencia, que los hombres limitan sus elecciones de carrera profesional debido a su falta de confianza en las habilidades relevantes para desarrollarlas (Hackett y Betz, 1981; Bandura, 1992) y, en particular, rehúyen la actividad emprendedora por este motivo (Chen et al., 1998; Wilson et al., 2004).

Por otro lado, la asunción de riesgos es una parte esencial de la actividad emprendedora (Erikson, 2002). Una de las causas más frecuentes de que no se inicie una actividad de creación de empresas o que se abandone en el camino es el **temor a que fracase**, el cual constituye una importante barrera psicológica que frena a muchos emprendedores potenciales y los hace menos proclives a abordar iniciativas de creación de empresas, con independencia del desarrollo económico en que se encuentre el país (Steward y Roth, 2001).

Desde la perspectiva de género, existen diferencias entre el nivel de confianza que presentan los hombres y las mujeres ante decisiones de riesgo. En el colectivo femenino, una mayor proporción de mujeres admiten tener miedo al fracaso (Ivanova, 2006). Asimismo, aquellas que se enfrentan a situaciones de riesgo presentan menos confianza en sí mismas que los hombres. Esta percepción más negativa ante el riesgo puede influir negativamente en el desarrollo de la actividad emprendedora femenina (Allen et al., 2007, 2008).

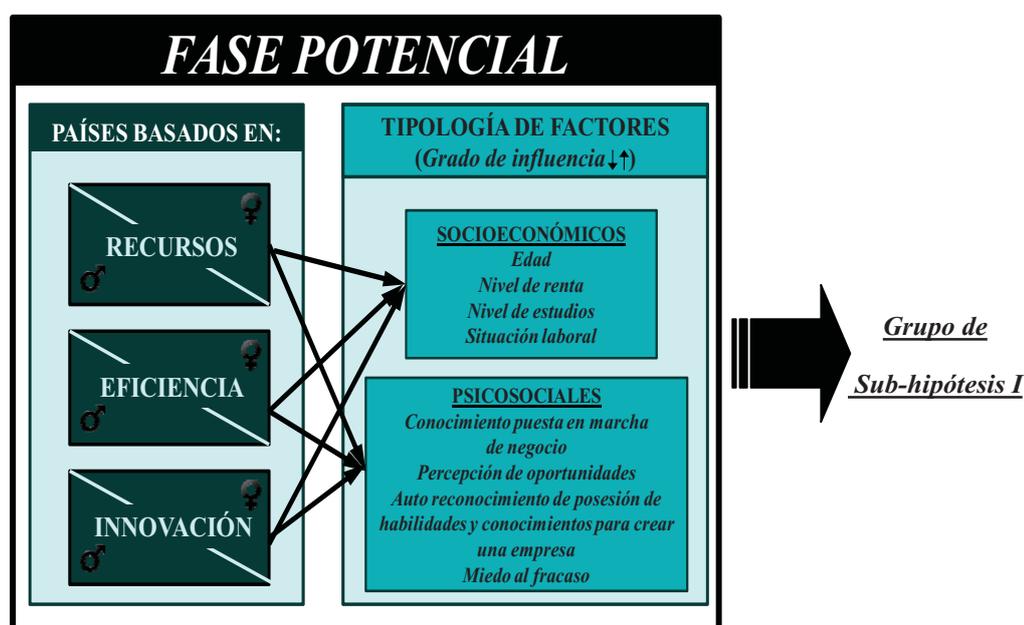
## ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

Por tanto, en función de la literatura relacionada, formularemos una serie de hipótesis con las que trataremos de examinar cómo afectan, dependiendo del nivel de desarrollo económico del país, en la fase potencial y en función del sexo del individuo empresario, determinados factores socioeconómicos y psicosociales.

Así, la **hipótesis I** de partida, de la que se desglosan una serie de sub-hipótesis como pueden observarse en la figura 15, es la siguiente:

**H<sub>1</sub>**: La probabilidad de que un individuo que tiene intención de emprender sea mujer empresaria u hombre empresario depende de los factores socioeconómicos y psicosociales, así como del nivel de desarrollo económico en que se encuentre el país<sup>8</sup>.

**Figura 15.** Grupo de sub-hipótesis para la fase potencial en función del género



De esta hipótesis de partida -hipótesis I-, podemos desglosar una serie de sub-hipótesis con las que trataremos de analizar, para la fase potencial, el grado de relación o asociación que existe entre el individuo, ya sea hombre o mujer, y el desarrollo económico en que se encuentre

<sup>8</sup> Es la primera vez que, en este entorno de investigación, la variable "sexo", que hasta entonces había operado como una variable independiente más dentro del grupo de las consideradas "socioeconómicas" (Verheul, 2005; Solves, 2006; Elam y Terjesen, 2007; Minniti y Nardone, 2007; Robichaud et al., 2007; Wagner, 2007; Justo, 2008; Roper y Scott, 2009; Thompson y Jones-Evans, 2009), actúa como variable dependiente.

En ello está la originalidad del enfoque tratado en la presente Tesis Doctoral, el cual se ha plasmado en cada uno de los grupos de hipótesis propuestos con referencia a las distintas fases del proceso de creación de empresas. Es decir, que el "sexo" de un individuo que tiene intención de emprender -fase potencial-, se encuentra desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio -fase naciente-, está involucrado en la dirección de una empresa de la cual también es propietario -fase nueva-, o bien es propietario-gerente de una empresa consolidada -fase consolidada-, depende de los factores socioeconómicos y psicosociales, así como del nivel medio de desarrollo económico en que se encuentre el país.

### *MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN*

el país -recursos, eficiencia, innovación-, y cómo en dicha relación influyen los factores socioeconómicos y psicosociales.

Por tanto y en base a lo mencionado con anterioridad, planteamos las siguientes sub-hipótesis:

**H<sub>1,1</sub>:** La probabilidad de que un individuo que tiene intención de emprender mujer empresaria u hombre empresario en países basados en recursos, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

**H<sub>1,2</sub>:** La probabilidad de que un individuo que tiene intención de emprender sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en eficiencia, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

**H<sub>1,3</sub>:** La probabilidad de que un individuo que tiene intención de emprender sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en innovación, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

#### **3.3.2. Hipótesis para la fase naciente**

Referente a la figura del emprendedor naciente, surgen una serie de estudios empíricos, algunos de ellos basados en el Proyecto GEM, que analizan las diferencias significativas que sobre género existen (Arenius y Minniti, 2005; Godwyn et al., 2005; Alsos et al., 2008), evidenciando, una vez más, que el número de mujeres implicadas en el comienzo de un negocio es considerable y sistemáticamente menor que el de los hombres (Alsos y Ljunggren, 1998; Arenius y Minniti, 2005; Minniti et al., 2005; Rotefoss y Kolvereid, 2005). Resultados que varios autores trataron de extrapolar mediante la realización de estudios longitudinales y comparativos en países como USA, Noruega, Canadá y Alemania, donde las variables que analizaban las características, capacidades y actitudes de hombres y mujeres desempeñaron un papel fundamental (Carter y Kolvereid, 1997; Welter, 2001; Carter, 2002; Menzies et al., 2006; Wagner, 2007).

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Por otro lado, Verheul y Thurik (2003), empleando datos internacionales GEM del año 2002, y un nivel de análisis macro (país), no encontraron diferencias entre los factores que explican la actividad emprendedora masculina y femenina, como ya venían siendo apuntados en Verheul et al. (2006). De ahí la importancia de analizar los factores socioeconómicos y/o psicosociales, con objeto de explicar en mayor medida la participación por género en empresas nacientes y el efecto país que causan.

Las investigaciones desde una **perspectiva socioeconómica**, tanto para mujeres como para hombres, han demostrado la importancia de las características personales en el proceso emprendedor (Cooper, 1981; Gartner, 1989; Brush, 1990). Estudios recientes han seguido evidenciado que ciertas características personales y demográficas, como la edad, ingresos, situación laboral, educación, género, son factores determinantes en la decisión de ser empresarios tanto para hombres como para mujeres (Shane et al., 1991; Minniti y Nardone, 2007).

Referente a la variable **edad**, podemos decir que es utilizada comúnmente como medida para examinar la relación entre ser o convertirse en empresario, bien como rasgo demográfico o bien como variable de control (Crosa et al., 2002). Tal es el caso de Langowitz y Minniti (2007) y Minniti y Nardone (2007), los cuales, en sus estudios de género, han encontrado significativa dicha variable. Anteriores estudios de género, señalan diferencias en la edad de mujeres en negocios hispanos, concluyendo que las mujeres son más jóvenes que los hombres; además de que estas diferencias se generalizan a otros grupos que no son hispanos (Shim y Eastlick, 1998).

Por otro lado los resultados obtenidos en relación con la actividad emprendedora naciente, tienden a ofrecer una relación gráfica similar a una “U” invertida, mostrando mayor asociación en edades de carácter intermedio que en edades más tempranas o tardías sobretodo en países en vías de desarrollo, tanto para hombres como para mujeres (Reynolds, 1997; Delmar y Davidsson, 2000; DeClerq y Arenius, 2003; Wagner y Sternberg, 2004; Low et al., 2005; Mueller, 2006; Wilson et al., 2007). En contraste, otros estudios argumentan que las mujeres no pueden ser tan jóvenes, debido a que la decisión de iniciar un nuevo negocio implica un proceso largo y lleno de elevados costos de amortización, puesto que necesitan capital y experiencia para poder iniciar la actividad emprendedora (Wagner, 2007; Allen et al., 2008).

Referente al **nivel de estudios**, esta variable resulta a menudo incorporada como parte integrante del conjunto de los individuos como un componente de capital humano. Así, en relación a resultados de investigación en torno a la actividad emprendedora naciente, es habitual encontrar una relación positiva entre el nivel de estudios poseído y la implicación en actividades emprendedoras (Delmar y Davidsson, 2000; Reynolds et al., 2001; DeClerq y Arenius, 2003; Wagner y Sternberg, 2004; Arenius y DeClerq, 2005; Kim et al., 2006; Mueller, 2006). Por otro lado, Blanchflower (2004) muestra como las personas con educación superior tienden a

### *MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN*

emprender menos en empresas nacientes, sobre todo en países ricos en los que la mayor parte de sus empresas están ligadas al sector de tecnologías.

Ahora bien, si analizamos dicha variable en función del género Lituchy et al. (2003) muestran en su estudio que los niveles de formación en relación a las mujeres siguen siendo más bajos que los de los hombres, generándose por tal motivo menos posibilidades de éxito. Otros sin embargo, relacionan esta variable con la experiencia laboral, como es el caso de Leazar (2002) que menciona que aquéllos que poseen unos determinados niveles educativos y experiencia laboral, son más propensos a iniciar sus propios negocios con independencia del sexo.

En cuanto a los estudios relacionados con el **nivel de renta** y la actividad emprendedora naciente, no han permitido hallar evidencia de una relación clara. Así, Reynolds (1997), Crosa et al. (2003) o Kim et al. (2003, 2006) no encuentran efectos significativos entre las variables relacionadas con el capital financiero y el intento de llevar a cabo las actividades de puesta en marcha de una empresa. Por otro lado, empleando datos GEM, Delmar y Davidsson (2000) y Reynolds et al. (2001) encuentran una sobrerrepresentación del tercio superior de rentas, mientras que Arenius y Minnitti (2005) hallan una relación gráfica en forma de “U”, que desaparece al incorporar otras variables de tipo socioeconómico, fundamentalmente en países desarrollados.

Frente a ello, Davidsson (2006) apunta la posibilidad de que la relación sea de carácter complejo y algo más que positiva y lineal, y Minnitti et al. (2005) encuentran entre sus resultados que los individuos empleados con niveles de renta media probablemente comenzarán negocios, tanto hombres como mujeres.

Y por último la variable socioeconómica **situación laboral** definida, entre otros, por Arenius y DeClerq (2005), como aquella persona que labora frente a aquella que no lo está haciendo en el mercado de trabajo, de tal manera que aquellos que se encuentran en una situación activa de empleo tienen más probabilidad de iniciar una actividad emprendedora (Boden y Nucci, 1998; Arenius y Minnitti 2005). Otros sin embargo resaltan el desarrollo de actividades emprendedoras en forma de auto-empleo, resultando de gran influencia en la propensión para poner en marcha nuevas actividades que aquellos que trabajan para otros (Reynolds y White, 1997; Kim et al., 2003). En contrapartida, Wagner y Sternberg (2004) encuentran una mayor propensión a crear una empresa entre los individuos que están desempleados, si bien la relación se torna no significativa al incorporar otras variables (zona -rural y urbana-, provincia, tasa de empleo y desempleo, etc.) al análisis (Morales-Gualdrón y Roig, 2005; Parker y Belghitar, 2006).

Este tipo de resultados también ha sido investigado en estudios posteriores en los que se analizan las diferencias entre los trabajadores a tiempo parcial y trabajadores a tiempo completo pero desde el punto de vista del género (Lohmann, 2001). Por su parte Allen et al. (2008)

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

encuentran, analizando los datos GEM del año 2006, que las mujeres en los países latinoamericanos y en el Caribe se decantan más por la opción del auto-empleo en la fase naciente, debido fundamentalmente a la situación económica que atraviesan este tipo de países con ingresos bajo-medios. Otros autores sin embargo manifiestan que cuanto más pobre sea el individuo y menos cultura tenga, mayores serán sus opciones para poner en marcha un negocio debido a la experiencia de trabajo, al proporcionarles una plataforma valiosa en su naciente actividad emprendedora (Allen et al., 2008).

Pasando al grupo de los **factores psicosociales**, existe un acuerdo general en señalar que las variables percepción de una oportunidad, confianza en conocimientos, habilidades y el miedo al fracaso, influyen en la conducta empresarial de un individuo en las fases iniciales de la puesta en marcha de un nuevo negocio (Arenius y Minniti, 2005; Köllinger et al., 2004); además de que estas variables explican las diferencias de género con respecto al comportamiento emprendedor (Langowitz y Minniti, 2007; Minniti y Nardone, 2007).

Respecto a la variable **conocer a otro empresario**, la literatura generalmente la denomina como **capital social**; es decir, **redes sociales** (Arenius y DeClerq, 2005; DeClerq y Arenius, 2006). Estas redes sociales contribuyen a la iniciativa emprendedora en un país (Kwon y Arenius, 2010) puesto que proporcionan el acceso a otros empresarios con mucha más experiencia, los cuales pueden motivar al futuro emprendedor.

Así, el conocimiento personal de empresarios por parte del individuo sigue siendo objeto de estudio en relación a la actividad de creación de empresas y a su influencia positiva como modelo de rol, y que ya se plasmaban en los trabajos sobre actividad emprendedora naciente realizados por DeClerq y Arenius (2003), Wagner y Sternberg (2004), Arenius y Minniti (2005), Mueller (2006), ó Tamásy (2006), entre otros.

A su vez y en lo que a género se refiere, Davidsson y Honig (2003), en su estudio con emprendedores nacientes suecos de ambos sexos, encontraron que el capital social estaba fuertemente relacionado con ser miembro de una red al tener esta un efecto positivo. Por su parte, Chan y Foster (2001) encontraron que pertenecer a una red como medio de información tiene más importancia para las propietarias mujeres que para los hombres.

Similares resultados encontraron Sorenson et al. (2008), los cuales utilizaron para su muestra propietarios de negocios pequeños de ambos sexos, revelando que las mujeres muestran una mayor preferencia por una red. Y por último Vaillant et al. (2005), que empleando datos GEM en su estudio, observaron una influencia positiva sobre la propensión emprendedora derivada de la presencia de modelos de rol sobre la actividad emprendedora naciente.

En cuanto a la **percepción de oportunidades** de negocio, tiene un protagonismo fundamental en la actual concepción de la actividad de creación de empresas, donde autores como Kirzner (1979) y Tominc y Rebernik (2007) la entienden como asociada al estado de

#### *MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN*

alerta empresarial que permite aumentar la posibilidad de que una oportunidad valiosa, que no ha sido descubierta, será reconocida y explotada. Oportunidades que en algunos casos llegan a convertirse en situaciones rentables para el individuo, siempre y cuando se exploten (Krueger y Brazael, 1994).

En relación al análisis de la actividad emprendedora naciente, este elemento ha sido frecuentemente incorporado, como es el caso de Alsos et al. (2003), que encuentran una fuerte influencia positiva y significativa de la percepción de oportunidades futuras en el entorno sobre la participación en actividades nacientes, además de, en el desarrollo de intenciones emprendedoras.

En lo que a diferencias de género se refiere, recientes estudios han encontrado que las mujeres creen que son menos capaces de convertirse en empresarias ya que perciben el medio ambiente más difícil resultando más propensas a la búsqueda de oportunidades a través de redes formales (Hisrich y Brush, 1984; Wharton y Brunetto, 2007; Gupta et al., 2009). Otras investigaciones, sin embargo, analizan el grado de diferencia existente entre géneros a través de los países, siendo más pronunciadas dichas diferencias en Suecia y Nueva Zelanda que en Singapur, al encontrar mejores oportunidades comerciales las mujeres que los hombres (Köllinger et al., 2007). En contraste, DeTienne y Chandler (2007) argumentan que los procesos tanto para mujeres como para hombres son exactamente los mismos en el momento de identificar una oportunidad.

En lo que al término **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio** se refiere, la literatura sobre psicología ha establecido la importancia de conocimientos y habilidades que el individuo cree que posee para el desarrollo de una actividad emprendedora (Verheul et al., 2003; Arenius y Minniti, 2005), los cuales influyen tanto en el desarrollo de las intenciones emprendedoras como en las acciones. En la economía, Harper (1998) sostiene que la relación entre vigilancia empresarial y auto-eficacia lleva a la creación de empresas más nuevas.

Siguiendo con las intenciones emprendedoras, según DeGeorge y Fayolle (2005), contribuyen sobre el transcurso de hechos futuros y reducen el riesgo percibido asociado al comportamiento del emprendedor naciente hasta tal punto, que podrían llegar a facilitar o impedir la realización del comportamiento.

Relativo a los estudios de género realizados, se han encontrado efectos similares de auto-confianza en ambos grupos (Wilson et al., 2007). Otros han indicado que las mujeres son más propensas que los hombres a limitar sus opciones de profesión debido a la falta de confianza en sus capacidades y que las mujeres, en particular, rechazan ideas emprendedoras porque piensan que carecen de las habilidades requeridas (Bandura, 1992; Chen et al., 1998). A nivel global, Köllinger et al. (2007), analizan las diferencias existentes entre hombres y mujeres resultando estas últimas ser más confidentes en lo que a las habilidades y conocimientos

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

emprendedores se refiere, observándose mayormente dichas diferencias en países como la India y Canadá. Driga et al. (2005), analizan diferencias entre hombres y mujeres bajo una perspectiva institucional informal tomando como referencia datos GEM 2003 de España, encontrando como fundamental la influencia positiva del auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio, tanto en hombres como mujeres.

Y por último, una variable con unas connotaciones negativas, como ya apuntaba Landier (2005), la referente al **miedo al fracaso**. Comúnmente, esta variable es relacionada en investigaciones con datos GEM como el freno que impide el comportamiento de una persona para la decisión de iniciar un nuevo negocio llegando a correlacionarse negativamente con la actividad emprendedora (Köllinger y Minniti, 2006; Langowitz y Minniti, 2007; Minniti y Nardone, 2007; Wagner, 2007). Del mismo modo, las mujeres, en casi todos los países, con excepción de Japón, han coincidido en declarar que el miedo al fracaso les impediría comenzar un negocio, al poseer una personalidad menos proactiva que los empresarios (Köllinger et al., 2007). Por el contrario Wagner (2007), encontró que el miedo al fracaso es una razón que tiene un peso lo suficientemente importante como para no iniciar una empresa tanto entre hombres como entre mujeres.

Resultados negativos que se plasman también en el trabajo de campo realizado por Arenius y Minniti (2005) los cuales encuentran una influencia negativa y significativa del miedo al fracaso sobre la propensión a implicarse en una actividad emprendedora, al igual que Arenius y DeClerq (2005), pero éstos últimos lo llevan a cabo en la fase naciente.

Köllinger et al. (2004) analizan también, entre otros, este factor para las fases de actividad emprendedora naciente, nueva y consolidada, obteniendo efectos negativos y significativos del mismo sobre la propensión emprendedora en todas las fases del proceso. Efectos negativos que coinciden con el estudio llevado a cabo por Driga et al. (2005), sin encontrar distinción entre el grupo de hombres y mujeres.

Por tanto, y al igual que ya hicimos en la fase potencial y una vez desarrollada la literatura correspondiente, a continuación plantearemos una serie de hipótesis con las que trataremos de examinar cómo afectan, dependiendo del género del empresario, en la fase naciente y en función del desarrollo económico del país, determinados factores socioeconómicos y psicosociales.

Así, la **hipótesis II** de partida, de la que se desglosan una serie de sub-hipótesis como pueden observarse en la figura 16, es la siguiente:

**H<sub>2</sub>**: La probabilidad de que un individuo que se encuentra desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio sea mujer empresaria u hombre empresario

## *MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN*

depende de los factores socioeconómicos y psicosociales y del nivel de desarrollo económico en que se encuentre el país.

De esta segunda hipótesis analizada en global, pueden desglosarse una serie de sub-hipótesis, como ya hicieramos para la fase potencial, a fin de analizar el grado de relación o asociación que existe entre el individuo, ya sea hombre o mujer, y el desarrollo económico en que se encuentre el país -recursos, eficiencia, innovación- y cómo dicha relación se ve influenciada por los factores socioeconómicos y psicosociales.

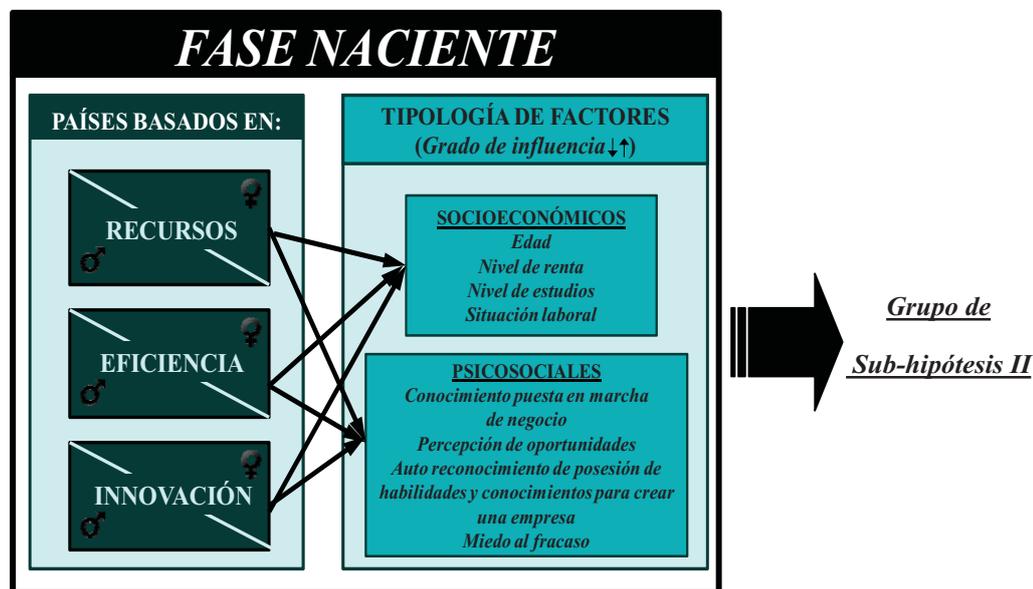
Planteamos por tanto las siguientes sub-hipótesis:

**H<sub>2,1</sub>:** La probabilidad de que un individuo que se encuentra desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en recursos, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

**H<sub>2,2</sub>:** La probabilidad de que un individuo que se encuentra desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en eficiencia, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

**H<sub>2,3</sub>:** La probabilidad de que un individuo que se encuentra desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en innovación, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

Figura 16. Grupo de sub-hipótesis para la fase naciente en función del género



### 3.3.3. Hipótesis para la fase nueva

En cuanto a la fase nueva, cada vez existe más literatura científica que analiza la relación entre el “género” y el comportamiento hacia la creación de una nueva empresa o hacia la conducta emprendedora a nivel global (Matthews y Moser, 1995). Algunos de estos estudios demuestran que los hombres tienen una preferencia mayor que las mujeres hacia la creación emprendedora (Matthews y Moser, 1995; Kolvereid, 1997), o que encuentran que el género es un predictor fundamental en la decisión de crear una empresa, teniendo los hombres una mayor intención de crearla que las mujeres (Delmar y Davidsson, 2000). Por su parte, Watkins y Watkins (1986), también encontraron diferencias notorias entre los hombres y las mujeres a la hora de poner en marcha un negocio.

En cuanto a los estudios realizados en función del desarrollo económico de los países, López-Claros (2006) y Borraz et al. (2008), se centraron en los países en desarrollo, los cuales poseen un conjunto de particularidades que han sido analizadas como: la incidencia del sub-empleo y la pobreza, las políticas de subsidio directo e indirecto a los desempleados y personas de bajos niveles de ingreso, la inestabilidad económica y variación de las expectativas, la capacitación y la estructura demográfica.

Los resultados indicaron que los países en desarrollo, y en particular los países participantes en el Proyecto GEM de América Latina, poseen un conjunto de factores

### *MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN*

determinantes de sus niveles de actividad emprendedora que les son propios y donde las condiciones macroeconómicas tienen un peso relevante en la explicación del fenómeno.

GEM, ha encontrado sistemáticamente a lo largo de los años una relación entre los niveles de emprendimiento y el nivel de desarrollo económico, que sigue una curva en forma de “U”. Los países de América Latina se encuentran en la fase decreciente de la curva. La explicación de ese fenómeno es debida a que muchos países con bajas rentas per cápita exhiben altas tasas de actividad emprendedora en fases tempranas (Borraz et al., 2008); o bien a que el desarrollo de las instituciones y el bienestar nacional progresen, posibilitando alguna forma de industrialización que aumente el tamaño promedio de las empresas, asociándose con una tasa decreciente de actividad emprendedora en fases tempranas (Bosma et al., 2007).

Ahora bien, si analizamos la influencia de los **factores socioeconómicos** es decir la parte que estudia las características o atributos personales que llevan al hombre o a la mujer a emprender un negocio, la literatura sobre la actividad emprendedora desde este punto de vista es la más completa de todas (Brush et al., 2001; Carter et al., 2001; Greene et al., 2003; Verheul et al., 2005).

En relación a los países, Estados Unidos y Reino Unido son los pioneros en realizar este tipo de estudios mostrándose, por un lado, el perfil de la mujer emprendedora de su tiempo y las características que mejor la definen (Brush y Hisrich, 1988; Brush et al., 2002) y por otro lado, las motivaciones que las llevan a montar su propia empresa o a auto-emplearse (Albertine, 1990; Rosa et al., 1994; Greene et al., 2003).

Schrier (1975) y Schwartz (1976), demostraron en sus estudios que la mujer compartía características similares a las de los hombres a la hora de emprender; siendo dichas características de difícil aplicación en terrenos donde sólo había cabida hasta entonces, para la figura masculina.

Por otro lado, también se han realizado estudios que analizan características como la **edad**, el **nivel de estudios**, el **nivel de renta**, el estado civil y el número de hijos que ocupan lugares privilegiados (Berg, 1997; Hundley, 2000; Campbell, 2001; Barret y Moores, 2006), y que junto con el realizado por Hisrich y Brush (1986), intentaron dibujar el perfil socioeconómico de las empresarias frente a los empresarios, examinando para ello las motivaciones para empezar un negocio y las barreras para el éxito empresarial.

A estos estudios podemos añadir el realizado por Yamada (1996), quien encontró una fuerte correlación negativa entre datos de participación del **auto-empleo** y el nivel de desarrollo económico de los países, empleando para ello datos del Banco Mundial del año 1992 de 31 países que representan diferentes fases de desarrollo económico. Yamada (1996) explica esta relación por varios factores: en primer lugar, la escasa capacidad de consumo de los países menos desarrollados no genera la escala suficiente para la instalación de empresas tales como

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

supermercados; y en segundo lugar, el desarrollo económico provee al gobierno de más recursos, permitiéndole desarrollar capacidades para mejorar la fiscalización de los tributos y así disminuir la creación de empresas cuya competitividad se basa en la evasión de tributos o incumplimiento de regulaciones.

En cuanto a la influencia de los **factores psicosociales**, la existencia de hechos, ejemplos o pruebas que aporten verosimilitud a la posibilidad de crear una empresa es destacada por diversos autores como factores externos que influyen y posibilitan la creación de empresas (Bull y Winter, 1991; Bull y Willard, 1993). En este sentido, el **conocimiento de otros empresarios** facilitaría la opción emprendedora, y donde autores como Lerner et al. (1997), Dhaliwal (2000), Levent et al. (2003), Arenius y Minniti (2004), Lituchy y Reavly (2004) y Driga et al. (2005) ponen de manifiesto el papel que los modelos de rol pueden tener en la creación de empresas por parte de las mujeres como factor que facilita el inicio de esta.

Referente a la **percepción de buenas oportunidades**, varios estudios han intentado demostrar, por un lado, la existencia de diferencias de género para la creación de empresas y, por otro lado, las causas que han llevado a la mujer a crear su propia empresa fundamentalmente en países subdesarrollados o en vías de desarrollo (Stoner et al., 1990; Mallette y Normando, 1999).

En cuanto al **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos**, surge otro grupo de investigadores que opinan que el género no es lo que debe importar a la hora de desempeñar la actividad emprendedora, sino que características como el desarrollo de las habilidades y la consecución de logros es lo que realmente debe valorarse (Hughes, 2003; Verheul et al., 2005; Riebe, 2005), al tratarse de factores fundamentales con los que sobrevivir en la sociedad actual y que podrían contribuir al éxito en la creación de empresas (McDaniel et al., 2001).

Respecto a la variable relacionada con el **miedo al fracaso** en la fase nueva, estudios de género sobre la actividad emprendedora han prestado especial atención al impacto que los factores institucionales informales pueden ocasionar en esta, indicando que el miedo a fracasar en una empresa y el impacto que esta puede ocasionar en la salida de un determinado sector puede depender de las decisiones tomadas por la mujer empresaria o el hombre empresario (Powell y Ansic, 1997; Watson y Robinson, 2003).

Por tanto, el miedo al fracaso puede considerarse como un problema particularmente crítico entre los empresarios tanto por el riesgo personal como por el profesional. De esta manera surge un importante grupo de investigaciones que analizan la existencia de diferencias entre las mujeres y los hombres empresarios, mencionando que las primeras son más propensas a arriesgarse que los hombres (Sexton, 1986; Buttner y Rosen, 1988; Sexton y Bowman-Upton, 1990). Riesgo que varía conforme al desarrollo económico del país en el que se encuentre y que

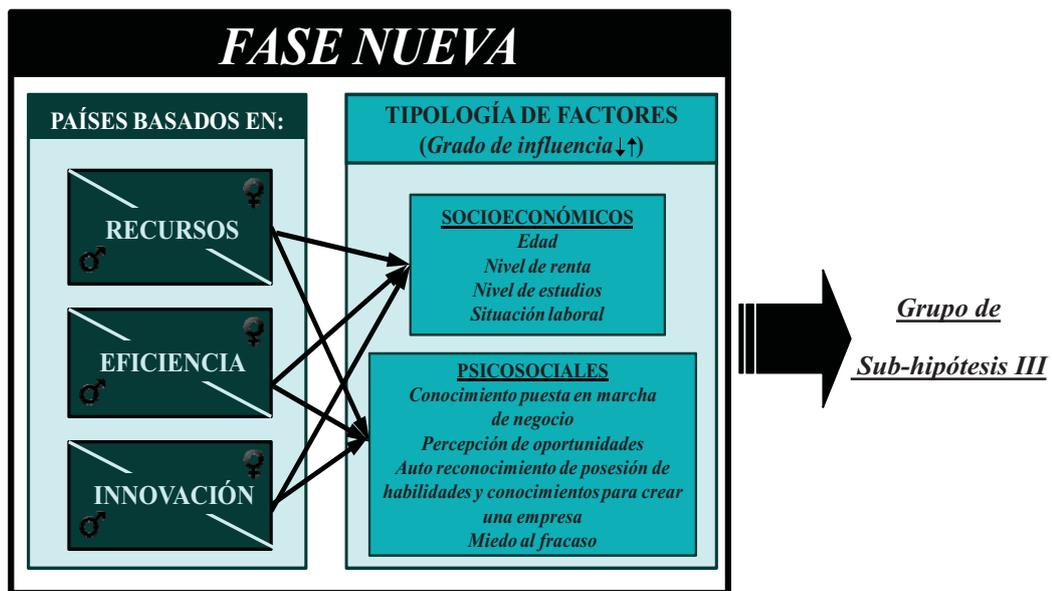
disminuye a medida que la empresa pasa de un fase naciente o nueva a una ya consolidada (Arenius y Ehrstedt, 2008).

Una vez desarrollada la literatura para la fase nueva, y al igual que ya hicieramos con las fases potencial y naciente, plantearemos una serie de hipótesis con las que trataremos de examinar cómo afectan, dependiendo del género del empresario, en la fase nueva y en función del desarrollo económico del país, determinados factores socioeconómicos y psicosociales.

Así, la **hipótesis III** de partida, de la que se desglosan una serie de sub-hipótesis como pueden observarse en la figura 17, es la siguiente:

**H<sub>3</sub>**: La probabilidad de que un individuo que está involucrado en la dirección de una empresa de la cual también es propietario sea mujer empresaria u hombre empresario depende de los factores socioeconómicos y psicosociales y del nivel de desarrollo económico en que se encuentre el país.

Figura 17. Grupo de sub-hipótesis para la fase nueva en función del género



Como los casos anteriores, también desglosaremos esta hipótesis III definida así para la fase conocida como “nueva” en el proceso de creación de empresas, en una serie de sub-hipótesis con el propósito de analizar el grado de relación o asociación que existe entre el individuo, ya sea hombre o mujer, y el desarrollo económico en que se encuentre el país -recursos, eficiencia, innovación- y qué grado de influencia tienen los factores socioeconómicos y psicosociales.

Así, planteamos las siguientes sub-hipótesis:

**H<sub>3,1</sub>:** La probabilidad de que un individuo que está involucrado en la dirección de una empresa en fase de consolidación de la cual también es propietario sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en recursos, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

**H<sub>3,2</sub>:** La probabilidad de que un individuo que está involucrado en la dirección de una empresa en fase de consolidación de la cual también es propietario sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en eficiencia, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

**H<sub>3,3</sub>:** La probabilidad de que un individuo que está involucrado en la dirección de una empresa en fase de consolidación de la cual también es propietario sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en innovación, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

#### **3.3.4. Hipótesis para la fase consolidada**

Como ya argumentábamos al inicio del presente estudio, en lo que respecta a la fase en que las empresas ya están consolidadas, solamente unos pocos se han preocupado por investigar las diferencias y desequilibrios de género en el proceso de desarrollo de empresas que han superado con éxito la fase emprendedora (Romero, 1990; Singer, 1995; Carter y Kolvereid, 1997; Alsos y Ljunggren, 1998; Delmar y Davidsson, 2000; Arenius y Minniti, 2005; Verheul et al., 2008; Rodríguez y Santos, 2009). Investigaciones de las que resultan una serie de conclusiones, destacándose fundamentalmente una común a todas ellas, la que hace referencia al menor rendimiento por parte de la mujer, en la actividad empresarial (Delmar y Davidsson 2000; Arenius y Minniti, 2005, Guzmán y Rodríguez, 2008); lo que explica a su vez el número inferior de empresas propiedad de mujeres (Menziez et al., 2006; Murphy et al., 2007).

Otras investigaciones trataron de analizar la financiación necesaria tanto en empresas nuevas como en empresas ya consolidadas en países en transición, como es el caso de Rusia, de

#### *MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN*

tal manera que éstas últimas afrontan menos gastos de información para su desarrollo y de fondos internos que las empresas nuevas (Bratkowski et al., 2000; Budina et al., 2000; Johnson et al., 2002). Resultados a los que se une la tendencia a asegurar en mayor medida los derechos de propiedad de las empresas nuevas frente a las consolidadas (Hartarska y González-Vega, 2006).

Ahora bien, y siguiendo el esquema planteado en los grupos de hipótesis anteriores, analizaremos los factores que tanto socioeconómicos como psicosociales influyen en mayor o menor medida en esta fase y en función del desarrollo económico del país.

En lo que a **factores socioeconómicos** se refiere, Matthews y Moser (1996) hallan en sus resultados que las mujeres superan en **edad** a los hombres cuando el negocio tiende a consolidarse. Sin embargo, Allen et al. (2008) muestran cómo en países con economías menos desarrolladas -los países latinoamericanos fundamentalmente- la edad de la mujer es inferior a la del hombre por motivos de necesidad -entre 35 y 44 años-, frente al grupo de edad comprendido entre los 35 y 54 años donde la edad de la mujer es mayor que la del hombre sobre todo en países con ingresos medio-altos (Allen et al., 2008).

En cuanto al **nivel de renta**, Terjesen y Szerb (2007) trataron de analizarlo en las diferentes fases del proceso de creación de empresas y su grado de influencia en el crecimiento de dichas fases. Los resultados evidenciaron que altos ingresos influían solamente de forma positiva en el crecimiento de empresas consolidadas o establecidas. Por otro lado Allen et al. (2008) mostraron que los mayores ratios de niveles de ingresos se encontraban en los países latinoamericanos y en el Caribe, seguidos por Europa y Asia, y en menor medida los países con ingresos medio-altos.

Referente al **nivel de estudios**, Delmar y Davidsson (2000) y Terjesen y Szerb (2007) encuentran una relación positiva entre el género y la educación, siendo mayores los niveles de educación alcanzados por los hombres. Resultados que sin embargo chocan con los obtenidos por Uhlaner y Thurik (2007), para los cuales dicha relación tiene un efecto negativo en el caso de los hombres al confiar menos en la educación post-obligatoria que las mujeres; o como es el caso de Allen et al. (2008) para los cuales el nivel de logro obtenido en los estudios en todos los grupos de los países que conforman GEM en el año 2007 ha resultado similar tanto en las fases tempranas como en las establecidas. Tan sólo en educación secundaria el nivel de estudios ha sido superior en el caso de las mujeres, sobre todo en las fases tempranas.

Y por último la variable denominada **situación laboral**, de gran interés al resultar un factor determinante en el crecimiento de las empresas (Terjesen y Szerb 2007), y que como ya indicaba Minniti et al. (2005) la mayoría de las empresarias consolidadas no prevén ningún crecimiento económico de sus empresas, con independencia de si son auto-empleadas o no. Por otro lado, Allen et al. (2008) no encuentran evidencias significativas entre empleados a tiempo

parcial y tiempo completo entre los países participantes del Proyecto GEM. Sin embargo sí observan como el impacto del contexto regional y cultural mostraba signos evidentes mayormente en los países latinoamericanos y en el Caribe donde los porcentajes de empleo resultaban superiores en los inicios de las empresas que en las ya consolidadas.

En lo que a **factores psicosociales** se refiere, a nivel global los diferentes estudios manifiestan que las mujeres tienen menos probabilidad de que la empresa que pongan en marcha se consolide (Reynolds et al., 2002; Minniti et al., 2005). Arenius y Minniti (2005) hallan en sus resultados que la relación entre las fases del proceso de creación de empresas, concretamente la fase de consolidación, y las variables psicosociales no dependen del género. Sin embargo, otros estudios sugieren que variables como la posesión de habilidades y conocimientos, el conocimiento de personas, el miedo al riesgo o la percepción de oportunidades tienen un alto grado de influencia en este tipo de empresas, influyendo en mayor o menor medida dependiendo del desarrollo económico en que se encuentre el país (Delmar y Davidsson, 2000; Terjesen y Szerb, 2007).

En primer lugar, los trabajos en varias ciencias sociales han establecido la importancia de **conocer a otros empresarios para decisiones empresariales**. En la psicología, por ejemplo, Begley y Boyd (1987) y Baron (2000) hablan de la importancia de los modelos a imitar debido a su capacidad de realzar la auto-eficacia. En la economía, Minniti (2004) habla sobre los aumentos de la confianza de los individuos generada por la presencia de modelos a imitar y su capacidad de reducir la ambigüedad. Aumentos de confianza que se muestran mayores en el caso de los hombres frente a las mujeres, fundamentalmente en países europeos y asiáticos (Allen et al., 2008). Del mismo modo, en la sociología, Aldrich (1999) habla del papel de las redes personales y de la capacidad de realzar la confianza empresarial proporcionando consejo, apoyo y ejemplos de experiencias vividas.

Por otro lado, el **reconocimiento de oportunidades de negocio**, se manifiesta con un protagonismo diferente al observado en las fases de creación de empresas anteriormente analizadas, debido fundamentalmente a la escasa literatura existente en lo que a la fase de consolidación nos referimos. Entre las escasas investigaciones Robichaud et al. (2007) representan esta variable como la expresión más distintiva y fundamental del comportamiento empresarial; resultando mayor la percepción de estas oportunidades entre los países latinoamericanos y en el Caribe, seguidas aunque con porcentajes menores por los países europeos, asiáticos y aquellos con ingresos medio-altos (Allen et al., 2008; Robichaud et al., 2007).

En referencia a la variable conocida como **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio**, Arando et al. (2010) muestran la necesidad de poseerla, puesto que para que un individuo se plantee poner en marcha

#### *MARCO CONCEPTUAL, MODELO Y PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN*

un negocio deberá sentirse en posesión de las mismas para hacerlo, pues nadie actuando racionalmente se enfrenta de forma voluntaria a situaciones que no sabe cómo resolver.

En este sentido, la literatura señala que un elemento fundamental para una actividad de creación de empresas, y en este caso de consolidación, es el stock de conocimientos y habilidades que el empresario posee en base a su experiencia previa y su formación académica y profesional, lo que conllevará a un aumento del nivel de confianza en sí mismo que le será de gran ayuda a la hora de tomar decisiones (Ihrig et al., 2006; Verheul et al., 2008). Por otro lado, la opinión y la presión social percibida de miembros de familia pueden desempeñar un papel importante pudiendo variar en función del género y de las fases del proceso de creación de empresas, de tal forma que en la última fase, la de consolidación, ofrezca un determinado apoyo paternal en forma de consejo e inversión financiera con la finalidad de que éste pueda aumentar su empresa en un futuro -sobre todo la mujer-, mostrándose más visible este apoyo en los países latinoamericanos y en el Caribe (Davidsson y Honig, 2003; Allen et al., 2008; Grilo y Thurik, 2008).

Por último, la actitud hacia el comportamiento empresarial es determinada por los riesgos esperados -estigma social del fracaso empresarial- y las recompensas de consolidar un negocio. Kihlstrom y Laffont (1979) encuentran que los individuos contrarios al riesgo deciden hacerse trabajadores, mientras que los individuos menos contrarios por el riesgo eligen una carrera empresarial.

Otros estudios señalan mayores porcentajes de **miedo al fracaso** en las mujeres que en los hombres, en países por un lado con ingresos bajo-medios como es el caso de Europa y Asia, los países latinoamericanos y el Caribe, y por otro lado con ingresos medio-altos, Estados Unidos y Canadá (Allen et al., 2008). Y por último los realizados por Parker (2004) donde se señala que la relación empírica entre la aversión al riesgo y la consolidación de empresas es ambigua.

Con todo, y teniendo en cuenta la literatura abordada para esta fase, plantaremos una serie de hipótesis con las que trataremos de examinar cómo afectan, dependiendo del género del empresario, en la fase consolidada y en función del desarrollo económico del país, determinados factores socioeconómicos y psicosociales.

Así, la **hipótesis IV** de partida, de la que se desglosan una serie de sub-hipótesis como pueden observarse en la figura 18, es la siguiente:

**H<sub>4</sub>**: La probabilidad de que un individuo que es propietario-gerente de una empresa consolidada sea mujer empresaria u hombre empresario depende de los factores socioeconómicos y psicosociales y del nivel de desarrollo económico en que se encuentre el país.

De esta última hipótesis planteada en la presente investigación con objeto de analizar la fase consolidada, desglosaremos en tres sub-hipótesis la **hipótesis IV** pudiendo examinar de forma más exhaustiva el grado de relación o asociación que existe entre el individuo empresario, ya sea hombre o mujer, y el desarrollo económico en que se encuentre el país - recursos, eficiencia, innovación- y cómo en dicha relación llegan a influir los factores socioeconómicos y psicosociales.

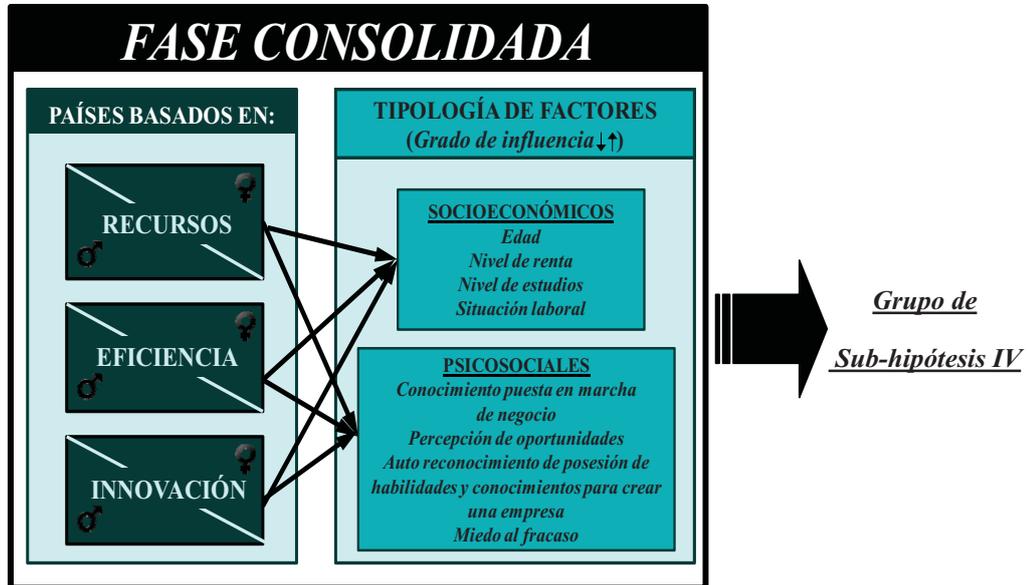
Por todo lo mencionado anteriormente, pasamos a plantear las siguientes sub-hipótesis:

**H<sub>4,1</sub>**: La probabilidad de que un individuo que es propietario-gerente de una empresa consolidada sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en recursos, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

**H<sub>4,2</sub>**: La probabilidad de que un individuo que es propietario-gerente de una empresa consolidada sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en eficiencia, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

**H<sub>4,3</sub>**: La probabilidad de que un individuo que es propietario-gerente de una empresa consolidada sea mujer empresaria u hombre empresario en países basados en innovación, depende del grado de influencia que tengan: a) la edad; b) la situación laboral; c) el nivel de renta; d) el nivel de estudios; e) el conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo; f) la percepción de oportunidades; g) el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio; y h) el miedo al fracaso.

Figura 18. Grupo de sub-hipótesis para la fase consolidada en función del género





# **PARTE III**



# **CAPÍTULO IV**

## ***METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN EMPÍRICA***



Una vez que se ha presentado el problema a investigar, revisado los antecedentes, fijados los objetivos, establecido el modelo teórico, y planteadas las hipótesis, en el presente capítulo se describen las características más relevantes de la metodología utilizada en la investigación empírica de la presente Tesis Doctoral. Metodología que detallaremos en varios apartados:

**Primero:** Reordenamiento de algunas de las características y particularidades del Proyecto GEM del cual surge la presente investigación. Entre esas particularidades destacamos la referente a la forma en que GEM recolecta los datos empleados, siendo ésta otra de las justificaciones de la elección de este modelo y que junto con el propuesto por Veciana (1988), son la base para seleccionar las variables incluidas en nuestro modelo de estudio, para cada una de las fases del proceso de creación de empresas.

**Segundo:** Descripción en torno al proceso de determinación de la población objetivo, de selección de la muestra; la forma en que tiene lugar la recogida de la información y cada una de las variables que componen el modelo, sustentan las hipótesis planteadas en el capítulo anterior, y que, por tanto, han sido incluidas en el cuestionario.

Así, para realizar esta investigación hemos partido de una de las investigaciones que supuso un arranque en la investigación sobre creación de empresas en España; la realizada por Genescá y Veciana (1984), sobre las actitudes hacia la Creación de Empresas, en la cual emplearon una encuesta dirigida a dos grandes muestras de estudiantes universitarios y directivos de empresa vislumbrándose, entre sus resultados, principalmente en la muestra de estudiantes, diferencias significativas en base al género al mostrar mayores deseos de crear empresas los hombres que las mujeres, siendo la cuestión cultural relativa a los roles atribuidos a uno u otro sexo una de las principales conclusiones.

Utilizaremos, por tanto, de esta investigación una serie de variables que a su vez se encuentran dentro del modelo GEM, elegido en nuestro caso para el desarrollo de nuestro modelo teórico.

En lo que a la selección de variables se refiere, podemos agruparlas en tres grupos: la *variable dependiente*, en nuestro caso “el género del empresario”; las *variables independientes* englobadas a su vez en dos grupos: los “socioeconómicos” con la edad, la situación laboral, el nivel de renta y el nivel de estudios; y los “psicosociales” con la intención de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años, la percepción de oportunidades, el auto reconocimiento de posesión de las habilidades y conocimientos necesarios para crear un pequeño negocio y el miedo al fracaso; y las *variables de control*, como son las referentes al desarrollo económico del país y a las distintas fases del proceso de creación de empresas. Este último grupo de variables moderadoras representan un tipo especial de variable independiente, que es secundaria, y seleccionada con la finalidad de determinar si la relación entre la variable dependiente y las independientes primarias están afectadas por la existencia de interacciones con las secundarias.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

En base a lo mencionado anteriormente, el siguiente paso a dar sería seleccionar la muestra objeto de estudio. En nuestro caso hemos optado por extraerla de la base de datos internacional GEM del año 2008 en el que participaron un total de 43 países.

La muestra seleccionada está compuesta por hombres empresarios y mujeres empresarias *-variable dependiente en nuestro estudio-* con edades comprendidas entre los 18 y 64 años de edad, a los que se les ha realizado una encuesta sobre temas relacionados con percepciones, actividades y aspiraciones emprendedoras. La elección de esta muestra es debida en primer lugar, a la accesibilidad de obtención de los datos GEM, por ser la doctoranda miembro de un equipo del Proyecto; y en segundo lugar, por las comparativas que podemos realizar entre países en función de su desarrollo económico, descrito por una variable que clasifica a las naciones en tres niveles de competitividad anteriormente mencionadas *-recursos, eficiencia e innovación-* y que, en nuestro caso, actúa como variable de control.

Dicha selección se ha centrado fundamentalmente en aquellos individuos *-hombres empresarios y mujeres empresarias*, siendo ésta la variable dependiente de la presente Tesis Doctoral- que han estado involucrados en alguna fase del proceso de creación de empresas, obteniéndose de la base de datos global la totalidad de 42.738<sup>1</sup> individuos que representan el 42,6% de la susodicha, y donde 16.653 son mujeres empresarias y 26.085 son hombres empresarios. Selección que al ser eminentemente cuantitativa y con datos procedentes de la encuesta APS, será tratada y sometida, a distintos tipos de análisis (univariante, bivariante y multivariante) en el tercer epígrafe de este capítulo, permitiéndonos mantener controlados los efectos de las distintas variables independientes, probado además su validez y capacidad de predicción.

Todos estos resultados serán tratados de forma más exhaustiva en el quinto capítulo de la presente investigación, mediante los cuales trataremos de analizar la existencia o no de diferencias del género del empresario en las distintas fases del proceso de creación de empresas.

Finalmente, un tercer apartado se ocupa de describir las técnicas de análisis estadístico aplicadas a los datos, así como los tests aplicados para contrastar cada una de las hipótesis esbozando de esta manera, una guía que describa la lógica de presentación de resultados en el capítulo siguiente, a fin de hacer más cómoda su ulterior lectura.

---

<sup>1</sup> Como podemos observar, la muestra seleccionada de la base de datos global GEM del año 2008 no resulta paritaria (misma muestra de hombres y mujeres), sino que hay un total de 16.653 mujeres (39%) y 26.085 hombres (61%) que han estado involucrados en alguna fase del proceso de creación de empresas. Esto nos lleva a plantear dos posibles situaciones diferentes a la empleada en la investigación: por un lado, la selección de una muestra paritaria con igual representatividad de hombres y mujeres (50%), y por otro lado, la selección de dos muestras distintas (con igual número de individuos), estando cada una de las muestras integrada, una por hombres y otra por mujeres. Los resultados obtenidos al aplicar las mismas técnicas estadísticas que las usadas en nuestra muestra seleccionada de la base de datos global GEM del años 2008, probablemente hubieran sido diferentes, pero nosotros hemos considerado, para la realización de esta tesis la opción indicada, dejando planteadas como futuras líneas de investigación estas dos opciones.

## 4.1. PRESENTACIÓN DE LA MUESTRA UTILIZADA COMO BASE DEL ESTUDIO

### 4.1.1. Origen de la muestra

#### La recolección de datos del observatorio GEM

En la actualidad, existe un amplio consenso respecto al rol del emprendimiento como una fuerza clave para promover el progreso económico. Sin embargo, todavía queda un largo camino por recorrer para comprender en profundidad la relación entre creación de empresas y desarrollo económico. A este respecto, GEM<sup>2</sup> estudia las actividades de las personas respecto a comenzar y gerenciar un negocio. Más aún, GEM enfoca la creación de empresas como un proceso, y considera que las personas que están involucradas en actividades emprendedoras pasan por diferentes fases: desde la muy temprana, donde el negocio está en gestación, hasta la fase del establecimiento del negocio y la posibilidad de cierre del mismo.

GEM adopta una visión amplia del emprendimiento y se focaliza en el rol jugado por los individuos en el proceso emprendedor. Dicha visión es plasmada en la encuesta realizada a la población adulta que, con una muestra representativa de, por lo menos 2.000 adultos, con edades comprendidas entre 18 y 64 años de edad, por país o región, son la base para la presente tesis con objeto de analizar, en función del género del empresario, las actitudes y el grado de involucración en actividades emprendedoras (por ejemplo: oportunidades percibidas para iniciar un negocio, percepción de habilidades y conocimientos, valoración social positiva acerca de la puesta en marcha de una empresa, etc.).

Así, la recolección de los datos GEM cubre el ciclo de vida del proceso emprendedor desde el instante que el individuo tiene en mente la intención de emprender a corto plazo *-potencial-*; hasta el momento en que desea iniciar un negocio *-naciente-*; cuando ya es propietario y dirige el negocio y ha pagado salarios por más de tres meses pero no por más de 42 meses *-nuevo-*; y cuando es propietario y dirige un negocio establecido que ha estado en operaciones por más de 42 meses *-consolidado-*. Proceso bajo el cual pueden ser estudiadas en forma sistemática y rigurosa una amplia variedad de importantes aspiraciones emprendedoras tales como innovación, competitividad y alto crecimiento.

Dichos datos son complementados con dos grupos de datos adicionales por parte de los países participantes. En primer lugar, un grupo de datos en los que se contempla la valoración global que una serie de *expertos* (profesionales y emprendedores) seleccionados en base a su reputación y experiencia y pertenecientes a diversos ámbitos, pueden dar sobre las condiciones del entorno<sup>3</sup> y cómo pueden influir en la actividad emprendedora, ofreciéndonos en su conjunto

---

<sup>2</sup> La base de datos GEM junto a la del proyecto hermano PSED, ofrecen en la actualidad de entre sus muchas bondades, la recogida de información de los individuos implicados en actividades empresariales, justo en el momento de estar llevando a cabo la puesta en marcha de la empresa, con anterioridad al nacimiento de ésta.

<sup>3</sup> Las condiciones específicas del entorno analizadas son: acceso a la financiación; política gubernamentales; programa gubernamentales; educación y formación; transferencia en I+D; infraestructura comercial y de servicios; apertura al mercado interior; acceso a infraestructura física; normas sociales y culturales; apoyo institucional y derecho intelectual; apoyo a la mujer emprendedora; fomento del alto crecimiento.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

una visión general del contexto en el que se crean las empresas. Expertos a los que previamente se les ha facilitado un cuestionario conformado con preguntas cerradas y abiertas, resaltando en éstas últimas los elementos que contribuyen al desarrollo empresarial y los que la obstaculizan, así como las medidas que son más urgentes para apoyar al empresario.

Y en segundo lugar la utilización de una serie de indicadores de diversa tipología (demográficos, económicos, laborales, educacionales, sociales, de transferencia tecnológica, etc.) que proceden, entre otras, de *fuentes secundarias* relacionadas con las variables socio-económicas de cada país como son: Banco Mundial, FMI, World Economic Forum, OCDE, ONU, USA Census, UE y Unesco.

Países participantes en el año 2008

En el año 2008 han participado 43 países en la investigación GEM. Más de 130.000 individuos, de edades comprendidas entre los 18 y 64 años han sido entrevistados durante el periodo comprendido por los meses de mayo a octubre de 2008, con temas relacionados con percepciones, actividades y aspiraciones emprendedoras.

En el Informe GEM 2008 se introduce en el modelo una distinción sobre las fases del desarrollo económico, con objeto de clasificar a los países participantes del mismo, en base al Informe de Competitividad Global del mismo año y a la tipología de Porter et al. (2002) (ver tabla 6).

**Tabla 6.** Países participantes GEM en 2008

<b>Grupo de los 43 países que participan en el Informe GEM 2008</b>		
<b>TIPOS DE ECONOMÍA</b>	<b>BASADAS EN RECURSOS</b>	<i>Angola, Bolivia, Bosnia y Herzegovina*, Colombia*, Ecuador*, Egipto, India, Irán*.</i>
	<b>BASADAS EN EFICIENCIA</b>	<i>Argentina, Brasil, Chile, Croacia**, República Dominicana, Hungría**, Jamaica, Letonia, Macedonia, México, Perú, Rumania, Rusia, Serbia, Sudáfrica, Turquía, Uruguay.</i>
	<b>BASADAS EN INNOVACIÓN</b>	<i>Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, República de Corea, Holanda, Noruega, Eslovenia, España, Reino Unido, Estados Unidos.</i>

\* País en transición: de economía basada en recursos a economía basada en eficiencia.

\*\* País en transición: de economía basada en eficiencia a economía basada en innovación.

Como han dejado en evidencia investigaciones previas, realizadas en el marco del Proyecto GEM, la relación entre actividad emprendedora y desarrollo económico difiere en las distintas fases del desarrollo económico.

*La disponibilidad de datos GEM y su sitio web*

Como ya se ha explicado, GEM es un consorcio de equipos nacionales que forman parte del Global Entrepreneurship Research Association (GERA). Gracias al esfuerzo y la dedicación de cientos de académicos y personas interesadas del fenómeno de la creación de empresas así como asesores en la formulación de políticas públicas a través del mundo, el Consorcio GEM consiste en una red articulada que construye una única base de datos.

Los datos de contacto, los resúmenes nacionales GEM 2008, y páginas webs de cada equipo nacional pueden ser encontrados en [www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org). Página en la que además se aporta una lista actualizada del creciente número de artículos científicos que se basan en datos GEM.

**4.1.2. Determinación del tamaño de la muestra y ficha técnica de la investigación**

La siguiente tabla relaciona los detalles técnicos del estudio que hemos realizado sobre la población adulta de los 43 países participantes en el Proyecto GEM en el año 2008. Detalles entre los que se destacan la fiabilidad de las estimaciones ofrecidas por la amplia muestra.

En este sentido, es importante destacar que el equipo técnico GEM Global, cuenta con un riguroso control interno de calidad de los datos, que asegura la homogeneidad de la metodología implantada en todos los países participantes. Dicho equipo realiza, una vez aceptados los datos, la armonización de los mismos incluyendo operaciones de ponderación que garantizan la representatividad de cada sub-muestra respecto de la población total.

Tabla 7. Ficha Técnica de la Encuesta a la Población Adulta GEM 2008 – Global

<b>FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA DE LA POBLACIÓN DE 18-64 AÑOS</b>	
<b>Ámbito nacional</b>	43 países
<b>Universo*</b>	1.782.860.939 individuos entre 18 y 64 años
<b>Base de datos global APS 2008<sup>4</sup></b>	137.505 individuos entre 18 y 64 años
<b>Muestra seleccionada de la base de datos global<sup>5</sup></b>	42.738 individuos entre 18 y 64 años
<b>Metodología<sup>6</sup></b>	Cada país que participa en el Proyecto GEM tiene un equipo académico personal, que selecciona a una empresa proveedora profesional local para realizar el trabajo de campo de la encuesta a la población de 18-64 años de edad, cuyos resultados son posteriormente supervisados por el equipo técnico central del proyecto con objeto de realizar el control de calidad. El número de individuos al que se realiza dicha entrevista, bien vía telefónica o en persona (el término anglosajón es “face to face”), es de al menos 2.000 individuos de edad adulta (18-64 años) elegidos al azar. Dichos datos son armonizados para ser representativos de la población con edad adulta del país, permitiendo un análisis detallado de la anatomía de la actividad empresarial en cada país de GEM.
<b>Error muestral** (±)</b>	±0,15%
<b>Nivel de confianza</b>	95%
<b>Periodo de encuestación</b>	Desde el mes de abril hasta julio de 2008

\* Fuente US Census 2008.

\*\* El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas.  
Hipótesis: p=q=50% o de máxima indeterminación.

En dicha tabla observamos que el tamaño de la muestra seleccionada de la base de datos global para analizar la actividad emprendedora en función del género del empresario en los países integrantes del 2008, está constituida por un total de 42.738 individuos con edades comprendidas entre los 18 y 64 años de edad, de los cuales 21.003 individuos tienen la intención de emprender: son los denominados “emprendedores potenciales”; 6.651 individuos inician las primeras acciones con la finalidad de validar su idea y llevar la puesta en marcha del

<sup>4</sup> Aunque la base de datos global de la que partimos está constituida, como se puede apreciar en la ficha técnica de investigación, por 137.505 individuos, la muestra final utilizada como base del estudio fue de 42.738 individuos. Para llegar a esta muestra, a la que posteriormente le aplicaremos la ponderación mediante la variable “weight 1” (lo explicaremos en el siguiente capítulo), hemos eliminado de la base de datos por un lado aquellos individuos que no quisieron responder a la pregunta relacionada con el “sexo” siendo en este caso de vital importancia en nuestro caso al ser la variable dependiente de nuestro estudio, y por otro lado a aquellos individuos que no respondieron a las preguntas relativas a las variables “psicosociales” de nuestro estudio.

<sup>5</sup> Dentro de la base de datos global del año 2008, nos hemos centrado en aquellos individuos que han estado involucrados en alguna fase del proceso de creación de empresas, obteniéndose de la base total 42.738 individuos que representa el 42,6%.

<sup>6</sup> GEM emplea una metodología original que ha sido refinada durante más de diez años. Así, el equipo de coordinación central GEM y su personal especializado aseguran que cada equipo sigue unos procedimientos de control de calidad estrictos; garantizando de esta forma la calidad de los datos y la armonización de los mismos. Esta metodología, confiere unicidad y valor al proyecto para aquéllos, facilitando la evaluación y posibles comparaciones sobre la actividad emprendedora entre países.

negocio en los próximos 3 meses: los denominados “empresarios nacientes”; 5.158 individuos pasan esta segunda transición con una duración que varía desde los 3 meses hasta los 42 meses: los denominados “empresarios nuevos”; y por último con 9.926 individuos tenemos a aquellos propietarios-directivos de empresas “consolidadas” llevan pagando salarios u honorarios, incluyendo a los propietarios por un tiempo superior a 42 meses.

En cuanto al tamaño muestral empleado, podemos decir que éste permite alcanzar un error muestral, para estimaciones simples, extraordinariamente bajo ( $\pm 0,15\%$ ). Este error se ha calculado bajo supuesto de un nivel de confianza del 95%, población infinita, y la hipótesis de máxima indeterminación, es decir, aquella en que  $P=Q=(1-P)=0,5$ .

#### **4.1.3. Trabajo de campo**

A partir del cuestionario a la población adulta, también conocido como “APS” (ver Anexo II), la recolección de los datos en los países es llevada a cabo por empresas profesionales experimentadas, que, previamente, han sido certificadas por el equipo de coordinación GEM, y contratadas con posterioridad por los países participantes GEM en el año 2008, si se trata de países nuevos en el proyecto, o con anterioridad si son veteranos. Estas empresas han variado con el paso de los años en algunos países, aunque en otros, como es el caso español, el Instituto Opinómetro S.L., se ocupan de realizar dicha tarea desde los inicios del estudio (ver Anexo III).

A pesar de las recientes iniciativas de Eurostat, la OECD, y el Banco Mundial, la armonización de registros nacionales de empresas no se ha logrado. Es por esto que los datos GEM<sup>7</sup> son los únicos que permiten realizar comparaciones confiables entre países. La solidez de los métodos GEM es demostrada por la estabilidad de las comparaciones, año tras año, a nivel de cada país.

Los cuestionarios, realizados en la lengua apropiada para los demandados de los países participantes, son facilitados a las muestras seleccionadas de manera aleatoria (bien vía telefónica, bien cara a cara o ambas a la vez, dependiendo en este último caso de la situación geográfica en que se encuentren las personas a las que se realizará la encuesta), entre los meses de abril y julio, con objeto de proporcionar una medida armonizada del nivel de la actividad emprendedora. Cuestionarios basados fundamentalmente en tres elementos: la tasa de respuesta por país participante, la hora de realización de la entrevista en la que se recogían los datos, y la creación de medidas que estimarán a nivel nacional la actividad emprendedora.

---

<sup>7</sup> El diseño de investigación GEM implica incertidumbres estadísticas en los resultados agregados (a nivel de país). Esto se reconoce por medio de la publicación de los intervalos de confianza para los índices de emprendimientos obtenidos. Los datos de registros de empresas son “datos registrados o contados”, los cuales no requieren intervalos de confianza. Sin embargo, la precisión de los datos registrados o contados es poco clara en varios países.

#### *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

En cuanto a la constitución del cuestionario, podemos decir que éste se encuentra integrado por una batería de preguntas de base usadas para medir y analizar la actividad emprendedora y por una serie de preguntas adicionales que hacen referencia a las cualidades y a las características de los entrevistados. La fijación de la franja horaria de la entrevista, con objeto de obtener mayor facilidad de localización de personas activas -de acuerdo a la experiencia de la empresa encuestadora-, y los procedimientos desarrollados para la consecución de la misma, son aprobados por los equipos nacionales GEM como una decisión colectiva en una reunión celebrada anualmente en enero, en los que además se establecen las cuotas por género, edad y distribución geográfica.

Una vez obtenidas las respuestas a las encuestas por parte de la población seleccionada en cada uno de los países participantes en el Proyecto GEM, éstas son integradas en una base de datos denominada igualmente APS, siendo enviadas con posterioridad a Babson. Bases de datos que posteriormente resultan revisadas con objeto de ser ampliadas con diversas variables de origen secundario y transformaciones de interés operativo de las propias variables originales APS, recibiendo finalmente dichas bases de datos la denominación de MDS (Master Data Set).

Ambas bases de datos -tanto APS como MDS- funcionan bajo el formato de archivos SPSS (Statistical Product and Service Solutions), software empleado además para el tratamiento realizado en este trabajo.

## 4.2. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES

En línea con nuestros planteamientos de investigación, el Proyecto GEM considera que las diferencias entre mujeres empresarias y hombres empresarios existentes, dependiendo de la fase del proceso de creación de empresas y del desarrollo económico en que se encuentre el país al que pertenecen, estarán influenciadas por diversos factores que, a lo largo del capítulo anterior, hemos tratado y definido por un lado como “socioeconómicos” los relativos, a la edad, nivel de estudios, nivel de renta aproximado y situación laboral del individuo; y por otro lado los denominados “psicosociales” que hacen referencia al conocimiento para la puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años, la percepción de oportunidades, el nivel de conocimientos, habilidades y experiencia para poner en marcha una nueva empresa, y el miedo al fracaso (Reynolds et al., 2005).

En cuanto a los ítems empleados en nuestro análisis, podemos decir que tienen carácter cualitativo con distintas posibilidades de respuestas como son: “sí”, “no”, “no sabe” y “rechaza”. Sin embargo, en los ítems donde aparecen las categorías “no sabe” y “rechaza”, éstas han sido tratadas como **valores perdidos** en base a la frecuencia de respuesta obtenida, siendo considerada relevante en algunos de los casos.

Todas las variables analizadas en la presente tesis, tanto la dependiente como las independientes, excepto la variable “edad”, reciben el calificativo de *categóricas*. Entendiéndose dicha expresión como aquella que hace referencia al tipo de datos resultantes de medir variables utilizando una escala de medida nominal -las variables nominales permiten clasificar, dentro de una población, a los diferentes elementos que la constituyen estableciendo tan sólo relaciones de igualdad y desigualdad en una determinada característica-. Por otro lado, hablaremos de “datos categóricos” cuando medimos variables apoyándonos para ello en una escala denominada “ordinal con pocos niveles” -las variables ordinales permiten clasificar, dentro de una población a los diferentes elementos que la constituyen, estableciendo para ello relaciones de orden sin llegar a precisar el grado de medición de un individuo frente a otro- (Pardo, 2002).

En base a lo anteriormente mencionado podemos decir que las variables denominadas como “categóricas” pueden a su vez clasificarse en *dicotómicas*, como es el caso de las variables empleadas como “factores psicosociales” (género, miedo al fracaso, percepción de oportunidades de crear empresas en los próximos 6 meses, etc.) y que sólo presentan dos niveles de respuesta, o *politómicas*, como es el caso de las variables empleadas como “factores socioeconómicos” (nivel de estudios, nivel de renta, situación laboral, etc.), con más de dos niveles de respuesta.

#### 4.2.1. Variable dependiente

Puesto que el objetivo central de la investigación consiste en analizar la existencia o no de diferencias del género del empresario en las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico en el que se encuentre el país, consideramos por tanto esta variable como clave en nuestra investigación.

Así, preguntamos por el sexo del individuo que contesta la encuesta<sup>8</sup> (16.653 mujeres y 26.085 hombres) como variable *proxy* del género del empresario, que es la construcción social que se hace a partir del sexo. Esta variable que denominamos “politómica”, la utilizamos para contrastar las diferencias en las fases potencial, naciente, nueva y consolidada en base al desarrollo económico del país, así como la influencia de la misma en las variables empleadas como factores socioeconómicos (edad, nivel de estudios, nivel de renta aproximado y situación laboral) y psicosociales (intención de poner en marcha un negocio en los próximos 2 años, miedo al fracaso, percepción de oportunidades y auto-reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio).

En nuestro caso, y habiendo descrito con anterioridad los criterios empleados por GEM para clasificar a los individuos según el sexo, decidimos recodificar la variable género del empresario, pasando a denominarse “CV\_gender”, con objeto de poder facilitar el análisis y comprender los resultados que se obtendrán en la presente tesis. Recodificación en la que solamente ha sufrido modificación el valor de referencia de la mujer empresaria, que pasa de tener valor dos a tener valor cero; mientras que el valor de referencia del hombre empresario se mantiene con el uno.

#### 4.2.2. Variables independientes

El resto de variables consideradas en la presente tesis, las cuales han sido planteadas en el modelo teórico y que pueden observarse en el capítulo 3, tienen la consideración de explicativas o independientes, y se relacionan a continuación en las tablas 8 y 9. Todas las variables listadas, forman parte del cuestionario formulado a la totalidad de entrevistados pertenecientes a la población adulta (APS) de 18 a 64 años de edad (más exacto que activa) a nivel global en el año 2008, con independencia del grado de implicación o no, su clasificación respecto a su implicación o no en cualquiera de las fases del proceso de creación de empresas en función del género del empresario, y que previamente han sido consideradas en el Consorcio GEM.

---

<sup>8</sup> Aunque la base inicial con la que partíamos tenía un total de 137.505 individuos, la resultante y como ya comentamos con anterioridad está constituida por un total de 42.738 individuos, de los cuales 16.653 son mujeres y 26.085 hombres, que suponen el 38,9%, y 61,1% respectivamente.

Además de las posibilidades de respuesta recogidas en las tablas, los individuos pueden contestar “no lo sé” o rechazar la pregunta. Por tanto, y ante la posibilidad de un alto peso de respuesta alcanzado en las variables empleadas en la presente tesis, hemos considerado dicho rechazo como “valor perdido” en la totalidad de cuestiones, al igual que la respuesta “no lo sé”, siendo sólo factible para las variables politómicas.

#### 4.2.2.1. Variables empleadas como factores socioeconómicos

En cuanto a las variables independientes que han sido empleadas en la presente tesis como “factores socioeconómicos”, y que previamente han sido planteadas en el modelo teórico, aparecen recogidas en la tabla 8, así como la correspondiente pregunta formulada en la encuesta a la población adulta (APS) para cada una de las variables con sus respectivas posibilidades de respuesta y codificación para el análisis.

**Tabla 8.** Variables empleadas como factores “socioeconómicos” (Encuesta a la población adulta GEM 2008 – Global)

VARIABLE	NOMBRE EN BD GEM 2008 <sup>9</sup>		CUESTIÓN CORRESPONDIENTE EN LA ENCUESTA APS	TIPO DE VARIABLE	VALORES Y CODIFICACIONES
	ORIGINAL	RECODIFICADO			
<i>Edad</i>	age9c	CV_age9c	Tramo de Edad.	Categórica politómica	18-24 años (1) 25-34 años (2) 35-44 años (3) 45-54 años (4) 55-64 años (5) >65 años (6)
<i>Nivel de estudios</i>	gemeduc3	Gemeduc3	Nivel de estudios completado actualmente.	Categórica politómica	Bajos (1) Medios (2) Superiores (3)
<i>Nivel de renta aproximado</i>	gemhhinc	CV_gemhhinc	Tramo de renta anual de su hogar incluyendo la suya y la de otros posibles miembros de la familia.	Categórica politómica	Baja (1) (<1200€) Media (2) (1200€-2400€) Alta (3) (>2400€)
<i>Situación laboral</i>	gemwork3	CV_gemwork3	¿Cuál de las siguientes situaciones describe mejor su estatus laboral actual?.	Categórica politómica	A tiempo completo o parcial (1) Parado (2) Jubilado o estudiante (3)

#### 4.2.2.2. Variables empleadas como factores psicosociales

De igual modo, la tabla 9, por su parte, muestra también en primer lugar los nombres de las variables, en segundo lugar las afirmaciones correspondientes a cada variable tratada en la

<sup>9</sup> Las variables referentes a la “edad”, “nivel de renta aproximado” y “situación laboral” han sido recodificadas, denominándose: “CV\_age9c”, “CV\_gemhhinc” y “CV\_gemwork3” respectivamente, para una mayor facilidad de análisis y comprensión de los resultados que se obtendrán en la presente tesis. Los tramos en las diferentes variables han sido respetados una vez realizada la nueva codificación, sin cambiar en ningún momento los tramos originales de las variables en cuestión. Tramos que pueden observarse en la tabla, comprendiéndose en 3 para las variables “nivel de renta aproximado” y “situación laboral”, y en 7 para la variable “edad”. En el caso de la variable que mide el nivel de renta de los individuos, la cuantía se refleja en tramos de 1.200€.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

presente tesis, y en tercer y cuarto lugar, los posibles valores con su respectiva codificación. Variables empleadas en este caso, para los factores que hemos denominado “psicosociales”, y que tienen como peculiaridad, a diferencia de las anteriormente tratadas, que éstas no requieren ningún tipo de transformación.

Además, al tratarse de variables con respuesta operativa dicotómica, los valores resultantes de las respuestas obtenidas de los entrevistados, tenderán a tomar valor “uno” en caso de contestación afirmativa, y valor “cero”<sup>10</sup> para cualquier otro caso de respuesta (“no” o “no lo sé”). Variables a las que también se les ha aplicado el tratamiento de nivel de respuesta “no sabe” como rechazos, por los mismos motivos argumentados anteriormente.

**Tabla 9.** Variables empleadas como factores “psicosociales” (Encuesta a la población adulta GEM 2008 – Global)

VARIABLE	NOMBRE EN BD GEM 2008	CUESTIÓN CORRESPONDIENTE EN LA ENCUESTA APS	TIPO DE VARIABLE	VALORES Y CODIFICACIONES
<i>Conocimiento puesta en marcha de negocio</i>	Knowent	1g. Conoce personalmente a alguien que haya puesto en marcha un nuevo negocio en los últimos 2 años.	Catagórica dicotómica	SÍ (1) NO (0)
<i>Percepción de oportunidades</i>	Opport	1h. En los próximos 6 meses va a haber buenas oportunidades para poner en marcha nuevos negocios en el área en que usted vive.	Catagórica dicotómica	SÍ (1) NO (0)
<i>Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio</i>	Suskill	1i. Usted tiene los conocimientos, habilidades y experiencia requerida para poner en marcha un nuevo negocio.	Catagórica dicotómica	SÍ (1) NO (0)
<i>Miedo a fracasar</i>	Fearfail	1j. El miedo al fracaso supondría un freno para usted si tuviese que poner en marcha un negocio.	Catagórica dicotómica	SÍ (1) NO (0)

**4.2.3. Variables de control**

Este tipo de variables, ubicadas dentro de las variables independientes, permiten al investigador la posibilidad de establecer agrupaciones en el estudio, con objeto de poder eliminar o neutralizar cualquier efecto que podrían tener de otra manera en el fenómeno observado y que de no tenerse en cuenta podrían llegar incluso a alterar los resultados por medio de un sesgo.

<sup>10</sup> Excepto en el caso del miedo al fracaso como freno. En este caso particular, dada la naturaleza de la formulación de la pregunta, una respuesta dudosa (“no lo sé”), se considera indicativa de que el individuo no tiene claro si el miedo al fracaso dejaría de frenar su iniciativa empresarial, por lo que se considera como “sí”, siguiendo la misma lógica.

Se trata pues de variables moderadoras, que representan un tipo especial de variable independiente, que es secundaria, y seleccionada con la finalidad de determinar si afecta la relación entre la variable dependiente primaria y las variables independientes.

En nuestro caso, la utilización dentro del cuestionario, de variables de control (“*desarrollo económico del país*” y “*fases del proceso de creación de una empresa*”) obedece a la necesidad de controlar el efecto de las mismas en las relaciones del resto de variables, efecto que se evidenciaría en las distintas pruebas estadísticas establecidas.

En primer lugar, y siguiendo la metodología GEM en el año 2008, hemos empleado la variable **cat\_gcr2** que permite clasificar a los países en función del desarrollo económico en el que se encuentren en 3 categorías: los que toman valor “1” -cat\_gcr2=1-, que son aquellos individuos cuyo país pertenece al grupo de los denominados como *países basados en recursos* incluyendo a su vez la transición a los países basados en eficiencia; con valor “2” -cat\_gcr2=2-, para aquellos individuos cuyo país pertenece al grupo de los denominados como *países basados en eficiencia* incluyendo a su vez la transición a los países basados en innovación; y por último, y con valor “3” -cat\_gcr2=3-, para aquellos individuos cuyo país pertenece al grupo de los denominados como *países basados en innovación*.

Y en segundo lugar, y siguiendo también la metodología GEM, la variable que nos permitirá analizar en las diferentes fases durante el proceso de creación de empresas, la existencia o no de diferencias de género, sumándose a la anteriormente citada y definida en GEM como “cat\_gcr2”. Dicha variable tomará hasta 4 valores, dependiendo de si nos encontramos en la fase potencial, en la fase naciente, en la fase nueva o en la fase consolidada.

Para el primero de los casos, concretamente en la fase potencial la variable denominada “**futsup08**” tomará valor “1” -futsup08=1-, en el caso de que el individuo (o varios) tenga la intención de poner en marcha una iniciativa emprendedora en el plazo de 3 años. Con valores “1” y “2” -tea08sta=1 y tea08sta=2-, las fases correspondientes a empresas nacientes, donde se inician las primeras acciones para que el individuo valide su idea desarrollando para ello la puesta en marcha de un negocio operativo, sirviéndose para ello de una serie de habilidades y capacidades que le permitirán definir la estructura de la empresa y buscar los recursos necesarios para llevar a cabo su creación con un máximo de 3 meses; y empresas nuevas o “baby businesses” integradas por aquellos individuos que pasan esta segunda transición con una duración que varía desde los 3 meses hasta los 42 meses, respectivamente, siendo su variable denominada en la metodología GEM en el año 2008 como “**tea08sta**”. Y por último con la denominación “**estbbuso**” y valor “1” -estbbuso=1-, las empresas establecidas, donde los propietarios-directivos de empresas “consolidadas” llevan pagando salarios u honorarios, incluyendo a los propietarios por un tiempo superior a los 3 años y medio (42 meses).

### **4.3. TÉCNICAS DE ANÁLISIS ESTADÍSTICOS EFECTUADOS**

Una vez recogida la información, se aborda su tratamiento con el fin de contrastar las hipótesis planteadas en este trabajo. En primer lugar, se realiza un análisis descriptivo básico de los datos, mediante el uso de tablas de frecuencias de las variables y la obtención de los constructos.

Seguidamente, al observar las correlaciones existentes entre algunas de las medidas, se desarrolla un análisis bivalente (usando para ello, tablas de contingencia) para reducir el número de variables con la menor pérdida de información. Y para finalizar, se realiza una regresión logística binaria donde la variable dicotómica es el género y las variables independientes son las variables relacionadas tanto por factores socioeconómicos y psicosociales de influencia en el empresario, como por el proceso de creación de empresas en función del desarrollo económico en el que se encuentre el país.

Así pues, en este apartado, pasaremos a explicar los análisis necesarios para el desarrollo de esas líneas de actuación.

#### **4.3.1. Análisis de tipo univariante**

En este caso, se presentan, siguiendo una finalidad descriptiva, los datos relativos a las variables, singularmente consideradas, ofreciendo las frecuencias de respuesta de las opciones disponibles para cada una de las mismas, y determinados estadísticos considerados adecuados en función del tipo de variable.

Para el caso de las variables dicotómicas, la frecuencia de las respuestas se categoriza como “unos” en porcentaje, correspondiendo a la segunda opción, es decir “los ceros”, de cada variable el resto hasta cien.

En el caso de las variables de tipo politómico se ofrecerá, igualmente, la frecuencia de cada una de las alternativas posibles de respuesta que contemple la variable, sirviendo como indicativo de la dispersión de la respuesta la propia distribución de frecuencias.

La disposición de toda la información a partir de los datos es ofrecida de forma general, incluyendo la totalidad de la muestra propuesta en la presente tesis, así como para los casos particulares de análisis en función del género y de la fase del proceso de creación de empresas en la que se encuentren, estando condicionados a su vez por el desarrollo económico en el que se encuentre el país al que pertenezcan y que servirá para poder clasificarlos o bien en el grupo de países basados en recursos, o en el de eficiencia, o en el de innovación, como ya definiéramos con anterioridad en otros capítulos.

#### 4.3.2. Análisis de tipo bivalente

El análisis bivalente trata sobre las relaciones entre variables consideradas dos a dos, dando lugar a “*distribuciones bidimensionales que surgen cuando se consideran simultáneamente dos caracteres de una misma población o muestra*” (Pérez, 2001:187).

En este contexto, centramos nuestro interés sobre el análisis de la asociación e independencia entre variables, en este caso, cualitativas. De este modo, para detectar la presencia de asociación entre dos caracteres analizados sobre la misma población, recurriremos a la elaboración de tablas de contingencia y a los cálculos de los estadísticos e indicadores derivados de las mismas.

En lo referente a las **tablas de contingencia**, en la presente tesis se hace uso de las mismas con objeto de describir de forma bivalente la relación entre ciertas variables y estudiar su posible asociación o independencia. Para ello, analizaremos algunos de los elementos que las constituyen, como por ejemplo: el recuento, que representa el número de casos resultantes de la clasificación; la frecuencia esperada, que representa el número de casos que deberíamos encontrar en cada casilla si las variables fueran independientes; y los residuos corregidos, también denominados tipificados, que son fruto de una transformación surgida como diferencia entre frecuencias observadas y esperadas. La utilidad de este último elemento reside en el hecho de que se distribuyen según una normal  $N(0,1)$ , por lo que su interpretación es fácil: con un nivel de confianza del 95%, residuos mayores a 1,96 (menores a -1,96) delatarán casillas con más (menos) casos de los que cabría encontrar si las variables de estudio fueran independientes. “*De este modo, constituyen la mejor herramienta disponible para interpretar con precisión el significado de una posible asociación detectada previamente mediante el estadístico Chi-cuadrado*” (Pardo, 2002:70).

Respecto a las **pruebas Chi-cuadrado**, el estadístico que las define permite determinar si las diferencias entre las frecuencias observadas y esperadas en la correspondiente tabla de contingencia, del cruce de valores de variables, supuesto que son independientes, son estadísticamente significativas. Su valor estadístico nos dice que si las variables fuesen completamente independientes, habría una coincidencia exacta entre ambos tipos de frecuencias, lo que daría al estadístico un valor cero, mientras que a mayor discrepancia entre frecuencias observadas y esperadas, mayor será su valor<sup>11</sup>.

Otro de los elementos que constituyen las pruebas Chi-cuadrado es la **razón de verosimilitudes**, que resulta ser un estadístico de bondad de ajuste similar al Chi-cuadrado de Pearson, que tiene la ventaja de poder subdividirse en partes interpretables que se suman hasta el total.

---

<sup>11</sup> Fundamentalmente, se trata de que las frecuencias esperadas no sean demasiado pequeñas. En general, siguiendo a Cochran (1952), se asume que si existen frecuencias esperadas inferiores a 5, éstas no deben superar el 20 por ciento del total (Pardo, 2002:38).

Y por último, la **asociación lineal por lineal** conocida también como **contraste de Chi-cuadrado de Mantel-Haenszel**, que es utilizada para medir la asociación lineal entre las variables de fila y columna de una tabla de contingencia, debiendo de tener en cuenta que no es aconsejable utilizarlo cuando los datos sean nominales.

En cuanto al grupo de medidas simétricas, que junto con las anteriores conforman otro de los análisis realizados en el presente estudio, podemos decir que éste se encuentra integrado por las medidas R de Pearson y la Correlación de Spearman. La primera de las medidas, **R de Pearson**, cuyos valores varían entre -1 y 1, resulta útil para medir el grado de asociación lineal existente entre dos variables. El signo del coeficiente indica la dirección de la relación y el valor absoluto indica la intensidad. Los valores absolutos mayores indican que las relaciones son más fuertes. Y la segunda de las medidas, la **Correlación de Spearman**, es de vital importancia para el tratamiento de datos ordinales. Sus valores van de -1 a 1, indicando por tanto el signo del coeficiente la dirección de la relación y el valor absoluto del mismo la fuerza de la relación entre las variables.

#### 4.3.3. Análisis de tipo multivariante

A través de este análisis, que favorece el desarrollo y/o aplicación de un conjunto de métodos estadísticos, trataremos de analizar de forma conjunta, datos que representan múltiples variables para cada individuo de la muestra de estudio<sup>12</sup>; centrándonos fundamentalmente en las técnicas denominadas de dependencia, las cuales desglosan las variables que son objeto de estudio en dependientes e independientes, y dentro de éstas, en la técnica denominada **análisis de regresión logística**, considerada como “*el recurso más eficiente para representar el vínculo funcional entre una variable binaria de respuesta y un grupo de variables independientes*” (Silva y Barroso, 2004:46).

En el contexto en el que estamos desarrollando el presente estudio –el Proyecto GEM-, y que ya hemos analizado con anterioridad, emplearemos esta técnica conocida también como regresión mediante modelización *logit*<sup>13</sup>, empleada fundamentalmente cuando con anterioridad han sido tratados los datos en el nivel de análisis multivariante (Verheul y Thurik, 2003; Wagner, 2003; Arenius y DeClercq, 2005; Lee et al., 2005; Bruyneel et al., 2006; Bergmann y Sternberg, 2007; Levie, 2007; Kim y Minniti, 2008; Driga et al., 2009; entre otros). A este respecto, Davidsson (2006) comenta cómo el análisis de datos categóricos se ha movido de las

---

<sup>12</sup> Una definición de análisis multivariante más formal es la que hacen Hair et al. (1999:4) “*métodos estadísticos que analizan simultáneamente medidas de cada individuo u objeto sometido a investigación. Cualquier análisis simultáneo de más de dos variables puede ser considerado aproximadamente como un análisis multivariante*”.

<sup>13</sup> En análisis de regresión logística tiene la particularidad de considerar la variable respuesta como una probabilidad, donde los individuos que presentan el hecho de interés ofrecerían probabilidad 1 y los que no, probabilidad 0 (Silva y Barroso, 2004:44). Estos valores, no están obligados a estar comprendidos entre 0 y 1, y además pueden asumir que la relación establecida es lineal, algo poco frecuente en la realidad, llevándonos a utilizar la transformación logística o *logit* con objeto de resolver ambos problemas, al ser considerado como “*el recurso más eficiente para representar el vínculo funcional entre una variable binaria de respuesta y un grupo de variables independientes*” (Silva y Barroso, 2004:46).

comparaciones entre frecuencias bivariantes y otras técnicas exploratorias, a otras más orientadas a la causalidad, como la técnica de regresión logística o la técnica *Relogit* (Rare Events Logistic Regression), con objeto de superar posibles problemas de tendencia debidos a tamaños de muestra desiguales o que incluyan eventos raros frecuentes en el contexto de la investigación en creación de empresas (Reynolds, 1997), entre los que DeClercq y Arenius (2003), Wagner (2003, 2006, 2007) y Wong et al. (2005) son pioneros en este uso.

Este tipo de técnica es muy apropiada de utilizar cuando se predice y/o pronostica la pertenencia a un grupo a partir de una serie de variables independientes, permitiendo identificar las características que diferencian a dos grupos y generar pronósticos que ayudan a diferenciar entre los miembros de uno u otro grupo.

En nuestro caso, emplearemos el **análisis de regresión logístico binario**, mediante el que la variable dependiente “género”, se restringe a dos categorías posibles, el hombre con valor cero y la mujer con valor uno. Variable a la que se suman un conjunto de una o más variables independientes cualitativas y/o cuantitativas (Pardo y Ruiz, 2002).

Como ventajas de este análisis, podemos citar entre otras: no requerir supuestos como los de normalidad multivariable y homocedasticidad, difíciles de verificar; usar variables independientes continuas y categóricas (estas últimas por medio de su codificación a variables ficticias), por su similitud con la regresión múltiple, teniendo por tanto capacidad de incorporar efectos no lineales; y por último, resulta útil para realizar diagnósticos (Ato y López, 1996; Hair et al., 1999; Alderete, 2006).

Una vez estimado el modelo, nuestro siguiente paso será cerciorarnos de que éste representa de forma adecuada el proceso estudiado y que resulta compatible con los datos empleados (Silva y Barroso, 2004). Para ello describiremos las diversas pruebas a considerar que evalúan características y propiedades deseables en los modelos estimados:

La prueba de Wald: Se trata de un test diseñado para probar si la aportación de una variable independiente a la explicación de la variable respuesta es estadísticamente significativa (distinto de cero); es decir, si la estimación del error estándar resulta “inflado”, proporcionará un estadístico de Wald pequeño que nos conducirá a la asunción de que la variable no es importante en el modelo (Bewick et al., 2005).

La razón de verosimilitudes: Útil cuando tratamos de evaluar la bondad del ajuste, de ahí que examinemos cuan verosímiles son los resultados de la muestra, dadas las estimaciones de los parámetros. En este sentido, la probabilidad de obtener tales resultados observados, dadas las estimaciones de los coeficientes se conoce como verosimilitud (likelihood). Se trata de una probabilidad, y por tanto, de una cifra pequeña, menor que uno, por lo que su logaritmo natural siempre será negativo, y su lejanía siempre será un número positivo. De este modo, un modelo

que fuera hipotéticamente perfecto tendría una verosimilitud cercana a 0 y, en consecuencia, una lejanía grande (Silva y Barroso, 2004).

Ajustado este modelo mediante las pruebas mencionadas con anterioridad, nuestro último paso y referente a la bondad de ajuste, será valorar el análisis de regresión. Para ello emplearemos dos pruebas más: la primera, con carácter intuitivo, nos permitirá plasmar los resultados a través de una tabla en la cual pueden explorarse los valores observados y esperados medidos por  $R^2$  de Cox y Snell y  $R^2$  de Nagelkerke, siendo esta segunda una transformación de la primera al objeto de acotarla entre 0 y 1, dado que la primera no puede llegar a este valor (Hair et al., 1999; Silva y Barroso, 2004). Y la segunda, conocida como *Hosmer y Lemeshow*, que permite disponer del número de observaciones o casos de una muestra dada de forma creciente y de acuerdo a su probabilidad esperada, y así poder particionarlas en diez grupos de igual tamaño que serán comparados a través de un contraste basado en *Chi-cuadrado*, siendo la hipótesis a contrastar la existencia de diferencias entre las frecuencias.

Los resultados obtenidos en esta prueba variarán conforme la diferencia entre los valores observados y los esperados sea más o menos pequeña, indicando así la existencia o no de diferencias significativas entre los valores observados y esperados de la variable dependiente, y por tanto, un buen ajuste del modelo.

# **CAPÍTULO V**

## ***RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA***



## *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

En este capítulo, a partir del planteamiento del modelo teórico, y de las hipótesis de investigación, abordaremos la presentación y discusión de los resultados obtenidos, mediante los análisis y pruebas realizadas al efecto sobre la base de datos GEM APS 2008 global.

El capítulo se desarrolla bajo la siguiente estructura:

En primer lugar, se ofrece un análisis descriptivo de los datos individualmente considerados, esto es, bajo una perspectiva univariante, como inicio del estudio exploratorio previo al análisis multivariante final.

En segundo lugar analizaremos la existencia de relaciones entre la variable dependiente de nuestro estudio, el género del empresario, y los factores en que, tanto socioeconómicos como psicosociales, hemos englobado las diferentes variables que ejercerán en mayor o menor medida influencia dependiendo a su vez del desarrollo económico del país y de la fase del proceso de creación de empresas de que se trate -potencial, naciente, nuevo y consolidado-. Para ello presentaremos los resultados obtenidos en las tablas de contingencia junto con los oportunos estadísticos, pudiendo proporcionarnos dichos resultados algunas pistas acerca de las conclusiones que podemos esperar obtener con el análisis multivariante.

Y por último, y en tercer lugar, la razón fundamental sobre la que estriba el presente estudio, a través del análisis multivariante, mediante la construcción de 24 modelos de regresión logística -6 por cada fase del proceso de creación de empresas que a su vez se divide en 3 grupos dependiendo cada dos de ellos del desarrollo económico en que se encuentre el país- con los que trataremos de testar, en base a los resultados obtenidos con anterioridad, por un lado cómo el grado de influencia en el género del empresario depende de la fase del proceso de creación de empresas en el que nos encontremos y del desarrollo económico en que se encuentre el país, y por otro lado la relación y el grado de influencia existente entre variables teniendo en cuenta la presencia conjunta de todas ellas, y no dos a dos. Dichos resultados, al igual que ya hicieramos en el epígrafe anterior dentro de este capítulo, serán presentados junto con el estadístico de Wald, el ratio de verosimilitud y los  $R^2$  de Cox y Snell, y el de Nagelkerke.

Es importante mencionar que el análisis bivariado realizado nos proporcionará una información de carácter fundamental, al aportar gran riqueza a la hora de tomar determinadas decisiones relativas a las variables analizadas en el posterior análisis multivariante, como podremos observar.

## 5.1. DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS

Como se ha mencionado al describir las particularidades del Proyecto GEM, la encuesta a la población adulta, a través de una serie de cuestiones, permite clasificar a los individuos de acuerdo a su implicación o no en actividades empresariales. De este modo, y en consonancia con los intereses de nuestra investigación, podemos clasificar los individuos como:

**Emprendedores potenciales:** fase en la que los individuos tienen la ocurrencia de una idea empresarial con la que iniciar el desarrollo de una nueva empresa, siendo los motivos, la identificación de una oportunidad o la falta de alternativas laborales.

**Empresarios nacientes:** inician las primeras acciones para validar su idea desarrollando para ello la puesta en marcha hacia un negocio operativo, del que van a ser propietarios, en los últimos 12 meses y en el que todavía no se han pagado salarios por más de 3 meses.

**Empresarios nuevos:** propietarios y gestores de empresas “nuevas” que llevan pagando salarios u honorarios por más de 3 meses y menos de 42 a alguien, incluyendo a los propietarios de la empresa.

**Empresarios consolidados:** propietarios-directivos de empresas “consolidadas” que llevan pagando salarios u honorarios, incluyendo a los propietarios por un tiempo superior a los 3 años y medio.

Por tanto y teniendo en cuenta el planteamiento efectuado y el fenómeno objeto de estudio, es conveniente que nos centremos en las diferentes fases del proceso de creación de empresas y cómo en cada una de ellas pueden existir o no diferencias entre mujeres empresarias y hombres empresarios dependiendo del desarrollo económico del país y de los factores que tanto socioeconómicos, como psicosociales hemos analizado en la presente investigación. Prueba de ello es la siguiente tabla 10 en la que se muestran los totales analizados por fase y fase de desarrollo económico del país, desglosado a su vez por hombres empresarios y mujeres empresarias.

Como puede apreciarse, el total de la muestra analizada en esta investigación ha sido de 42.738 individuos, extraídos de la base de datos global APS 2008 constituida por 137.505<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Todos los archivos GEM APS, y en concreto en la base de datos APS global del 2008, se le ha aplicado la ponderación mediante la variable “weight\_1”, como parte del proceso de armonización que prepara los datos para su posterior procesamiento. La razón de aplicar dicha ponderación es poder disponer de la muestra de datos APS que case de la forma más parecida o cercana a la distribución de la verdadera población adulta en cuanto a una serie de variables clave. Todas las muestras GEM APS se ponderan, de forma que la distribución general por sexo y grupo de edad en la muestra coincide con la distribución de la población adulta de esa nación.

Los pesos se usan principalmente para conseguir dos objetivos: el primero de ellos, “*las ponderaciones de respuesta*”, usado para conseguir una mejor aproximación o coincidencia entre la muestra y la población total; y el segundo de ellos, “*las ponderaciones del diseño de la muestra*”, que se construyen para cubrir temas específicos de diseño de la muestra. El uso de ambos tipos de ponderación dependerá de la forma en que se haya recogido la muestra, siendo excluida la aplicación de ambos tipos en el caso de que la muestra haya sido recogida sin el uso de estratos u otras divisiones en el esquema de muestreo, siendo tan sólo necesario aplicar la ponderación por sexo y grupo de edad para evitar fluctuaciones aleatorias y diferencias en los ratios de respuesta.

**RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA**

individuos de edades comprendidas entre los 18 y 64 años de edad. De esa muestra extraída, 16.653 son mujeres empresarias y 26.085 son hombres empresarios. De esas 16.653, 8.680 pertenecen a la fase potencial, 2.567 a la fase naciente, 1.992 a la fase nueva y 3.414 a la fase consolidada. En cuanto a la totalidad de los hombres empresarios, pertenecen a la fase potencial 12.323, a la fase naciente 4.084, a la fase nueva 3.166 y por último a la fase consolidada 6.512.

Dicho análisis también puede realizarse en función del desarrollo económico del país, estando representado por un total de 9.172 individuos los países basados de los cuales 3.835 son mujeres empresarias y 5.337 son hombres empresarios. En cuanto a los países basados en eficiencia, la totalidad de individuos ha sido de 16.578 de los que 6.522 son mujeres empresarias y 10.056 son hombres empresarios; y por último los países basados en innovación con un total de 16.988, y donde 6.296 son mujeres empresarias y 10.692 son hombres empresarios.

**Tabla 10.** Descripción de los datos de la muestra relativos a las fases del proceso de creación de empresas y el desarrollo económico del país, ambas en función del género del empresario

		DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES										
		RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN		TOTAL				
		TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%	TOTAL	%			
FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS	POTENCIAL	Mujer	2.294	10,9	3.923	18,7	2.463	11,7	8.680	41,33	21.300	100%
		Hombre	2.806	13,4	5.584	26,6	3.933	18,7	12.323	58,67		
	NACIENTE	Mujer	601	9	1.014	15,2	952	14,3	2.567	38,6	6.651	100%
		Hombre	909	13,7	1.644	24,7	1.531	23	4.084	61,4		
	NUEVA	Mujer	410	7,9	705	13,7	877	17	1.992	38,6	5.158	100%
		Hombre	535	10,4	1.070	20,7	1.561	30,3	3.166	61,4		
	CONSOLIDADA	Mujer	530	5,3	880	8,9	2.004	20,2	3.414	34,4	9.926	100%
		Hombre	1.087	11	1.758	17,7	3.667	36,9	6.512	65,6		
	TOTAL	Mujer	3.835	41,81	6.522	39,34	6.296	37,06	16.653	38,97	42.738	100%
		Hombre	5.337	58,19	10.056	60,67	10.692	62,94	26.085	61,03		
			<b>9.172</b>	<b>100%</b>	<b>16.578</b>	<b>100%</b>	<b>16.988</b>	<b>100%</b>	<b>42.738</b>	<b>100%</b>		

Por otro lado, y de acuerdo con las consideraciones realizadas en la sección de metodología, en las siguientes tablas ofrecemos una descripción de los datos que conforman la muestra empleada para el trabajo empírico de la investigación, mostrándose la frecuencia de las categorías correspondientes a cada una de las variables analizadas pertenecientes a alguno de los siguientes grupos de factores: socioeconómicos y psicosociales.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

El total de tablas que se muestran a continuación son 4, una por cada fase del proceso de creación en función del género del empresario -potencial, naciente, nuevo y consolidado- y del desarrollo económico en que se encuentre el país -basados en recursos, basados en eficiencia y basados en innovación-. Analizaremos cada una de ellas según la tipología o grupo de factores, con objeto de poder observar si existen o no diferencias en género, tanto en las fases como en el desarrollo económico del país.

Referente a las variables y en lo que respecta a las dicotómicas, mostramos la proporción de la categoría con respuesta afirmativa (categoría “1”). En el caso de las variables edad, situación laboral, nivel de renta y nivel de estudios, todas ellas englobadas en los factores denominados como “socioeconómicos”, todas han sido recodificadas para facilitar el tratamiento y explicación de los resultados obtenidos de las mismas.

### **FACTORES SOCIOECONÓMICOS**

Comenzando con la descripción demográfica de los datos en cada una de las fases del proceso de creación de empresas, la edad media de los sujetos que integran la muestra está comprendida en el intervalo que va desde los 25 a los 34 años de edad, coincidiendo dicho intervalo tanto en hombres empresarios como en mujeres empresarias según el desarrollo económico del país, y en las fases potencial, naciente y nueva. En cuanto a la fase consolidada, el intervalo de edad sufre un salto en el intervalo, pasando de 35 a 44 años, tanto para hombres empresarios como para mujeres empresarias, en países con economías basadas en recursos y eficiencia; sin embargo, en los países con economía basadas en innovación el intervalo de edad se encuentra comprendido entre los 45 y 54 años, siendo mayoritario en el caso de los hombres empresarios que en el de las mujeres empresarias (19,5% vs. 10,9%).

Referente a la situación laboral, la lectura de los porcentajes de las diferentes tablas revelan que para todas las fases la opción de “tiempo completo o parcial” es la que porcentualmente mayores resultados ha obtenido, siendo tan sólo inferior en el caso de las mujeres empresarias, para las fases potencial y naciente (14,4% vs. 14,5%), posicionándose en primer lugar para ambas fases la situación laboral de “paro o desempleo” con un 25,6% y 18,3% respectivamente. Ocupan la última posición los jubilados o estudiantes, cuyos porcentajes que aún siendo inferiores, se muestran menores en el caso de las mujeres frente a los hombres empresarios, tanto en países basados en recursos, como en eficiencia e innovación.

En cuanto a la variable nivel de renta, ésta presenta la misma estructura en las fases naciente y nueva, siendo los niveles de renta, para el caso de la mujer empresaria, los denominados “bajos” que corresponden a renta inferiores a 1.200€, en países basados en recursos (15% vs. 18,6%) y medios, con rentas que oscilan entre los 1.200€ y los 2.400€, en países basados en eficiencia (14,6% vs. 15,5%) y en países basados en innovación (17,4% vs.

## ***RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA***

15,8%). En el caso del hombre empresario, los resultados son superiores, siendo los niveles de renta medios los obtenidos en países basados en recursos (21,7% vs. 21,6%) y países basados en innovación (29,4% vs. 28,4%), mientras que alcanzan niveles superiores de renta -mayores a 2.400€- en el caso de los países basados en eficiencia para ambos casos (24,5% vs. 26,2%).

Por último, y dentro del grupo de los factores socioeconómicos, la variable referente al nivel de educación formativa de los individuos, de la cual se observa que el mayor porcentaje, tanto de hombres empresarios como de mujeres empresarias, es el que se da para la disposición de estudios de carácter medio. Niveles de estudios que se repiten en las fases potencial, naciente y nueva, tanto en países basados en recursos como en países basados en eficiencia. Sin embargo, para los países basados en innovación y para las mismas fases del proceso de creación de empresas, los niveles de educación superior obtienen mayores porcentajes tanto para hombres empresarios como para mujeres empresarias.

Ahora bien, en la última fase del proceso de creación de empresas, la concerniente a la consolidación, los niveles de educación obtenidos para el caso de los hombres ha sido de carácter medio en las tres fases de desarrollo económico de los países, con un 29,1%, 30,3% y 30,6% respectivamente. En cambio, la mujer en lo que respecta a países basados en recursos, los niveles de educación son bajos (14,1%) frente a los niveles de educación medios resultantes para los países basados en eficiencia e innovación (15,3% vs. 14,3%).

### **FACTORES PSICOSOCIALES**

Finalmente, las tablas ofrecen los datos correspondientes a las variables que hemos denominado “psicosociales”. En líneas generales, podemos observar que los porcentajes de respuesta afirmativa a las preguntas: “conocimiento de alguien que haya puesto en marcha de un negocio en los próximos 2 años”, “buenas oportunidades para poner en marcha nuevos negocios en los próximos 6 meses”, “poseer los conocimientos, habilidades y experiencia requerida para poner en marcha un nuevo negocio”, “el miedo al fracaso supondría un freno si tuvieses que poner en marcha un negocio”, son superiores en los hombres, llegando incluso a doblar en algunos casos como puede apreciarse en la tabla.

Porcentajes, que sin embargo se muestran más similares ante la pregunta de “si el miedo al fracaso supondría un freno para la puesta en marcha de un negocio”, a lo que los hombres empresarios y las mujeres empresarias contestan afirmativamente como puede apreciarse en cada una de las fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país, provocando en ambos un efecto de “freno” para la implicación en actividades emprendedoras. Diferencias que oscilan, de las menores como es el caso de las fases potencial y nueva para países basados en recursos con unos porcentajes de 15% para el caso de la mujer empresaria y de 15,8% para el caso del hombre empresario en el primer caso, y de

#### *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

13,7% y 14,5% para mujeres empresarias y hombres empresarios respectivamente en el segundo de los casos; hasta las mayores diferencias que se observan en la fase consolidada tanto para países basados en recursos (10,7% vs. 18,4%), como países basados en eficiencia (11,3% vs. 18,2%) como países basados en innovación (11,9% vs. 18,6%).

Respecto a las otras cuestiones planteadas, adquiere mayor relevancia, por sus altos porcentajes de respuesta afirmativa tanto por parte de los empresarios como de las empresarias -aunque siguen siendo superiores los de los hombres-, la concerniente al auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio, en todas las fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país.

Para terminar, las variables concernientes a la percepción de oportunidades en los próximos 6 meses y al conocimiento de alguien que haya puesto en marcha un negocio en los próximos 2 años. Respecto a la primera de ellas, algo más del 40% de los integrantes masculinos de la muestra perteneciente a la fase naciente y para países basados en recursos y eficiencia, reconocen buenas oportunidades de negocio o que las puede haber en un plazo inmediato de seis meses en su entorno, frente a las mujeres empresarias que en ambos tramos con un 28,3% y 23,7% respectivamente; es decir, más del 10% inferior de respuesta aunque no por ello deja de ser importante. El resto de respuestas obtenidas en las fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país ha oscilado entre el 20% y el 36% para ambos sexos.

En cuanto a la segunda y última de las cuestiones, vuelven a superarse en más del 40% de respuesta por parte de los hombres empresarios, el conocer a un individuo que haya puesto en marcha un negocio en los últimos 2 años. Porcentaje al que se suman, a diferencia de la cuestión anterior, las fases: potencial con países basados en innovación con un 43,8%; naciente con países basados en recursos (42,4%), en eficiencia (44,6%) y en innovación (41,4%); nueva con países basados en eficiencia (41,6%) y en innovación (42,6%); y consolidada con países basados en eficiencia con un 41,1%. En el caso de las mujeres empresarias, los porcentajes de respuesta fueron menores para las mismas, al igual que para el resto de fases en función del desarrollo económico del país, siendo los de la fase consolidada con un 15% y un 17,9% en las dos últimas, los que menores porcentajes obtuvieron de respuesta, ya que para el resto de respuesta afirmativa para las mujeres los porcentajes oscilaron entre el 22% y el 25%.

**Tabla 11.** Fases potencial y naciente: Descripción de los datos de la muestra (frecuencias en %) relativos a factores socioeconómicos y psicosociales en función del género del empresario y del desarrollo económico del país

	POTENCIAL						NACIENTE							
	RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN		RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN			
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre		
<b>FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>	Edad	18-24	11,7%	14,8%	11%	14,6%	6,5%	10,3%	8,9%	11,9%	7,6%	12,7%	3,1%	7,2%
		25-34	14,1%	16,4%	12,5%	18,4%	12,3%	18,7%	13,7%	22,5%	12,3%	20,9%	11,2%	18,3%
		35-44	10,1%	11,7%	8,7%	13%	8,9%	15,4%	8,8%	13%	9,2%	14,8%	11%	16,9%
		45-54	6,2%	8,4%	6,4%	8,7%	7%	11,1%	5,8%	9,7%	6,5%	9,5%	8%	12,4%
		55-64	2,8%	3,6%	2,7%	4%	3,7%	5,9%	2,5%	3,3%	2,6%	4%	5,2%	6,8%
		Tiempo completo o parcial	14,4%	37,4%	20%	42,6%	27,4%	52,1%	14,5%	47,1%	23,8%	52%	34,4%	57,8%
Situación laboral	Parado	25,6%	7,1%	15,2%	8,3%	6,4%	3,1%	18,3%	8,5%	11%	5,7%	2,5%	1,9%	
	Jubilado o Estudiante	6%	9,4%	5,7%	8,1%	4,7%	6,5%	4,1%	7,5%	2,5%	5,2%	1,3%	2,1%	
	Bajo	19,3%	20,4%	14%	15,6%	12,8%	14,7%	15%	20,4%	10%	14,3%	9,6%	12,1%	
Nivel de renta	Medio	14,1%	18,6%	15,3%	22,3%	14,3%	23%	12%	21,7%	14,6%	23,7%	17,4%	29,4%	
	Alto	10,1%	17,5%	11,6%	21,2%	11,5%	23,6%	9,9%	21%	12,9%	24,5%	11,1%	20,4%	
	Bajo	12,2%	11,8%	8,7%	11,3%	3,6%	7,5%	10,8%	14,8%	7,7%	8,5%	4,2%	8,6%	
Nivel de estudios	Medio	19,8%	26%	20,8%	30,3%	14,3%	26,8%	15,7%	28,1%	20,1%	34,3%	12%	25,2%	
	Alto	12,7%	17,5%	11,6%	17,3%	17,8%	30%	10,4%	20,1%	9,8%	19,6%	18,1%	31,9%	
	Sí	22,1%	33,1%	25,1%	39,9%	24,4%	43,8%	23,3%	42,4%	25,2%	44,6%	23,7%	41,4%	
<b>FACTORES PSICOSOCIALES</b>	Conocimiento puesta en marcha de negocio	Sí	27,4%	36,6%	22,4%	35,1%	19,6%	32,8%	28,3%	41,9%	23,7%	40,6%	19,7%	32,1%
		No	33,2%	44,7%	31,7%	48,6%	28%	49%	32,9%	52,1%	32,2%	55,1%	31,2%	53,4%
	Miedo al fracaso	Sí	15%	15,8%	13,3%	15,4%	13,4%	17,8%	11,5%	14,3%	11,1%	14,1%	11,3%	13,8%
		No	15%	15,8%	13,3%	15,4%	13,4%	17,8%	11,5%	14,3%	11,1%	14,1%	11,3%	13,8%

**Tabla 12.** Fases nueva y consolidada: Descripción de los datos de la muestra (frecuencias en %) relativos a factores socioeconómicos y psicosociales en función del género del empresario y del desarrollo económico del país

FACTORES PSICOSOCIALES	NUEVA												CONSOLIDADA													
	RECURSOS			EFICIENCIA			INNOVACIÓN			RECURSOS			EFICIENCIA			INNOVACIÓN										
	Mujer	Hombre	%	Mujer	Hombre	%	Mujer	Hombre	%	Mujer	Hombre	%	Mujer	Hombre	%	Mujer	Hombre	%								
FACTORES SOCIOECONÓMICOS	Edad	18-24	5,9%	10,9%	6%	11,7%	3%	5,9%	2,5%	5,4%	1,7%	4,5%	1,1%	2,2%	5,9%	10,9%	6%	11,7%	3%	5,9%	2,5%	5,4%	1,7%	4,5%	1,1%	2,2%
		25-34	15,6%	19,5%	12,6%	21,1%	11,7%	22,4%	7,6%	15,1%	7,3%	13,9%	5,2%	10,6%	15,6%	19,5%	12,6%	21,1%	11,7%	22,4%	7,6%	15,1%	7,3%	13,9%	5,2%	10,6%
		35-44	11,3%	14,3%	11%	14,2%	11,2%	17,8%	10,4%	21,4%	9,7%	19,8%	10,1%	18,3%	11,3%	14,3%	11%	14,2%	11,2%	17,8%	10,4%	21,4%	9,7%	19,8%	10,1%	18,3%
		45-54	7,3%	7,7%	7,1%	9,6%	6,5%	12,1%	7,8%	15,9%	9,5%	17,5%	10,9%	19,5%	7,3%	7,7%	7,1%	9,6%	6,5%	12,1%	7,8%	15,9%	9,5%	17,5%	10,9%	19,5%
		55-64	3,3%	4,2%	3,1%	3,7%	3,7%	5,8%	4,4%	9,4%	5,2%	10,9%	8%	14,1%	3,3%	4,2%	3,1%	3,7%	3,7%	5,8%	4,4%	9,4%	5,2%	10,9%	8%	14,1%
		Tiempo completo o parcial	20,7%	56,6%	32,6%	56,8%	34,5%	62,1%	14,8%	72,8%	28,8%	62%	34,4%	64%	20,7%	56,6%	32,6%	56,8%	34,5%	62,1%	14,8%	72,8%	28,8%	62%	34,4%	64%
	Situación laboral	Parado	10,1%	5,5%	4,2%	2,7%	1%	0,7%	4,9%	3,3%	3%	2,3%	0,5%	0,1%	10,1%	5,5%	4,2%	2,7%	1%	0,7%	4,9%	3,3%	3%	2,3%	0,5%	0,1%
		Jubilado o Estudiante	2%	5,2%	1,3%	2,5%	0,5%	1,2%	1,6%	2,6%	1,6%	2,6%	0,4%	0,7%	2%	5,2%	1,3%	2,5%	0,5%	1,2%	1,6%	2,6%	1,6%	2,6%	0,4%	0,7%
		Bajo	18,6%	16,3%	12,2%	14,2%	9,8%	11,3%	12,9%	20%	10,1%	16,6%	8,4%	13,5%	18,6%	16,3%	12,2%	14,2%	9,8%	11,3%	12,9%	20%	10,1%	16,6%	8,4%	13,5%
	Nivel de renta	Medio	13,6%	21,6%	15,5%	20,8%	15,8%	28,4%	11,4%	23,6%	12,9%	23,2%	12,2%	24,6%	13,6%	21,6%	15,5%	20,8%	15,8%	28,4%	11,4%	23,6%	12,9%	23,2%	12,2%	24,6%
		Alto	10,9%	19%	11,1%	26,2%	9,5%	25,2%	8,6%	23,5%	10,4%	26,9%	13,2%	28%	10,9%	19%	11,1%	26,2%	9,5%	25,2%	8,6%	23,5%	10,4%	26,9%	13,2%	28%
		Bajo	12,9%	13,8%	12,2%	14,7%	4,1%	8,8%	14,1%	21,9%	10,4%	19,9%	3,3%	10,5%	12,9%	13,8%	12,2%	14,7%	4,1%	8,8%	14,1%	21,9%	10,4%	19,9%	3,3%	10,5%
Nivel de estudios	Medio	18,1%	23,8%	19,4%	26,9%	11,7%	28,2%	11,4%	29,1%	15,3%	30,3%	14,3%	30,6%	18,1%	23,8%	19,4%	26,9%	11,7%	28,2%	11,4%	29,1%	15,3%	30,3%	14,3%	30,6%	
	Alto	11%	20,3%	8,9%	18%	16,6%	30,6%	7%	16,5%	7%	17,2%	12,7%	28,6%	11%	20,3%	8,9%	18%	16,6%	30,6%	7%	16,5%	7%	17,2%	12,7%	28,6%	
	Bajo	12,9%	13,8%	12,2%	14,7%	4,1%	8,8%	14,1%	21,9%	10,4%	19,9%	3,3%	10,5%	12,9%	13,8%	12,2%	14,7%	4,1%	8,8%	14,1%	21,9%	10,4%	19,9%	3,3%	10,5%	
Conocimiento puesta en marcha de negocio	SI	22,4%	34,1%	22,5%	41,6%	21,9%	42,6%	15%	39,7%	17,9%	41,1%	17,9%	36,3%	22,4%	34,1%	22,5%	41,6%	21,9%	42,6%	15%	39,7%	17,9%	41,1%	17,9%	36,3%	
	Percepción de oportunidades	SI	26,2%	36,6%	18,5%	24,7%	20,5%	35,2%	19,2%	38,4%	15%	32,3%	10,9%	22,7%	26,2%	36,6%	18,5%	24,7%	20,5%	35,2%	19,2%	38,4%	15%	32,3%	10,9%	22,7%
	Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio	SI	35,9%	48,1%	31,7%	53,8%	30,7%	56,5%	26,4%	57%	26,6%	56,7%	28,8%	55,6%	35,9%	48,1%	31,7%	53,8%	30,7%	56,5%	26,4%	57%	26,6%	56,7%	28,8%	55,6%
Miedo al fracaso	SI	13,7%	14,5%	11,9%	14,6%	10,2%	16,1%	10,7%	18,4%	11,3%	18,2%	11,9%	18,6%	13,7%	14,5%	11,9%	14,6%	10,2%	16,1%	10,7%	18,4%	11,3%	18,2%	11,9%	18,6%	

## 5.2. ANÁLISIS BIVARIANTE EN RELACIÓN CON EL GÉNERO

En este apartado de resultados, tratamos de avanzar en el estudio de los datos a través del análisis bivalente mediante la utilización de tablas de contingencia y diversas herramientas asociadas a las mismas, como pueden ser: la Chi-cuadrado de Pearson ( $\chi^2$ ), la V de Cramer, el coeficiente de correlación de Spearman, la corrección por continuidad de Yates y el estadístico exacto de Fisher; para, a continuación, como aparece en el segundo epígrafe dentro de este apartado, resumir los resultados obtenidos de dicho análisis para las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país.

### 5.2.1. Resultados de las relaciones de asociación entre el género y los factores socioeconómicos y psicosociales, para las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país.

A través de este epígrafe presentaremos los diferentes resultados obtenidos de los contrastes llevados a cabo sobre las hipótesis planteadas en el capítulo cuarto del presente estudio, en relación a la posible existencia de asociación entre variables representativas de lo que se ha denominado elementos socioeconómicos y psicosociales al modelo, y la manifestación observada en función del género del empresario. Relaciones que se presentarán para cada una de las fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país, a las que trataremos de dar respuestas a través de las hipótesis planteadas en el tercer capítulo.

Además presentaremos las tablas de contingencia que hemos creado para el análisis como prueba de las citadas hipótesis, junto con los estadísticos: Chi-cuadrado de Pearson ( $\chi^2$ ), la V de Cramer, el coeficiente de correlación de Spearman, la corrección por continuidad de Yates y el estadístico exacto de Fisher.

## I. FASE POTENCIAL

### Factores socioeconómicos

#### *1º. Asociación entre la edad y el género*

En la siguiente tabla de contingencia puede observarse como la variable politómica “edad” es cruzada en sus cinco categorías con las dos correspondientes al “género del empresario”, para países basados en recursos, en eficiencia y en innovación para la fase potencial.

Los valores obtenidos en los estadísticos de asociación y sus respectivos p-valores, en concreto el de Chi-cuadrado ( $p=0,388$  para países basados en recursos;  $p=0,253$  para países

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

basados en eficiencia;  $p=0,504$  para países basados en innovación) indican que no existe ningún tipo de asociación entre las dos variables contempladas para los diferentes grupos de países en función de su desarrollo económico. Valores corroborados por la V de Cramer los cuales distan mucho de ser significativos tanto en países basados en recursos, como en países basados en eficiencia así como en países basados en innovación.

A estos resultados manifestados se unen los obtenidos por los residuos corregidos los cuales ofrecen el signo de la asociación, no siendo relevante en este caso al no existir ningún tipo de asociación entre ambas variables como mencionamos con anterioridad, puesto que ninguno de los tramos de edad en los que se encuentra dividida la variable nos permite afirmar, con un 95% de confianza, que existan diferencias significativas entre casos observados y esperados tanto en empresarios como en empresarias.

En síntesis podemos decir que el valor de los estadísticos con sus respectivos p-valores, junto al dato de los residuos corregidos nos informan de que: (1) las variables no están relacionadas; y (2) no encontramos, significativamente, ningún caso de mujeres u hombres con intenciones emprendedoras en los diferentes tramos de edad en países basados en recursos, en países basados en eficiencia y tampoco en países basados en innovación. Por tanto, rechazaremos las sub-hipótesis planteadas que relacionaban a la edad con el género del empresario en función del desarrollo económico del país, al no existir ningún tipo de asociación entre ambas en lo que a intenciones emprendedoras se refiere.

### ***2°. Asociación entre la situación laboral y el género***

En este segundo tipo de asociación analizado en el presente estudio, examinaremos la “situación laboral” en la que se encuentran hombres y mujeres que tengan intenciones de emprender en función del desarrollo económico del país.

Así, podemos observar como en la tabla de contingencia 13 se aprecian los resultados de las pruebas de asociación y medidas métricas correspondientes. Centrándonos en el valor del estadístico Chi-cuadrado podemos concluir en base a los resultados obtenidos en los p-valores ( $p=0,000$  para los tres grupos de países analizados en función del desarrollo económico) la existencia de un cierto grado de relación o asociación entre ambas variables.

Aceptada por tanto la asociación, las pautas a seguir son similares a las realizadas entre la edad y el género del empresario, obteniéndose del examen de los residuos corregidos información sobre dicha asociación la cual proviene del mayor número de casos observados de hombres que mujeres con intenciones emprendedoras en relación a los esperables si las variables estudiadas fueran independientes. En concreto, para países basados en recursos, mayor en la categoría “tiempo parcial o completo” de la variable situación laboral para hombres que mujeres, y menor en la categoría “jubilado o estudiante” para hombres que mujeres; mientras

## *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

que la categoría “parado” muestra una situación contraria a las otras dos, al ser mayor el número de paradas que de parados (938 vs. 259).

Similares resultados se observan para los grupos de países relativos a eficiencia e innovación, aunque con menores valores, pero todos ellos superiores a 1,96 -en términos absolutos-, en lo que a residuos corregidos se refiere; aunque con la excepción de la categoría “jubilado o estudiante” para países basados en eficiencia donde con un valor de 0,2 y -0,2 para mujeres y hombres respectivamente, no ofrecen diferencias significativas.

En síntesis podemos decir que todo esto nos indica que, si bien sí existe asociación entre la situación laboral y el género del empresario en el desarrollo de intenciones emprendedoras, ésta se debe en su mayoría al hecho de haber un mayor número de hombres y mujeres que se encuentran trabajando a “tiempo completo o parcial” que en las situaciones de “parado” y “jubilado o estudiante” para cada uno de los grupos de países en función del desarrollo económico de los mismos. Resultados que por tanto nos llevan a aceptar las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico del país, entre la situación laboral y el género del empresario al existir relación entre ambas en la fase potencial.

ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

Tabla 13. Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con la edad y la situación laboral, para la fase potencial y en función del desarrollo económico del país

FASE POTENCIAL		RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN		
		Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	
EDAD	18-24	Recuento	597	755	1043	1392	417	660
		Frecuencia esperada	608	744	1004,7	1430,3	414,8	662,2
		% de género	44,2%	55,8%	42,8%	57,2%	38,7%	61,3%
		Residuos corregidos	-,7	,7	1,8	-1,8	,2	-,2
	25-34	Recuento	720	837	1193	1749	789	1198
		Frecuencia esperada	700	856	1213,9	1728,1	765,3	1221,7
		% de género	46,2%	53,8%	40,6%	59,4%	39,7%	60,3%
		Residuos corregidos	1,2	-1,2	-,9	,9	1,3	-1,3
	35-44	Recuento	515	599	828	1239	572	985
		Frecuencia esperada	501	613	852,8	1214,2	599,7	957,3
		% de género	46,2%	53,8%	40,1%	59,9%	36,7%	63,3%
		Residuos corregidos	1,0	-1,0	-1,3	1,3	-1,7	1,7
	45-54	Recuento	318	429	605	825	450	711
		Frecuencia esperada	335	411,1	590	840	447,2	713,8
		% de género	42,6%	57,4%	42,3%	57,7%	38,8%	61,2%
		Residuos corregidos	-1,4	1,4	,9	-,9	,2	-,2
	55-64	Recuento	143	186	254	380	235	378
		Frecuencia esperada	147,9	181,1	261,6	372,4	236,1	376,9
% de género		43,5%	56,5%	40,1%	59,9%	38,3%	61,7%	
Residuos corregidos		-,6	,6	-,6	,6	-,1	,1	
TOTAL	Recuento	2293	2806	3923	5585	2463	3932	
	Frecuencia esperada	2293	2806	3923	5585	2463	3932	
	% de género	45%	55%	41,3%	58,7%	38,5%	61,5%	
SITUACIÓN LABORAL	Tiempo completo o parcial	Recuento	527	1369	1756	3736	1728	3288
		Frecuencia esperada	873,6	1022,4	2250	3241,3	1926	3090
		% de género	27,8%	72,2%	32%	42,6%	34,4%	65,6%
		Residuos corregidos	-23,0	23,0	-22,2	22,2	-12,7	12,7
	Parado	Recuento	938	259	1336	725	402	193
		Frecuencia esperada	551,6	645,4	844,6	1216,4	228,5	366,5
		% de género	78,4%	21,6%	64,8%	35,2%	67,6%	32,4%
		Residuos corregidos	27,3	-27,3	25,2	-25,2	15,4	-15,4
	Jubilado o estudiante	Recuento	221	345	500	712	294	408
		Frecuencia esperada	260,8	305,2	496,7	715,3	269,5	432,5
		% de género	39%	69%	41,3%	58,7%	41,9%	58,1%
		Residuos corregidos	-3,7	3,7	,2	-,2	2,0	-2,0
	TOTAL	Recuento	1686	1973	3592	5173	2424	3889
		Frecuencia esperada	1686	1973	3592	5173	2424	3889
		% de género	46,1%	53,9%	41%	59%	38,4%	61,6%
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA LA EDAD								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	4,134 <sup>a</sup>		5,353 <sup>b</sup>		3,329 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,388		0,253		0,504		
V de Cramer	Valor	0,028		0,024		0,023		
	Sig. aproximada	0,388		0,253		0,504		
Correlación Spearman	Valor	0,005		0,011		0,009		
	Sig. aproximada	0,697		0,268		0,493		
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA LA SITUACIÓN LABORAL								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	768,473 <sup>d</sup>		668,636 <sup>e</sup>		250,621 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
V de Cramer	Valor	0,458		0,276		0,199		
	Sig. aproximada	0,000		0,000		0,000		
Correlación Spearman	Valor	-0,287		-0,200		-0,145		
	Sig. aproximada	0,000		0,000		0,000		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 147,95; para b es 261,59; para c es 236,09; para d es 260,80; para e es 496,69; y para f es 228,46.

### *3º. Asociación entre el nivel de renta y el género*

En referencia al posible grado de asociación entre la variable “nivel de renta” y “género del empresario”, y el desarrollo de los mismos en las intenciones emprendedoras en países basados tanto en recursos como en eficiencia y por último en innovación, ofrecemos a continuación la tabla 14 en la que se aprecia el cruce entre ambas variables y los resultados obtenidos de los p-valores para las pruebas de asociación Chi-cuadrado y métrica, V de Cramer y Correlación de Spearman.

A simple vista podemos apreciar cómo el estadístico Chi-cuadrado construido con los datos de la tabla ofrece unos valores de 33,788, 74,056 y 67,820 para los diferentes grupos de países clasificados en función del desarrollo económico, que se traducen en p-valores = 0,000 en los tres casos. Valores significativos corroborados por V de Cramer y Fisher, lo que nos lleva a aceptar la existencia de asociación entre ambas variables para la fase potencial.

Por otro lado, examinamos los residuos corregidos los cuales indican que, con un nivel de confianza del 95%, encontramos, más hombres que mujeres en el tramo de renta baja (< 1.200€), tanto en países basados en recursos como en eficiencia, de los que cabría esperar si las variables cruzadas fueran independientes al tener todos ellos valores superiores en términos absolutos a 1,96.

Similares resultados, pero con menor número de hombres y mujeres implicados en intenciones emprendedoras, los encontramos en el tramo de renta alta (> 2.400€) aunque solo para países basados en recursos; mientras que en el tramo comprendido entre los 1.200€ y 2.400€ (renta media) las diferencias no resultan relevantes al no presentar evidencias lo suficientemente significativas en hombres y mujeres en ninguno de los grupos de países en función de su desarrollo económico al no superar el umbral necesario del valor que prueba la existencia de asociación (1,96 en valores absolutos).

En conclusión, podemos decir que en función de los resultados obtenidos, observamos una asociación entre el nivel de renta y el género del empresario, pero positiva y creciente para las mujeres cuanto menor sea el grado de magnitud del nivel de renta considerado, y negativa y decreciente en caso contrario; obviándose el tramo de renta medio tanto en hombres como en mujeres para países basados en recursos, eficiencia e innovación, al no encontrarse evidencia significativa.

En base a esto, podemos aceptar las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico del país, entre el nivel de renta y el género del empresario al existir relación o influencia entre ambas en lo que a intención emprendedora se refiere.

***4º. Asociación entre el nivel de estudios y el género***

En esta cuarta y última relación referente al bloque de los factores socioeconómicos trataremos de analizar el grado de asociación existente entre el “nivel de estudios” y el “género del empresario” que tanto en países basados en recursos como en eficiencia e innovación puede existir así como las intenciones emprendedoras que puedan manifestarse. Relación que trataremos de mostrar con los resultados obtenidos, al igual que ya hicieramos con las tres relaciones anteriores para esta fase, tanto en las pruebas de asociación como en las de medidas métricas a través de la tabla de contingencia 14.

En este caso, las pruebas Chi-cuadrado de Pearson y V de Cramer ofrecen un p-valor = 0,000 solamente para países basados en recursos, mientras que en los casos de eficiencia e innovación los valores obtenidos son superiores al umbral marcado de 0,05, por lo que cabe suponer la inexistencia de asociación entre dichas variables para ambos casos.

Una prueba más de estos resultados puede apreciarse cuando examinamos los residuos corregidos ya que muestran las pautas de asociación detectadas; y al tratarse además de una variable categórica politómica puede que el origen de la asociación se encuentre en todas las categorías de la variable, o tan sólo en algunas.

Así, podemos ver que en la categoría “niveles de estudios bajos” encontramos, con un 95% de confianza, y para el caso de países basados en recursos menos casos en hombres que en mujeres de los que podríamos esperar si las variables fueran realmente independientes (residuo tipificado < -1,96), frente a los mayores resultados obtenidos para los hombres empresarios cuando de la categoría “niveles de estudios altos” se trata (valor del residuo tipificado = 2,4 para los hombres y -2,4 para las mujeres). En el caso de “niveles de estudios medios” no hemos encontrado evidencia significativa suficiente, por lo tanto este tramo es obviado para este grupo de países.

En cuanto a los otros dos grupos de países, los basados en eficiencia e innovación, los resultados de los residuos corregidos no muestran evidencia significativa alguna en ninguno de los tramos de la variable “niveles de estudios” en relación al género del empresario cuando de intenciones emprendedoras estamos hablando. Tan sólo en el tramo “niveles de estudios bajos” para los países basados en eficiencia hemos encontrado, con un 95% de confianza, menos casos en hombres que en mujeres de los que podríamos esperar si las variables fueran realmente independientes (residuo tipificado < -1,96), como ya ocurriera en el mismo tramo pero para países basados en recursos.

Todo ello nos indica que existe una cierta asociación positiva entre los menores niveles de estudios alcanzados por las mujeres frente a los hombres tanto en países basados en recursos como en eficiencia, frente a la negativa asociación resultante entre los mayores niveles de estudios alcanzados tan solo para países basados en recursos; por lo que aceptamos la sub-

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

hipótesis planteada para el grupo de países basados en recursos y rechazamos las otras dos sub-hipótesis para los grupos de países basados en eficiencia e innovación en la fase potencial.

**Tabla 14.** Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con el nivel de renta y el nivel de estudios, para la fase potencial y en función del desarrollo económico del país

FASE POTENCIAL			RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
			Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
NIVEL DE RENTA	Renta baja (<1.200€)	Recuento	705	746	1132	1264	697	799
		Frecuencia esperada	632,3	818,7	979,1	1416,9	578,2	917,8
		% de género	48,6%	51,4%	47,2%	52,8%	46,6%	53,4%
		Residuos corregidos	5,0	-5,0	7,6	-7,6	7,4	-7,4
	Renta media (1.200€-2.400€)	Recuento	515	677	1237	1805	775	1247
		Frecuencia esperada	519,4	672,6	1243,1	1798,9	781,4	1240,6
		% de género	43,2%	56,8%	40,7%	59,3%	38,3%	61,7%
		Residuos corregidos	-,3	,3	-,3	,3	-,4	,4
	Renta alta (>2.400€)	Recuento	370	636	935	1712	625	1283
		Frecuencia esperada	438,4	567,6	1081,7	1565,3	737,4	1170,6
		% de género	36,8%	63,2%	35,3%	64,7%	32,8%	67,2%
		Residuos corregidos	-5,1	5,1	-7,1	7,1	-6,6	6,6
TOTAL	Recuento	1590	2059	3304	4781	2097	3329	
	Frecuencia esperada	1590	2059	3304	4781	2097	3329	
	% de género	43,6%	56,4%	40,9%	59,1%	38,6%	61,4%	
NIVEL DE ESTUDIOS	Bajo	Recuento	577	558	683	882	129	269
		Frecuencia esperada	507,5	627,5	642,9	922,1	142,2	255,8
		% de género	50,8%	49,2%	43,6%	56,4%	32,4%	67,6%
		Residuos corregidos	4,8	-4,8	2,3	-2,3	-1,5	1,5
	Medio	Recuento	939	1231	1624	2374	510	956
		Frecuencia esperada	970,2	1199,8	1642,4	2355,6	523,8	942,2
		% de género	43,3%	56,7%	40,6%	59,4%	34,8%	65,2%
		Residuos corregidos	-1,8	1,8	-,8	,8	-1,0	1,0
	Alto	Recuento	601	829	908	1355	637	1070
		Frecuencia esperada	639,3	790,7	929,7	1333,3	610	1097
		% de género	42%	58%	40,1%	59,9%	37,3%	62,7%
		Residuos corregidos	-2,4	2,4	-1,1	1,1	1,9	-1,9
TOTAL	Recuento	2117	2618	3215	4611	1276	2295	
	Frecuencia esperada	2117	2618	3215	4611	1276	2295	
	% de género	44,7%	55,3%	41,1%	58,9%	35,7%	64,3%	
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA EL NIVEL DE RENTA								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*		33,788 <sup>a</sup>		74,056 <sup>b</sup>		67,820 <sup>c</sup>	
	Sig. Asintótica		0,000		0,000		0,000	
V de Cramer	Valor		0,096		0,096		0,112	
	Sig. aproximada		0,000		0,000		0,000	
Correlación Spearman	Valor		0,096		0,095		0,110	
	Sig. aproximada		0,000		0,000		0,000	
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA EL NIVEL DE ESTUDIOS								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*		23,213 <sup>d</sup>		5,449 <sup>e</sup>		4,346 <sup>f</sup>	
	Sig. Asintótica		0,000		0,066		0,114	
V de Cramer	Valor		0,070		0,026		0,035	
	Sig. aproximada		0,000		0,066		0,114	
Correlación Spearman	Valor		0,062		0,023		-0,035	
	Sig. aproximada		0,000		0,041		0,039	

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 438,35; para b es 979,14; para c es 578,16; para d es 507,45; para e es 642,92; y para f es 142,21.

### **Factores psicosociales**

#### ***1º. Asociación entre el conocimiento de puesta en marcha de un negocio y el género***

El objetivo perseguido en este segundo bloque de factores denominados como “psicosociales” es ver el grado de influencia que los mismos tienen con el género del empresario en la fase potencial en función del desarrollo económico del país.

En primer lugar analizaremos la relación que entre la variable “conocimiento de puesta en marcha de un negocio” y “el género del empresario” pueda existir, llegando a actuar en algunos de los casos a modo de modelos de rol o experiencia para una mayor intención emprendedora tanto por parte de los hombres como de las mujeres. Análisis que ofrecemos en la tabla de contingencia 14 acerca de la implicación de las pruebas de asociación.

Dichas pruebas arrojan en primer lugar la existencia de una relación entre las dos variables cruzadas al resultar los valores del estadístico Chi-cuadrado significativos (p-valores = 0,000) en los tres grupos de países en base al desarrollo económico, y que son a su vez corroborados por V de Cramer y Fisher.

Aceptada por tanto dicha asociación, el tamaño de los residuos corregidos indica, claramente, que podemos encontrar muchos más hombres que mujeres que conocen a personas que han puesto en marcha un negocio en los últimos 2 años, manifestándose de esta manera su mayor intención de emprender, de los que esperaríamos si las variables cruzadas fueran independientes, y en consonancia con ello (dado que la variable es dicotómica) muchos menos de los que cabría esperar, sin empresarios conocidos en su entorno, y que digan tener intenciones empresariales. Resultados que se repiten en cada uno de los grupos de países en función del desarrollo económico en que se encuentren, siendo mayor dicho conocimiento en el grupo de países basados en eficiencia, como bien se aprecia en la tabla.

Por tanto, y en base a lo expuesto con anterioridad podemos afirmar la existencia de una relación positiva entre el género del empresario -mayor en hombres que en mujeres- y el hecho de conocer a personas que hayan puesto en marcha un negocio, manifestándose de esta manera la intención de emprender tanto en países basados en recursos, como en países basados en eficiencia e innovación. De ahí la aceptación de las sub-hipótesis planteadas dentro de la fase potencial y en función del desarrollo económico del país.

#### ***2º. Asociación entre la percepción de oportunidades y el género***

A través de la siguiente tabla de contingencia 14 donde se muestran los resultados del cruce de las variables “percepción de oportunidades” y “género del empresario”, se observa que de los grupos de sub-hipótesis planteados en función del desarrollo económico de los países para la fase potencial, en dos de ellos podemos aceptar la existencia de asociación positiva entre ambas variables -mayoritario en el caso de los hombres-. Concretamente en los grupos de países

#### *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

basados en recursos y en eficiencia con unos valores del estadístico Chi-cuadrado de p-valor = 0,012 y p-valor = 0,001 respectivamente.

El otro grupo de países, el basado en innovación no muestra evidencia significativa suficiente como se observa en sus valores de los residuos corregidos (1,2 en hombres y -1,2 en mujeres), obviándose por tanto este grupo de países.

A tenor de los resultados ofrecidos por las pruebas de asociación y siguiendo con el patrón de actuación, el examen de la cuantía y signo de los residuos corregidos nos ofrece la pauta de asociación detectada. En este caso observamos que, con un nivel de confianza del 95%, encontramos más observaciones en función del género del empresario, y en concreto para el caso de los hombres, que perciben buenas oportunidades en su entorno, entre aquellos que tienen intenciones emprendedoras de las que cabría esperar si las variables cruzadas fueran independientes, y el caso contrario respecto a aquellos que no las perciben, volviendo a ser mayoritarias para los hombres.

Por tanto, podemos concluir que existe una relación de asociación positiva entre la percepción de buenas oportunidades en el entorno y el género del empresario en función del desarrollo económico del país para la fase potencial, aceptándose por tanto las sub-hipótesis planteadas para los grupos de países basados en recursos y eficiencia.

**Tabla 15.** Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: conocimiento de puesta en marcha de un negocio y percepción de oportunidades, para la fase potencial y en función del desarrollo económico del país

FASE POTENCIAL		RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN		
		Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	
Conocimiento de puesta en marcha negocio en los últimos 2 años	SÍ	Recuento	1103	1653	2346	3730	1556	2789
		Frecuencia esperada	1233,2	1522,8	2499,9	3576,1	1627,3	2672,7
		% de género	40%	60%	38,6%	61,4%	35,8%	64,2%
		Residuos corregidos	-7,4	7,4	-6,8	6,8	-6,4	6,4
	NO	Recuento	1133	1108	1498	1769	896	1130
		Frecuencia esperada	1002,8	1238,2	1344,1	1922,9	779,7	1246,3
		% de género	50,6%	49,4%	45,9%	54,1%	44,2%	55,8%
		Residuos corregidos	7,4	-7,4	6,8	-6,8	6,4	-6,4
	TOTAL	Recuento	2236	2761	3844	5499	2452	3919
		Frecuencia esperada	2236	2761	3844	5499	2452	3919
		% de género	44,7%	55,3%	41,1%	58,9%	38,5%	61,5%
	Percepción de oportunidades en los próximos 6 meses	SÍ	Recuento	1265	1685	1844	2896	1107
Frecuencia esperada			1305,7	1644,3	1919,7	2820,3	1128	1828
% de género			42,9%	57,1%	38,9%	61,1%	37,4%	62,6%
Residuos corregidos			-2,5	2,5	-3,4	3,4	-1,2	1,2
NO		Recuento	775	884	1494	2008	1043	1635
		Frecuencia esperada	734,3	924,7	1418,3	2083,7	1022	1656
		% de género	46,7%	53,3%	42,7%	57,3%	38,9%	61,1%
		Residuos corregidos	2,5	-2,5	3,4	-3,4	1,2	-1,2
TOTAL		Recuento	2040	2569	3338	4904	2150	3484
		Frecuencia esperada	2040	2569	3338	4904	2150	3484
		% de género	44,3%	55,7%	40,5%	59,5%	38,2%	61,8%
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "KNOWENT"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	55,494 <sup>a</sup>		46,009 <sup>b</sup>		41,317 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
Corrección por continuidad	Valor	55,069		45,711		40,962		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
Estadístico exacto de Fisher	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "OPPORT"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	6,325 <sup>d</sup>		11,806 <sup>e</sup>		1,336 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,012		0,001		0,248		
Corrección por continuidad	Valor	6,171		11,650		1,273		
	Sig. Asintótica	0,013		0,001		0,259		
Estadístico exacto de Fisher	Sig. Asintótica	0,012		0,001		0,249		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para **a** es 1002,78; para **b** es 1344,15; para **c** es 779,74; para **d** es 734,29; para **e** es 1418,31; y para **f** es 1021,96.

**3º. Asociación entre el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio y el género**

El planteamiento que realizamos con esta tercera variable del grupo de los factores denominados "psicosociales" es ver la existencia o no de relación positiva entre el hecho de sentir que se poseen los conocimientos, habilidades y experiencia para la puesta en marcha de un negocio y el género del empresario, en función del desarrollo económico del país y de las intenciones emprendedoras que los individuos tengan.

De esta manera, el cruce entre las dos variables implicadas y los resultados de las pruebas de asociación se pueden observar en la tabla 16.

A simple vista, con una lectura rápida la tabla nos ofrece unas conclusiones bastante claras, a través de los estadísticos de asociación. Así, centrándonos en el de Chi-cuadrado, éste indica la inexistencia de independencia entre las variables consideradas (p-valor = 0,000 para los tres grupos de países clasificados en función del desarrollo económico de los mismos), por lo que cabe suponer presencia de asociación entre la percepción de auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos y el género en la manifestación de intenciones emprendedoras en función del desarrollo económico del país. Resultados avalados también por el estadístico de corrección de Yates y el de Fisher con valores de  $p = 0,000$  en ambos casos.

Más concretamente, el examen de los residuos corregidos nos indicará el carácter manifestado en la relación entre ambas variables. En este caso la relación es de carácter positivo, tanto para países basados en recursos, como en eficiencia e innovación, al encontrar muchos más casos de individuos -mayoritariamente hombres, aunque no por ello dejan de ser importante los resultados de las mujeres-, con intenciones emprendedoras observados entre aquellos que reconocen la posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio, de los esperables bajo la suposición de independencia entre variables, y consecuentemente, muchos menos de los esperables también, entre los que no los poseen.

De este modo, encontramos una clara relación de asociación positiva entre el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un nuevo negocio y el género del empresario en función del desarrollo económico del país para la fase potencial; de ahí que las sub-hipótesis planteadas sean aceptadas tanto para países basados en recursos como para países basados en eficiencia y en innovación.

#### ***4°. Asociación entre el miedo al fracaso y el género***

Con esta última relación de asociación planteada de carácter netamente negativo, cerramos el grupo de sub-hipótesis diseñadas en la fase potencial. Esta variable denominada “miedo al fracaso” nos permitirá encontrar menos individuos de los esperados, siendo mayor esa diferencia en el caso de los hombres que en las mujeres en los diferentes grupos de países según su desarrollo económico, entre aquellos con intenciones empresariales, llegando hasta tal punto que pueden actuar como freno para el desarrollo de tales actividades por el miedo que a las repercusiones sociales puede existir.

Prueba de estas consecuencias son los resultados mostrados en la tabla de contingencia 16 referente al cruce de ambas variables y las pruebas de asociación efectuadas para tal fin. Así, los valores obtenidos en los estadísticos de asociación y sus respectivos p-valores muestran la existencia de una relación de asociación entre las dos variables contempladas (p-valor = 0,000

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

en los tres grupos de países), tanto en el estadístico Chi-cuadrado como en el corrección por continuidad de Yates y el estadístico de Fisher.

Ahora bien, si analizamos los residuos corregidos éstos nos muestran las pautas de la asociación detectadas. En este caso podemos observar cómo, con un nivel de confianza del 95%, el número de casos de individuos con miedo al fracaso entre los que tienen intenciones emprendedoras es inferior, en el caso de los hombres, al que cabría esperar bajo la condición de independencia entre las dos variables cruzadas. Sin embargo en el caso de las mujeres se torna al contrario siendo mayores los números de casos con miedo al fracaso tanto en los países basados en recursos como en los de eficiencia e innovación. Como consecuencia de ambos resultados, la situación se plantea a la inversa en función del género para el caso de no tener miedo al fracaso, dado que ambas variables son dicotómicas.

En conclusión, podemos afirmar la existencia de una relación de asociación negativa en las intenciones emprendedoras entre el reconocimiento del miedo a las consecuencias sociales del fracaso empresarial y el género del empresario en la fase potencial y en función del desarrollo económico del país. Por tanto aceptamos las sub-hipótesis planteadas.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

**Tabla 16.** Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso, para la fase potencial y en función del desarrollo económico del país

FASE POTENCIAL			RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
			Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	SÍ	Recuento	1633	2197	2918	4475	1756	3069
		Frecuencia esperada	1717,1	2112,9	3048,9	4344,1	1857,8	2967,2
		% de género	42,6%	57,4%	39,5%	60,5%	36,4%	63,6%
	NO	Residuos corregidos	-5,8	5,8	-7,0	7,0	-6,3	6,3
		Recuento	571	515	877	932	657	785
		Frecuencia esperada	486,9	599,1	746,1	1062,9	555,2	886,8
	TOTAL	% de género	52,6%	47,4%	48,5%	51,5%	45,6%	54,4%
		Residuos corregidos	5,8	-5,8	7,0	-7,0	6,3	-6,3
		Recuento	2204	2712	3795	5407	2413	3854
Miedo al fracaso	SÍ	Frecuencia esperada	2204	2712	3795	5407	2413	3854
		% de género	44,2%	55,2%	41,2%	58,8%	38,5%	61,5%
		Recuento	736	773	1236	1430	842	1116
	NO	Frecuencia esperada	674,1	834,9	1096,3	1569,7	754,6	1203,4
		% de género	48,8%	51,2%	46,4%	53,6%	43%	57%
		Residuos corregidos	3,9	-3,9	6,5	-6,5	4,9	-4,9
	TOTAL	Recuento	1449	1933	2573	4024	1578	2743
		Frecuencia esperada	1510,9	1871,1	2712,7	3884,3	1665,4	2655,6
		% de género	42,8%	57,2%	39%	61%	36,5%	63,5%
TOTAL	Residuos corregidos	-3,9	3,9	-6,5	6,5	-4,9	4,9	
	Recuento	2185	2706	3809	5454	2420	3859	
	Frecuencia esperada	2185	2706	3809	5454	2420	3859	
% de género	44,7%	55,3%	41,1%	58,9%	38,5%	61,5%		
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "SUSKILL"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	33,808 <sup>a</sup>		48,689 <sup>b</sup>		39,409 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
Corrección por continuidad	Valor	33,407		48,318		39,023		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
Estadístico exacto de Fisher	Valor	0,000		0,000		0,000		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "FEARFAIL"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	14,843 <sup>d</sup>		42,469 <sup>e</sup>		23,914 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
Corrección por continuidad	Valor	14,604		42,166		23,641		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
Estadístico exacto de Fisher	Valor	0,000		0,000		0,000		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 486,89; para b es 746,05; para c es 555,22; para d es 674,13; para e es 1096,27; y para f es 754,64.

## II. FASE NACIENTE

### Factores socioeconómicos

#### 1º. Asociación entre la edad y el género

En la tabla de contingencia 17 pueden apreciarse los diferentes cruces realizados con las cinco categorías de la variable politómica "edad" con las dos correspondientes al "género del empresario", para países los basados en recursos, en eficiencia y en innovación.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Los resultados de los valores obtenidos en los estadísticos de asociación ofrecen unos p-valores significativos solamente para los países basados en innovación ( $p=0,029$ ), lo que implica la existencia de asociación entre estas dos variables; no existiendo por tanto, ningún tipo de asociación para los otros dos grupos de países, los basados en recursos ( $p=0,568$ ) y en eficiencia ( $p=0,784$ ).

Aceptada por tanta la relación entre variables en el grupo de países basados en innovación, a continuación analizamos los resultados que arrojan los valores de los residuos corregidos así como el signo de dicha asociación. De esta manera, encontramos más individuos de los esperados acometiendo actividades emprendedoras en el tramo inferior (el comprendido entre los 18 y 24 años) y solamente para los países basados en innovación. En el resto de tramos de los valores de la variable “edad” para este grupo de países como para los otros dos grupos, no se aprecian, con un 95% de confianza, la existencia de diferencias significativas entre casos esperados y observados, puesto que los valores de sus residuos son inferiores a 1,96 en valor absoluto.

De este modo, los valores de las pruebas de asociación y de las medidas métricas y sus respectivos p-valores, unidos al dato de los residuos corregidos nos informan que: (1) las variables tan sólo están relacionadas para el tramo de edad inferior en los países basados en innovación; y (2) encontramos, más casos de hombres que de mujeres en el tramo de edad anteriormente citado en el grupo de países denominado “innovación” que estén desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio.

Resultados que nos llevan, por tanto, a aceptar de las sub-hipótesis planteadas en relación a las variables “edad” y “género del empresario”, solamente la relacionada con los países basados en innovación, para la fase naciente.

### ***2º. Asociación entre la situación laboral y el género***

Con la propuesta planteada con esta segunda relación trataremos de poner de manifiesto que la “situación laboral” se encuentra relacionada positivamente con el “género del empresario” a la hora de desarrollar una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio y en función del desarrollo económico del país.

La tabla de contingencia y las pruebas de asociación así como las medidas métricas correspondientes, se muestran en la tabla 17. De acuerdo a las mismas, y centrándonos en el valor del estadístico Chi-cuadrado éste nos lleva a concluir en base a los resultados obtenidos en los p-valores ( $p=0,000$  para los tres grupos de países analizados en función del desarrollo económico) la existencia de un cierto grado de asociación entre ambas variables.

Aceptada por tanto la asociación, las pautas de la misma se obtienen al examinar los residuos corregidos, los cuales informan de que dicha asociación proviene del mayor número de

## *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

casos observados, de hombres que de mujeres, que se encuentran desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio en relación a los esperables si las variables estudiadas fueran independientes. En concreto, mayor en la categoría “tiempo parcial o completo” para los tres grupos de países clasificados en función de su desarrollo económico; y menor en la categoría “parado” para hombres que mujeres, también en los tres grupos de países. La categoría “jubilado o estudiante” no muestra diferencias significativas con un nivel de confianza del 95%, puesto que los valores de sus residuos no superan a 1,96 en valor absoluto (0,4 vs. -0,4 en países basados en recursos; 1,5 vs. -1,5 en países basados en eficiencia; -0,2 vs. 0,2 en países basados en innovación).

Estos resultados nos indican, como ya ocurriera en la fase potencial, que si bien sí existe relación de asociación entre la situación laboral y el género del empresario en el desarrollo de actividades conducentes para la puesta en marcha de un negocio, ésta se debe en su mayoría al hecho de haber un mayor número de hombres y mujeres que se encuentran trabajando a “tiempo completo o parcial” que en las situaciones de “parado” y “jubilado o estudiante” para cada uno de los grupos de países en función del desarrollo económico de los mismos.

Resultados que nos llevan a aceptar las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico del país, entre la situación laboral y el género del empresario al existir relación entre ambas variables en la fase naciente.

ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

Tabla 17. Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con la edad y la situación laboral, para la fase naciente y en función del desarrollo económico del país

FASE NACIENTE		RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN		
		Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	
EDAD	18-24	Recuento	135	179	202	338	77	179
		Frecuencia esperada	124,8	189,2	206,1	333,9	98,2	157,8
		% de género	43%	57%	37,4%	62,6%	30,1%	69,9%
		Residuos corregidos	1,3	-1,3	-,4	,4	-2,9	2,9
	25-34	Recuento	207	339	327	556	277	455
		Frecuencia esperada	217	329	336,9	546,1	280,8	451,2
		% de género	37,9%	62,1%	37%	63%	37,8%	62,2%
		Residuos corregidos	-1,1	1,1	-,8	,8	-,3	,3
	35-44	Recuento	133	196	246	393	272	421
		Frecuencia esperada	130,7	198,3	243,8	295,2	265,7	427,1
		% de género	40,4%	59,6%	38,5%	61,5%	39,2%	60,8%
		Residuos corregidos	,3	-,3	,2	-,2	,6	-,6
	45-54	Recuento	88	146	172	252	199	307
		Frecuencia esperada	93	141	161,8	262,2	194,1	311,9
		% de género	37,6%	62,4%	40,6%	59,4%	39,3%	60,7%
		Residuos corregidos	-,7	,7	1,1	-1,1	,5	-,5
	55-64	Recuento	37	50	68	106	128	169
		Frecuencia esperada	34,6	52,4	66,4	107,6	113,9	183,1
% de género		42,5%	57,5%	39,1%	60,9%	43,1%	56,9%	
Residuos corregidos		,5	-,5	,3	-,3	1,8	-1,8	
TOTAL	Recuento	600	910	1015	1645	953	1531	
	Frecuencia esperada	600	910	1015	1645	953	1531	
	% de género	39,7%	60,3%	38,2%	61,8%	38,4%	61,6%	
SITUACIÓN LABORAL	Tiempo completo o parcial	Recuento	114	370	573	1250	842	1416
		Frecuencia esperada	178,6	305,4	678,9	1144,1	862,6	1395,4
		% de género	23,6%	76,4%	31,4%	68,6%	37,3%	62,7%
		Residuos corregidos	-9,8	9,8	-10,4	10,4	-3,2	3,2
	Parado	Recuento	144	67	264	136	61	47
		Frecuencia esperada	77,8	133,2	149	251	41,3	66,7
		% de género	68,2%	31,8%	66%	34%	56,5%	43,5%
		Residuos corregidos	11,0	-11,0	13,0	-13,0	4,0	-4,0
	Jubilado o estudiante	Recuento	32	59	59	124	33	51
		Frecuencia esperada	33,6	57,4	68,1	114,9	32,1	51,9
		% de género	35,2%	64,8%	32,2%	67,8%	39,3%	60,7%
		Residuos corregidos	-,4	,4	-1,5	1,5	,2	-,2
	TOTAL	Recuento	290	496	896	1510	936	1514
		Frecuencia esperada	290	496	896	1510	936	1514
		% de género	36,9%	63,1%	37,2%	62,8%	38,2%	61,8%
	PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA LA EDAD							
	$\chi^2$ de Pearson	Valor*	2,942 <sup>a</sup>		1,739 <sup>b</sup>		10,760 <sup>c</sup>	
		Sig. Asintótica	0,568		0,784		0,029	
V de Cramer	Valor	0,044		0,026		0,066		
	Sig. Aproximada	0,568		0,784		0,029		
Correlación Spearman	Valor	0,016		-,021		-,054		
	Sig. Aproximada	0,544		0,276		0,007		
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA LA SITUACIÓN LABORAL								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	126,194 <sup>d</sup>		169,832 <sup>e</sup>		16,124 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
V de Cramer	Valor	0,401		0,266		0,081		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,000		
Correlación Spearman	Valor	-0,299		-0,190		-0,062		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,002		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 34,57; para b es 66,39; para c es 98,22; para d es 33,58; para e es 68,15; y para f es 32,09.

### ***3º. Asociación entre el nivel de renta y el género***

Referente al posible grado de asociación entre la variable “nivel de renta” y “género del empresario”, y el desarrollo de los mismos en actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio en función del desarrollo económico del país, ofrecemos a continuación la tabla de contingencia 18 en la que se aprecia el cruce entre ambas variables y los resultados obtenidos de los p-valores para las pruebas de asociación Chi-cuadrado y métricas, V de Cramer y correlación de Spearman.

De acuerdo al valor del estadístico Chi-cuadrado (p-valor = 0,000 en los tres grupos de países clasificados en función del desarrollo económico), debemos aceptar la existencia de asociación entre el cruce de ambas variables para la fase de desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio.

Por su parte, los residuos corregidos nos indican que, con un nivel de confianza del 95%, encontramos, en el tramo de renta baja (< 1.200€) más hombres que mujeres, tanto en países basados en recursos como en eficiencia, de los que cabría esperar si las variables cruzadas fueran independientes al tener todos ellos valores superiores en términos absolutos a 1,96.

Similares resultados, pero con menor número de hombres y mujeres implicados en actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio, los encontramos en el tramo de renta alta (> 2.400€) aunque tan solo para los grupos de países basados en recursos y eficiencia. Mientras que en el tramo comprendido entre los 1.200€ y 2.400€ (renta media) las diferencias no resultan relevantes al no presentar evidencias lo suficientemente significativas en hombres y mujeres en ninguno de los grupos de países clasificados ya que no superan el umbral necesario del valor que prueba la existencia de asociación (1,96 en valores absolutos).

En definitiva podemos concluir en función de los resultados obtenidos, la existencia de asociación entre el nivel de renta y el género del empresario. Asociación que resulta positiva y creciente en función de la magnitud del nivel de renta considerado, tanto en hombres como en mujeres, para países basados en eficiencia; y negativa y decreciente cuanto menor sea el grado de magnitud del nivel de renta considerado, tanto para hombres como mujeres.

En base a esto, podemos aceptar las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico del país, entre el nivel de renta y el género del empresario al existir relación entre ambas para el desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio.

### ***4º. Asociación entre el nivel de estudios y el género***

Por último, dentro del bloque de los factores socioeconómicos, trataremos de analizar el grado de asociación existente entre el nivel de estudios y el género del empresario que tanto en

países basados en recursos como en eficiencia e innovación puede existir, así como el desarrollo de actividades conducentes para la puesta en marcha de un negocio puedan manifestarse.

Esta relación será mostrada en base a los resultados obtenidos, al igual que ya hicieramos con las tres relaciones anteriores para esta fase, tanto en las pruebas de asociación como en las de medidas métricas a través de la tabla de contingencia 18. Asimismo, las pruebas Chi-cuadrado de Pearson y V de Cramer ofrecen un p-valor = 0,000 solamente para países basados en eficiencia, mientras que en los casos de países basados en recursos e innovación los valores obtenidos son superiores al umbral marcado de 0,05 (0,075 y 0,334 respectivamente), por lo que cabe suponer la inexistencia de asociación entre dichas variables para ambos casos.

Resultados a los que se suman los obtenidos cuando de residuos corregidos estamos hablando, ya que muestran las pautas de asociación detectadas, pudiendo tener origen dicha asociación en todas las categorías de la variables o tan sólo en algunas, al ser politómica. Así, podemos ver que en la categoría “niveles de estudios bajos” encontramos, con un 95% de confianza, y para los grupos de países basados en recursos y eficiencia, menos casos en mujeres que en hombres de los que podríamos esperar si las variables fueran realmente independientes (residuo tipificado < -1,96), frente a los mayores resultados obtenidos por los hombres cuando de la categoría “niveles de estudios altos” se trata (valor del residuo tipificado para los hombres: 2,6 y para las mujeres: -2,6).

En el caso de “niveles de estudios medios” no hemos encontrado evidencia significativa suficiente, por lo tanto este tramo es obviado para los diferentes grupos de países en función de su desarrollo económico.

Todo ello nos indica que existe una cierta relación de asociación positiva entre los menores niveles de estudios alcanzados por las mujeres frente a los hombres tanto en países basados en recursos como en eficiencia, frente a la negativa asociación resultante entre los mayores niveles de estudios alcanzados tan solo para países basados en eficiencia; por lo que aceptamos la sub-hipótesis planteada para el grupo de países basados en eficiencia y rechazamos las otras dos sub-hipótesis pertenecientes a los grupos de países basados en recursos e innovación en la fase naciente.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

Tabla 18. Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con el nivel de renta y el nivel de estudios, para la fase naciente y en función del desarrollo económico del país

FASE NACIENTE			RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
			Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
NIVEL DE RENTA	Renta baja (<1.200€)	Recuento	149	203	223	319	201	253
		Frecuencia esperada	129,6	222,4	203,2	338,8	173	281
		% de género	42,3%	57,7%	41,1%	58,9%	44,3%	55,7%
		Residuos corregidos	2,7	-2,7	2,0	-2,0	3,1	-3,1
	Renta media (1.200€-2.400€)	Recuento	119	216	324	527	363	614
		Frecuencia esperada	123,4	211,6	319	532	372,4	604,6
		% de género	35,5%	64,5%	38,1%	61,9%	37,2%	62,8%
		Residuos corregidos	-6	,6	,5	-5	-8	,8
	Renta alta (>2.400€)	Recuento	98	209	287	545	233	427
		Frecuencia esperada	113	194	311,9	520,1	251,6	408,4
		% de género	31,9%	68,1%	34,5%	65,5%	35,3%	64,7%
		Residuos corregidos	-2,1	2,1	-2,3	2,3	-1,8	1,8
TOTAL	Recuento	366	628	834	1391	797	1294	
	Frecuencia esperada	366	628	834	1391	797	1294	
	% de género	36,8%	63,2%	37,5%	62,5%	38,1%	61,9%	
NIVEL DE ESTUDIOS	Bajo	Recuento	133	182	165	183	56	114
		Frecuencia esperada	116,6	198,4	130,7	217,3	58,3	111,7
		% de género	42,2%	57,8%	47,4%	52,6%	32,9%	67,1%
		Residuos corregidos	2,2	-2,2	4,1	-4,1	-4	,4
	Medio	Recuento	193	344	431	737	158	333
		Frecuencia esperada	198,9	338,1	438,6	729,4	168,4	322,6
		% de género	35,9%	64,1%	36,9%	63,1%	32,2%	67,8%
		Residuos corregidos	-7	,7	-7	,7	-1,2	1,2
	Alto	Recuento	128	246	211	422	239	421
		Frecuencia esperada	138,5	235,5	237,7	395,3	226,3	433,7
		% de género	34,2%	65,8%	33,3%	66,7%	36,2%	63,8%
		Residuos corregidos	-1,3	1,3	-2,6	2,6	1,5	-1,5
	TOTAL	Recuento	454	772	807	1342	453	868
		Frecuencia esperada	454	772	807	1342	453	868
		% de género	37%	63%	37,6%	62,4%	34,3%	65,7%
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN y MEDIDAS MÉTRICAS PARA EL NIVEL DE RENTA								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	33,788 <sup>a</sup>		74,056 <sup>b</sup>		67,820 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
V de Cramer	Valor	0,096		0,096		0,112		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,000		
Correlación Spearman	Valor	0,096		0,095		0,110		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,000		
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN y MEDIDAS MÉTRICAS PARA EL NIVEL DE ESTUDIOS								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	5,178 <sup>d</sup>		19,448 <sup>e</sup>		2,190 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,075		0,000		0,334		
V de Cramer	Valor	0,065		0,095		0,041		
	Sig. Aproximada	0,075		0,000		0,334		
Correlación Spearman	Valor	0,060		0,086		-0,037		
	Sig. Aproximada	0,035		0,000		0,177		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 113,04; para b es 203,16; para c es 173,05; para d es 116,65; para e es 130,68; y para f es 58,30.

### **Factores psicosociales**

#### ***1º. Asociación entre el conocimiento de puesta en marcha de un negocio y el género***

La pretensión del planteamiento realizado con este segundo bloque de factores denominados “psicosociales” es validar el grado de influencia que los mismos tienen con el género durante el desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio en función del desarrollo económico del país.

Para ello, analizaremos en primer lugar la relación que entre la variable “conocimiento de puesta en marcha de un negocio” y “el género del empresario” pueda existir, actuando en determinados casos a modo de modelos de rol para un mayor desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio tanto por parte de los hombres como de las mujeres.

El examen de la tabla de contingencia y los resultados de las pruebas de asociación ofrecidos en la tabla 19, implican en primer lugar, la existencia de una relación entre las dos variables cruzadas al resultar los valores del estadístico Chi-cuadrado significativos ( $p$ -valores = 0,000) para los países basados en recursos, eficiencia e innovación, siendo corroborados dichos resultados por los estadísticos de Yates y Fisher.

Por tanto, y una vez aceptada dicha asociación, trataremos de justificar, mediante el tamaño de los residuos corregidos, que podemos encontrar muchos más hombres que mujeres que conocen a personas que han puesto en marcha un negocio en los últimos 2 años, manifestándose de esta manera su mayor intención de emprender desarrollando actividades conducentes a ello, de los que esperaríamos si las variables cruzadas fueran independientes, y en consonancia con ello (dado que la variable es dicotómica) muchos menos de los que cabría esperar, sin empresarios conocidos en su entorno. Resultados que de manera similar se muestran en cada uno de los grupos de países en función del desarrollo económico.

Por todo ello podemos afirmar la existencia de una relación positiva entre ambas variables, manifestándose de esta manera el desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio tanto en países basados en recursos, como en países basados en eficiencia e innovación; lo que nos lleva a aceptar además las sub-hipótesis planteadas dentro de la fase naciente.

#### ***2º. Asociación entre la percepción de oportunidades y el género***

Con esta segunda variable “la percepción de oportunidades en los próximos 6 meses”, trataremos de analizar el grado de asociación que puede existir con el género del empresario en la fase naciente, y que junto con los resultados de las pruebas de asociación llevadas a cabo evidencian significativamente que no podemos aceptar que la existencia de asociación entre ambas variables, como puede apreciarse en la tabla de contingencia 19.

## *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

A tenor de los resultados ofrecidos por las pruebas de asociación, donde los valores de los estadísticos no resultan significativos en ninguno de los grupos de países ( $p=0,252$  para países basados en recursos;  $p=0,284$  para países basados en eficiencia;  $p=0,430$  para países basados en innovación), examinaremos los residuos corregidos en base a su cuantía y signo hasta tal punto que evidenciarán la inexistencia de asociación anteriormente explicada.

Así, podemos apreciar al nivel de confianza del 95%, que los resultados son irrelevantes al no presentar evidencias lo suficientemente significativas en hombres y mujeres, en ninguno de los grupos de países en la fase naciente, al no superar el umbral necesario del valor que prueba la existencia de asociación (1,96 en valores absolutos).

De este modo, podemos concluir que no existe ningún tipo de relación entre la percepción de buenas oportunidades en el entorno y el género del empresario en función del desarrollo económico del país, rechazándose por tanto las sub-hipótesis planteadas para la fase naciente.

**Tabla 19.** Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: conocimiento de puesta en marcha de un negocio y percepción de oportunidades, para la fase naciente y en función del desarrollo económico del país

<b>FASE NACIENTE</b>			<b>RECURSOS</b>		<b>EFICIENCIA</b>		<b>INNOVACIÓN</b>	
			<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>
<b>Conocimiento de puesta en marcha negocio en los últimos 2 años</b>	<b>SÍ</b>	Recuento	340	619	661	1169	583	1019
		Frecuencia esperada	376	583	698,7	1131,3	614,7	987,3
		% de género	35,5%	64,5%	36,1%	63,9%	36,4%	63,6%
		Residuos corregidos	-4,1	4,1	-3,3	3,3	-2,8	2,8
	<b>NO</b>	Recuento	232	268	339	450	362	499
		Frecuencia esperada	196	304	301,3	487,7	330,3	530,7
		% de género	46,4%	53,6%	43%	57%	42%	58%
		Residuos corregidos	4,1	-4,1	3,3	-3,3	2,8	-2,8
	<b>TOTAL</b>	Recuento	572	887	1000	1619	945	1518
		Frecuencia esperada	572	887	1000	1619	945	1518
		% de género	39,2%	60,8%	38,2%	61,8%	38,4%	61,6%
	<b>Percepción de oportunidades en los próximos 6 meses</b>	<b>SÍ</b>	Recuento	375	555	551	943	432
Frecuencia esperada			365,7	564,3	563	931	441	697
% de género			40,3%	59,7%	36,9%	63,1%	38%	62%
Residuos corregidos			1,1	-1,1	-1,1	1,1	-,8	,8
<b>NO</b>		Recuento	146	249	324	504	419	639
		Frecuencia esperada	155,3	239,7	312	516	410	648
		% de género	37%	63%	39,1%	60,9%	39,6%	60,4%
		Residuos corregidos	-1,1	1,1	1,1	-1,1	,8	-,8
<b>TOTAL</b>		Recuento	521	804	875	1447	851	1345
		Frecuencia esperada	521	804	875	1447	851	1345
		% de género	39,3%	60,7%	37,7%	62,3%	38,8%	61,2%
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "KNOWENT"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	16,522 <sup>a</sup>		10,945 <sup>b</sup>		7,566 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,001		0,006		
Corrección por continuidad	Valor	16,066		10,657		7,329		
	Sig. Asintótica	0,000		0,001		0,007		
Estadístico exacto de Fisher	Valor	0,000		0,001		0,006		
	Sig. Asintótica	0,000		0,001		0,006		
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "OPPORT"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	1,312 <sup>d</sup>		1,148 <sup>e</sup>		0,623 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,252		0,284		0,430		
Corrección por continuidad	Valor	1,175		1,054		0,555		
	Sig. Asintótica	0,278		0,305		0,456		
Estadístico exacto de Fisher	Sig. Asintótica	0,269		0,284		0,431		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 196,02; para b es 301,26; para c es 330,35; para d es 155,32; para e es 312,02; y para f es 410,00.

### 3°. Asociación entre el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio y el género

A través de la tabla de contingencia 20, donde observamos el cruce de las variables "auto-eficacia percibida" y el "género del empresario" así como los resultados de las pruebas de asociación, trataremos de ver la existencia o no de relación positiva entre el hecho de sentir que se "poseen los conocimientos y habilidades para la puesta en marcha de un negocio" y el "género del empresario", en función del desarrollo económico del país y del tratamiento de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio.

## **RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA**

Los resultados lanzados por los estadísticos, en especial los de Chi-cuadrado, indican la inexistencia de independencia entre las variables consideradas para los países basados en eficiencia e innovación (p-valor = 0,001 y p-valor = 0,000 respectivamente), lo cual permite suponer la presencia de asociación entre ambas variables así como su implicación en el desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio.

Por otro lado, el examen de los residuos corregidos nos indicará el carácter manifestado en la relación entre ambas variables. Relación con carácter positivo para los países basados en eficiencia e innovación, al encontrarse muchos más casos de individuos -mayoritariamente hombres- que estén desarrollando actividades para la puesta en marcha de un negocio observados entre aquellos que reconocen la posesión de habilidades y conocimientos para poner en marcha un negocio, de los esperables bajo la suposición de independencia entre variables, y consecuentemente, muchos menos de los esperables también, entre los que no perciben la posesión de dichas habilidades y conocimientos (3,3 vs. -3,3 para países basados en eficiencia; 3,6 vs. -3,6 para países basados en innovación).

De este modo, con la evidencia empírica disponible, los resultados de las pruebas efectuadas permiten aceptar las sub-hipótesis planteadas tanto para países basados en eficiencia como para países basados en innovación, no siendo este el caso de los países basados en recursos para los cuáles la evidencia significativa nos lleva a rechazarla, dentro de esta fase denominada “naciente”.

### ***4º. Asociación entre el miedo al fracaso y el género***

En este caso, la relación de asociación planteada gira en torno a las variables “miedo al fracaso” y “género del empresario”, cerrándose así el ciclo de variables englobadas dentro del grupo de factores denominados “psicosociales”. Así la variable “miedo al fracaso”, con un carácter negativo, nos advertirá de la menor presencia de individuos de los que cabría esperar, acentuándose esa diferencia en el caso de los hombres en los diferentes grupos de países según su desarrollo económico, entre aquellos que estén desarrollando actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio, llegando hasta tal punto que pueden actuar como freno para el desarrollo de tales actividades por el miedo que a las repercusiones sociales puede existir.

Estos resultados pueden encontrarse en la tabla de contingencia 20 que presentamos a continuación, en la cual hacemos referencia al cruce de ambas variables, así como las pruebas de asociación efectuadas para tal fin. Los valores obtenidos en los estadísticos de asociación y sus respectivos p-valores muestran la existencia de una asociación entre las dos variables contempladas (p-valor = 0,000 en los tres grupos de países según el desarrollo económico), tanto en el estadístico Chi-cuadrado como en la corrección por continuidad de Yates y el estadístico de Fisher.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Además el examen de los residuos corregidos nos muestra las pautas de la asociación detectadas. Con un nivel de confianza del 95%, el número de casos de individuos con miedo al fracaso entre los que están desarrollando actividades para poner en marcha un negocio es inferior, en el caso de los hombres, al que cabría esperar bajo la condición de independencia entre las dos variables cruzadas. Caso contrario ocurre con las mujeres, de las que se espera tengan mayor miedo a fracasar de las que cabría esperar con la misma condición de independencia.

En conclusión, y en base a los resultados obtenidos, encontramos la existencia de una relación de asociación negativa en la fase naciente, entre el reconocimiento del miedo a las consecuencias sociales del fracaso empresarial y el género del empresario en función del desarrollo económico del país. Conclusiones que por tanto nos llevan a aceptar las sub-hipótesis planteadas para los países basados en recursos, en eficiencia y en innovación en la fase naciente.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

**Tabla 20.** Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso para la fase naciente y en función del desarrollo económico del país

FASE NACIENTE			RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
			Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	SÍ	Recuento	469	743	828	1416	766	1313
		Frecuencia esperada	473,7	738,3	854,8	1389,2	797,6	1281,4
		% de género	38,7%	61,3%	36,9%	63,1%	36,8%	63,2%
		Residuos corregidos	-,7	,7	-3,3	3,3	-3,6	3,6
	NO	Recuento	88	125	151	175	177	202
		Frecuencia esperada	83,3	129,7	124,2	201,8	145,4	233,6
		% de género	41,3%	58,7%	46,3%	53,7%	46,7%	53,3%
		Residuos corregidos	,7	-,7	3,3	-3,3	3,6	-3,6
	TOTAL	Recuento	557	868	979	1591	943	1515
		Frecuencia esperada	557	868	979	1591	943	1515
		% de género	39,1%	60,9%	38,1%	61,9%	38,4%	61,6%
	Miedo al fracaso	SÍ	Recuento	162	201	286	365	277
Frecuencia esperada			141,7	221,3	247,4	403,6	236,4	377,6
% de género			44,6%	55,4%	43,9%	56,1%	45,1%	54,9%
Residuos corregidos			2,5	-2,5	3,6	-3,6	3,9	-3,9
NO		Recuento	387	656	695	1235	664	1166
		Frecuencia esperada	407,3	635,7	733,6	1196,4	704,6	1125,4
		% de género	37,1%	62,9%	36%	64%	36,3%	63,7%
		Residuos corregidos	-2,5	2,5	-3,6	3,6	-3,9	3,9
TOTAL		Recuento	549	857	981	1600	941	1503
		Frecuencia esperada	549	857	981	1600	941	1503
		% de género	39%	61%	38%	62%	38,5%	61,5%
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "SUSKILL"								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	0,522 <sup>a</sup>		10,712 <sup>b</sup>		13,172 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,470		0,001		0,000		
Corrección por continuidad	Valor	0,417		10,316		12,759		
	Sig. Asintótica	0,518		0,001		0,000		
Estadístico exacto de Fisher	Valor	0,493		0,001		0,000		
	Sig. Asintótica							
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "FEARFAIL"								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	6,404 <sup>d</sup>		12,966 <sup>e</sup>		15,138 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,011		0,000		0,000		
Corrección por continuidad	Valor	6,092		12,632		14,768		
	Sig. Asintótica	0,014		0,000		0,000		
Estadístico exacto de Fisher	Sig. Asintótica	0,012		0,000		0,000		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 83,26; para b es 124,18; para c es 145,40; para d es 141,74; para e es 247,44; y para f es 236,41.

### III. FASE NUEVA

#### Factores socioeconómicos

##### 1°. Asociación entre la edad y el género

En lo que a los factores socioeconómicos se refiere y cómo estos pueden influir en la fase nueva o definida también como "aquella en la que los individuos están involucrados en la dirección de una empresa, entre 3 y 42 meses de existencia, de la cual también es empresario",

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

nos encontramos en primer lugar con la variable “edad” cruzada en sus cinco categorías, al tratarse de una variable politómica, con las dos correspondientes al “género del empresario”, y todo ello en función del desarrollo económico en que se encuentre el país.

Dicho tratamiento será mostrado en la tabla de contingencia 21 mediante los valores obtenidos en los estadísticos de asociación y sus respectivos p-valores por un lado, y por otro con los valores de los residuos corregidos.

Referente a los estadísticos, los p-valores obtenidos muestran una clara asociación en el grupo de países basados en eficiencia (p-valor = 0,021). Para los otros dos grupos de países, es decir, los referentes a los países basados en recursos e innovación no se aprecia significativamente la existencia de tal asociación entre las variables “edad” y “género del empresario” dentro de la fase nueva.

Por otro lado, si realizamos el estudio del cruce entre ambas variables pero por tramos, observaremos como la edad tan solamente muestra evidencia de existir asociación -positiva en el caso de los hombres y negativa en el caso de las mujeres- en el tramo de edad inferior (18 a 24 años) tanto en países basados en recursos como en eficiencia. Asociación que se muestra, pero solamente en el grupo de países basados en eficiencia, en el tramo de edad comprendido desde los 35 a los 44 años. En el resto de tramos y para los diferentes grupos de países en función de su desarrollo económico, los valores observados y por consiguiente los p-valores, no muestran evidencia alguna de ser significativos a la hora de estar involucrado en la dirección de una empresa en la cual también los individuos, hombres o mujeres, son propietarios de la misma.

Aceptada por tanto la existencia de asociación, examinaremos a continuación lo que los residuos corregidos nos ofrecen en referencia al signo de la misma. Así, los tramos de edad inferior e intermedio son superiores a 1,96 en valor absoluto, confirmándose de esta manera con un 95% de confianza que, en dichos tramos encontramos más o menos (de acuerdo con el signo del residuo, positivo o negativo) individuos, tanto hombres como mujeres, de los que cabría esperar para el grupo de países basados en eficiencia que estén involucrados en la dirección de una empresa de la cual también son propietarios.

Con todo ello podemos señalar que el valor de los estadísticos con sus respectivos p-valores, junto al datos de los residuos corregidos nos informan de que: (1) las variables están relacionadas; y (2) que esa relación tiene evidencia significativa, tanto en el caso de hombres como en el de mujeres, en los tramos de edad comprendidos entre los 18 y 24 años para países basados en recursos y eficiencia, y entre los 35 y 44 años para países basados en eficiencia.

Por tanto, las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico dentro de la fase nueva son rechazadas en todos los casos excepto en el relativo al cruce entre la variable

género del empresario y edad para países basados en eficiencia, en los que claramente existe una relación entre ambas.

## *2º. Asociación entre la situación laboral y el género*

La segunda de las variables analizadas en la fase nueva, al igual que hiciéramos en las potencial y naciente con anterioridad, es la que hace referencia a la “situación laboral”. Variable que cruzada con el “género del empresario” nos permitirá analizar la existencia o no de asociación entre ambas, teniendo presente a su vez el desarrollo económico del país.

Observando la tabla de contingencia 21 en la que se reflejan los resultados obtenidos de las pruebas de asociación y medidas métricas correspondientes a este cruce de variables, podemos evidenciar la existencia de un cierto grado de asociación entre la variable situación laboral y el género del empresario cuando de individuos involucrados en la dirección de una empresa de la cual también es propietario estamos hablando. Prueba de ello son los valores obtenidos del estadístico Chi-cuadrado que y V de Cramer, con unos valores de  $p=0,000$  para los tres grupos de países analizados en función del desarrollo económico.

El siguiente paso sería examinar los resultados obtenidos de los residuos corregidos, los cuales informan de que dicha asociación proviene, por un lado y para el grupo de países basados en recursos, del mayor número de casos observados -en la categoría de tiempo completo o parcial- con hombres que de mujeres en la fase nueva en relación a los esperables si las variables estudiadas fueran independientes, y por otro lado para los tres grupos de países en función del desarrollo económico, del menor número de casos observados -en la categoría de parado- con hombres que de mujeres en la misma fase en relación a los esperables si las variables estudiadas fueran independientes.

Referente a la categoría “jubilado o estudiante” no se han encontrado diferencias significativas en ninguno de los grupos de países en función del desarrollo económico, como demuestran sus valores inferiores a 1,96 en términos absolutos.

Por todo ello podemos afirmar la existencia de una asociación entre la variable situación laboral y el género en la involucración de la dirección de una empresa. Relación debida en su mayoría al hecho de haber un mayor número de hombres y mujeres que se encuentran trabajando a “tiempo completo o parcial” que en las situaciones de “parado” y “jubilado o estudiante”, no siendo significativa en éste último caso, para cada uno de los grupos de países en función del desarrollo económico de los mismos. De ahí que aceptemos las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico del país, entre la situación laboral y el género del empresario al existir asociación entre ambas en la fase nueva.

ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

Tabla 21. Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con la edad y la situación laboral, para la fase nueva y en función del desarrollo económico del país

FASE NUEVA			RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
			Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
EDAD	18-24	Recuento	56	103	106	207	72	144
		Frecuencia esperada	69	90	124,3	188,7	77,7	138,3
		% de género	35,2%	64,8%	33,9%	66,1%	33,3%	66,7%
		Residuos corregidos	-2,3	2,3	-2,3	2,3	-8	,8
	25-34	Recuento	148	185	223	375	285	545
		Frecuencia esperada	144,5	188,5	237,5	360,5	298,6	531,4
		% de género	44,4%	55,6%	37,3%	62,7%	34,3%	65,7%
		Residuos corregidos	,5	-5	-1,5	1,5	-1,2	1,2
	35-44	Recuento	107	135	195	252	272	434
		Frecuencia esperada	105	137	177,5	269,5	254	452
		% de género	44,2%	55,8%	43,6%	56,4%	38,5%	61,5%
		Residuos corregidos	,3	-3	2,0	-2,0	1,7	-1,7
	45-54	Recuento	69	73	126	171	158	296
		Frecuencia esperada	61,6	80,4	118	179	163,3	290,7
		% de género	48,6%	51,4%	42,4%	57,6%	34,8%	65,2%
		Residuos corregidos	1,4	-1,4	1,0	-1,0	-6	,6
	55-64	Recuento	31	40	55	65	90	142
		Frecuencia esperada	30,8	40,2	47,7	72,3	83,5	148,5
% de género		43,7%	56,3%	45,8%	54,2%	38,8%	61,2%	
Residuos corregidos		,0	,0	1,4	-1,4	,9	-9	
TOTAL	Recuento	411	536	705	1070	877	1561	
	Frecuencia esperada	411	536	705	1070	877	1561	
	% de género	43,4%	56,6%	39,7%	60,3%	36%	64%	
SITUACIÓN LABORAL	Tiempo completo o parcial	Recuento	72	197	508	886	835	150
		Frecuencia esperada	88,1	180,9	529,9	864,1	841,8	1497,2
		% de género	26,8%	73,2%	36,4%	63,6%	35,7%	64,3%
		Residuos corregidos	-4,4	4,4	-3,7	3,7	-1,6	1,6
	Parado	Recuento	35	19	65	42	24	17
		Frecuencia esperada	17,7	36,3	40,7	66,3	14,8	26,2
		% de género	64,8%	35,2%	60,7%	39,3%	58,5%	41,5%
		Residuos corregidos	5,5	-5,5	5,0	-5,0	3,0	-3,0
	Jubilado o estudiante	Recuento	7	18	20	39	12	28
		Frecuencia esperada	8,2	16,8	22,4	36,6	14,4	25,6
		% de género	28%	72%	33,9%	66,1%	30%	70%
		Residuos corregidos	-5	,5	-7	,7	-8	,8
	TOTAL	Recuento	114	234	593	967	871	1549
		Frecuencia esperada	114	234	593	967	871	1549
		% de género	32,8%	67,2%	38%	62%	36%	64%
	PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA LA EDAD							
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	6,104 <sup>a</sup>		11,580 <sup>b</sup>		4,688 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,191		0,021		0,321		
V de Cramer	Valor	0,080		0,081		0,044		
	Sig. Aproximada	0,191		0,021		0,321		
Correlación Spearman	Valor	-0,060		-0,076		-0,026		
	Sig. Aproximada	0,066		0,001		0,197		
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA LA SITUACIÓN LABORAL								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	29,834 <sup>d</sup>		25,355 <sup>e</sup>		9,576 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,008		
V de Cramer	Valor	0,293		0,127		0,063		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,008		
Correlación Spearman	Valor	-0,213		-0,089		-0,032		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,117		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 30,81; para b es 47,66; para c es 77,70; para d es 8,19; para e es 22,43; y para f es 14,40.

### ***3º. Asociación entre el nivel de renta y el género***

Mediante el cruce de las variables “nivel de renta” y “género del empresario” trataremos de analizar el grado de asociación existente entre ambas, con la respectiva involucración que estos individuos, con independencia del sexo, tienen en la dirección de una empresa de la cual también son propietarios. Para tal fin, presentamos a continuación la tabla de contingencia 22 en la que se aprecian dicho cruces y los resultados obtenidos de los p-valores para las pruebas de asociación Chi-cuadrado y métrica, V de Cramer y Correlación de Spearman.

El estadístico Chi-cuadrado construido con los datos de la tabla ofrece valores para los diferentes grupos de países en función de su desarrollo económico (16,870 para países basados en recursos; 29,674 para países basados en eficiencia; y 44,575 para países basados en innovación). Valores que traducidos en sus respectivos p-valores iguales a cero en los tres casos, nos llevan a aceptar la existencia de asociación entre la variable nivel de renta y género del empresario para la fase nueva.

El examen de los residuos corregidos arroja, en función del desarrollo económico del país y con un nivel de confianza del 95%, mayores evidencias por parte de las mujeres de posesión de niveles de renta bajos (<1.200€), y menores en el tramo de renta alta (>2.400€), evidenciándose de esta manera que hay más mujeres que hombres de los que cabría esperar si las variables cruzadas fueran independientes al tener todos ellos valores superiores en términos absolutos a 1,96. Tan sólo el tramo comprendido entre los 1.200€ y 2.400€ (renta media) muestra evidencias significativas para el grupo de países basados en eficiencia, tanto para hombres como para mujeres con unos valores en los residuos de -2,2 y 2,2 respectivamente.

Por tanto, y en función de dichos resultados, podemos afirmar la existencia de asociación entre el nivel de renta y el género del empresario, pero positiva y creciente para las mujeres cuanto menor sea el grado de magnitud del nivel de renta considerado, y negativa y decreciente en caso contrario; obviándose el tramo de renta medio tanto en hombres como en mujeres para países basados en recursos, eficiencia e innovación, al no encontrarse evidencia significativa. De ahí que aceptemos las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico del país, entre el nivel de renta y el género cuando de la fase nueva estamos hablando.

### ***4º. Asociación entre el nivel de estudios y el género***

En esta cuarta y última relación referente al bloque de los factores socioeconómicos trataremos de analizar, en función del desarrollo económico del país, el grado de asociación existente entre el “nivel de estudios” y el “género del empresario” así como la involucración en la dirección de una empresa de la cual también son propietarios. Relación mostrada en la tabla de contingencia 22 mediante el cruce de ambas variables tanto en las pruebas de asociación como en las de medidas métricas.

#### *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

De este modo, examinando el estadístico Chi-cuadrado con su p-valor = 0,000 para los tres grupos de países en función del desarrollo económico, cabe suponer la existencia de asociación entre dichas variables para la fase nueva. Prueba de ello son también los residuos corregidos los cuales muestran las pautas de asociación detectadas.

Así, encontramos que en la categoría “niveles de estudios bajos”, con un 95% de confianza y para el caso de países basados en recursos y eficiencia, menos casos en hombres que en mujeres de los que podríamos esperar si las variables fueran realmente independientes (residuo tipificado < -1,96), frente a los mayores resultados obtenidos para los hombres, en ambos grupos también, cuando de la categoría “niveles de estudios altos” se trata con un valor superior a 1,96 en términos absolutos. En el caso de “niveles de estudios medios” no hemos encontrado evidencia significativa suficiente, por lo tanto este tramo es obviado para los grupos de países.

En cuanto a los países basados en innovación, los resultados de los residuos corregidos no muestran evidencia significativa alguna en ninguno de los tramos de la variable “niveles de estudios” en relación al género del empresario en la fase nueva.

Todo ello nos revela la existencia de cierta asociación positiva entre los menores niveles de estudios alcanzados en función del género del empresario, frente a la negativa asociación resultante entre ambas variables. Relaciones que por otro lado se manifiestan en los países basados en recursos y eficiencia, y que evidencian la aceptación de las sub-hipótesis planteadas para los grupos de países basados en recursos y eficiencia, y el rechazo de ésta en el grupo de países basados en innovación en la fase nueva.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

Tabla 22. Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con el nivel de renta y el nivel de estudios, para la fase nueva y en función del desarrollo económico del país

FASE NUEVA		RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN		
		Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	
NIVEL DE RENTA	Renta baja (<1.200€)	Recuento	135	118	172	200	205	236
		Frecuencia esperada	109,1	143,9	144,5	227,5	154,7	286,3
		% de género	53,4%	46,6%	46,2%	53,8%	46,5%	53,5%
		Residuos corregidos	4,1	-4,1	3,4	-3,4	5,7	-5,7
	Renta media (1.200€-2.400€)	Recuento	99	157	219	294	330	594
		Frecuencia esperada	110,4	145,6	199,2	313,8	324,1	599,9
		% de género	38,7%	61,3%	42,7%	57,3%	35,7%	64,3%
		Residuos corregidos	-1,8	1,8	2,2	-2,2	,5	-,5
	Renta alta (>2.400€)	Recuento	79	138	157	369	198	527
		Frecuencia esperada	93,6	123,4	204,3	321,7	254,3	470,7
		% de género	36,4%	63,6%	29,8%	70,2%	27,3%	72,7%
		Residuos corregidos	-2,4	2,4	-5,3	5,3	-5,4	5,4
TOTAL	Recuento	313	413	548	863	733	1357	
	Frecuencia esperada	313	413	548	863	733	1357	
	% de género	43,1%	56,9%	38,8%	61,2%	35,1%	64,9%	
NIVEL DE ESTUDIOS	Bajo	Recuento	115	123	174	210	47	102
		Frecuencia esperada	100	138	155,2	228,8	48,2	100,8
		% de género	48,3%	51,7%	45,3%	54,7%	31,5%	68,5%
		Residuos corregidos	2,3	-2,3	2,3	-2,3	-,2	,2
	Medio	Recuento	161	212	277	385	135	325
		Frecuencia esperada	156,7	216,3	267,6	394,4	148,4	311,2
		% de género	43,2%	56,8%	41,8%	58,2%	29,3%	70,7%
		Residuos corregidos	,6	-,6	1,0	-1,0	-1,8	1,8
	Alto	Recuento	98	181	127	257	191	353
		Frecuencia esperada	117,2	161,8	155,2	228,8	176	368
		% de género	35,1%	64,9%	33,1%	66,9%	35,1%	64,9%
		Residuos corregidos	-2,8	2,8	-3,4	3,4	1,9	-1,9
	TOTAL	Recuento	374	516	578	862	373	780
		Frecuencia esperada	374	516	578	862	373	780
		% de género	42%	58%	40,4%	59,6%	32,4%	67,6%
	PRUEBAS DE ASOCIACIÓN y MEDIDAS MÉTRICAS PARA EL NIVEL DE RENTA							
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	16,870 <sup>a</sup>		29,674 <sup>b</sup>		44,575 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
V de Cramer	Valor	0,152		0,145		0,146		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,000		
Correlación Spearman	Valor	0,141		0,140		0,144		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,000		
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN y MEDIDAS MÉTRICAS PARA EL NIVEL DE ESTUDIOS								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	9,520 <sup>d</sup>		12,981 <sup>c</sup>		3,833 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,009		0,002		0,147		
V de Cramer	Valor	0,103		0,095		0,058		
	Sig. Aproximada	0,009		0,002		0,147		
Correlación Spearman	Valor	0,103		0,091		-0,048		
	Sig. Aproximada	0,002		0,001		0,101		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 93,56; para b es 144,48; para c es 154,67; para d es 100,01; para e es 155,21; y para f es 48,20.

**Factores psicosociales**

*1º. Asociación entre el conocimiento de puesta en marcha de un negocio y el género*

El objetivo perseguido en este segundo bloque de factores denominados “psicosociales” es ver el grado de asociación que los mismos tienen con el género del empresario en función del

desarrollo económico del país cuando de la involucración en la dirección de una empresa estamos hablando.

Examinamos para ello a la variable “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años” y la relación que pueda existir con el “género del empresario”, actuando en algunos casos como modelos de rol para una mayor involucración en actividades emprendedoras tanto por parte de los hombres como de las mujeres. Relaciones observadas en la tabla de contingencia 23 mediante las pruebas de asociación y los residuos corregidos.

Así, los valores de los estadísticos muestran la significación existente entre las dos variables para países basados en recursos, en eficiencia y en innovación en la fase nueva; siendo corroborados por Yates y Fisher ( $p=0,013$  para países basados en recursos;  $p=0,000$  para países basados en eficiencia;  $p=0,007$  para países basados en innovación).

Aceptada dicha asociación, examinaremos los valores, positivos o negativos dependiendo del signo, de los residuos corregidos. A simple vista el tamaño adquirido de los residuos nos indican, claramente, que podemos encontrar muchos más hombres que mujeres que conocen a personas que han puesto en marcha un negocio en los últimos 2 años, manifestándose su involucración en actividades emprendedoras, de los que esperaríamos si las variables cruzadas fueran independientes, y en consonancia con ello (dado que la variable es dicotómica) muchos menos de los que cabría esperar, sin empresarios conocidos en su entorno.

Estos resultados se repiten en cada uno de los grupos de países en función del desarrollo económico, siendo mayor dicho conocimiento en el grupo de países basados en eficiencia, como bien se aprecia en la tabla de contingencia.

Ello equivale por tanto a afirmar la existencia de una relación positiva, mayor en hombres que en mujeres, entre el género del empresario y el hecho de conocer a personas que hayan puesto en marcha un negocio. Hecho que por tanto se manifiesta en la involucración de la dirección de una empresa de la cual es propietario, con independencia del sexo, y que se extiende en los diferentes grupos de países según su desarrollo económico, de tal manera que aceptamos las sub-hipótesis planteadas dentro de la fase nueva.

## ***2°. Asociación entre la percepción de oportunidades y el género***

El segundo de los análisis realizados concierne a las variables “percepción de oportunidades en los próximos 6 meses” y “género del empresario”, y será mostrado a través de la tabla de contingencia 23 junto con los estadísticos y resultados de las pruebas de asociación llevadas a cabo.

A simple vista podemos aceptar que de los grupos de sub-hipótesis planteados en función del desarrollo económico de los países para la fase nueva, solamente en uno de ellos es aceptada la existencia de una asociación positiva entre ambas variables -mayoritaria en el caso

## *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

de los hombres-. Concretamente para el grupo de países basados en eficiencia cuyo p-valor del estadístico Chi-cuadrado es de 0,005. Para los otros dos grupos de países los p-valores no muestran evidencia significativa suficiente, obviándose por tanto ambos grupos de países en lo que a relación de asociación dentro de esta fase referimos ( $p=0,204$  para países basados en recursos;  $p=0,083$  para países basados en innovación).

Siguiendo con nuestro patrón de actuación, el examen de la cuantía y signo de los residuos corregidos nos ofrece la pauta de asociación detectada. En este caso observamos que, con un nivel de confianza del 95%, encontramos más observaciones en función del género del empresario -siendo superiores las de los hombres- que perciben buenas oportunidades en su entorno, entre aquellos que están involucrados en la dirección de una empresa de la cual también son propietarios de las que cabría esperar si las variables cruzadas fueran independientes; y el caso contrario respecto a aquellos que no las perciben, volviendo a ser mayoritarias para los hombres.

De este modo, podemos concluir que existe una relación de asociación positiva entre la percepción de buenas oportunidades en el entorno y el género del empresario en función del desarrollo económico del país para la fase nueva, aceptándose por tanto la sub-hipótesis planteada para los países basados en eficiencia y rechazándose las concernientes a basados en recursos e innovación.

**Tabla 23.** Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: conocimiento de puesta en marcha de un negocio y percepción de oportunidades, para la fase nueva y en función del desarrollo económico del país

<b>FASE NUEVA</b>			<b>RECURSOS</b>		<b>EFICIENCIA</b>		<b>INNOVACIÓN</b>	
			<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>
<b>Conocimiento de puesta en marcha negocio en los últimos 2 años</b>	<b>SÍ</b>	Recuento	208	316	392	726	532	1035
		Frecuencia esperada	226,7	297,3	444,4	673,6	562,3	1004,7
		% de género	39,7%	60,3%	35,1%	64,9%	34%	66%
		Residuos corregidos	-2,5	2,5	-5,3	5,3	-2,7	2,7
	<b>NO</b>	Recuento	193	210	302	326	340	523
		Frecuencia esperada	174,3	228,7	249,6	378,4	309,7	553,3
		% de género	47,9%	52,1%	48,1%	51,9%	39,4%	60,6%
		Residuos corregidos	2,5	-2,5	5,3	-5,3	2,7	-2,7
	<b>TOTAL</b>	Recuento	401	526	694	1052	872	1558
		Frecuencia esperada	401	526	694	1052	872	1558
		% de género	43,3%	56,7%	39,7%	60,3%	35,9%	64,1%
	<b>Percepción de oportunidades en los próximos 6 meses</b>	<b>SÍ</b>	Recuento	218	304	311	558	307
Frecuencia esperada			226,8	295,2	337,5	531,5	325,8	600,2
% de género			41,8%	58,2%	35,8%	64,2%	33,2%	66,8%
Residuos corregidos			-1,3	1,3	-2,8	2,8	-1,7	1,7
<b>NO</b>		Recuento	143	166	284	379	429	737
		Frecuencia esperada	134,3	174,8	257,5	405,5	410,2	755,8
		% de género	46,3%	53,7%	42,8%	57,2%	36,8%	63,2%
		Residuos corregidos	1,3	-1,3	2,8	-2,8	1,7	-1,7
<b>TOTAL</b>		Recuento	361	470	595	937	736	1356
		Frecuencia esperada	361	470	595	937	736	1356
		% de género	43,4%	56,6%	38,8%	61,2%	35,2%	64,8%
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "KNOWNT"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	6,235 <sup>a</sup>		28,492 <sup>b</sup>		7,177 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,013		0,000		0,007		
Corrección por continuidad	Valor	5,905		27,951		6,942		
	Sig. Asintótica	0,015		0,000		0,008		
Estadístico exacto de Fisher	Valor	0,013		0,000		0,008		
	Sig. Asintótica	0,013		0,000		0,008		
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "OPPORT"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	1,611 <sup>d</sup>		7,863 <sup>c</sup>		2,997 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,204		0,005		0,083		
Corrección por continuidad	Valor	1,432		7,569		2,840		
	Sig. Asintótica	0,231		0,006		0,092		
Estadístico exacto de Fisher	Sig. Asintótica	0,219		0,006		0,088		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 174,33; para b es 249,62; para c es 309,69; para d es 134,23; para e es 257,50; y para f es 325,78.

### 3°. Asociación entre el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio y el género

El planteamiento realizado en este tercer apartado dentro de las variables psicosociales, nos permitirá analizar el grado o no de asociación entre el hecho de sentir que se "poseen los conocimientos, habilidades y experiencia para la puesta en marcha de un negocio" y el "género del empresario", en función del desarrollo económico del país y para la fase nueva.

## *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

Prueba de ello son los resultados observados en la siguiente tabla de contingencia 24 al reflejarse los cruces entre ambas variables con sus respectivas pruebas de asociación. Fijándonos en los valores del estadístico Chi-cuadrado así como en los de Yates y Fisher, comprobamos la inexistencia de independencia entre las variables consideradas para los grupos de países basados en eficiencia e innovación (p-valor = 0,000 en ambos grupos), por lo que cabe suponer presencia de asociación entre la percepción de posesión de habilidades y conocimientos y el género del empresario en la manifestación de estar involucrado en la dirección de una empresa de la cual también se es propietario.

Por otro lado, si examinamos los residuos corregidos podremos apreciar como su valor, positivo o negativo, nos indicará el carácter manifestado en la relación entre ambas variables. En este caso la relación es de carácter positivo, tanto para países basados en eficiencia como en innovación, al encontrar muchos más casos de individuos -más hombres que mujeres-, que están involucrados en actividades emprendedoras observados entre aquellos que reconocen la posesión de habilidades y conocimientos, de los esperables bajo la suposición de independencia entre variables, y consecuentemente, muchos menos de los esperables también, entre los que no perciben dicha posesión.

De este modo, encontramos una clara relación de asociación positiva entre la percepción de posesión de habilidades y conocimientos y el género del empresario en función del desarrollo económico del país para la fase nueva; lo que nos lleva a aceptar las sub-hipótesis planteadas tanto para países basados en eficiencia como para países basados en innovación.

### *4°. Asociación entre el miedo al fracaso y el género*

Con esta última relación de asociación planteada de carácter netamente negativo, cerramos el grupo de sub-hipótesis planteadas en la fase nueva. Así la variable “miedo al fracaso” nos permitirá encontrar menos individuos de los esperados, siendo similares las diferencias tanto en hombres como en mujeres, en el grupo de países basado en eficiencia (frecuencia esperada: 275,4 vs. 181,6; recuento: 252 vs. 205), entre aquellos con actividades involucradas en la dirección de empresas de las que son propietarios, llegando hasta tal punto que pueden actuar como freno para el desarrollo de tales actividades por el miedo que a las repercusiones sociales puede existir.

Por tanto, a través de la tabla de contingencia 24 mostraremos los resultados referentes al cruce de ambas variables y las pruebas de asociación efectuadas para tal fin.

Los valores obtenidos en los estadísticos de asociación y sus respectivos p-valores muestran la existencia de una relación de asociación entre las dos variables contempladas en los países basados en eficiencia, tanto en el estadístico Chi-cuadrado como en la corrección por continuidad de Yates y el estadístico de Fisher.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Ahora bien, analizando los residuos corregidos podremos ver el tipo de asociación detectado al nivel de confianza del 95%.

Así, el número de casos de individuos con miedo al fracaso en la fase nueva es inferior, en el caso de los hombres, al que cabría esperar bajo la condición de independencia entre las dos variables cruzadas. Sin embargo en el caso de las mujeres se torna al contrario siendo mayores los números de casos con miedo al fracaso tanto en los países basados en recursos como en los de eficiencia e innovación. Resultados avalados por los valores de sus residuos (-2,6 hombres y 2,6 mujeres), y que en el caso de plantearse la situación a la inversa, es decir, no tener miedo al fracaso y género, serían al contrario (2,6 hombres y -2,6 mujeres).

De este modo, en base a los resultados planteados, encontramos la existencia de asociación negativa entre el reconocimiento del miedo a las consecuencias sociales del fracaso empresarial y el género del empresario en la fase nueva y para el grupo de países basados en eficiencia. Por tanto aceptamos la sub-hipótesis planteada para este grupo de países, y rechazamos las pertenecientes a países basados en recursos e innovación por no haber evidencia significativa en sus resultados.

**Tabla 24.** Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso, para la fase nueva y en función del desarrollo económico del país

FASE NUEVA			RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
			Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	SÍ	Recuento	327	438	547	928	735	1352
		Frecuencia esperada	331,2	433,8	586,1	889,9	754,9	1332,1
		% de género	42,7%	57,3%	37,1%	62,9%	35,2%	64,8%
		Residuos corregidos	-,8	,8	-5,5	5,5	-2,5	2,5
	NO	Recuento	67	78	138	111	131	176
		Frecuencia esperada	62,8	82,2	98,9	150,1	111,1	195,9
		% de género	46,2%	53,8%	55,4%	44,6%	42,7%	57,3%
		Residuos corregidos	,8	-,8	5,5	-5,5	2,5	-2,5
	TOTAL	Recuento	394	516	685	1039	866	1528
		Frecuencia esperada	394	516	685	1039	866	1528
		% de género	43,3%	56,7%	39,7%	60,3%	36,2%	63,8%
	Miedo al fracaso	SÍ	Recuento	123	130	205	252	246
Frecuencia esperada			110	143	181,6	275,4	228,3	404,7
% de género			48,6%	51,4%	44,9%	55,1%	38,9%	61,1%
Residuos corregidos			1,9	-1,9	2,6	-2,6	1,7	-1,7
NO		Recuento	268	378	479	785	621	1150
		Frecuencia esperada	281	365	502,4	761,6	638,7	1132,3
		% de género	41,5%	58,5%	37,9%	62,1%	35,1%	64,9%
		Residuos corregidos	-1,9	1,9	-2,6	2,6	-1,7	1,7
TOTAL		Recuento	391	508	684	1037	867	1537
		Frecuencia esperada	391	508	684	1037	867	1537
		% de género	43,5%	56,5%	39,7%	60,3%	36,1%	63,9%
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "SUSKILL"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	0,595 <sup>a</sup>		29,914 <sup>b</sup>		6,439 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,440		0,000		0,011		
Corrección por continuidad	Valor	0,462		29,153		6,120		
	Sig. Asintótica	0,497		0,000		0,013		
Estadístico exacto de Fisher	Valor	0,465		0,000		0,013		
	Sig. Asintótica							
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "FEARFAIL"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	3,761 <sup>d</sup>		6,794 <sup>e</sup>		2,917 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,052		0,009		0,088		
Corrección por continuidad	Valor	3,477		6,506		2,754		
	Sig. Asintótica	0,062		0,011		0,097		
Estadístico exacto de Fisher	Sig. Asintótica	0,061		0,010		0,092		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para **a** es 62,78; para **b** es 98,94; para **c** es 111,05; para **d** es 110,04; para **e** es 181,63; y para **f** es 228,29.

#### IV. FASE CONSOLIDADA

##### Factores socioeconómicos

##### *1º. Asociación entre la edad y el género*

Entramos ya en la última de las fases analizadas en el presente estudio persiguiendo el objetivo de analizar hasta qué punto influyen en el género del empresario los factores que tanto socioeconómicos como psicosociales hemos seleccionado. Para ello, al igual que ya hicieramos

en las anteriores fases que constituyen el proceso de creación de empresas, cruzaremos en primer lugar la variable “edad”, en sus cinco categorías, al tratarse de una variable politómica, con las dos correspondientes al “género del empresario”, para países los basados en recursos, en eficiencia y en innovación.

Los resultados obtenidos de los diferentes estadísticos de asociación, como refleja la tabla de contingencia 25, muestran los valores de p no significativos en ninguno de los grupos de países en función del desarrollo económico; indicando por tanto estos valores la inexistencia de cualquier tipo de asociación ( $p=0,167$  para países basados en recursos;  $p=0,398$  para países basados en eficiencia;  $p=0,542$  para países basados en innovación).

Rechazada por tanto la relación entre ambas variables, analizaremos con objeto de corroborar dichos resultados, los valores de los residuos corregidos que ofrecen el signo de la asociación -positivo o negativo- no resultando relevante en este caso puesto que no existe ningún tipo de asociación, con un 95% de confianza, entre los casos observados y los esperados.

De este modo, podemos concluir en base a los resultados arrojados por los valores de las pruebas de asociación y de las medidas métricas y sus respectivos p-valores, unidos al dato de los residuos corregidos que: (1) las variables no están relacionadas; y (2) no encontramos, significativamente, ningún caso de mujeres u hombres que sean propietarios-gerentes de una empresa consolidada en los diferentes tramos de edad en países basados en recursos, en países basados en eficiencia y tampoco en países basados en innovación. Resultados que por tanto, nos llevan a rechazar las sub-hipótesis planteadas en relación a la edad y el género del empresario, para los diferentes grupos de países en función de su desarrollo económico en la fase consolidada.

## ***2º. Asociación entre la situación laboral y el género***

Para analizar la posible relación entre las variables “situación laboral” y “género del empresario” en la fase consolidada en función del desarrollo económico del país, proponemos observar los resultados obtenidos de las pruebas de asociación, las medidas métricas y los residuos corregidos, mostrados en la tabla de contingencia 25.

En base a dichos resultados, podemos afirmar la existencia de asociación entre el cruce de ambas variables, dando muestras de ello los valores del estadístico Chi-cuadrado con  $p=0,000$  en los tres grupos de países analizados en función del desarrollo económico para los individuos que sean propietarios-gerentes de una empresa consolidada.

Aceptada por tanto la asociación, examinaremos el valor de los residuos corregidos, informándonos de que dicha asociación proviene del mayor número de casos observados de hombres que de mujeres que son propietarios-gerentes de una empresa consolidada en relación a los esperables si las variables estudiadas fueran independientes. En concreto, mayor en la

#### *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

categoría “tiempo parcial o completo” para los tres grupos de países clasificados en función de su desarrollo económico; y menor en la categoría “parado” para hombres que mujeres, también en los tres grupos de países.

La categoría “jubilado o estudiante” muestra tan sólo asociación para el grupo de países basados en recursos, no encontrándose diferencias significativas en los otros dos grupos de países, con un nivel de confianza del 95%, puesto que los valores de sus residuos no superan a 1,96 en valor absoluto.

Ello nos indica por tanto, que si bien sí existe asociación entre la situación laboral y el género del empresario en la fase consolidada, ésta se debe en su mayoría al hecho de haber un mayor número de hombres y mujeres que se encuentran trabajando a “tiempo completo o parcial” que en las situaciones de “parado” y “jubilado o estudiante” para cada uno de los grupos de países en función del desarrollo económico de los mismos. Resultados que nos llevan a aceptar las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico del país, entre la situación laboral y el género en esta última fase del proceso de creación de empresas.

ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

Tabla 25. Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con la edad y la situación laboral, para la fase consolidada y en función del desarrollo económico del país

FASE CONSOLIDADA			RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
			Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
EDAD	18-24	Recuento	41	87	45	118	65	122
		Frecuencia esperada	42	86	54,4	108,6	66,1	120,9
		% de género	32%	68%	27,6%	72,4%	34,8%	65,2%
		Residuos corregidos	-,2	,2	-1,6	1,6	-,2	,2
	25-34	Recuento	123	245	192	367	295	602
		Frecuencia esperada	120,6	247,4	186,6	372,4	317	508
		% de género	33,4%	66,6%	34,3%	65,7%	32,9%	67,1%
		Residuos corregidos	,3	-,3	,5	-,5	-1,7	1,7
	35-44	Recuento	169	347	255	523	572	1039
		Frecuencia esperada	169,1	346,9	259,7	518,3	569,4	1041,6
		% de género	32,8%	67,2%	32,8%	67,2%	35,5%	64,5%
		Residuos corregidos	,0	,0	-,4	,4	,2	-,2
	45-54	Recuento	126	257	251	462	617	1104
		Frecuencia esperada	125,5	257,5	238	475	608,3	1112,7
		% de género	32,9%	67,1%	35,2%	64,8%	35,9%	64,1%
		Residuos corregidos	,1	-,1	1,2	-1,2	,5	-,5
	55-64	Recuento	72	153	138	288	455	799
		Frecuencia esperada	73,8	151,3	142,2	283,8	443,2	810,8
% de género		32%	68%	32,4%	67,5%	36,3%	63,7%	
Residuos corregidos		-,3	,3	-,5	,5	,8	-,8	
TOTAL	Recuento	531	1089	881	1758	2004	3666	
	Frecuencia esperada	531	1089	881	1758	2004	3666	
	% de género	32,8%	67,2%	33,4%	66,6%	35,3%	64,7%	
SITUACIÓN LABORAL	Tiempo completo o parcial	Recuento	102	503	664	1430	1941	3610
		Frecuencia esperada	128,7	476,3	698,6	1395,4	1955,6	3595,4
		% de género	16,9%	83,1%	31,7%	68,3%	35%	65%
		Residuos corregidos	-7,5	7,5	-5,3	5,3	-3,2	3,2
	Parado	Recuento	34	23	69	52	27	7
		Frecuencia esperada	12,1	44,9	40,4	80,6	12	22
		% de género	59,6%	40,4%	57%	43%	79,4%	20,6%
		Residuos corregidos	7,4	-7,4	5,7	-5,7	5,4	-5,4
	Jubilado o estudiante	Recuento	11	18	36	54	20	38
		Frecuencia esperada	6,2	22,8	30	60	20,4	37,6
		% de género	37,9%	62,1%	40%	60%	34,5%	65,5%
		Residuos corregidos	2,2	-2,2	1,4	-1,4	-,1	,1
	TOTAL	Recuento	147	544	769	1536	1988	3655
		Frecuencia esperada	147	544	769	1536	1988	3655
		% de género	21,3%	78,7%	33,4%	66,6%	35,2%	64,8%
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA LA EDAD								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	0,167 <sup>a</sup>		4,057 <sup>b</sup>		3,094 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,997		0,398		0,542		
V de Cramer	Valor	0,010		0,039		0,023		
	Sig. Aproximada	0,997		0,398		0,542		
Correlación Spearman	Valor	0,004		-,011		-,019		
	Sig. Aproximada	0,861		0,568		0,153		
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA LA SITUACIÓN LABORAL								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	61,964 <sup>d</sup>		34,830 <sup>e</sup>		29,269 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
V de Cramer	Valor	0,299		0,123		0,072		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,000		
Correlación Spearman	Valor	-0,280		-0,108		-0,042		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,001		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 41,96; para b es 54,42; para c es 66,09; para d es 6,17; para e es 30,03; y para f es 11,98.

### ***3º. Asociación entre el nivel de renta y el género***

Referente al posible grado de asociación entre la variable “nivel de renta” y “género del empresario”, en función del desarrollo económico del país para la fase consolidada, ofrecemos a continuación la tabla de contingencia 26 en la que se aprecia el cruce entre ambas variables y los resultados obtenidos de las pruebas de asociación y medidas métricas.

Las citadas pruebas de asociación, y en concreto las del estadístico Chi-cuadrado indican que debemos aceptar la existencia de asociación entre ambas variables ( $p=0,001$  para países basados en recursos;  $p=0,000$  para países basados en eficiencia;  $p=0,002$  para países basados en innovación).

En cuanto al patrón de la asociación detectada, los valores y signos de los residuos corregidos indican que, con un nivel de confianza del 95%, encontramos para los tres grupos de países en función del desarrollo económico, en el tramo de renta baja ( $< 1.200€$ ) más hombres que mujeres, de los que cabría esperar si las variables cruzadas fueran independientes al tener todos ellos valores superiores en términos absolutos a 1,96. Situación similar cuando de mayores niveles de renta hablamos ( $> 2.400€$ ), aunque con mayor número tanto de hombres como de mujeres, que son propietarios-gerentes de una empresa consolidada, y también en los tres grupos de países en función de su desarrollo económico.

Sin embargo en el tramo de renta medio (1.200€ y 2.400€) las diferencias no resultan relevantes al no presentar evidencias lo suficientemente significativas en hombres y mujeres en ninguno de los grupos de países clasificados al no superar el umbral necesario del valor que prueba la existencia de asociación (1,96 en valores absolutos).

De acuerdo a dichos resultados, se observa una asociación entre el nivel de renta y el género del empresario, pero creciente en función de la magnitud del nivel de renta considerado, sobre todo en los grupos de países basados en eficiencia e innovación. Por todo ello, aceptamos las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico del país, en la fase consolidada.

### ***4º. Asociación entre el nivel de estudios y el género***

Por último, analizaremos el grado de asociación entre las variables “nivel de estudios” y “género del empresario” que tanto en países basados en recursos como en eficiencia e innovación puede existir en la fase en la que los individuos pueden ser propietarios-gerentes de empresas ya consolidadas. Para analizar dicha relación mostraremos, a través de la tabla de contingencia 26, los resultados obtenidos de las pruebas de asociación, de las medidas métricas y de los residuos corregidos.

Así, el estadístico Chi-cuadrado de Pearson y V de Cramer ofrecen un p-valor de 0,000 y de 0,013 para los países basados en recursos e innovación respectivamente; mientras que en el

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

caso de los países basados en eficiencia el valor obtenido resulta superior al umbral marcado de 0,05 (en concreto 0,098), por lo que cabe suponer la existencia de asociación entre dichas variables para los dos primeros casos, e inexistencia de la misma para el último.

El examen de los residuos corregidos nos muestra las pautas de la asociación detectada. Asociación que por otro lado puede encontrarse en todas las categorías de la variable o tan sólo en algunas, al ser la variable “nivel de estudios” politómica.

De este modo, podemos ver en base a los resultados de los residuos corregidos, que al 95% de confianza, en “los niveles de renta bajo” encontramos, y para el caso de países basados en recursos e innovación menos casos en mujeres que en hombres de los que podríamos esperar si las variables fueran realmente independientes. Sin embargo, en los casos de “niveles de estudios medios y altos” solamente se ha encontrado evidencia significativa suficiente, por tener valores iguales o superiores a 1,96, en los grupos de países basados en recursos y eficiencia respectivamente.

Todo ello nos indica que existe una relación de asociación positiva entre los menores niveles de estudios alcanzados en función del género del empresario para los países basados en recursos y en innovación. Resultados que nos llevan a aceptar las sub-hipótesis planteadas para ambos grupos de países y a rechazar la relativa a países basados en eficiencia en la fase consolidada.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

Tabla 26. Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con el nivel de renta y el nivel de estudios, para la fase consolidada y en función del desarrollo económico del país

FASE CONSOLIDADA			RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
			Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre
NIVEL DE RENTA	Renta baja (<1.200€)	Recuento	165	257	207	340	394	632
		Frecuencia esperada	138,7	283,3	182,3	364,7	347,6	678,4
		% de género	39,1%	60,9%	37,8%	62,2%	38,4%	61,6%
	Renta media (1.200€-2.400€)	Residuos corregidos	3,3	-3,3	2,6	-2,6	3,5	-3,5
		Recuento	147	303	264	476	570	1150
		Frecuencia esperada	147,9	302,1	246,7	493,3	582,7	1137,3
	Renta alta (>2.400€)	% de género	32,7%	67,3%	35,7%	64,3%	33,1%	66,9%
		Residuos corregidos	-1	,1	1,7	-1,7	-8	,8
		Recuento	110	302	213	552	618	1306
	TOTAL	Frecuencia esperada	135,4	276,6	255	510	651,8	1272,2
		% de género	26,7%	73,3%	27,8%	72,2%	32,1%	67,9%
		Residuos corregidos	-3,2	3,2	-4,1	4,1	-2,1	2,1
NIVEL DE ESTUDIOS	Bajo	Recuento	422	862	684	1368	1582	3088
		Frecuencia esperada	422	862	684	1368	1582	3088
		% de género	32,9%	67,1%	33,3%	66,7%	33,9%	66,1%
	Medio	Recuento	218	339	223	428	87	278
		Frecuencia esperada	180,6	376,4	212,3	438,7	110,6	254,4
		% de género	39,1%	60,9%	34,3%	65,7%	23,8%	76,2%
	Alto	Residuos corregidos	4,2	-4,2	1,1	-1,1	-2,9	2,9
		Recuento	176	451	329	652	380	813
		Frecuencia esperada	203,3	423,7	319,9	661,1	361,4	831,6
	TOTAL	% de género	28,1%	71,9%	33,5%	66,5%	31,9%	68,1%
		Residuos corregidos	-3,0	3,0	,8	-8	1,6	-1,6
		Recuento	108	256	150	371	338	761
TOTAL	Frecuencia esperada	118	246	169,9	351,1	333	766	
	% de género	29,7%	70,3%	28,8%	71,2%	30,8%	69,2%	
	Residuos corregidos	-1,3	1,3	-2,1	2,1	,4	-,4	
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA EL NIVEL DE RENTA								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	14,541 <sup>a</sup>		17,209 <sup>b</sup>		12,444 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,001		0,000		0,002		
V de Cramer	Valor	0,106		0,092		0,052		
	Sig. Aproximada	0,001		0,000		0,002		
Correlación Spearman	Valor	0,106		0,088		0,045		
	Sig. Aproximada	0,000		0,000		0,002		
PRUEBAS DE ASOCIACIÓN Y MEDIDAS MÉTRICAS PARA EL NIVEL DE ESTUDIOS								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	18,143 <sup>d</sup>		4,644 <sup>e</sup>		8,692 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,098		0,013		
V de Cramer	Valor	0,108		0,046		0,057		
	Sig. Aproximada	0,000		0,098		0,013		
Correlación Spearman	Valor	0,090		0,041		-0,028		
	Sig. Aproximada	0,000		0,059		0,146		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 135,41; para b es 182,33; para c es 347,57; para d es 118,04; para e es 169,88; y para f es 110,59.

### **Factores psicosociales**

#### ***1º. Asociación entre el conocimiento de puesta en marcha de un negocio y el género***

Al igual que ya hiciéramos en las fases anteriores del proceso de creación de empresa, la pretensión del planteamiento realizado con este segundo bloque de factores “psicosociales” es validar el grado de influencia que los mismos tienen en función del desarrollo económico del país para la fase consolidada.

Analizaremos en primer lugar la relación que entre la variable “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años” y “género del empresario” pueda existir, actuando en determinados casos a modo de modelos de rol cuando los individuos son propietarios-gerentes de empresas consolidadas, con independencia del sexo. Para ello examinaremos los resultados que la tabla de contingencia 27 muestra, en base a las pruebas de asociación y los valores del signo alcanzados por los residuos corregidos.

Los valores del estadístico Chi-cuadrado así como los de V de Cramer, llevan a aceptar la existencia de una relación entre el cruce de ambas variables, al ser significativos los p-valores resultantes en los grupos de países basados en recursos, en eficiencia y en innovación ( $p=0,000$  en los tres casos).

Aceptada por tanto la asociación, el tamaño de los residuos corregidos nos indica, con un nivel de confianza del 95%, que podemos encontrar muchos más hombres que mujeres que conocen a personas que han puesto en marcha un negocio en los últimos 2 años, de los que esperaríamos si las variables cruzadas fueran independientes, y en consonancia con ello (dado que la variable es dicotómica) muchos menos de los que cabría esperar, sin empresarios conocidos en su entorno. Siendo estos resultados trasladados a cada uno de los grupos de países dentro de la fase consolidada.

En conclusión, podemos afirmar en base a los resultados obtenidos, la existencia de asociación positiva entre ambas variables, dando pie, por tanto, a que se acepten las sub-hipótesis planteadas en función del desarrollo económico del país cuando los individuos son propietarios-gerentes de una empresa consolidada, con independencia del sexo.

#### ***2º. Asociación entre la percepción de oportunidades y el género***

El planteamiento realizado con esta segunda variable denominada “percepción de oportunidades en los próximos 6 meses” junto con el “género del empresario” nos permitirá analizar el grado de asociación existente entre ambas, para lo cual utilizaremos los resultados que a continuación se muestran en la tabla de contingencia 27, los cuales a primera vista evidencian que tan sólo podemos aceptar dicha asociación para el grupo de países basados en innovación.

## *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

En base a esta primera conclusión, los resultados de las pruebas de asociación con sus respectivos valores de  $p$  del estadístico Chi-cuadrado, subrayan la inexistencia de dicha asociación para países basados en recursos y en eficiencia ( $p=0,239$  y  $p=0,641$  respectivamente), resultando tan sólo significativa para los países basados en innovación ( $p = 0,030$ ). Por tanto, examinaremos los residuos corregidos cuyo signo y cuantía indicará el carácter de la relación que haya resultado significativa.

Así, podemos apreciar al nivel de confianza del 95%, que los resultados son irrelevantes para la fase consolidada al no presentar evidencias lo suficientemente significativas en hombres y mujeres, tanto para los países basados en recursos como en eficiencia, al no superar el umbral necesario del valor que prueba la existencia de asociación (1,96 en valores absolutos).

Tan sólo el grupo de países basados en innovación, con valores 2,2 para los hombres y -2,2 para las mujeres, son significativos; aceptándose por tanto la sub-hipótesis planteada para este grupo y rechazándose las sub-hipótesis para países basados en recursos y en eficiencia en la fase donde los individuos -con independencia del sexo- son propietarios-gerentes de una empresa consolidada.

**Tabla 27.** Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: conocimiento de puesta en marcha de un negocio y percepción de oportunidades, para la fase consolidada y en función del desarrollo económico del país

<b>FASE CONSOLIDADA</b>		<b>RECURSOS</b>		<b>EFICIENCIA</b>		<b>INNOVACIÓN</b>		
		<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	
<b>Conocimiento de puesta en marcha negocio en los últimos 2 años</b>	<b>SÍ</b>	Recuento	235	623	458	1052	1002	2029
		Frecuencia esperada	280	578	503,3	1006,7	1074,8	1956,2
		% de género	27,4%	72,6%	30,3%	69,7%	33,1%	66,9%
		Residuos corregidos	-4,9	4,9	-3,9	3,9	-4,1	4,1
	<b>NO</b>	Recuento	277	434	396	656	981	1580
		Frecuencia esperada	232	479	350,7	701,3	908,2	1652,8
		% de género	39%	61%	37,6%	62,4%	38,3%	61,7%
		Residuos corregidos	4,9	-4,9	3,9	-3,9	4,1	-4,1
	<b>TOTAL</b>	Recuento	512	1957	854	1708	1983	3609
		Frecuencia esperada	512	1057	854	1708	1983	3609
		% de género	32,6%	67,4%	33,3%	66,7%	35,5%	64,5%
	<b>Percepción de oportunidades en los próximos 6 meses</b>	<b>SÍ</b>	Recuento	271	543	340	732	533
Frecuencia esperada			260,8	553,2	345,2	726,8	567,1	1069,9
% de género			33,3%	66,7%	31,7%	68,3%	32,6%	67,4%
Residuos corregidos			1,2	-1,2	-,5	,5	-2,2	2,2
<b>NO</b>		Recuento	182	418	389	803	1155	2081
		Frecuencia esperada	192,2	407,8	383,8	808,2	1120,9	2115,1
		% de género	30,3%	69,7%	32,6%	67,4%	35,7%	64,3%
		Residuos corregidos	-1,2	1,2	,5	-,5	2,2	-2,2
<b>TOTAL</b>		Recuento	453	961	729	1535	1688	3185
		Frecuencia esperada	453	961	729	1535	1688	3185
		% de género	32%	68%	32,2%	67,8%	34,6%	65,4%
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "KNOWENT"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	23,675 <sup>a</sup>		14,915 <sup>b</sup>		16,968 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
Corrección por continuidad	Valor	23,152		14,588		16,470		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
Estadístico exacto de Fisher	Valor	0,000		0,000		0,000		
	Sig. Asintótica	0,000		0,000		0,000		
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "OPPORT"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	1,389 <sup>d</sup>		0,218 <sup>e</sup>		4,712 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,239		0,641		0,030		
Corrección por continuidad	Valor	1,256		0,178		4,575		
	Sig. Asintótica	0,262		0,673		0,032		
Estadístico exacto de Fisher	Sig. Asintótica	0,249		0,653		0,030		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para a es 232,02; para b es 350,67; para c es 908,17; para d es 192,22; para e es 345,18; y para f es 567,05.

### 3º. Asociación entre el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio y el género

En cuanto a las variables "auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio" y "género del empresario", la tabla de contingencia 28 muestra los resultados de las pruebas de asociación y los residuos corregidos, a fin de ver si existe o no asociación entre el cruce de ambas variables en función del desarrollo económico de los países en la fase consolidada.

## **RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA**

Los resultados de los estadísticos Chi-cuadrado y V de Cramer advierten de la existencia de independencia en el grupo de países basados en recursos ( $p=0,336$  y  $p=0,374$  respectivamente). Sin embargo, para los otros dos grupos de países, los basados en eficiencia e innovación, tan independencia no existe, evidenciándose por tanto una asociación entre el cruce de ambas variables así la implicación de los individuos en empresas consolidadas de las que son propietarios-gerentes ( $p=0,000$  en ambos grupos).

Referente al examen de los residuos corregidos, sus valores manifiestan el carácter que tomará dicha relación; siendo positiva para los países basados en eficiencia e innovación al encontrarse muchos más casos de individuos -mayoritariamente hombres- observados entre aquellos que reconocen la posesión de habilidades y conocimientos, de los esperables bajo la suposición de independencia entre variables, y consecuentemente, muchos menos de los esperables también, entre los que no perciben dicha posesión.

En contraposición, el grupo de países basados en recursos no muestran evidencia significativa alguna, ya que sus valores no resultan relevantes ni en hombres ni en mujeres al no superar el umbral necesario del valor que prueba la existencia de asociación (1,96 en valores absolutos).

De este modo, encontramos una clara relación de asociación positiva entre el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos y el género del empresario para los grupos de países basados en eficiencia e innovación en la fase consolidada, aceptándose por tanto las sub-hipótesis planteadas para los mismos, y rechazando la concerniente al grupo de países basados en recursos.

### ***4. Asociación entre el miedo al fracaso y el género***

En este caso, la relación de asociación planteada gira en torno a las variables “miedo al fracaso” y “género del empresario”, cerrándose así el ciclo de variables englobadas como “psicosociales” para la última de las fases analizadas en el presente estudio: la fase consolidada.

Así la variable “miedo al fracaso”, con un carácter negativo, nos advertirá de la menor presencia de individuos de los que cabría esperar, acentuándose esa diferencia en el caso de los hombres en los diferentes grupos de países según su desarrollo económico, entre aquellos los que son propietarios-gerentes de una empresa consolidada llegando hasta tal punto que pueden actuar como freno para el desarrollo de tales actividades por el miedo que a las repercusiones sociales puede existir.

Estos resultados pueden observarse en la tabla de contingencia 28, en la que hacemos referencia al cruce de ambas variables así como las pruebas de asociación efectuadas para tal fin. Los valores obtenidos en los estadísticos de asociación -Chi-cuadrado y V de Cramer- y sus

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

respectivos valores muestran la existencia de una relación de asociación entre las dos variables contempladas.

Así el examen de los residuos corregidos nos muestra las pautas de la asociación detectadas, al nivel de confianza del 95% en los tres grupos de países en función de su desarrollo económico. El número de casos de individuos con miedo al fracaso es inferior, en el caso de las mujeres, al que cabría esperar bajo la condición de independencia entre las dos variables cruzadas. Caso contrario ocurre con los hombres, de las que se espera tengan mayores miedos a fracasar de las que cabría esperar con la misma condición de independencia.

En conclusión, y en base a los resultados obtenidos, encontramos la existencia de una relación de asociación negativa en la fase consolidada, entre el reconocimiento del miedo a las consecuencias sociales del fracaso empresarial y el género del empresario en función del desarrollo económico del país; aceptándose por tanto las sub-hipótesis planteadas tanto en el grupo de países basados en recursos, como en el de eficiencia e innovación.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

**Tabla 28.** Tabla de contingencia y pruebas de asociación del género del empresario con las variables: auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso, para la fase consolidada y en función del desarrollo económico del país

<b>FASE CONSOLIDADA</b>			<b>RECURSOS</b>		<b>EFICIENCIA</b>		<b>INNOVACIÓN</b>	
			<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>	<b>Mujer</b>	<b>Hombre</b>
<b>Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos</b>	<b>SÍ</b>	Recuento	412	888	684	1461	1599	3090
		Frecuencia esperada	418,6	881,4	716,9	1428,1	1658,4	3030,6
		% de género	31,7%	68,3%	31,9%	68,1%	34,1%	65,9%
		Residuos corregidos	-1,0	1,0	-3,7	3,7	-4,6	4,6
	<b>NO</b>	Recuento	90	169	177	254	366	501
		Frecuencia esperada	83	175,6	144,1	286,9	306,6	560,4
		% de género	34,7%	65,3%	41,1%	58,9%	42,2%	57,8%
		Residuos corregidos	1,0	-1,0	3,7	-3,7	4,6	-4,6
	<b>TOTAL</b>	Recuento	502	1057	861	1715	1965	3591
		Frecuencia esperada	502	1057	861	1715	1965	3591
		% de género	32,2%	67,8%	33,4%	66,6%	35,4%	64,6%
	<b>Miedo al fracaso</b>	<b>SÍ</b>	Recuento	162	279	289	465	664
Frecuencia esperada			139,7	301,3	251,4	502,6	597	1104
% de género			36,7%	63,3%	38,3%	61,7%	39%	61%
Residuos corregidos			2,7	-2,7	3,5	-3,5	4,1	-4,1
<b>NO</b>		Recuento	319	758	565	1242	1288	2573
		Frecuencia esperada	341,3	735,7	602,6	1204,4	1355	2506
		% de género	29,6%	70,4%	31,3%	68,7%	33,4%	66,6%
		Residuos corregidos	-2,7	2,7	-3,5	3,5	-4,1	4,1
<b>TOTAL</b>		Recuento	481	1037	854	1707	1952	3610
		Frecuencia esperada	481	1037	854	1707	1952	3610
		% de género	31,7%	68,3%	33,3%	66,7%	35,1%	64,9%
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "SUSKILL"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	0,924 <sup>a</sup>		13,589 <sup>b</sup>		21,071 <sup>c</sup>		
	Sig. Asintótica	0,336		0,000		0,000		
Corrección por continuidad	Valor	0,790		13,180		20,718		
	Sig. Asintótica	0,374		0,000		0,000		
Estadístico exacto de Fisher	Valor	0,344		0,000		0,000		
	Sig. Asintótica							
<b>PRUEBAS DE ASOCIACIÓN PARA LA VARIABLE "FEARFAIL"</b>								
$\chi^2$ de Pearson	Valor*	7,318 <sup>d</sup>		11,936 <sup>e</sup>		16,704 <sup>f</sup>		
	Sig. Asintótica	0,007		0,001		0,000		
Corrección por continuidad	Valor	6,993		11,620		16,456		
	Sig. Asintótica	0,008		0,001		0,000		
Estadístico exacto de Fisher	Sig. Asintótica	0,008		0,001		0,000		

\* 0 casillas (,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima para **a** es 83,40; para **b** es 144,06; para **c** es 306,63; para **d** es 139,74; para **e** es 251,43; y para **f** es 596,97.

**5.2.2. Resumen de los resultados obtenidos en el análisis bivalente en relación con el género para las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país.**

En esta sección presentaremos una síntesis, a modo de tabla-resumen, de los resultados obtenidos de las pruebas de asociación e independencia llevadas a cabo respecto al género del empresario en las diferentes fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país -recursos, eficiencia e innovación-.

**Tabla 29.** Tabla resumen de las pruebas de asociación e independencia llevadas a cabo respecto a las fases potencial y naciente

	CATEGORÍAS	FASE POTENCIAL			FASE NACIENTE		
		GRADO DE INFLUENCIA OBTENIDO EN PAÍSES BASADOS EN RECURSOS		GRADO DE INFLUENCIA OBTENIDO EN PAÍSES BASADOS EN RECURSOS	GRADO DE INFLUENCIA OBTENIDO EN PAÍSES BASADOS EN RECURSOS		
		EFICIENCIA	INNOVACIÓN	EFICIENCIA	EFICIENCIA	INNOVACIÓN	
<i>Edad</i>	18-24	-	-	-	-	-	+
	25-34	-	-	-	-	-	-
	35-44	-	-	-	-	-	-
	45-54	-	-	-	-	-	-
	55-64	-	-	-	-	-	-
<i>Situación laboral</i>	Tiempo completo o parcial	+	+	+	+	+	+
	Parado	+	+	+	+	+	+
<i>Nivel de renta</i>	Jubilado o Estudiante	+	-	+	-	-	-
	Renta baja (<1.200€)	+	+	+	+	+	+
	Renta media (1.200€-2.400€)	-	-	-	-	-	-
<i>Nivel de estudios</i>	Renta alta (>2.400€)	+	+	+	+	+	-
	Bajo	+	+	-	+	+	-
	Medio	-	-	-	-	-	-
<i>Conocimiento puesta en marcha de negocio</i>	Alto	+	-	-	-	+	-
	SI	+	+	+	+	+	+
	SI	+	+	-	-	-	-
<i>Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos</i>	SI	+	+	+	-	+	+
	SI	+	+	+	+	+	+
	SI	+	+	+	+	+	+
<b>PSICOSOCIALES</b>							
<i>Miedo al fracaso</i>		+	+	+	+	+	+

**Tabla 30.** Tabla resumen de las pruebas de asociación e independencia llevadas a cabo respecto a las fases nueva y consolidada

	CATEGORÍAS	FASE NUEVA				FASE CONSOLIDADA				
		GRADO DE INFLUENCIA OBTENIDO EN PAÍSES BASADOS EN		GRADO DE INFLUENCIA OBTENIDO EN PAÍSES BASADOS EN		GRADO DE INFLUENCIA OBTENIDO EN PAÍSES BASADOS EN		GRADO DE INFLUENCIA OBTENIDO EN PAÍSES BASADOS EN		
		RECURSOS	EFICIENCIA	INNOVACIÓN	RECURSOS	EFICIENCIA	INNOVACIÓN	RECURSOS	EFICIENCIA	INNOVACIÓN
<b>SOCIOECONÓMICAS</b>	<i>Edad</i>	18-24	+	+	-	-	-	-	-	-
		25-34	-	-	-	-	-	-	-	-
		35-44	-	+	-	-	-	-	-	-
		45-54	-	-	-	-	-	-	-	-
		55-64	-	-	-	-	-	-	-	-
		Tiempo completo o parcial	+	+	-	+	+	+	+	+
<i>Situación laboral</i>	Parado	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Jubilado o Estudiante	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Renta baja (<1.200€)	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Renta media (1.200€-2.400€)	-	+	-	-	-	-	-	-	-
	Renta alta (>2.400€)	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Bajo	+	+	-	+	+	+	+	+	+
<i>Nivel de estudios</i>	Medio	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Alto	+	-	-	-	-	-	+	-	-
	SI	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	SI	-	+	-	-	-	-	-	-	+
	SI	-	+	+	-	-	-	-	+	+
	SI	-	+	-	-	-	-	+	+	+
<b>PSICOSOCIALES</b>	<i>Conocimiento puesta en marcha de negocio</i>	SI	+	+	+	+	+	+	+	+
		SI	-	+	-	-	-	-	-	+
		SI	-	+	+	-	-	-	-	+
		SI	-	+	+	-	-	-	+	+
		SI	-	+	-	-	-	-	+	+
		SI	-	+	-	-	-	-	+	+

### **FASE POTENCIAL**

En lo que a factores socioeconómicos se refiere, los valores obtenidos en los estadísticos de asociación y sus respectivos p-valores, junto al dato de los residuos corregidos indican, por un lado, la inexistencia de cualquier tipo de asociación entre las variables “edad” y género del empresario para los diferentes grupos de países en función de su desarrollo económico, y el caso particular dentro de la variable “nivel de estudios” para los grupos de países basados en eficiencia e innovación. Y por otro lado, la existencia de dicha relación o asociación significativa entre las variables “situación laboral”, “nivel de renta” y “nivel de estudios” (para este último caso solamente para el grupo de países basados en recursos) cuando de intención emprendedora por parte de hombres y mujeres, y en función del desarrollo económico del país estamos hablando. De ahí la aceptación y rechazo respectivos de las sub-hipótesis planteadas en la fase potencial.

En cuanto a los factores psicosociales, encontramos una clara relación de asociación positiva en todas las sub-hipótesis planteadas en relación a la intención emprendedora por parte de hombres empresarios y mujeres empresarias, tanto para países basados en recursos como para países basados en eficiencia y en innovación. Es decir, que “el hecho de conocer a personas que hayan puesto en marcha un negocio”, “la percepción de buenas oportunidades en el entorno”, “el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un nuevo negocio”, así como “el miedo al fracaso” resultan significativas en la fase potencial; aceptándose por tanto todas las sub-hipótesis planteadas en este grupo de factores.

### **FASE NACIENTE**

Por su parte, en la fase en que el individuo -sea hombre empresario o mujer empresaria- se encuentra desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio, los valores de las pruebas de asociación y de las medidas métricas y sus respectivos p-valores, unidos al dato de los residuos corregidos nos informan que: para el bloque integrado por factores de tipo socioeconómico (edad, nivel de renta, nivel de estudios y situación laboral) existe cierta relación de asociación positiva, y por tanto resultan significativas y aceptadas las sub-hipótesis planteadas, con las variables “situación laboral” y “nivel de renta” en función del desarrollo económico del país, así como para la variable “edad” en el grupo de países basados en innovación y para el grupo de países basados en eficiencia para la variable “nivel de estudios”. Para el resto de casos, rechazamos las sub-hipótesis planteadas.

En cuanto al bloque de factores psicosociales (conocimiento de puesta en marcha de un negocio, percepción de oportunidades, auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio, y miedo al fracaso), resultan rechazadas, por los resultados obtenidos en sus respectivos análisis, las sub-hipótesis planteadas para a las

## ***RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA***

variables “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio” en el caso de países basados en recursos, y “percepción de oportunidades” para los tres grupos de países clasificados en función del desarrollo económico. Para el resto de casos, aceptamos las sub-hipótesis en la fase naciente.

### ***FASE NUEVA***

Siguiendo el esquema planteado en las dos fases anteriores, para el grupo de factores denominados socioeconómicos, han resultado rechazadas las sub-hipótesis referentes a las variables “edad” para los grupos de países basados en recursos e innovación, y a la variable “nivel de estudios” para el grupo de países basados en innovación. Para el resto de variables -nivel de renta y situación laboral- así como determinados grupos de países para las variables edad y nivel de estudios, aceptaremos las sub-hipótesis planteadas cuando de los individuos, sean hombres empresarios o mujeres empresarias , que están involucrados en la dirección de una empresa nos referimos.

Por su parte, en el grupo de factores denominados psicosociales, y en base a los valores obtenidos en los estadísticos de asociación y sus respectivos p-valores, junto al dato de los residuos corregidos, los resultados indican la aceptación de las sub-hipótesis correspondientes a las variables “conocimiento de puesta en marcha de un negocio” y “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio” en los tres grupos de países en función del desarrollo económico, además del grupo de países basados en eficiencia para las otras dos variables. Para el resto de sub-hipótesis planteadas, los resultados han demostrado un rechazo hacia las mismas en la fase nueva. Más concretamente para los grupos de países basados en recursos e innovación en las variables “miedo al fracaso” y “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio”.

### ***FASE CONSOLIDADA***

Respecto a la última de las fases del proceso de creación de empresas analizadas en la presente investigación en referencia al género del empresario, podemos concluir en base a los resultados arrojados que: para el bloque integrado por factores socioeconómicos (edad, nivel de renta, nivel de estudios y situación laboral) existe cierta relación de asociación positiva con la variable dependiente de la presente investigación -género del empresario-, resultando significativas y aceptadas todas las sub-hipótesis planteadas excepto para la variable relativa al “nivel de estudios”, donde no existe ningún tipo de relación entre el individuo que es propietario-gerente de una empresa y el grupo de países basados en eficiencia, y que por tanto rechazamos dentro de la fase consolidada.

En lo que a factores psicosociales se refiere, los valores obtenidos en los estadísticos de asociación y sus respectivos p-valores, junto al dato de los residuos corregidos indican que las

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

sub-hipótesis planteadas para la variable “percepción de oportunidades” para los países basados en recursos y eficiencia, y para la variable “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio” para los países basados en recursos, son rechazadas. Para el resto de sub-hipótesis planteadas, los resultados han demostrado una aceptación hacia las mismas en la fase consolidada.

### **5.3. ANÁLISIS MULTIVARIANTE EN RELACIÓN CON EL GÉNERO**

En esta segunda sección de resultados, llevaremos a cabo un análisis multivariante con las relaciones propuestas en la presente investigación, pudiendo traducirse en la proposición de varios modelos de regresión logística, los cuales serán convenientemente discutidos y analizados mediante pruebas como: Wald, razón de verosimilitudes,  $R^2$  de Nagelkerke, entre otras.

Previo paso a la construcción del modelo de regresión logística, hemos probado diferentes maneras de construirlo bajo los diversos métodos de introducción, eliminación y selección de variables que ofrece SPSS: introducir todas, introducción condicional hacia adelante y hacia atrás. En nuestro caso, hemos optado por el método de regresión logística con la opción de “introducir todas la variables”, al ser el que en mayor medida contribuía a explicar el comportamiento de la variable dependiente de nuestra investigación (el género del empresario en nuestro caso).

De esta manera mostramos 24 modelos de regresión, 6 por cada una de las fases del proceso de creación de empresas, los cuales a su vez se agrupan de dos en dos, en función del desarrollo económico del país; es decir, dos para países basados en recursos, dos más para países basados en eficiencia y dos más para países basados en innovación. Modelos en los que además se introducen las variables por bloques, en base a la configuración propuesta en el modelo teórico planteado en capítulos anteriores, con el fin de poder observar posibles modificaciones en los resultados debido a la progresiva ampliación del modelo por pasos sucesivos -primer y segundo bloque de variables-.

Una vez planteados los modelos a analizar en el presente estudio, el siguiente paso sería definir única variable dependiente dicotómica, en este caso el género del empresario, que diferencia al hombre (la variable toma el valor 1) de la mujer (la variable toma el valor 0). En cuanto a las variables independientes introducidas en los modelos, se encuentran clasificadas en dos bloques distintos de factores, como ya se definieron con anterioridad: por un lado los socioeconómicos que englobarían las variables: edad, nivel de renta, nivel de estudios y situación laboral; y por otro lado los psicosociales con las variables: conocimiento de puesta en marcha de un negocio por parte de un individuo en los próximos 2 años, percepción de oportunidades, auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio, y miedo al fracaso.

### 5.3.1. Modelos de regresión logística para el género en función de las distintas fases del proceso de creación de empresas y el desarrollo económico del país.

#### I. FASE POTENCIAL

##### ❖ Para países basados en recursos

###### Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas

En la tabla 31 (modelo I) mostramos el resultado de llevar a cabo un análisis para la regresión logística empleando únicamente la edad, la situación laboral, el nivel de renta y el nivel de estudios, así como el uso de una constante en el modelo. Tabla en la que aparece reflejada también una información inicial que se irá modificando en tanto sigamos introduciendo variables relevantes para el estudio.

Por consiguiente, si contemplamos el modelo I observado en la tabla 31 en el que solamente hemos tenido en cuenta las variables socioeconómicas, se obtienen, que resultan relevantes para la explicación en función del género del empresario en la fase potencial para países basados en recursos, dos de las cuatro variables. Concretamente, las referentes a la situación laboral y al nivel de estudios, como bien manifiestan sus p-valores asociados al estadístico Wald.

Referente a la **edad**, se trata de una variable categórica politómica que ha sido transformada en cuatro variables *dummy*, indicativas de las diferentes categorías de edad contempladas, y puestas en referencia a la primera de ellas (18 a 24 años). La información de significación de los odds ratio ( $\exp(B)$ ) con los que interpretaremos la variable en cuestión, indican que “la probabilidad de la mujer de manifestar intenciones emprendedoras en los países basados en recursos frente al hombre aumenta con la edad”. Si bien la relación para el tramo 45 a 54 es significativa (el intervalo de confianza del *odds ratio* no incluye el valor 1), no lo es para el resto, de tal manera que la variable edad no es considerada en conjunto significativa, y por tanto es irrelevante su explicación en función del género del empresario para la fase potencial y el grupo de países basados en recursos ( $p\text{-valor} = 0,278 > 0,05$ ), así como en el análisis del modelo.

Todo lo contrario ocurre con las variables **situación laboral** y **nivel de educación**, ambas categóricas e introducidas en el modelo como dos variables *dummy* dicotómicas: la primera de ellas referente al hecho de encontrarse trabajando a tiempo parcial o completo, y la segunda referente a la posesión de niveles bajos de estudio.

Dichas variables, analizadas en su conjunto, resultan significativas dado el p-valor asociado al estadístico de Wald (0,000) para cada una de ellas, al apreciarse una relación positiva entre el nivel alcanzado y la situación laboral de la mujer frente al hombre. Resultados que pueden verificarse si analizamos los valores de significación de las variables *dummy* y sus

respectivos odds ratio, los cuales informan del grado de significación en conjunto que poseen dichas variables. Es decir que la situación laboral en la que se encuentre una mujer y el nivel de estudios que posea, influyen positivamente a la hora de manifestar intenciones emprendedoras frente al hombre en los países basados en recursos. De ahí que deban ser tenidas en cuenta en el análisis del modelo.

Y por último, el **nivel de renta**, transformada también en una variable *dummy* con las dos categorías que se pueden observar, y el nivel de renta bajo actuando como categoría de referencia. El examen de la tabla nos dice, con indiferencia de la renta poseída por las mujeres frente a los hombres, que ésta no ejerce ningún tipo de propensión en la formulación de intenciones emprendedoras en los países basados en recursos. Hecho que nos llevará a no considerarla ni en conjunto ni de manera individual en el análisis, al no resultar significativa en el mismo.

Finalmente, obtenemos en base a la diagnosis del modelo, una serie de resultados que van a ser comparados con los obtenidos al añadir progresivamente el segundo bloque de variables psicosociales. Resultados que se irán reduciendo en tanto las variables introducidas con posterioridad contribuyan por un lado a una reducción en la lejanía, y por otro lado a un incremento en los valores  $R^2$  de Cox y Snell, y  $R^2$  Nagelkerke, ambas versiones de la medición inicial de pseudo- $R^2$ .

#### *Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

La introducción de los elementos relativos a las variables “psicosociales” para la fase potencial en función del género del empresario, tal cual se han considerado en este trabajo, esto es, el conocimiento de puesta en marcha de un negocio, la percepción de oportunidades, la auto-eficacia percibida y el miedo al fracaso, se refleja con sus efectos en un segundo modelo de regresión que se puede observar en la tabla 31 (modelo II).

De modo similar a nuestra actuación con el bloque anterior, comentamos los resultados obtenidos para el segundo y último bloque de variables incorporado, ofreciéndonos una serie de registros que serán interpretados como siguen:

En lo que al **conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años por un individuo** se refiere, ésta ejerce una fuerte influencia positiva en que siendo mujer, manifiesta su intencionalidad emprendedora, dando prueba de ello el valor de su odds ratio (0,691) que resulta significativo ( $p$ -valor = 0,000). Es decir que la “probabilidad de que la mujer manifieste intenciones emprendedoras es superior a la del hombre en lo que a conocimiento de puesta en marcha de negocio se refiere para países basados en recursos”.

Respecto a las variables **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos, percepción de oportunidades y miedo al fracaso**, podemos afirmar que si

bien sus resultados son positivos en cuanto a su influencia en la propensión de que las mujeres manifiesten intenciones emprendedoras frente a los hombres para los países basados en recursos, ninguna resulta significativa para el análisis; no pudiéndose por tanto ofrecer ningún tipo de conclusión en este sentido (sus respectivos intervalos para sus odds ratio, a un 95% de confianza, incluyen el 1). Por lo que no podemos hablar entonces de que estas variables puedan influir a favor o en contra en el análisis.

Una vez analizado este segundo bloque de variables introducido en el modelo, el siguiente paso sería verificar si dicha inclusión ha tenido efectos significativos sobre las variables relacionadas en el primer modelo.

Por tanto, comparando los valores de las variables del primer bloque entre los dos modelos, podemos observar que, en líneas generales, podemos mantener los mismos comentarios, si bien los valores de los odds ratio aumentan ligeramente en todos los casos. Además podemos observar que los tramos referentes a la variable edad entre “45 y 54 años” y la variable nivel de educación en referencia a los “estudios medios”, ven aumentado y disminuido respectivamente su p-valor (0,039 a 0,043 para la variable edad; 0,017 a 0,07 para la variable nivel de estudios), aunque de forma imperceptible. Dichos cambios en cualquier caso no tienen ningún tipo de relevancia.

Para concluir, los indicadores diagnósticos finales del modelo, muestran una leve reducción en el valor de la lejanía (de 2707,102 a 2685,458), lo que nos informa de que alguna de las variables psicosociales introducidas en este segundo bloque ha resultado significativa para el modelo. En este caso la referente al *conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años*.

En esta misma línea se observa un incremento de las dos versiones de pseudo- $R^2$  ( $R^2$  de Cox y Snell, y  $R^2$  Nagelkerke) que aunque apenas son perceptibles, sí nos sirven para afirmar que en el grupo de países basados en recursos variables como *situación laboral, nivel educativo y conocimiento de puesta en marcha de un negocio* ejercen una influencia en la mujer a la hora de manifestar sus intenciones emprendedoras.

**Tabla 31.** Regresión logística para la fase potencial y países basados en recursos en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

<b>POTENCIAL Y RECURSOS: BLOQUE I (Modelo I)</b>						
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)
						Inf.
CONSTANTE	,551	,247	4,999	,025	1,736	
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>						
EDAD (5 tramos)			5,087	,278		
25-34 años	-,258	,224	1,332	,248	,772	,498
35-44 años	-,311	,222	1,960	,162	,733	,474
45-54 años	-,475	,230	4,248	,039	,622	,396
55-64 años	-,260	,242	1,151	,283	,771	,480
SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)			386,648	,000		
Parado	,584	,146	15,974	,000	1,793	1,347
Jubilado o estudiante	-,1661	,160	107,397	,000	0,190	,139
NIVEL DE RENTA (3 tramos)			1,872	,392		
Renta media	-,168	,127	1,731	,188	,846	,659
Renta alta	-,134	,124	1,160	,282	,875	,686
NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)			18,900	,000		
Educación media	,345	,145	5,647	,017	1,412	1,062
Educación alta	,485	,112	18,872	,000	1,625	1,305
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>						
-2 log de la verosimilitud			2707,102			
R <sup>2</sup> Cox y Snell			,191			
R <sup>2</sup> Nagelkerke			,256			

<b>POTENCIAL Y RECURSOS: BLOQUES I y II (Modelo II)</b>						
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)
						Inf.
CONSTANTE	,664	,268	6,156	,013	1,942	
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>						
EDAD (5 tramos)			4,988	,289		
25-34 años	-,245	,224	1,196	,274	,783	,505
35-44 años	-,331	,221	2,229	,135	,718	,465
45-54 años	-,464	,229	4,096	,043	,629	,401
55-64 años	-,258	,241	1,145	,285	,772	,481
SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)			368,476	,000		
Parado	,545	,147	13,668	,000	1,725	1,292
Jubilado o estudiante	-,1657	,161	105,357	,000	,191	,139
NIVEL DE RENTA (3 tramos)			,634	,728		
Renta media	-,088	,129	,465	,495	,915	,710
Renta alta	-,092	,125	,539	,463	,912	,714
NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)			18,784	,000		
Educación media	,397	,147	7,313	,007	1,488	1,116
Educación alta	,487	,113	18,478	,000	1,627	1,303
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>						
Conocimiento puesta marcha negocio	-,369	,098	14,250	,000	,691	,571
Percepción de oportunidades	-,054	,099	,297	,586	,947	,780
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,176	,117	2,262	,133	,839	,667
Miedo al fracaso	,108	,105	1,048	,306	1,114	,906
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>						
-2 log de la verosimilitud			2685,458			
R <sup>2</sup> Cox y Snell			,198			
R <sup>2</sup> Nagelkerke			,266			

❖ **Para países basados en eficiencia**

*Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

De la misma forma en que hemos analizado las variables pertenecientes al grupo denominado “socioeconómico” para los países basados en recursos, examinaremos el grado de influencia que éstas tienen en función del género del empresario en lo que a manifestaciones emprendedoras para el grupo de países basados en eficiencia se refiere.

Así, en la tabla 32 (modelo I) mostramos el resultado de llevar a cabo la regresión logística empleando únicamente la edad, la situación laboral, el nivel de renta y el nivel de estudios, así como una constante en el modelo y las modificaciones observadas según se introduzcan variables relevantes para el estudio.

En una primera lectura de la tabla, se aprecian como relevantes para la explicación en función del género del empresario en la fase potencial para países basados en eficiencia, tres de las cuatro variables. Concretamente, las referentes a la situación laboral, al nivel de renta y al nivel de estudios, como bien manifiestan sus p-valores asociados al estadístico Wald (p-valor = 0,000). Caso contrario ocurre con la variable **edad**, que siendo transformada en cuatro variables *dummy* por ser categórica, y puesta en referencia a la primera de ellas -18 a 24 años-, no ejerce ni en conjunto ni de manera individual ningún tipo de propensión en la formulación de intenciones emprendedoras en los países basados en eficiencia. De ahí que no sea considerada en el análisis al carecer de dotación significativa en el mismo (p-valor = 0,215 > 0,05).

Respecto al resto de variables, es decir, la **situación laboral**, el **nivel de renta** y el **nivel de estudios** -todas ellas categóricas, transformadas en 2 variables *dummy* y puestas en referencia a su primera categoría- el examen de la tabla informa de la significación obtenida a través de sus odds ratio ( $\exp(B)$ ) los cuales indican que “la probabilidad de que la mujer manifieste intenciones emprendedoras es superior al hombre en lo que a estatus laboral, nivel de formación y de renta se refiere, para el grupo de países basados en eficiencia”.

Por tanto, y analizadas en su conjunto, podemos decir que dichas variables resultan significativas dado el p-valor asociado al estadístico de Wald (0,000 para la situación laboral; 0,006 para el nivel de renta y 0,003 para el nivel educativo), al hallarse que la situación laboral en la que se encuentre una mujer, así como el nivel de estudios y de renta que posea, influyen positivamente a la hora de manifestar intenciones emprendedoras frente al hombre en los países basados en eficiencia. Resultados que nos llevan por tanto a aceptar la inclusión de dichas variables en el análisis del modelo.

En cuanto a los indicadores diagnósticos del modelo, los resultados obtenidos van a ser comparados con los que resulten de añadir de forma progresiva el segundo bloque de variables denominadas “psicosociales”; y que se suponen irán, en tanto la introducción de dichas variables contribuyan reduciendo el valor de la lejanía por un lado, y por otro lado

incrementando los valores  $R^2$  de Cox y Snell, y  $R^2$  Nagelkerke (ambos valores son versiones de la medición inicial de pseudo- $R^2$ ).

*Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

En cuanto a la introducción de los elementos relativos a las variables “psicosociales”, las cuales son dicotómicas, la tabla 32 (modelo II) refleja los efectos que las mismas tienen en un segundo modelo de regresión así como las influencias que positiva o negativamente hayan ejercido respecto al primer grupo, el denominado “socioeconómico”.

En base a lo mencionado anteriormente, el siguiente paso será comentar los resultados obtenidos referentes a dicha incorporación así como los registros ofrecidos y su interpretación. A primera vista, observamos que de las variables introducidas resultan significativas dos de las cuatro, concretamente: el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y el miedo al fracaso.

Sin embargo un análisis más exhaustivo nos lleva a las siguientes conclusiones:

En lo que al **conocimiento de puesta en marcha de un negocio por parte de un individuo en los próximos 2 años y percepción de oportunidades** se refiere, podemos afirmar que si bien sus resultados son positivos en cuanto a su influencia en la propensión de que las mujeres manifiesten intenciones emprendedoras frente a los hombres para los países basados en eficiencia, ninguna resulta significativa para el análisis; no pudiéndose ofrecer ningún tipo de conclusión en este sentido (sus respectivos intervalos para sus odds ratio, a un 95% de confianza, incluyen el 1). De ahí que no podamos hablar de que estas variables puedan influir a favor o en contra en el análisis.

Respecto a las variables **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso**, los resultados de sus análisis nos permiten aceptar la significatividad obtenida de ambas y por tanto su influencia en el análisis del modelo. Prueba de ello son los valores de sus odds ratio (0,829 y 1,204 respectivamente), que ejerciendo una influencia positiva muestran que “la probabilidad de que la mujer manifieste intenciones emprendedoras es superior al hombre en lo que auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos y miedo al fracaso se refiere para países basados en eficiencia”.

Finalizada la explicación correspondiente a la introducción de este segundo bloque de variables en el modelo, el siguiente paso es verificar los posibles efectos significativos que la inclusión de dichas variables haya podido tener sobre las relacionadas en el primer modelo.

Por ello y a pesar de que los valores de los odds ratio han sufrido variaciones, éstas han resultado ligeras en todos los casos, pudiendo mantenerse por tanto los mismos comentarios que realizamos a las variables edad, situación laboral, nivel de renta y nivel educativo.

#### *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

De esta manera examinando la tabla, podemos observar que los p-valores referentes a las variables nivel de renta y nivel de educación han aumentado y disminuido respectivamente (0,006 a 0,016 para el nivel de renta; 0,003 a 0,002 para el nivel de educación) aunque de forma imperceptible e irrelevante dentro del análisis del modelo de regresión.

Para concluir, los indicadores diagnósticos finales del modelo, al igual que ya ocurriera para el grupo de países basados en recursos, muestran una leve reducción en el valor de la lejanía (de 6690,390 a 6668,554), informándonos de esta manera de la significación de algunas de las variables de este segundo bloque. En concreto, *el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y el miedo al fracaso*.

Dicha disminución a su vez provoca un incremento de los valores de  $R^2$  de Cox y Snell y  $R^2$  Nagelkerke, -versiones de pseudo- $R^2$ - los cuales aún siendo apenas perceptibles, sí nos sirven para afirmar que en el grupo de países basados en eficiencia variables como *situación laboral, nivel de renta, nivel educativo, auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso* ejercen una influencia en la mujer a la hora de manifestar sus intenciones emprendedoras.

**Tabla 32.** Regresión logística para la fase potencial y países basados en eficiencia en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

<b>POTENCIAL Y EFICIENCIA: BLOQUE I (Modelo I)</b>							
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)	
						Inf.	Sup.
CONSTANTE	,368	,142	6,697	,010	1,445		
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>							
EDAD (5 tramos)			5,799	,215			
25-34 años	,182	,128	2,022	,155	1,199	,934	1,541
35-44 años	,050	,125	,157	,692	1,051	,822	1,343
45-54 años	,003	,129	,001	,980	1,003	,779	1,293
55-64 años	-,024	,135	,031	,859	,976	,750	1,271
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>							
Parado	,400	,092	18,749	,000	1,492	1,245	1,788
Jubilado o estudiante	-,171	,105	125,118	,000	,310	,252	,381
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>							
Renta media	-,247	,082	9,039	,003	,781	,665	,918
Renta alta	-,186	,073	6,543	,011	,830	,719	,957
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>							
Educación media	,294	,094	9,866	,002	1,342	1,117	1,612
Educación alta	,189	,070	7,342	,007	1,208	1,054	1,385
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>							
-2 log de la verosimilitud			6690,390				
R <sup>2</sup> Cox y Snell			,090				
R <sup>2</sup> Nagelkerke			,123				

<b>POTENCIAL Y EFICIENCIA: BLOQUES I y II (Modelo II)</b>							
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)	
						Inf.	Sup.
CONSTANTE	,344	,157	4,836	,028	1,411		
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>							
EDAD (5 tramos)			6,188	,186			
25-34 años	,183	,128	2,025	,155	1,200	,933	1,544
35-44 años	,041	,125	,105	,746	1,042	,814	1,332
45-54 años	-,001	,130	,000	,992	,999	,775	1,288
55-64 años	-,035	,135	,065	,798	,966	,742	1,258
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>							
Parado	,365	,093	15,347	,000	1,441	1,200	1,729
Jubilado o estudiante	-,171	,105	123,880	,000	,310	,252	,381
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>							
Renta media	-,216	,083	6,787	,009	806	,685	,948
Renta alta	-,178	,073	5,940	,015	,837	,725	,966
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>							
Educación media	,314	,095	10,978	,001	1,369	1,137	1,648
Educación alta	,184	,070	6,876	,009	1,202	1,048	1,380
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>							
Conocimiento puesta marcha negocio	-,076	,063	1,464	,226	,926	,818	1,049
Percepción de oportunidades	-,069	,060	1,297	,255	,934	,829	1,051
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,187	,076	6,013	,014	,829	,714	,963
Miedo al fracaso	,185	,067	7,765	,005	1,204	1,057	1,371
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>							
-2 log de la verosimilitud			6668,554				
R <sup>2</sup> Cox y Snell			,094				
R <sup>2</sup> Nagelkerke			,128				

❖ **Para países basados en innovación**

*Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

Por último dentro de la fase potencial, analizaremos la influencia que variables como la edad, la situación laboral, el nivel de renta y el nivel de estudios pueden tener en el grupo de países basados en innovación en función de la variable dependiente de nuestro estudio -el género del empresario -.

Para ello, examinaremos los resultados que la tabla 33 (modelo I) arroja referentes a las variables socioeconómicas en cuestión así como una constante e información inicial que se irán modificando según introduzcamos variables en el estudio. En una primera lectura podemos apreciar que las variables resultan en conjunto relevantes en lo que a la explicación de la manifestación de intenciones emprendedoras se refiere, llegando a alcanzar sus p-valores asociados al estadístico de Wald valores significativos en todos los casos.

En el caso de la **edad**, puesta en referencia al tramo comprendido entre los 18 a 24 años por tratarse de una variable categórica que ha sido transformada en cuatro variables *dummy*, el p-valor alcanzado en conjunto es significativo ( $0,027 < 0,05$ ); por tanto la información de sus odds ratio nos indican que “la probabilidad de la mujer de manifestar intenciones emprendedoras en los países basados en innovación frente al hombre aumenta con la edad” -al igual que ocurriera para el grupo de países basados en recursos-. Resultados que nos llevan por tanto a considerar como relevante por un lado, la explicación de la variable en función del género en lo que a intenciones emprendedoras se refiere para este último grupo de países en función del desarrollo económico dentro de la fase potencial, y por otro lado, su inclusión en el análisis del modelo.

Respecto a la **situación laboral**, referenciada al hecho de encontrarse trabajando a tiempo parcial o completo, podemos apreciar su relevancia en el análisis del modelo, dado el p-valor asociado al estadístico de Wald (0,000). Por otro lado, los valores de significación de las variables *dummy* y los odds ratio nos informan de que el hecho de encontrarse trabajando a tiempo parcial o completo ejerce una influencia positiva respecto a las otras alternativas sobre el hecho de ser mujer y manifestar intenciones emprendedoras.

En cuanto al **nivel de renta**, previa transformación en 2 variables *dummy* y puesta en referencia a la primera categoría “nivel de renta inferior”, la información extraída a través de los valores de sus odds ratio (sus intervalos de confianza al 95% no incluyen el valor 1) nos indican que niveles de renta medio ejercen mayor influencia en las intenciones emprendedoras de la mujer que los hombres, pero también que, los bajos y altos niveles de renta son significativos para el análisis, llevándonos a considerar a la variable significativa para el análisis.

Similares efectos observamos con la variable referente al **nivel de estudios**, resultando los p-valores tanto en conjunto como en individual significativos en el análisis del modelo,

como así también lo demuestran sus odds ratio ( $\exp(B)$ ). Por tanto y en base a esto podemos afirmar que, en la manifestación de intenciones emprendedoras por parte de la mujer influye positivamente el hecho de poseer un nivel educativo en todas y cada una de las categorías en que se encuentra dividida, por ser variable categórica politómica, para el grupo de países basados en innovación. De ahí que aceptemos y por tanto incluyamos esta variable en el análisis del modelo.

En referencia a las medidas diagnosticadas, serán comparadas con las resultantes de añadir progresivamente el segundo bloque de variables denominadas “psicosociales”; pudiendo observarse reducciones e incrementos en lo que a lejanía y versiones de la medición inicial de pseudo- $R^2$  ( $R^2$  de Cox y Snell, y  $R^2$  Nagelkerke), como ya ocurriera en los grupos de países basados en recursos y eficiencia.

#### *Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

De acuerdo a los comentarios realizados con anterioridad respecto al examen previo llevado a cabo sobre los datos, incorporamos en este segundo bloque para el análisis del modelo, y así se muestra en la tabla 33 (modelo II), las variables dicotómicas pertenecientes al grupo de las denominadas “psicosociales” y cómo sus incorporaciones ejercen en este segundo modelo de regresión influencias respecto al primer grupo o bloque de variables denominado “socioeconómico”.

De modo análogo a nuestra actuación en el bloque anterior, pasaremos a comentar los resultados obtenidos así como las conclusiones obtenidas en base a esta integración.

A simple vista, del conjunto de variables incorporadas en el modelo se aprecian significativas todas ellas excepto la concerniente a la **percepción de oportunidades** como así manifiesta el valor de su odds ratio, que aún siendo elevado y positivo (1,050) no resulta significativo en la manifestación de intenciones emprendedoras por parte de la mujer frente al hombre para el grupo de países basados en innovación; no pudiéndose por tanto ofrecer ningún tipo de conclusión en este sentido y tampoco hablar de ella como variable influyente en el modelo.

Por el contrario, las variables **conocimiento de puesta en marcha de un negocio, auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio y miedo al fracaso**, nos ofrecen unos resultados que permiten aceptarlas como significativas y por tanto influenciadas en el análisis del modelo. Prueba de ello son sus p-valores (0,004, 0,000 y 0,013 respectivamente) y valores de los odds ratio (0,763, 0,637 y 1,269 respectivamente), que ejerciendo una influencia positiva revelan que “la probabilidad de manifestar intenciones emprendedoras en el grupo de países basados en innovación es superior en la mujer que en el hombre en lo que a conocimiento de puesta en marcha de un negocio, posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso se refiere”.

Influencia que nos lleva por tanto a aceptarlas en el análisis de regresión de este segundo modelo.

Una vez hemos finalizado la explicación de las variables introducidas en el modelo II, el siguiente paso sería ver las repercusiones que su introducción ha causado en las variables socioeconómicas y así valorar los efectos que significativamente hayan podido tener sobre estas variables.

A pesar de que los valores de los odds ratio han sufrido variaciones, éstas han sido ligeras en todos los casos, pudiendo mantenerse los mismos comentarios realizados para las variables situación laboral, nivel de renta y nivel educativo. Con la excepción de la variable edad en la cual se observa un cambio en la significatividad pasando su p-valor de 0,027 a 0,086. Cambio debido muy probablemente a la pérdida de significación en los tramos de edad inferiores a 44 años, es decir, de 18 a 24 años, de 25 a 34 años y de 35 a 44 años.

Para concluir, los indicadores diagnósticos finales del modelo, con los grupos de variables incorporados al mismo, nos muestran una leve reducción en el valor de la lejanía así como en las dos versiones de pseudo- $R^2$ , lo que nos lleva a afirmar por un lado, la significación de algunas de las variables de este segundo bloque, y por otro lado, el descrédito ejercido en la mujer en lo que a intenciones emprendedoras se refiere por las variables *edad* y *percepción de oportunidades*.

**Tabla 33.** Regresión logística para la fase potencial y países basados en innovación en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

<b>POTENCIAL e INNOVACIÓN: BLOQUE I (Modelo D)</b>						
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95%
						Inf.
CONSTANTE	,643	,208	9,590	,002	1,902	
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>						
EDAD (5 tramos)			10,954	,027		
25-34 años	-,376	,189	3,945	,047	,686	,473 ,995
35-44 años	-,353	,176	4,033	,045	,703	,498 ,992
45-54 años	-,054	,181	,089	,766	,948	,665 1,350
55-64 años	-,161	,187	,742	,389	,851	,589 1,229
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>						
Parado	,360	,142	6,432	,011	1,434	1,085 1,895
Jubilado o estudiante	-,193	,191	39,060	,000	,303	,209 ,441
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>						
Renta media	-,369	,112	10,844	,001	,692	,555 ,861
Renta alta	-,252	,101	6,209	,013	,778	,638 ,948
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>						
Educación media	,345	,150	5,316	,021	1,412	1,053 1,894
Educación alta	,383	,096	15,972	,000	1,466	1,215 1,769
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>						
-2 log de la verosimilitud	3133,128					
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,065					
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,089					

<b>POTENCIAL e INNOVACIÓN : BLOQUES I y II (Modelo II)</b>						
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95%
						Inf.
CONSTANTE	,653	,230	8,097	,004	1,922	
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>						
EDAD (5 tramos)			8,155	,086		
25-34 años	-,299	,192	2,425	,119	,741	,508 1,081
35-44 años	-,346	,177	3,801	,051	,708	,500 1,002
45-54 años	-,067	,183	,135	,714	,935	,654 1,338
55-64 años	-,194	,189	1,058	,304	,823	,568 1,193
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>						
Parado	,300	,144	4,324	,038	1,349	1,017 1,790
Jubilado o estudiante	-,190	,193	37,958	,000	,304	,208 ,444
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>						
Renta media	-,323	,114	8,069	,005	,724	,580 905
Renta alta	-,204	,102	3,984	,046	,816	,668 ,996
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>						
Educación media	,332	,152	4,772	,029	1,393	1,035 1,876
Educación alta	,432	,097	19,821	,000	1,540	1,273 1,862
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>						
Conocimiento puesta marcha negocio	-,270	,093	8,460	,004	,763	,636 ,916
Percepción de oportunidades	,049	,088	,310	,577	1,050	,884 1,249
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,451	,102	19,418	,000	,637	,521 ,779
Miedo al fracaso	,238	,096	6,116	,013	1,269	1,051 1,532
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>						
-2 log de la verosimilitud	3093,882					
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,079					
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,109					

## II. FASE NACIENTE

### ❖ Países basados en recursos

#### *Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

Como ya hicieramos con el género del empresario para la fase potencial y en función del desarrollo económico del país, nuestro propósito será analizar la influencia que tanto las variables “socioeconómicas” como “psicosociales” tienen en la mujer frente al hombre a la hora de desarrollar una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio.

Por ello la tabla 34 (modelo I), y de forma análoga como en el caso de las intenciones emprendedoras, servirá de reflejo para esa primera introducción del bloque de variables denominado “socioeconómico” junto con el intercepto, en el modelo de regresión logístico; indicándonos la posible obtención de una información que con carácter inicial irá sufriendo modificaciones en tanto vayamos introduciendo variables relevantes.

Así, en primer lugar, la consideración de un modelo con la única contemplación de las variables básicas socioeconómicas, hace que todas ellas aparezcan como irrelevantes para la explicación de la actividad emprendedora naciente, con la excepción de la variable **situación laboral** que como bien indica el p-valor asociado al estadístico de Wald (0,000) resulta altamente significativa. Esto es, que los valores de significación de las 2 variables *dummy* y los odds ratio nos informan de que el hecho de encontrarse trabajando a tiempo parcial o completo ejerce una influencia positiva respecto a las otras alternativas sobre el desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio por parte de la mujer, si bien la relación es significativa tan sólo en el caso de la comparativa con “jubilado o estudiante”.

En cuanto al resto de variables, **edad**, **nivel de renta** y **nivel de estudios**, todas ellas variables categóricas politómicas transformadas en cuatro y dos variables *dummy* para los dos últimos casos, y puestas en referencia a su primera categoría (18 a 24 años para la edad; bajas rentas per cápita para el caso del nivel de renta; y formación baja para el nivel de educación), la información ofrecida por la tabla se interpreta de la forma que sigue:

De acuerdo a la lectura de los valores de los odds ratio (sus intervalos de confianza al 95% incluyen el valor 1) y a la información de significación del estadístico de Wald (p-valor), podemos afirmar que las variables consideradas como “socioeconómicas”, tanto en su conjunto como de manera individual, no resultan significativas, esto es, irrelevantes para la explicación del desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio por parte de la mujer (p-valor = 0,716 para la edad; 0,708 para el nivel de renta; 0,085 para el nivel educativos. Todas ellas >0,05). O como en términos probabilísticos se definiría: “la probabilidad desarrollar actividades conducentes para la puesta en marcha de un negocio en los países basados en recursos es inferior en la mujer que en el hombre en lo que edad, nivel de renta y de estudios se refiere”.

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

En referencia a los parámetros de diagnóstico del modelo, ofrecen inicialmente un carácter que será comparado con el resultante de introducir el segundo bloque de variables, el cual contribuirá contribuyendo a la explicación de la variable respuesta -la dependiente de nuestro estudio: el género del empresario-, a la reducción progresiva de la lejanía y al incremento del valor de las dos mediciones de pseudo- $R^2$ ,  $R^2$  de Cox y Snell y  $R^2$  de Nagelkerke.

### *Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

El segundo bloque de variables -todas ellas dicotómicas-, incorpora al modelo elementos referentes al conocimiento de puesta en marcha de un negocio, la percepción de oportunidades, el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y el miedo al fracaso como freno para el desarrollo de actividades conducentes para la puesta en marcha de negocio; dando lugar todos ellos a un segundo modelo de regresión observable en la tabla 34.

En general, las variables introducidas no registran valores significativos en ninguna de ellas, resultando por tanto irrelevantes en el análisis del modelo.

En concreto, el **conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años por parte de un individuo**, la **percepción de oportunidades**, el **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos** y el **miedo al fracaso**, no ejercen ninguna influencia en la mujer para el desarrollo de actividades emprendedoras nacientes.

Prueba de ello es la lectura que nos ofrecen por un lado, los valores de sus odds ratio que se encuentran ligados a valores inferiores a uno (0,445, 0,139, 0,285, y 0,093 respectivamente), y por otro lado, la falta de dotación de significatividad (ninguno de los p-valor son inferiores a 0,05). Resultados que reafirman lo mencionado con anterioridad y que por tanto nos llevan a rechazarlas en el análisis de regresión de este segundo modelo.

Así, la inclusión de este segundo bloque de variables no ha repercutido en las variables anteriormente introducidas en el primer modelo, pudiendo mantenerse los comentarios realizados en los mismos términos. De hecho la única variable significativa sigue manteniendo el mismo valor asociado al estadístico Wald (p-valor = 0,000), aunque con una leve disminución de los valores de sus odds ratio (de 1,708 a 1,583 para la categoría de “parado”, y de 0,234 a 0,214 para la categoría de “jubilado o estudiante”) los cuales no varían la repercusión o influencia que dicha variable ejerce en la mujer para el desarrollo de actividades conducentes para la puesta en marcha de un negocio en los países basados en recursos.

Por lo que respecta a las medidas relacionadas con el diagnóstico del modelo, podemos observar por un lado, la mejora sensiblemente superior producida por la introducción de este segundo bloque de variables “psicosociales”, y por otro lado, los ligeros incrementos de  $R^2$  de

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Cox y Snell (de 0,167 a 0,176) y  $R^2$  de Nagelkerke (de 0,229 a 0,242), y aumentos del valor de la lejanía (de 598,284 a 592,341).

**Tabla 34.** Regresión logística para la fase naciente y países basados en recursos en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

<b>NACIENTE Y RECURSOS: BLOQUE I (Modelo I)</b>							
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)	
						Inf.	Sup.
CONSTANTE	,595	,525	1,284	,257	1,813		
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>							
EDAD (5 tramos)			2,108	,716			
25-34 años	,140	,471	,088	,766	1,150	,457	2,897
35-44 años	,345	,460	,560	,454	1,412	,572	3,481
45-54 años	,054	,490	,012	,912	1,055	,404	2,758
55-64 años	,445	,507	,771	,380	1,561	,578	4,216
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>							
Parado	,535	,335	2,552	,110	1,708	,886	3,294
Jubilado o estudiante	-1,452	,359	16,389	,000	,234	,116	,473
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>							
Renta media	-1,112	,264	,181	,670	,894	,533	1,499
Renta alta	,091	,262	,122	,727	1,096	,656	1,830
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>							
Educación media	-5,56	,290	3,675	,055	,573	,325	1,013
Educación alta	-0,14	,240	,003	,953	,986	,616	1,578
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>							
-2 log de la verosimilitud	598,284						
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,167						
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,229						

<b>NACIENTE Y RECURSOS: BLOQUES I y II (Modelo II)</b>							
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)	
						Inf.	Sup.
CONSTANTE	,209	,569	,135	,713	1,233		
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>							
EDAD (5 tramos)			1,900	,754			
25-34 años	,165	,478	,119	,730	1,180	,462	3,012
35-44 años	,348	,466	,558	,455	1,417	,568	3,534
45-54 años	,090	,498	,033	,857	1,094	,412	2,905
55-64 años	,467	,514	,826	,363	1,595	,583	4,367
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>							
Parado	,459	,339	1,834	,176	1,583	,814	3,077
Jubilado o estudiante	-1,541	,367	17,646	,000	,214	0,104	,440
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>							
Renta media	-0,69	,269	,067	,796	933	,550	1,582
Renta alta	,116	,265	,191	,662	1,123	,668	1,887
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>							
Educación media	-4,58	,295	2,417	,120	,632	,355	1,127
Educación alta	,018	,242	,005	,942	1,018	,633	1,637
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>							
Conocimiento puesta marcha negocio	-,173	,226	,584	,445	,841	,540	1,310
Percepción de oportunidades	,350	,237	2,190	,139	1,420	,893	2,258
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	,354	,332	1,142	,285	1,425	,744	2,731
Miedo al fracaso	,400	,238	2,823	,093	1,492	,936	2,380
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>							
-2 log de la verosimilitud	592,341						
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,176						
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,242						

❖ Países basados en eficiencia

*Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

El planteamiento de los modelos de regresión (I y II) para el grupo de países basados en eficiencia en función del género del empresario, que se observarán en la tabla 35 manifiesta similares resultados a los obtenidos para los países basados en recursos. Es decir, que sólo la variable perteneciente al grupo “socioeconómico” y denominada **situación laboral**, es significativa (p-valor = 0,000); o lo que en términos de los valores de los odds ratio (1,262 para la categoría de “parado”, y 0,242 para la categoría de “jubilado o estudiante”) se podría afirmar como “el hecho de encontrarse trabajando a tiempo parcial o completo ejerce una influencia positiva respecto a las otras alternativas sobre el desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio por parte de la mujer, si bien la relación es significativa tan sólo en el caso de la comparativa con “jubilado o estudiante” para los países basados en eficiencia”.

Del resto de variables, es decir, la **edad**, el **nivel de renta** y el **nivel de estudios**, transformadas en variables *dummy* -en 4 para el primer caso y en 2 para las restantes-, y puestas en referencia a su primera categoría (18 a 24 años para la edad; bajas rentas per cápita para el caso del nivel de renta; y formación baja para el nivel de educación), podríamos decir en base a los valores de sus odds ratio, cuyos intervalos de confianza al 95% incluyen el valor 1, que “la probabilidad desarrollar actividades conducentes para la puesta en marcha de un negocio en los países basados en eficiencia es inferior en la mujer que en el hombre en lo que edad, nivel de renta y de estudios se refiere”.

Resultados refutados por la información del valor asociado al estadístico de Wald (p-valor) para cada una de las variables, no resultando significativas o lo que es lo mismo, irrelevantes en función del género del empresario para la fase naciente.

Finalmente, en cuanto al diagnóstico del modelo y los parámetros que lo constituyen, la lectura inicial observada de los mismos será comparada con la resultante de introducir el segundo bloque de variables. Dicho bloque contribuirá a explicar la ligera reducción de la lejanía y el incremento del valor de  $R^2$  de Cox y Snell y  $R^2$  de Nagelkerke, las dos mediciones de pseudo- $R^2$ .

*Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

En cuanto al segundo modelo de regresión obtenido como consecuencia de incorporar las variables “psicosociales” se puede observar en la tabla 35 (modelo II). Dichas variables, **conocimiento de puesta en marcha de un negocio**, **percepción de oportunidades**, **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio** y **miedo al fracaso**, y sus respectivos valores no registran significación alguna para la fase naciente, resultando irrelevantes en el análisis del modelo de regresión logístico.

## *RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA*

En concreto, la lectura ofrecida por los valores de sus odds ratio (sus intervalos incluyen el valor 1 en el límite superior al nivel de confianza del 95%) y los p-valores asociados al estadístico de Wald (todos superiores a 0,05) reafirman la falta de significación de las mismas, no ejerciendo por tanto ningún tipo de influencia estas variables “psicosociales” en la mujer en lo que al desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha para países basados en eficiencia se refiere.

Respecto a las repercusiones causadas por la inclusión de este segundo bloque de variables, la situación se mantiene en los mismos términos que el bloque anterior, no dándose variaciones significativas o de interés. Incluso la única variable significativa en el primer modelo de regresión ha seguido manteniendo el mismo valor, como así lo refleja el asociado al estadístico Wald (p-valor = 0,000), aunque con leves variaciones, negativas por su disminución para la categoría de “parado” (de 1,262 a 1,240) para la categoría de “jubilado o estudiante”) y positivas por su aumento para la categoría “jubilado o estudiante” (de 0,242 a 0,250).

Finalmente, haremos referencia a las medidas relacionadas con el diagnóstico del modelo, pudiendo apreciarse una ligera reducción del valor de la lejanía, con el consiguiente incremento de las dos versiones de pseudo-R<sup>2</sup>, una vez introducidas las variables pertenecientes al bloque de las denominadas “psicosociales”.

**Tabla 35.** Regresión logística para la fase naciente y países basados en eficiencia en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

NACIENTE y EFICIENCIA: BLOQUE I (Modelo I)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	,889	,303	8,592	,003	2,433				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			5,206	,267					
25-34 años	,105	,259	,165	,684	1,111	,669	1,847		
35-44 años	-,057	,244	,054	,817	,945	,586	1,525		
45-54 años	-,205	,249	,679	,410	814	,499	1,327		
55-64 años	-,282	,260	1,180	,277	,754	,453	1,255		
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			91,459	,000					
Parado	,233	,214	1,183	,277	1,262	,830	1,920		
Jubilado o estudiante	-,1417	,257	30,436	,000	,242	,147	,401		
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			2,258	,323					
Renta media	-,161	,164	,972	,324	,851	,618	1,173		
Renta alta	-,193	,132	2,145	,143	,825	,637	1,067		
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			,691	,708					
Educación media	-,144	,193	,554	,457	,866	,593	1,264		
Educación alta	-,089	,132	,460	,497	,914	,706	1,184		
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud			1796,584						
R <sup>2</sup> Cox y Snell			,075						
R <sup>2</sup> Nagelkerke			,104						

NACIENTE y EFICIENCIA: BLOQUES I y II (Modelo II)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	,850	,331	6,592	,010	2,340				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			4,555	,336					
25-34 años	,075	,262	,083	,773	1,078	,646	1,800		
35-44 años	-,078	,246	,099	,753	,925	,571	1,499		
45-54 años	-,225	,251	,803	,370	,799	,488	1,306		
55-64 años	-,281	,262	1,150	,284	,755	,452	1,262		
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			84,916	,000					
Parado	,215	,215	1,004	,316	1,240	,814	1,889		
Jubilado o estudiante	-,1387	,258	28,925	,000	,250	,151	,414		
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			2,045	,360					
Renta media	-,132	,165	,638	,424	,877	,635	1,211		
Renta alta	-,188	,132	2,022	,155	,829	,640	1,074		
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			,622	,733					
Educación media	-,134	,195	,475	,491	,874	,597	1,281		
Educación alta	-,088	,132	,442	,506	,916	,707	1,187		
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>									
Conocimiento puesta marcha negocio	-,133	,127	1,101	,294	,876	,683	1,122		
Percepción de oportunidades	-,113	,120	,879	,349	,893	,706	1,131		
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,167	,174	,924	,336	,846	,602	1,189		
Miedo al fracaso	,211	,133	2,513	,113	1,235	,951	1,603		
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud			1789,625						
R <sup>2</sup> Cox y Snell			,080						
R <sup>2</sup> Nagelkerke			,110						

❖ Países basados en innovación

Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas

Por último dentro de la fase naciente, analizaremos la influencia que variables como la edad, la situación laboral, el nivel de renta y el nivel de estudios pueden tener en el grupo de países basados en innovación en función de la variable dependiente de nuestro estudio, el género del empresario. Dicha influencia será mostrada en la tabla 36 (modelo I) mediante los diferentes resultados obtenidos de la introducción de dichas variables así como las posibles modificaciones que la constante del análisis del modelo de regresión puede tener.

Examinando la tabla, de las variables introducidas en el primer bloque, resulta relevante en conjunto tan solo una de las cuatro variables, la **situación laboral**. Sin embargo analizadas de manera individual, es decir por tramos, al tratarse todas ellas de variables categóricas politómicas convertidas en variables *dummy*, se advierte la presencia de significación en lo que a niveles de educación alta se refiere como bien manifiesta el valor asociado al estadístico Wald (p-valor = 0,031).

Realizada esta matización, a continuación describiremos las variables y sus respectivas conclusiones como siguen:

Comenzando por la **edad**, previa transformación en cuatro variables *dummy* por ser categórica, y puesta en referencia a la primera categoría (18 a 24 años), la información de los valores de los odds ratio nos indican que “la probabilidad desarrollar actividades conducentes para la puesta en marcha de un negocio en los países basados en innovación es inferior en la mujer que en el hombre en lo que edad se refiere”. Resultados que verificados de acuerdo a la información de significación del estadístico Wald (p-valor = 0,443) hacen que la variable edad analizada en su conjunto e individualmente resulte irrelevante para la explicación del desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio por parte de la mujer.

En cuanto a la variable **situación laboral**, tan solo decir, puesto que ya ha sido analizada con anterioridad, que es la única variable del grupo de las “socioeconómicas” que analizada en su conjunto resulta significativa (p-valor = 0,000), pudiendo afirmarse por tanto que “el hecho de encontrarse trabajando a tiempo parcial o completo ejerce una influencia positiva respecto a las otras alternativas sobre el desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio por parte de la mujer, si bien la relación es significativa tan sólo en el caso de la comparativa con “jubilado o estudiante” para los países basados en innovación”.

Respecto al **nivel de renta**, su configuración con dos posibilidades como variable *dummy*, y puesta en referencia a su primera categoría -renta baja- nos advierten de la falta de significación y por tanto de la irrelevancia de la misma dentro del análisis del modelo de regresión (sus intervalos de confianza al 95% se encuentran por encima de 1 en el límite

superior) cuando del desarrollo de actividades conducentes para la puesta en marcha de un negocio por parte de la mujer estamos hablando.

Y por último el **nivel educativo** puesto en referencia a la categoría inferior, en este caso “baja”, cuya información de significación así como los valores de los odds ratio advierten que si bien la relación para el tramo de educación alta es significativa (p-valor = 0,031), no lo es para el resto, de tal manera que la variable no es considerada en su conjunto significativa, y por tanto es irrelevante su explicación en función del género del empresario para la fase naciente y el grupo de países basados en innovación (p-valor = 0,089 > 0,05).

En cuanto a los indicadores diagnósticos del modelo, la lectura inicial observada de los mismos será comparada con la resultante de introducir el segundo bloque de variables, contribuyendo en cierta medida a explicar la ligera reducción de la lejanía y el incremento de valor de las versiones de la medición inicial de pseudo-R<sup>2</sup> (R<sup>2</sup> de Cox y Snell y R<sup>2</sup> de Nagelkerke).

#### *Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

En el análisis de este segundo modelo de regresión, incorporaremos las variables dicotómicas pertenecientes al bloque de las denominadas “psicosociales”, pudiendo contemplarse en la tabla 36 (modelo II) los efectos que ejercen en este segundo modelo, así como sus influencias respecto al primer bloque de variables denominado “socioeconómico”.

De esta manera, las variables incorporadas quieren representar, por un lado la presión ejercida por la cuestión de si el miedo al fracaso frenaría su actividad emprendedora por parte de la mujer, y por otro lado la percepción en primer lugar, de que se poseen los conocimientos y habilidades para crear un negocio, y la existencia de buenas oportunidades, y en segundo lugar del conocimiento de puesta en marcha de un negocio por parte de un individuo en los próximos 2 años.

En concreto, la lectura ofrecida por los valores de los odds ratio referentes a las variables “**percepción de oportunidades**” y “**miedo al fracaso**” revelan la falta de significación de las mismas, al no ejercer ningún tipo de influencia -ni positiva ni negativa- en la mujer en lo que al desarrollo de actividades conducentes a la puesta en marcha de un negocio para países basados en innovación se refiere. Corroboran dichos resultados los p-valores asociados al estadístico de Wald (p-valor = 0,508 y 0,901 respectivamente), demostrando una vez más la falta de significación de la percepción de oportunidades y del miedo al fracaso, no ejerciendo por tanto ambas variables, ningún tipo de presión en el análisis del modelo.

Sin embargo, en lo que respecta a las otras dos variables, es decir “**conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo en los próximos 2 años**” y “**auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio**” no

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

podemos opinar lo mismo. En primer lugar, porque a diferencia de los otros grupos de países -recursos y eficiencia-, hemos encontrado evidencias de que algunas de las variables integradas en el bloque de las “psicosociales” son significativas; y en segundo lugar, que dichas evidencias son manifestadas en estas dos variables al analizar este segundo modelo de regresión.

Prueba de ello son los valores ofrecidos de sus odds ratio (sus intervalos de confianza al 95% no incluyen el valor 1) y sus p-valores asociados al estadístico de Wald (ambos mayores a 0,05), ejerciendo por tanto una influencia positiva en la mujer en la fase naciente para el grupo de países basados en innovación.

Ahora bien, las repercusiones de la introducción de este segundo bloque sobre las antecedentes, no hacen variar los comentarios anteriormente realizados en el modelo I, pudiendo mantenerse en todos los casos. Únicamente se observa una leve variación en la variable nivel educativo para la categoría “educación alta” resultando positiva al aumentar los valores de su odds ratio (de 1,417 a 1,472) y por consiguiente disminuir su valor de la significación asociado al estadístico Wald (de 0,031 a 0,019); aunque en su conjunto dicha variable siga siendo irrelevante en el análisis del modelo como refrenda su p-valor ( $0,063 > 0,05$ ).

Para concluir, los indicadores diagnósticos finales del modelo muestran por un lado, un incremento de los valores de las dos versiones pseudo- $R^2$ , y por otro lado una leve reducción en el valor de la lejanía (de 1127,647 a 1104,453), dándonos muestras por tanto de que algunas variables psicosociales introducidas en este segundo bloque para la fase naciente han resultado significativas para el modelo. En este caso las referentes al *conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años* y el *auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio*.

**Tabla 36.** Regresión logística para la fase naciente y países basados en innovación en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

NACIENTE e INNOVACIÓN: BLOQUE I (Modelo I)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	,408	,369	1,223	,269	1,504				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			3,738	,443					
25-34 años	,337	,304	1,230	,267	1,401	,772		2,542	
35-44 años	,203	,262	,604	,437	1,225	,734		2,047	
45-54 años	,274	,266	1,067	,302	1,316	,782		2,214	
55-64 años	-,044	,270	,026	,872	,957	,564		1,626	
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			26,263	,000					
Parado	,089	,315	,079	,778	1,093	,590		2,024	
Jubilado o estudiante	-1,288	,399	10,444	,001	2,76	,126		,602	
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			2,212	,331					
Renta media	-,190	,184	1,064	,302	,827	,577		1,186	
Renta alta	,080	,172	,216	,642	1,083	,773		1,519	
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			4,828	,089					
Educación media	,064	,231	,076	,783	1,066	,678		1,677	
Educación alta	,349	,162	4,648	,031	1,417	1,032		1,947	
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud			1127,647						
R <sup>2</sup> Cox y Snell			,041						
R <sup>2</sup> Nagelkerke			,056						

NACIENTE e INNOVACIÓN: BLOQUES I y II (Modelo II)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	,530	,413	1,651	,199	1,700				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			5,423	,247					
25-34 años	,495	,311	2,538	,111	1,640	,892		3,016	
35-44 años	,255	,267	,912	,340	1,291	,764		2,180	
45-54 años	,206	,271	,577	,448	1,229	,722		2,090	
55-64 años	-,063	,275	,052	,819	,939	,548		1,609	
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			25,568	,000					
Parado	,092	,323	,081	,775	1,097	,582		2,065	
Jubilado o estudiante	-1,300	,409	10,124	,001	,272	,122		,607	
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			1,915	,384					
Renta media	-,078	,190	,167	,683	,925	,637		1,343	
Renta alta	,171	,176	,952	,329	1,187	,841		1,675	
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			5,541	,063					
Educación media	,124	,236	,275	,600	1,132	,713		1,797	
Educación alta	,387	,165	5,486	,019	1,472	1,065		2,035	
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>									
Conocimiento puesta marcha negocio	-,440	,158	7,752	,005	,644	,473		,878	
Percepción de oportunidades	,101	,152	,438	,508	1,106	,820		1,491	
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,738	,195	14,317	,000	,478	,326		,700	
Miedo al fracaso	,023	,181	,015	,901	1,023	,717		1,459	
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud			1104,453						
R <sup>2</sup> Cox y Snell			,065						
R <sup>2</sup> Nagelkerke			,090						

### III. FASE NUEVA

#### ❖ Países basados en recursos

##### *Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

En esta fase nueva plantearemos como ya hiciéramos en la potencial y naciente en función del desarrollo económico del país, dos modelos de regresión (I y II) en los que se introduce el bloque de variables “socioeconómicas” y “psicosociales” respectivamente con el objeto de analizar la influencia que tienen en la mujer frente al hombre cuando de involucración en la dirección de una empresa de la que es propietario estamos hablando.

Referente a la introducción del primer bloque de variables, la tabla 37 (modelo I) mostrará los resultados que arrojen de forma progresiva, sufriendo incluso la información inicial modificaciones en tanto vayamos introduciendo variables relevantes. Resultados que podemos avanzar hacen que de las variables edad, situación laboral, nivel de renta y nivel de estudios, solamente resulte relevante la explicación del **estatus laboral** para el grupo de países basados en recursos en la actividad emprendedora nueva.

Además dicho resultado es avalado por el p-valor asociado al estadístico de Wald (0,001) altamente significativo en base a la categoría de referencia, tiempo parcial o completo, puesto que se trata de una variable categórica transformada en 2 variables *dummy*. Podemos decir por tanto, que dicha variable ejerce en su conjunto una influencia positiva no pudiendo decir lo mismo cuando de manera individual tratamos de analizarla, puesto que como ya vienen manifestando los valores de sus odds ratio (todos se encuentran por encima de 1), ninguno de ellos resulta significativo; esto es, irrelevantes en referencia a la mujer cuando de involucración en la dirección de una empresa de la cual también es propietaria nos referimos.

En cuanto al resto de variables, **edad**, **nivel de renta** y **nivel de estudios**, todas ellas variables categóricas politómicas transformadas en variables *dummy* -en 4 la primera variable y en 2 las restantes- para los dos últimos casos, y puestas en referencia a su primera categoría (18 a 24 años para la edad; bajas rentas per cápita para el caso del nivel de renta; y formación baja para el nivel de educación), la información ofrecida por la tabla se interpreta de la forma que sigue:

La lectura de los datos, tanto de los valores de los odds ratio como de los p-valores de significación asociados al estadístico Wald, nos permiten afirmar que las variables consideradas como “socioeconómicas”, tanto en su conjunto como de manera individual, no resultan significativas o relevantes para la actividad emprendedora nueva por parte de la mujer (p-valor = 0,513 para la edad; 0,140 para el nivel de renta; 0,289 para el nivel educativos. Todas ellas > 0,05). O como en términos probabilísticos se definiría: “la probabilidad de estar involucrado en la dirección de una empresa de la cual también es propietario en el grupo de países basados en

recursos, es inferior en la mujer que en el hombre en lo que edad, nivel de renta y de estudios se refiere”.

Por último y en referencia a los parámetros de diagnóstico del modelo, podemos apreciar cómo inicialmente ofrecen un carácter que será modificado y comparado con el resultante de introducir el segundo bloque de variables “psicosociales”. Introducción que contribuirá por un lado, a mejorar la explicación de la variable respuesta, y por otro lado a reducir progresivamente la lejanía e incrementar el valor de las dos mediciones de pseudo- $R^2$ ,  $R^2$  de Cox y Snell y  $R^2$  de Nagelkerke.

*Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

En cuanto al segundo bloque de variables incorporado al análisis del modelo de regresión, como puede observarse en la tabla 37 (modelo II), hacen referencia al conocimiento de puesta en marcha de negocios por un individuo en los próximos 2 años, a la percepción de oportunidades, al auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y al miedo al fracaso.

En general, de las variables introducidas en el modelo, encontramos que, únicamente de las cuatro resulta significativa para el análisis: el **miedo al fracaso**. De este modo, la lectura de los datos de la tabla nos indican que una mujer con miedo a las consecuencias del fracaso empresarial, tendría una propensión entre 1,1 y 5 veces superior que actuaría como desventaja frente un hombre que estuviera involucrado en la dirección de una empresa de la que también es propietario para los países basados en recursos. Por tanto, el intervalo de confianza para los odds ratio está por encima de 1 y, en consonancia, esto significa que el valor ofrecido para el mismo (2,465) es significativo (p-valor = 0,015).

Por lo respecta al resto de variables, es decir el **conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años**, la **percepción de oportunidades** y el **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos**, los efectos de las mismas no ejercen ninguna influencia en la mujer cuando de la fase nueva y el grupo de países basados en recursos estamos hablando.

Literalmente, la lectura de los datos ofrecidos en la tabla nos permiten mostrar en base a los valores asociados al estadístico Wald (todos los valores son inferiores a 0,05) que ninguna de las variables introducidas en este segundo modelo están dotadas de significatividad. Resultados corroborados por los valores de los odds ratio que se encuentran ligados a valores inferiores a uno (0,265, 0,154, y 0,847 respectivamente), lo que nos lleva a rechazarlas en el análisis de regresión de este segundo modelo.

Realizado por tanto dicho análisis, el siguiente paso es verificar si la inclusión del nuevo bloque de variables ha tenido efectos significativos sobre la consideración de las variables

## **RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA**

relacionadas en el primer modelo. Comparando los valores de las variables del primer bloque entre los dos modelos, podemos observar que, en líneas generales, se pueden mantener los mismos comentarios, si bien los valores de los odds ratio se suavizan ligeramente en todos los casos. Con la única excepción de la variable situación laboral, que aunque no resulte relevante en los resultados generales del análisis de regresión del segundo modelo, sí ha sufrido un leve incremento en el valor de significación (de 0,001 a 0,003).

Por lo que respecta a las medidas diagnosticadas, podemos observar por un lado, una reducción en el valor de la lejanía que nos informa de que alguna de las variables psicosociales introducidas en este segundo bloque han resultado significativas para el modelo, en este caso la referente al *miedo al fracaso*. Y por otro lado, los ligeros incrementos de  $R^2$  de Cox y Snell (de 0,103 a 0,137) y  $R^2$  de Nagelkerke (de 0,142 a 0,189).

**Tabla 37.** Regresión logística para la fase nueva y países basados en recursos en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

NUEVA y RECURSOS: BLOQUE I (Modelo I)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	1,394	,960	2,111	,146	4,032				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			3,277	,513					
25-34 años	-1,246	,898	1,924	,165	,288	,049		1,673	
35-44 años	-1,250	,881	2,013	,156	,286	,051		1,611	
45-54 años	-,858	,895	,918	,338	,424	,073		2,451	
55-64 años	-1,319	,948	1,936	,164	,267	,042		1,715	
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			13,358	,001					
Parado	,229	,622	,136	,712	1,258	,371		4,261	
Jubilado o estudiante	-1,394	,733	3,618	,057	,248	,059		1,043	
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			3,934	,140					
Renta media	-,286	,387	,546	,460	,751	,352		1,604	
Renta alta	,463	,361	1,642	,200	1,589	,782		3,227	
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			2,542	,281					
Educación media	-,345	,465	,549	,459	1,412	,567		3,513	
Educación alta	,539	,338	2,542	,111	1,714	,884		3,325	
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud	273,635								
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,103								
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,142								

NUEVA y RECURSOS: BLOQUES I y II (Modelo II)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	1,282	1,051	1,487	,223	3,603				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			3,688	,450					
25-34 años	-1,514	,935	2,620	,106	,220	,035		1,376	
35-44 años	-1,330	,914	2,116	,146	,265	,044		1,587	
45-54 años	-,950	,932	1,038	,308	,387	,062		2,404	
55-64 años	-1,226	,986	1,547	,214	,294	,043		2,026	
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			11,387	,003					
Parado	,075	,652	,013	,909	1,078	,300		3,868	
Jubilado o estudiante	-1,466	,759	3,728	,054	,231	,052		1,022	
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			3,476	,176					
Renta media	-,151	,401	,142	,706	,860	,392		1,886	
Renta alta	,534	,379	1,991	,158	1,707	,812		3,585	
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			1,462	,481					
Educación media	,097	,481	,041	,840	1,102	,429		2,826	
Educación alta	,400	,350	1,304	,253	1,492	,751		2,963	
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>									
Conocimiento puesta marcha negocio	-,368	,330	1,245	,265	,692	,363		1,321	
Percepción de oportunidades	-,446	,313	2,032	,154	,640	,347		1,182	
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,082	,423	,037	,847	,922	,402		2,113	
Miedo al fracaso	,902	,369	5,970	,015	2,465	1,195		5,084	
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud	264,687								
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,137								
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,189								

❖ Países basados en eficiencia

*Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

La siguiente tabla 38 (modelo I) muestra el modelo de regresión resultante de incorporar el primer bloque de variables “socioeconómicas” consideradas: edad, situación laboral, nivel de renta y nivel educativo; analizando la influencia que tienen en la mujer cuando de actividad emprendedora nueva se refiere para el grupo de países basados en eficiencia.

Iniciando por tanto los comentarios de este primer bloque, los resultados obtenidos nos muestran como relevantes para la explicación de la involucración de la mujer en la dirección de una empresa de la cual también es propietaria dos de las cuatro variables. Concretamente las referentes a la **situación laboral** y el **nivel de renta** que al tratarse de variables categóricas nos permiten transformarlas en 2 variables *dummy* puestas en referencia a su primera categoría; es decir, “tiempo parcial o completo” y “renta baja”.

Prueba de ello son sus p-valores asociados al estadístico Wald (0,046 y 0,01 respectivamente) y sus valores de los odds ratio ( $\exp(B)$ ) los cuales nos indican que “la probabilidad de que la mujer esté involucrada en la dirección de una empresa de la cual también es propietaria es superior al hombre en lo que a estatus laboral y nivel de renta se refiere, para el grupo de países basados en eficiencia”. Lo cual demuestra que en conjunto ambas variables deben ser consideradas en el análisis del modelo de regresión por su relevancia.

Sin embargo al analizarla de manera individual, advertimos la presencia de falta de significación para el tramo de situación “parado” perteneciente a la variable situación laboral, indicándose que “el hecho de encontrarse trabajando a tiempo completo o parcial ejerce una influencia positiva respecto a las otras alternativas, si bien la relación es significativa tan sólo en el caso de la comparativa con “jubilado o estudiante”” (p-valor = 0,038 y valor odds ratio = 0,333).

Por lo que respecta a las otras dos variables categóricas, **edad** y **nivel de educación**, y al igual que las dos anteriores, transformadas en 2 variables *dummy* y puestas en referencia a su primera categoría, el examen de la tabla informa de la falta de dotación significativa. Prueba de ello son los valores de sus odds ratio y de los p-valores asociados al estadístico Wald (p=0,159 para la edad, y p=0,516 para el nivel educativo), afirmándose por tanto que “la probabilidad de que la mujer esté involucrada en la dirección de una empresa de la cual también es propietaria es inferior al hombre en lo que a estatus laboral y nivel de formación se refiere, para el grupo de países basados en eficiencia”.

Resultados que nos llevan por tanto a rechazar, la inclusión de ambas variables -tanto en su conjunto como individualmente- en el análisis del modelo de regresión, al no ejercer ningún tipo de influencia en el mismo para la mujer en la fase nueva y el grupo de países basados en eficiencia.

En cuanto a los indicadores diagnósticos del modelo, los resultados obtenidos del mismo serán comparados con los resultantes de añadir el segundo bloque de variables al análisis de regresión del modelo. Resultados que suponemos se reducirán en lo referente a lejanía, y aumentarán en el caso de los valores de pseudo-R<sup>2</sup>.

*Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

Para el análisis del segundo modelo observado en la tabla 38, hemos considerado oportuno introducir las variables denominadas “psicosociales”: conocimiento de puesta en marcha de negocios, percepción de oportunidades, auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y miedo al fracaso.

Una lectura rápida de la tabla nos revela que de las variables introducidas tan solamente una de ellas resulta significativa, debiendo ser por tanto aceptada para el análisis del modelo de regresión logístico. Dicha variable es el **conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo en los próximos 2 años**, ejerciendo en la mujer una propensión positiva en la fase nueva para el grupo de países basados en eficiencia.

Un análisis más exhaustivo de la variable en cuestión nos indica que “la probabilidad de que la mujer conozca a un individuo que haya puesto en marcha un negocio en los próximos dos años durante el desarrollo de una nueva actividad emprendedora es superior al hombre en lo que al grupo de países basados en eficiencia se refiere”. Prueba de ello son los resultados obtenidos en el análisis de regresión del modelo (p-valor = 0,038 y odds ratio = 0,728), los cuales nos permiten aceptar la significatividad obtenida de la misma y por tanto su influencia dentro del modelo, lo que nos lleva a reconocerla como la única variable “psicosocial” que ejerce en la mujer una influencia positiva respecto al hombre para la fase nueva.

Respecto al resto de variables, es decir, la **percepción de oportunidades**, el **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos** y el **miedo al fracaso**, podemos afirmar que si bien sus resultados son positivos en cuanto a su influencia en la propensión de que las mujeres estén involucradas en la dirección de una empresa de la cual también son propietarias manifiesten frente a los hombres para los países basados en eficiencia, ninguna resulta significativa para el análisis; no pudiendo ofrecerse ningún tipo de conclusión en este sentido (sus respectivos intervalos a un 95% de confianza incluyen el valor 1). De ahí que no podamos hablar de ellas como variables influyentes a favor o en contra en la fase nueva, siendo por tanto rechazadas en el análisis del modelo de regresión.

Por lo que se refiere al hecho de los efectos de la inclusión de este segundo bloque de variables sobre el anterior, la situación permanece prácticamente igual, pudiendo mantenerse los mismos comentarios que en su momento realizamos a las variables edad, situación laboral, nivel de renta y nivel educativo. Merece la pena citar, la pérdida de significatividad de las variables

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

“situación laboral” y “nivel de renta”, siendo superior dicha pérdida en el caso de la primera variable al aumentar el p-valor en la situación de “jubilado o estudiante” (de 0,038 a 0,041).

Para concluir, los indicadores diagnósticos finales del modelo, al igual que ya ocurriera para el grupo de países basados en recursos, muestran una leve reducción en el valor de la lejanía, informándonos de esta manera de la significación de alguna de las variables de este segundo bloque. En concreto, *el conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años*.

Además se observa que dicha disminución provoca un incremento de los valores de  $R^2$  de Cox y Snell y  $R^2$  Nagelkerke, -versiones de pseudo- $R^2$ - los cuales aún siendo apenas perceptibles, sí nos sirven para afirmar que en el grupo de países basados en eficiencia variables como *situación laboral, nivel de renta y conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años* ejercen una influencia en la mujer cuando se encuentra involucrada en la dirección de una empresa de la cual también es propietaria.

**Tabla 38.** Regresión logística para la fase nueva y países basados en eficiencia en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

NUEVA y EFICIENCIA: BLOQUE I (Modelo D)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	,905	,473	3,668	,055	2,473				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			6,600	,159					
25-34 años	,454	,322	1,979	,159	1,574	,837		2,962	
35-44 años	,493	,306	2,592	,107	1,638	,898		2,986	
45-54 años	,103	,311	,109	,742	1,108	,602		2,038	
55-64 años	,257	,323	,633	,426	1,293	,686		2,437	
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			6,171	,046					
Parado	-,387	,446	,733	,386	,679	,283		1,628	
Jubilado o estudiante	-1,100	,531	4,287	,038	,333	,117		,943	
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			14,186	,001					
Renta media	-,689	,196	12,421	,000	,502	,342		,736	
Renta alta	-,513	,173	8,760	,003	,599	,426		,841	
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			1,325	,516					
Educación media	,235	,208	1,279	,258	1,265	,842		1,901	
Educación alta	,080	,175	,210	,646	1,084	,769		1,528	
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud	1176,105								
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,034								
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,046								

NUEVA y EFICIENCIA: BLOQUES I y II (Modelo ID)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	1,071	,495	4,688	,030	2,920				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			5,629	,229					
25-34 años	-,378	,326	1,351	,245	1,460	,771		2,764	
35-44 años	,401	,310	1,668	,197	1,493	,813		2,744	
45-54 años	,027	,315	,008	,931	1,028	,555		1,904	
55-64 años	,170	,327	,270	,604	1,185	,624		2,251	
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			6,060	,048					
Parado	-,391	,454	,739	,390	,677	,278		1,649	
Jubilado o estudiante	-1,100	,538	4,182	,041	,333	,116		,955	
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			10,765	,005					
Renta media	-,599	,199	9,072	,003	,549	,372		,811	
Renta alta	-,469	,175	7,182	,007	,625	,444		,882	
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			2,188	,335					
Educación media	,303	,213	2,029	,154	1,354	,892		2,054	
Educación alta	,082	,176	,214	,644	1,085	,768		1,533	
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>									
Conocimiento puesta marcha negocio	-,318	,153	4,321	,038	,728	,539		,982	
Percepción de oportunidades	-,184	,143	1,644	,200	,832	,629		1,102	
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,310	,203	2,341	,126	,734	,493		1,091	
Miedo al fracaso	,134	,162	,689	,407	1,144	,833		1,570	
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud	1164,182								
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,046								
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,063								

❖ **Para países basados en innovación**

*Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

Llegamos al final del análisis del modelo de regresión dentro de la fase nueva para el grupo de países basados en innovación. El objetivo perseguido, al igual que en el resto de fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país, es ver hasta qué punto las variables introducidas en el primer y segundo modelo, influyen en la mujer respecto al hombre cuando de involucración en la dirección de una empresa de la cual también es propietaria estamos hablando.

Para ello analizaremos en primer lugar las variables “socioeconómicas” introducidas en el modelo así como la constante e información inicial que se irán modificando según introduzcamos variables relevantes en el estudio. Dichas variables son: la edad, la situación laboral, el nivel de renta y el nivel de estudios, cuyos resultados se observan en la tabla 39 (modelo I).

En el caso de la **edad**, puesta en referencia al tramo comprendido entre los 18 a 24 años por tratarse de una variable categórica que ha sido transformada en cuatro variables *dummy*, el p-valor alcanzado en conjunto de dicha variable es significativo ( $0,038 < 0,05$ ), lo que nos lleva a aceptarla como variable influyente en el análisis de regresión del modelo planteado.

Sin embargo un examen más exhaustivo de la variable, concretamente por categorías o tramos, nos advierte que “la probabilidad de la mujer de estar involucrada en la dirección de una empresa de la cual es propietaria en los países basados en innovación frente a la del hombre disminuye con la edad”. Resultados que nos llevan por tanto a considerar como irrelevante y carente de significación en el caso de que realizáramos el análisis categóricamente; sin embargo, en su conjunto ocurre lo contrario. De ahí su inclusión en el análisis del modelo.

Respecto a la **situación laboral**, referenciada al hecho de encontrarse trabajando a tiempo parcial o completo, podemos apreciar su falta de relevancia en el análisis del modelo, como se advierte en el p-valor asociado al estadístico de Wald (0,061) y en los valores de sus odds ratio (los valores de sus intervalos al 95% de confianza contienen el valor 1). Por tanto, el hecho de encontrarse trabajando a tiempo parcial o completo no ejerce ningún tipo de influencia respecto a las otras alternativas sobre el hecho de ser mujer y desarrollar actividades emprendedoras nuevas.

En cuanto a las variables **nivel de renta y de estudios**, ambas categóricas y transformadas en 2 variables *dummy* y puesta en referencia al bajo nivel de renta y de estudios respectivamente, los resultados mostrados en la tabla nos avanzan que en su conjunto son significativas para el análisis. En primer lugar, podemos observar que tanto la variable nivel de renta como la variable nivel de estudios son relevantes para el análisis, dado el p-valor asociado al estadístico de Wald (0,034 y 0,019 respectivamente). En segundo lugar, los valores de

significación de las variables *dummy* y los odds ratio nos informan de que el hecho de tener ingresos y formación bajos ejercen una influencia positiva en la mujer respecto a las otras alternativas sobre la involucración en la dirección de una empresa de la cual también es propietaria, si bien la relación es significativa tan sólo en el caso de las comparativas con “renta media” y “educación alta”.

Finalmente, en cuanto a las medidas diagnosticadas, todos los indicadores apuntan a una cierta mejora del mismo cuando se incorporen de forma progresiva las variables “psicosociales”, reflejándose en la reducción del valor de la lejanía y en el aumento de los valores de pseudo- $R^2$  ( $R^2$  de Cox y Snell, y  $R^2$  Nagelkerke), como ya ocurriera en los grupos de países basados en recursos y eficiencia.

#### *Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

En segundo lugar, como ya anunciábamos en la introducción del primer bloque, analizaremos las variables “psicosociales”, es decir: el conocimiento de puesta en marcha de un negocio, la percepción de oportunidades, el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio y el miedo al fracaso. Análisis que podrá interpretarse en base a los resultados arrojados en la tabla 39 (modelo II).

De modo análogo a nuestra actuación en el bloque anterior, pasaremos a comentar los resultados obtenidos así como las conclusiones obtenidas en base a esta integración.

En general, del conjunto de variables incorporadas en el modelo encontramos que, únicamente de las cuatro resulta significativa, aunque en el límite ( $p=0,05$ ) para el análisis, el **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos**. Prueba de ello son los datos reflejados en la tabla, que indican que una mujer que posee conocimientos y habilidades para involucrarse en la dirección de una empresa de la cual es propietaria tendría una propensión entre 0,4 y aproximadamente 1 veces superior frente a un hombre para los países basados en innovación. Por tanto, podemos aceptar esta variable como influyente en el análisis del modelo.

En referencia al resto de variables, es decir el **conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años**, la **percepción de oportunidades** y el **miedo al fracaso**, los efectos de las mismas no ejercen ninguna influencia sobre la mujer respecto del hombre.

Para ratificarlos, basta con analizar los valores de significación y los odds ratio de cada una de ellas. Referentes a los p-valores asociados al estadístico Wald, ninguno de ellos muestra evidencia significativa en el análisis del modelo (0,054, 0,259 y 0,738 respectivamente). Valores corroborados por los odds ratio (0,721, 1,202, y 1,068 respectivamente) los cuales no ejercen influencia alguna, llevándonos por tanto a rechazarlas en el análisis de regresión de este segundo modelo.

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

Finalizada la explicación de las variables “psicosociales” introducidas en el modelo II, valoraremos las repercusiones que dicha introducción hayan podido causar en las variables socioeconómicas, así como los efectos significativos en las mismas.

A pesar de que los valores de los odds ratio han sufrido variaciones, éstas han sido consideradas “ligeras” en todos los casos, pudiendo por tanto mantenerse los mismos comentarios realizados para las variables edad, situación laboral y nivel educativo, con la única excepción de la variable “nivel de renta” cuya pérdida de significación del nivel de ingresos, puede ser debida probablemente por el origen de las habilidades y conocimientos emprendedores de una parte y de las gestiones de los mismos por otra.

Para concluir, los indicadores diagnósticos finales del modelo, con los grupos de factores incorporados al mismo, nos muestran una leve reducción en el valor de la lejanía así como en los  $R^2$  de Snell y Cox, y  $R^2$  Nagelkerke -versiones de la medición inicial de pseudo- $R^2$ - lo que nos lleva a afirmar la significación de algunas de las variables de este segundo bloque en la fase nueva para el grupo de países basados en innovación. Concretamente: *la edad, el nivel de renta, el nivel de estudios y el auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio.*

**Tabla 39.** Regresión logística para la fase nueva y países basados en innovación en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

NUEVA e INNOVACIÓN: BLOQUE I (Modelo I)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	1,348	,618	4,757	,029	3,838				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			10,173	,038					
25-34 años	-,456	,371	1,515	,218	,634	,306		1,310	
35-44 años	,148	,302	,238	,625	1,159	,641		2,096	
45-54 años	-,395	,305	1,684	,194	,674	,371		1,223	
55-64 años	,064	,320	,040	,841	1,066	,570		1,996	
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			5,589	,061					
Parado	-,422	,596	,502	,479	,656	,204		2,108	
Jubilado o estudiante	-1,293	,701	3,402	,065	,274	,069		1,084	
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			6,740	,034					
Renta media	-,520	,207	6,324	,012	,594	,396		,892	
Renta alta	-,292	,180	2,643	,104	,747	,525		1,062	
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			7,914	,019					
Educación media	,448	,270	2,748	,097	1,566	,921		2,660	
Educación alta	,468	,175	7,160	,007	1,597	1,133		2,251	
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud	965,951								
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,034								
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,047								

NUEVA e INNOVACIÓN : BLOQUES I y II (Modelo II)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	1,292	,657	3,870	,049	3,639				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			9,704	,046					
25-34 años	-,521	,378	1,904	,168	,594	,283		1,245	
35-44 años	,057	,307	,035	,852	1,059	,580		1,931	
45-54 años	-,474	,309	2,359	,125	,623	,340		1,140	
55-64 años	-,028	,323	,007	,932	,973	,516		1,833	
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			5,362	,068					
Parado	-,309	,604	,262	,609	,734	,225		2,397	
Jubilado o estudiante	-1,198	,710	2,850	,091	,302	,075		1,213	
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			4,721	,094					
Renta media	-,438	,212	4,244	,039	,646	,426		,979	
Renta alta	-,270	,182	2,211	,137	,763	,535		1,090	
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			9,708	,008					
Educación media	,510	,273	3,492	,062	1,665	,975		2,841	
Educación alta	,529	,179	8,746	,003	1,697	1,195		2,408	
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>									
Conocimiento puesta marcha negocio	-,327	,169	3,722	,054	,721	,518		1,005	
Percepción de oportunidades	,184	,163	1,273	,259	1,202	,873		1,655	
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,446	,227	3,858	,050	,640	,410		,999	
Miedo al fracaso	,065	,195	,112	,738	1,068	,728		1,566	
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud	957,553								
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,044								
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,062								

#### IV. FASE CONSOLIDADA

##### ❖ Países basados en recursos

###### *Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

Nos adentramos ya en la última fase, la de consolidación, analizada en el presente estudio en función del género del empresario. Como hemos venido estudiando en cada una de las fases en función del desarrollo económico del país, también en esta pretendemos analizar la influencia que los dos bloques de variables, “socioeconómicos” y “psicosociales”, pueden ejercer en la mujer frente al hombre cuando ésta resulta ser propietaria-gerente de una empresa consolidada.

De forma análoga a los modelos planteados en las fases potencial, naciente y nueva, en este primer bloque, realizaremos los comentarios surgidos a raíz de los resultados que se observen en la tabla 40 (modelo I) en la que se incorporan únicamente las variables “socioeconómicas”, es decir, la edad, la situación laboral, el nivel de renta y el nivel de estudios.

Una lectura de los resultados pone en evidencia que de las cuatro variables categóricas introducidas, tan solamente una de ellas ha resultado significativa y por tanto aceptable en el análisis del modelo de regresión. Esa variable es la **situación laboral**, transformada en 2 variables *dummy* referenciadas a la categoría “tiempo parcial o completo”.

Significación que por otro lado puede observarse mediante el p-valor asociado al estadístico de Wald (0,000) resultando altamente significativo, y los valores odds ratio. Así podemos afirmar por tanto que el hecho de encontrarse trabajando a tiempo parcial o completo ejerce una influencia positiva respecto a las otras alternativas en la mujer cuando de la propiedad-gerencia de una empresa consolidada estamos hablando para el grupo de países basados en recursos.

En cuanto al resto de variables, **edad**, **nivel de renta** y **nivel de estudios**, todas ellas variables categóricas politómicas transformadas en variables *dummy* -en 4 para el primer caso y en 2 para los restantes- y puestas en referencia a su primera categoría (18 a 24 años para la edad; bajas rentas per cápita para el caso del nivel de renta; y formación baja para el nivel de educación), la información ofrecida por la tabla se interpreta de la forma que sigue:

De acuerdo a la lectura de los valores de los odds ratio (sus intervalos de confianza al 95% contienen el valor 1) y a la información de significación del estadístico de Wald (p-valor), podemos afirmar que dichas variables en su conjunto<sup>2</sup> no están dotadas de significatividad; o lo que es lo mismo, son irrelevantes para la explicación de actividades empresariales consolidadas por parte de la mujer (p-valor = 0,603 para la edad; 0,381 para el nivel de renta; 0,059 para el

---

<sup>2</sup> De la variable “nivel educativo” puesta en referencia a la categoría inferior -bajos niveles de educación- podemos decir que si bien la relación para el tramo de educación media es significativa (p-valor = 0,023), no lo es para el resto, de tal manera que la variable no es considerada en su conjunto significativa, como ya habíamos mencionado.

nivel de estudios), pudiendo afirmarse por tanto que “la probabilidad desarrollar actividades empresariales consolidadas en los países basados en recursos es inferior en la mujer que en el hombre en lo que edad, nivel de renta y de estudios se refiere”.

Finalmente, la diagnosis del modelo ofrecido por los parámetros, con carácter inicial, será comparada con la resultante de introducir el segundo bloque de variables contribuyendo de esta manera a mejorar la explicación de la variable respuesta, y a reducir progresivamente la lejanía, e incrementar los valores de  $R^2$  de Cox y Snell y  $R^2$  de Nagelkerke, mediciones ambas pseudo- $R^2$ .

#### *Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

La introducción de este segundo bloque de variables dicotómicas afin de analizar el modelo de regresión logístico, está integrado por variables como: conocimiento de puesta en marcha de negocios, percepción de oportunidades, auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos y miedo al fracaso como freno para el desarrollo de actividades conducentes para la puesta en marcha de negocio. Sus resultados podrán observarse en la tabla 40 (modelo II).

Comenzando por las nuevas variables introducidas, la ligada al conocimiento puesta en marcha son relevantes para el modelo, mientras que la **percepción de oportunidades**, el **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos** y el **miedo al fracaso** no registran valores significativos. En general, las variables introducidas no registran valores significativos en ninguna de ellas, resultando por tanto irrelevantes en el análisis del modelo.

Prueba de esta falta de dotación de significación puede encontrarse si examinamos la tabla. Concretamente, los valores de sus odds ratio se encuentran ligados a valores superiores a uno (1,655, 1,918 y 1,144 respectivamente), y los p-valores asociados al estadístico Wald, todos ellos superiores a 0,05. Por todo ello podemos afirmar que ninguna de estas variables influye en mayor o menor medida en el análisis de regresión del modelo, por lo que son rechazadas.

En cuanto al **conocimiento de individuos que hayan puesto en marcha un negocio**, ejerce una fuerte influencia en la consolidación de sus actividades empresariales o incluso en la propiedad-gerencia de empresas, encontrándose el odds ratio ligado a este elemento en un valor de 0,474, además de una alta significatividad (p-valor = 0,005). Es decir, “la probabilidad de que la mujer conozca a un individuo que haya puesto en marcha un negocio en los próximos dos años siendo ésta propietaria-gerente de una empresa consolidada es superior al hombre en lo que al grupo de países basados en recursos se refiere”.

Confrontando entre ambos modelos los valores de las variables del primer bloque, podemos observar que, en líneas generales, se pueden mantener los comentarios en los mismos términos, añadiendo tan sólo para el caso de la variable “nivel educativo” -de forma individual y

## **RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA**

no en su conjunto- la ganancia en significatividad de la categoría correspondiente a otro los niveles de educación altos (de 0,067 a 0,030). Resultados estos últimos que ayudan disminuir el p-valor del estadístico asociado a Wald para dicha variable en su conjunto (de 0,059 a 0,054), siendo todavía irrelevante en el análisis.

En lo que respecta a las medidas relacionadas con el diagnóstico del modelo, podemos observar una reducción en el valor de la lejanía (de 426,068 a 413,269), lo que nos da pie a pensar que alguna de las variables psicosociales introducidas en este segundo bloque han resultado significativas para el modelo; en este caso la referente al *conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años*. Además mejoran sensiblemente en forma de incremento los valores de las medidas pseudo-R<sup>2</sup> (R<sup>2</sup> de Cox y Snell: de 0,076 a 0,101; y R<sup>2</sup> de Nagelkerke: de 0,120 a 0,160).

**Tabla 40.** Regresión logística para la fase consolidada y países basados en recursos en función del género del empresario (Bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

CONSOLIDADA Y RECURSOS: BLOQUE I (Modelo I)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	1,431	,766	3,483	,062	4,181				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			2,735	,603					
25-34 años	-,762	,574	1,761	,184	,467	,151	1,438		
35-44 años	-,816	,531	2,358	,125	,442	,156	1,253		
45-54 años	-,711	,519	1,877	,171	,491	,178	1,358		
55-64 años	-,523	,548	,913	,339	,593	,203	1,733		
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			24,195	,000					
Parado	,576	,624	,850	,356	1,778	,523	6,045		
Jubilado o estudiante	-1,719	,764	5,059	,024	,179	,040	,802		
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			1,927	,381					
Renta media	-,438	,352	1,552	,213	,645	,324	1,286		
Renta alta	-,358	,304	1,383	,240	,699	,385	1,269		
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			5,664	,059					
Educación media	,899	,396	5,157	,023	2,457	1,131	5,339		
Educación alta	,546	,298	3,364	,067	1,727	,963	3,096		
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud	426,068								
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,076								
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,120								

CONSOLIDADA Y RECURSOS: BLOQUES I y II (Modelo II)									
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95% Exp(B)			
						Inf.	Sup.		
CONSTANTE	1,454	,832	3,055	,081	4,282				
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>									
<b>EDAD (5 tramos)</b>			3,539	,472					
25-34 años	-,859	,600	2,048	,152	,424	,131	1,374		
35-44 años	-,899	,546	2,715	,099	,407	,140	1,186		
45-54 años	-,888	,533	2,777	,096	,411	,145	1,169		
55-64 años	-,557	,557	1,000	,317	,573	,192	1,708		
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>			20,497	,000					
Parado	,553	,635	,759	,384	1,738	,501	6,032		
Jubilado o estudiante	-1,587	,772	4,229	,040	,204	,045	,928		
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>			2,244	,326					
Renta media	-,536	,359	2,229	,135	,585	,289	1,183		
Renta alta	-,281	,319	,779	,377	,755	,404	1,410		
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>			5,822	,054					
Educación media	,834	,405	4,246	,039	2,302	1,042	5,089		
Educación alta	,660	,304	4,697	,030	1,934	1,065	3,513		
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>									
<b>Conocimiento puesta marcha negocio</b>	-,747	,264	8,026	,005	,474	,282	,794		
<b>Percepción de oportunidades</b>	,504	,281	3,216	,073	1,655	,954	2,870		
<b>Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos</b>	,651	,434	2,251	,133	1,918	,819	4,489		
<b>Miedo al fracaso</b>	,134	,284	,224	,636	1,144	,656	1,994		
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>									
-2 log de la verosimilitud	413,269								
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,101								
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,160								

❖ Países basados en eficiencia

*Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

El primer bloque de variables incorporadas en el análisis de regresión del modelo para el grupo de países basados en eficiencia dentro de la fase consolidada, es el referente, como puede apreciarse en la tabla 41 (modelo I), a las variables “socioeconómicas”; esto es: edad, situación laboral, nivel de renta y nivel educativo; analizando la influencia que tienen en la mujer cuando de actividad emprendedora consolidada se refiere.

De las variables incorporadas en este primer bloque tan sólo una de las cuatro muestra evidencia suficiente para ser aceptada en el análisis de este primer modelo de regresión. Dicha variable categórica y puesta en referencia a la primera categoría -bajos niveles de ingresos- es la variable “**nivel de renta**” cuyo valor mostrado tanto por el asociado al estadístico Wald (p-valor = 0,007) como por los valores del odds ratio ( $\exp(B)$ ) indican que “la probabilidad de que la mujer sea propietaria-gerente de una empresa consolidada es superior al hombre cuanto menor sean los niveles de ingresos obtenidos”.

En lo concerniente a las otras tres variables, la **edad**, la **situación laboral** y el **nivel educativo**, han sido transformadas en, 4 para la primera y 2 para el resto, *variables dummy* poniéndose en referencia a sus respectivas primeras categorías, es decir, “18 a 24 años”, “tiempo parcial o completo” y “baja formación”. La lectura de los datos tanto en su conjunto como individualmente (p-valor superior a 0,05 en las tres variables y los valores de los intervalos de los odds ratio incluyen al 95% de confianza el valor 1) nos informan de que el hecho de que la mujer realice actividades empresariales consolidadas en el grupo de países basados en eficiencia frente al hombre no depende de la edad, ni de la situación laboral ni del nivel de estudios que posea al resultar irrelevantes en el análisis y por tanto rechazadas sus incorporaciones.

En referencia a los parámetros diagnosticados del modelo, estos ofrecen inicialmente un carácter que será comparado con los resultantes de incorporar al modelo de regresión, un segundo bloque de variables denominadas “psicosociales”; de tal manera que pueda reducirse la el valor de la lejanía e incrementarse los valores de las medidas pseudo- $R^2$ , esto es  $R^2$  de Cox y Snell y  $R^2$  de Nagelkerke.

*Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

Para el análisis del segundo modelo observado en la tabla 41, hemos incorporado las variables denominadas “psicosociales”: conocimiento de puesta en marcha de negocios, percepción de oportunidades, auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos y miedo al fracaso.

Comenzando por las nuevas variables introducidas, la tabla nos revela significación y por tanto aceptación de incluirlas en el análisis del modelo de regresión de dos de las cuatro variables incorporadas, las referentes al **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos** y el **miedo al fracaso**.

Profundizando en ambas variables, los p-valores asociados al estadístico Wald (0,030 y 0,027 respectivamente) y los valores de los odds ratio (0,702 y 1,384 respectivamente) indican que “la probabilidad de que la mujer posea conocimientos y habilidades puestos en práctica durante el ejercicio de actividades empresariales consolidadas así como las posibles repercusiones sociales del fracaso empresarial son superiores al hombre en lo que al grupo de países basados en eficiencia se refiere”. Por todo ello podemos hablar de variables influyentes en la fase consolidada para este grupo de países, y consecuentemente aceptadas en el análisis del modelo de regresión.

En cuanto a las otras dos variables, **conocimiento de puesta en marcha de un negocio** y **percepción de oportunidades**, si bien podemos afirmar que sus resultados son positivos en cuanto a su influencia en la propensión de que las mujeres sean propietarias-gerentes de una empresa consolidada frente a los hombres para los países basados en eficiencia, ninguna resulta significativa para el análisis. En este sentido no podemos ofrecer ningún tipo de conclusión (sus respectivos valores en los intervalos odds ratio, a un 95% de confianza, incluyen el valor 1), llevándonos por tanto a considerarlas como irrelevantes dentro de este segundo bloque de variables y rechazadas en el análisis del modelo de regresión.

En lo que respecta a la influencia de este segundo bloque en los resultados de las variables del primero, prácticamente la situación permanece en los mismos términos, pudiendo por tanto mantenerse los mismos comentarios que en su momento realizamos a las variables edad, situación laboral, nivel de renta y nivel educativo. Merece la pena citar, la ganancia de significatividad de las variables “nivel de renta” y “edad”, apareciendo por primera vez en esta última pero en el tramo de edad comprendido entre los 35 y 44 años (de 0,064 a 0,046).

Por su parte, las medidas relacionadas con el diagnóstico del modelo, muestran una leve reducción en el valor de la lejanía, lo que implica que algunas de las variables introducidas en el segundo bloque son significativas. En concreto, *auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos y miedo al fracaso*.

Además se aprecian leves incrementos en los valores de  $R^2$  de Cox y Snell (de 0,019 a 0,030) y  $R^2$  Nagelkerke (de 0,027 a 0,041), -versiones de pseudo- $R^2$ - que nos sirven para afirmar que en el grupo de países basados en eficiencia alguna de las variables del primer bloque, concretamente “el nivel de renta”, junto con las ya consideradas significativas del segundo, ejercen una influencia en la mujer cuando es propietaria-gerente de una empresa consolidada.

**Tabla 41.** Regresión logística para la fase consolidada y países basados en eficiencia en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

<b>CONSOLIDADA y EFICIENCIA: BLOQUE I (Modelo I)</b>						
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95%
						Inf.
CONSTANTE	,822	,361	5,183	,023	2,275	
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>						
<b>EDAD (5 tramos)</b>						
25-34 años	-,226	,302	,563	,453	,797	1,440
35-44 años	-,403	,218	3,435	,064	,668	1,023
45-54 años	-,135	,210	,411	,521	,874	1,320
55-64 años	-,243	,207	1,372	,241	,784	1,178
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>						
Parado	,567	,355	2,548	,110	1,762	3,534
Jubilado o estudiante	,074	,438	,028	,866	1,077	2,542
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>						
Renta media	-,505	,170	8,759	,003	,604	,843
Renta alta	-,366	,148	6,094	,014	,693	,927
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>						
Educación media	-,069	,186	,138	,710	,933	1,343
Educación alta	-,147	,157	,868	,351	,864	1,176
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>						
-2 log de la verosimilitud	1596,376					
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,019					
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,027					

<b>CONSOLIDADA y EFICIENCIA: BLOQUES I y II (Modelo II)</b>						
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95%
						Inf.
CONSTANTE	,666	,390	2,912	,088	1,946	
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>						
<b>EDAD (5 tramos)</b>						
25-34 años	-,204	,305	,445	,505	,816	1,484
35-44 años	-,439	,220	3,976	,046	,645	,993
45-54 años	-,142	,213	,448	,503	,867	1,316
55-64 años	-,255	,209	1,490	,222	,775	1,167
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>						
Parado	,582	,357	2,653	,103	1,790	3,607
Jubilado o estudiante	,148	,443	,111	,739	1,159	2,761
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>						
Renta media	-,458	,173	7,062	,008	,632	,887
Renta alta	-,320	,150	4,558	,033	,726	,974
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>						
Educación media	,004	,189	,000	,982	1,004	1,455
Educación alta	-,126	,159	,626	,429	,882	1,204
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>						
Conocimiento puesta marcha negocio	-,151	,128	1,404	,236	,859	1,104
Percepción de oportunidades	,009	,125	,005	,942	1,009	1,289
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,354	,164	4,683	,030	,702	,967
Miedo al fracaso	,299	,135	4,869	,027	1,348	1,758
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>						
-2 log de la verosimilitud	1782,492					
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,030					
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,041					

❖ Países basados en innovación

*Introducción del bloque I: Variables socioeconómicas*

Por último analizaremos dentro de la fase consolidada, la influencia que la incorporación en el modelo de regresión de variables “socioeconómicas” como la edad, la situación laboral, el nivel de renta y el nivel de estudios pueden tener en el grupo de países basados en innovación en función de la variable dependiente de nuestro estudio, el género del empresario. Dicha influencia será mostrada en la tabla 42 (modelo I).

Examinando por tanto dicha tabla, observamos cómo en su conjunto las variables **situación laboral** y **nivel de educación** son relevantes en el análisis del modelo de regresión. Sin embargo analizadas de manera individual cada una de ellas, es decir por tramos, al tratarse de variables categóricas transformadas en 2 variables *dummy*, se advierte la presencia de significación en referencia a la primera categoría para “jubilado o estudiante” y “educación media” respectivamente. Resultados que verificados de acuerdo a la información del estadístico Wald (p-valor = 0,000 y 0,034 respectivamente) y de los valores de los odds ratio ( $\exp(B)$ ), hacen que ambas variables manifiesten una determinada relevancia en el desarrollo de actividades empresariales consolidadas o incluso en la propiedad-gerencia de alguna empresa ya consolidada por parte de la mujer. O lo que en términos probabilísticos se definiría como “la probabilidad de ser propietaria-gerente de una empresa consolidada en los países basados en innovación es superior en la mujer que en el hombre en lo que a estatus laboral y formación media se refiere”.

Las otras dos variables categóricas transformadas en 4 y 2 variables *dummy*, y puestas en referencia a su categoría inferior, manifiestan en base a los resultados observados en la tabla 40 todo lo contrario a las otras dos variables. Es decir, las variables “edad” y “nivel de renta” son rechazadas en el análisis del modelo de regresión por carecer en primer lugar de significación sus p-valores asociados al estadístico Wald (0,414 y 0,448 respectivamente  $> 0,05$ ) y en segundo lugar por ratificar dicha carencia de significación por parte de los valores de los odds ratio, los cuales incluyen en sus intervalos de confianza el valor 1; demostrándose de esta manera que “la probabilidad de ser propietaria-gerente de una empresa consolidada en los países basados en innovación es inferior en la mujer que en el hombre en lo que respecta a edad y nivel de ingresos”.

Finalmente, los indicadores diagnósticos del modelo revelarán, cuando se introduzca el segundo bloque de variables, pequeñas mejoras en cuanto al valor de la lejanía, que disminuirá, y los valores  $R^2$  de Cox y Snell y  $R^2$  de Nagelkerke, que se incrementarán.

*Introducción del bloque II: Variables psicosociales*

La inclusión del segundo bloque de variables “psicosociales” -todas ellas dicotómicas- da lugar al modelo de regresión que se puede contemplar en la tabla 42 (modelo II), en el que variables como, conocimiento de puesta en marcha de un negocio, percepción de oportunidades, auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos y miedo al fracaso, pretenden ejercer algún tipo de influencia respecto al primer grupo incorporado en el modelo.

Para ello examinaremos los resultados arrojados por la tabla en este segundo análisis del modelo de regresión para el grupo de países basados en innovación dentro de la fase consolidada. Así pues, la lectura ofrecida por los valores de los odds ratio referente a las variables **percepción de oportunidades** y **miedo al fracaso** revela la falta de significación de las mismas, al no ejercer ningún tipo de influencia -ni positiva ni negativa- en la mujer que es propietaria-gerente de una empresa consolidada. Dichos resultados son corroborados por los p-valores asociados al estadístico de Wald (0,323 y 0,389 respectivamente) y los valores de los odds ratio (1,121 y 1,112 respectivamente) demostrándose una vez más la carencia de dotación significativa de ambas variables al no ejercer ningún tipo de presión en el análisis del modelo.

Por el contrario, las otras dos variables dicotómicas **conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos 2 años** y **auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos** muestran todo lo contrario como puede apreciarse en sus resultados. Prueba de ello son los valores ofrecidos de sus odds ratio (sus intervalos de confianza al 95% no incluyen el valor 1) y sus p-valores asociados al estadístico de Wald (ambos mayores a 0,05), ejerciendo por tanto una influencia positiva en el desarrollo de actividades empresariales consolidadas por parte de la mujer para el grupo de países basados en innovación.

En lo que respecta a las repercusiones de la introducción de este segundo bloque sobre las antecedentes, éstas no hacen variar los comentarios anteriores, pudiendo mantenerse en todos los casos. Únicamente se observa ganancia de significación, aunque leve, en la variable “nivel educativo” como se observan tanto en el p-valor asociado al estadístico Wald (de 0,034 a 0,025) como en los valores de sus odds ratio.

Para concluir, las medidas relacionadas con el diagnóstico del modelo, muestran una leve reducción en el valor de la lejanía (de 2154,362 a 2138,088), lo que implica significación por parte de alguna de las variables introducidas en el segundo bloque. Dichas variables son: el *conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años* y el *auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear una empresa*.

Por otro lado y dentro de los indicadores diagnósticos finales del modelo, las medidas pseudo-R<sup>2</sup> también se modifican, pasando a incrementar sus valores tanto para el R<sup>2</sup> de Cox y Snell (de 0,026 a 0,034) como para el R<sup>2</sup> Nagelkerke (de 0,037 a 0,049). Resultados todos ellos

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

que nos llevan a afirmar que en el grupo de países basados en eficiencia alguna de las variables del primer bloque, ejercen también una influencia en la mujer que es propietaria-gerente de una empresa consolidada; en este caso nos referimos a las variables “situación laboral” y “nivel educativo”.

**Tabla 42.** Regresión logística para la fase consolidada y países basados en innovación en función del género del empresario (bloque I: factores socioeconómicos; y bloques I y II: factores socioeconómicos y psicosociales)

<b>CONSOLIDADA e INNOVACIÓN: BLOQUE I (Modelo I)</b>						
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95%
						Inf.
CONSTANTE	,596	,409	2,126	,145	1,815	
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>						
EDAD (5 tramos)			3,942	,414		
25-34 años	,165	,366	,203	,653	1,179	,575 2,418
35-44 años	,273	,191	2,052	,152	1,314	,904 1,910
45-54 años	,038	,147	,069	,793	1,039	,780 1,385
55-64 años	-,075	,139	,290	,590	,928	,706 1,219
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>						
Parado	,361	,399	,822	,365	1,435	,657 3,135
Jubilado o estudiante	-,435	,721	11,418	,001	,088	,021 ,360
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>						
Renta media	-,149	,143	1,093	,296	,861	,651 1,140
Renta alta	-,128	,119	1,147	,284	,880	,696 1,112
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>						
Educación media	,408	,180	5,164	,023	1,504	1,058 2,138
Educación alta	-,045	,113	,156	,693	,956	,767 1,193
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>						
-2 log de la verosimilitud	2154,362					
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,026					
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,037					

<b>CONSOLIDADA e INNOVACIÓN: BLOQUES I y II (Modelo II)</b>						
VARIABLES	B	E.T.	Wald	Sig.	Exp(B)	I.C. 95%
						Inf.
CONSTANTE	,605	,423	2,047	,153	1,831	
<b>BLOQUE I: FACTORES SOCIOECONÓMICOS</b>						
EDAD (5 tramos)			3,162	,531		
25-34 años	,119	,369	,104	,747	1,126	,546 2,324
35-44 años	,215	,193	1,240	,265	1,240	,849 1,810
45-54 años	-,001	,148	,000	,995	,999	,747 1,336
55-64 años	-,102	,140	,526	,468	,903	,686 1,189
<b>SITUACIÓN LABORAL (3 tramos)</b>						
Parado	,368	,401	,844	,358	1,445	,659 3,173
Jubilado o estudiante	-,347	,723	10,774	,001	,093	,023 ,384
<b>NIVEL DE RENTA (3 tramos)</b>						
Renta media	-,054	,147	137	,711	,947	,711 1,262
Renta alta	-,059	,121	,236	,627	,943	,743 1,196
<b>NIVEL EDUCATIVO (3 tramos)</b>						
Educación media	,452	,181	6,196	,013	1,571	1,101 2,242
Educación alta	-,022	,114	,037	,847	,978	,782 1,224
<b>BLOQUE II: FACTORES PSICOSOCIALES</b>						
Conocimiento puesta marcha negocio	-,280	,111	6,397	,011	,756	,608 ,939
Percepción de oportunidades	,114	,115	,978	,323	1,121	,894 1,404
Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos	-,372	,141	6,977	,008	,689	,523 ,908
Miedo al fracaso	,106	,123	,744	,389	1,112	,873 1,417
<b>DIAGNOSIS DEL MODELO</b>						
-2 log de la verosimilitud	2138,088					
R <sup>2</sup> Cox y Snell	,034					
R <sup>2</sup> Nagelkerke	,049					

### **5.3.2. Resumen de los resultados del estudio multivariante respecto al género, para las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país.**

En esta sección presentamos mediante las tablas 43 y 44 un resumen de los resultados obtenidos en los 24 modelos de regresión, 6 por cada una de las fases del proceso de creación de empresas, agrupándose a su vez en cada fase de dos en dos en función del desarrollo económico del país -países basados en recursos, países basados en eficiencia y países basados en innovación-. Tablas realizadas con el fin de visionar globalmente la construcción de los modelos, centrándonos únicamente en los modelos completos ya que en estos son considerados los efectos de cada una de las variables incorporadas manteniendo controladas el resto.

Como pueden apreciarse en las mismas, hemos utilizado dos colores con el objeto de poder diferenciar aquellas variables que en su conjunto o de manera individual son significativas o no, tanto para el bloque de las variables “socioeconómicas” como para el bloque de las variables “psicosociales”. En color rojo hemos señalado aquellas variables que carecen de significación dentro del análisis del modelo de regresión, y en color negro aquellas que por el contrario sí son significativas y que por tanto son aceptadas en el análisis del modelo de regresión logístico.

Pasando por tanto a analizar los resultados de las tablas, podemos sintetizarlos como siguen:

#### **❖ FACTORES SOCIOECONÓMICOS**

**1. Edad:** Dicha variable resulta significativa tan solo en 3 casos. Concretamente en primer lugar en la fase potencial y para países basados en recursos en el tramo de edad comprendido entre los 45 y 54 años; en segundo lugar en la fase nueva y para países basados en innovación cuando es analizada en su conjunto y no por tramos; y por último en la fase consolidada y para países basados en eficiencia en el tramo de edad comprendido entre los 35 y 44 años. Para el resto de casos, no resulta significativa quedando por tanto excluida como variable explicativa, a un nivel de significación del 5%, en los modelos de regresión analizados; situación que nos lleva a rechazar dicha variable en los cuatro grupos de hipótesis planteados en el capítulo tercero, así como en los sub-grupos de hipótesis generados en función del desarrollo económico del país para cada una de las fases, con la excepción de los 3 casos que hemos mencionado con anterioridad.

**2. Situación laboral:** En cuanto a la segunda de las variables incluidas en el grupo de los factores socioeconómicos, la referente a la situación laboral, los casos de significación son superiores a los obtenidos en la variable edad. Así en la fase potencial podemos observar cómo tanto para el grupo de países basados en recursos como en eficiencia e innovación, resulta

significativa e incluida como variable explicativa, tanto en su conjunto como por tramos dicha variable. En el caso de la fase naciente, es decir la fase donde los individuos, ya sean hombres o mujeres, se encuentran desarrollando una actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio se observan como significativas en los tres grupos de países cuando la analizamos en su conjunto; no ocurriendo lo mismo cuando la analizamos por tramos, mostrándose evidencia significativa para el tramo denominado “jubilado o estudiante”.

Para la tercera fase analizada en el proceso de creación de empresas y en función del género y del desarrollo económico del país, es decir la denominada “fase nueva”, se aprecia cómo la situación laboral en la que se encuentre el individuo tan solamente resulta significativa para los países basados en recursos cuando la tratamos en su conjunto, y para los países basados en eficiencia en ambos casos -de forma conjunta y por tramos-; de ahí que sea aceptada en ambos casos como una variable influyente en los sub-grupos de hipótesis planteados dentro de la fase nueva con la excepción del grupo de países basados en innovación.

Por último la fase consolidada, la cual observa similares resultados a los obtenidos en la fase naciente, con la única salvedad del grupo de países basados en eficiencia donde no se observa ningún tipo de significación al 5% de dicha variable cuando de forma conjunta o por tramos es analizada.

**3. Nivel de renta:** La tercera de las variables analizada en el grupo de los factores socioeconómicos con objeto de ver el grado de influencia que tiene en las distintas fases del proceso de creación de empresas es la variable que mide el nivel de ingresos, ya sean bajos, medios o altos, obtenidos en función del género del empresario en los diferentes grupos de países en función del desarrollo económico. De esta manera, se aprecia la falta de significativa y por tanto la exclusión de la misma como variable explicativa en la fase naciente, tanto en su análisis conjunto como por tramos.

Para el resto de fases -potencial, nueva y consolidada-, sí se han evidenciado resultados significativos que nos han llevado a la aceptación de la misma, en algunos casos en los sub-grupos de hipótesis planteados del grupo inicial para cada fase, y en otros casos tanto en el grupo inicial de la fase como en los tres sub-grupos de hipótesis disgregados de la misma, es decir, en función del desarrollo económico del país. Así, podemos observar como en la fase de intenciones emprendedoras y en lo concerniente a los grupos de países basados en eficiencia e innovación resulta significativa la variable “nivel de renta” tanto en su conjunto como por tramos, no corriendo la misma suerte en ninguno de los dos casos el grupo de países basados en recursos siendo excluida en este último caso la variable como explicativa del modelo.

Similares resultados son los obtenidos en la fase nueva para el grupo de países basados en eficiencia donde se aprecian en sus análisis, tanto en su conjunto como por tramos, un cierto grado de significación de los ingresos obtenidos en función del género del empresario. En cuanto a los grupos de países basados en recursos e innovación, para el primero de ellos la

variable queda excluida del modelo de regresión al no observarse ninguna evidencia al 5% de significación, y para el segundo de ellos resulta significativa tan sólo para el tramo de renta medio.

Por último la fase en la que el individuo, ya sea mujer u hombre, es propietario-gerente de una empresa consolidada, apreciándose significación únicamente en el grupo de países basados en eficiencia en ambos casos, tanto en su análisis en conjunto como por tramos. Para el resto de grupos de países, queda excluida dicha variable no pudiéndose aceptar como significativa en el grupo de hipótesis planteado para la fase consolidada aunque sí para el sub-grupo de hipótesis para países basados en eficiencia.

**4. Nivel de educación:** La última de las variables analizada en el bloque de los factores denominados “socioeconómicos” presenta diferentes resultados en las fases del proceso de creación de empresas así como en los grupos de países en función del desarrollo económico. En el caso de la fase potencial, la evidencia de sus resultados nos lleva a aceptar dicha variable como influyente o significativa, tanto en su análisis en conjunto como por tramos para los países basados en recursos, en eficiencia e innovación.

En cuanto a las fases naciente y nueva, solamente se han obtenido resultados al 5% de significación para el grupo de países basados en innovación, con la única diferencia entre ambas fases cuando del análisis en su conjunto hablamos al observarse significativa en la fase nueva. En el caso del análisis por tramos, en ambos casos, tanto para la fase naciente como para la fase nueva, los resultados obtenidos evidencia significación en el tramo de educación alta.

Por último la fase consolidada, donde los grupos de países basados en recursos e innovación muestran evidencias de significación cuando de la variable “nivel de educación” nos referimos. Para los países basados en recursos en los tramos de educación medios y altos; mientras que para los países basados en innovación para el tramo de educación alta así como su análisis en conjunto. De ahí que dicha variable no pueda ser aceptada como influyente en el grupo de hipótesis planteado para esta fase, aunque sí para el sub-grupo de hipótesis para países basados en innovación.

#### ❖ **FACTORES PSICOSOCIALES**

**1. Conocimiento de puesta en marcha de un negocio por un individuo en los próximos 2 años:** Respecto a la primera de las variables consideradas en el grupo de factores psicosociales se observan similitudes en dos de las cuatro fases del proceso de creación de empresas analizadas en función del género del empresario; concretamente las fases potencial y consolidada, las cuales advierten evidencias significativas al 5% para los grupos de países basados en recursos e innovación, no corriendo la misma suerte el grupo de países basados en

eficiencia. No pudiéndose por tanto aceptar como variable influyente para ambos grupos de hipótesis aunque si en sus respectivos sub-grupos en función del desarrollo económico del país.

Las restantes fases, naciente y nueva, únicamente muestra evidencia significativa el conocer a un individuo que haya puesto un marcha un negocio en los próximos 2 años para uno de los grupos de países en función de su desarrollo económico. En el caso de la fase naciente los países basados en innovación, y en el caso de la fase nueva los países basados en eficiencia; llevándonos a la conclusión de rechazar dicha variable en ambas fases cuando de los grupos de hipótesis se habla no siendo así en el caso de analizarlos en los diferentes sub-grupos de hipótesis desarrollados en función del desarrollo económico del país.

**2. Percepción de oportunidades:** Los resultados observados acerca de la percepción de buenas oportunidades de negocio en los próximos 6 meses por parte del individuo, ya sea hombre o mujer, reflejan la falta de significatividad de dicha variable en las distintas fases del proceso de creación de empresas así como en los análisis de las mismas en función del desarrollo económico en que se encuentre el país. Resultados que nos llevan por tanto a rechazar la variable “percepción de oportunidades” en los grupos de hipótesis para las fases potencial, naciente, nueva y consolidada y por consiguiente en los sub-grupos originados de las propias fases pero para los países basados en recursos, en eficiencia y en innovación.

**3. Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio:** En cuanto al conocimiento, habilidades y experiencia requeridos por el individuo para la puesta en marcha de un negocio, resultan significativas al 5%, las fases potencial y consolidada para los grupos de países basados en eficiencia e innovación, y las fases naciente y nueva para el grupo de países basados en innovación. Resultados que una vez más nos llevan por un lado a rechazar la variable psicosocial en las distintas fases analizadas en el proceso de creación de empresas en función del género del empresario, y por otro lado a aceptar algunos de los sub-grupos de hipótesis planteados en las fases potencial, naciente, nueva y consolidada en función del desarrollo económico en que se encuentre el país.

**4. Miedo al fracaso:** La última de las variables analizadas en el grupo de los factores psicosociales y que hace referencia a si el miedo al fracaso supondría un freno en el caso de que tuviera que poner en marcha un negocio, los resultados obtenidos muestran diferencias en las distintas fases del proceso de creación de empresas en función del género del empresario para los países basados en recursos, eficiencia e innovación. Así, en la fase potencial la variable es rechazada en su conjunto no resultando lo mismo para los sub-grupos de hipótesis para los países basados en eficiencia e innovación donde sí muestra signos claros de influencia o significatividad.

En cuanto a la fase en la que el individuo se encuentra desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio, éste no presenta signos notorios de que el fracaso supusiera un freno para desarrollar su actividad debido a la falta de significatividad de la

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

misma, lo que nos lleva a rechazarla en el grupo su grupo de hipótesis así como en los sub-grupos originados en función del desarrollo económico del país.

Para la fase nueva, únicamente hemos encontrado evidencias significativas al 5% para el grupo de países basados en recursos, siendo por tanto aceptada en este grupo de países, aunque rechazada en su conjunto dentro de esta fase.

Y por último la fase consolidada, que al igual que en la fase nueva, tan sólo se muestran evidencias significativas cuando de los sub-grupos de hipótesis generados en función del desarrollo económico del país estamos hablando. Concretamente, para el grupo de países basados en eficiencia. Resultados que sin embargo no llevan a rechazarla en su conjunto por la falta de significatividad en sus otros dos grupos de países, los basados en recursos e innovación.

**Tabla 43.** Tabla resumen de los resultados de la regresión logística llevada a cabo en las fases potencial y naciente (bloques I y II)

VARIABLES	FASE POTENCIAL						FASE NACIENTE					
	RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN		RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos
<i>Edad</i>	No significativa	45-54 años	No significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno
<i>Situación laboral</i>	Significativa	Todos	Significativa	Todos	Significativa	Todos	Significativa	Jubilado o estudiante	Significativa	Jubilado o estudiante	Significativa	Jubilado o estudiante
<i>Nivel de renta</i>	No significativa	Ninguno	Significativa	Todos	Significativa	Todos	No significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno
<i>Nivel educativo</i>	Significativa	Todos	Significativa	Todos	Significativa	Todos	No significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno	No significativa	Educación alta
<b>VARIABLES</b>	<b>PSICOSOCIALES</b>						<b>PSICOSOCIALES</b>					
<i>Conocimiento puesta en marcha de negocio</i>	Significativa		No significativa		Significativa		No significativa		No significativa		Significativa	
<i>Percepción de oportunidades</i>	No significativa		No significativa		No significativa		No significativa		No significativa		No significativa	
<i>Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos</i>	No significativa		Significativa		Significativa		No significativa		No significativa		Significativa	
<i>Miedo al fracaso</i>	No significativa		Significativa		Significativa		No significativa		No significativa		No significativa	

**Tabla 44.** Tabla resumen de los resultados de la regresión logística llevada a cabo en las fases nueva y consolidada (bloques I y II)

FASE NUEVA						FASE CONSOLIDADA						
VARIABLES	RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN		RECURSOS		EFICIENCIA		INNOVACIÓN	
	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos	En su conjunto	Por tramos
<i>Edad</i>	No significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno	Significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno	No significativa	35-44 años	No significativa	Ninguno
<i>Situación laboral</i>	Significativa	Ninguno	Significativa	Jubilado o estudiante	No significativa	Ninguno	Significativa	Jubilado o estudiante	No significativa	Ninguno	Significativa	Jubilado o estudiante
<i>Nivel de renta</i>	No significativa	Ninguno	Significativa	Todos	No significativa	Renta media	No significativa	Ninguno	Significativa	Todos	No significativa	Ninguno
<i>Nivel educativo</i>	No significativa	Ninguno	No significativa	Ninguno	Significativa	Educación alta	No significativa	Educación media y alta	No significativa	Ninguno	Significativa	Educación media
<b>VARIABLES</b>						<b>PSICOSOCIALES</b>						
<i>Conocimiento puesta en marcha de negocio</i>	No significativa		Significativa		No significativa		Significativa		No significativa		Significativa	
<i>Percepción de oportunidades</i>	No significativa		No significativa		No significativa		No significativa		No significativa		No significativa	
<i>Auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos</i>	No significativa		No significativa		Significativa		No significativa		Significativa		Significativa	
<i>Miedo al fracaso</i>	Significativa		No significativa		No significativa		No significativa		Significativa		No significativa	

Como conclusión a este apartado, sería interesante plantear los modelos estimados en base a los diferentes análisis de regresión logísticos binarios realizados en función del género del empresario para las distintas fases del proceso de creación de empresas y el desarrollo económico en que se encuentre el país, con el fin último de observar el peso y signo que los diferentes coeficientes tienen en los modelos de ecuaciones planteados, y hacia dónde dichos coeficientes identifican el sexo de los individuos -es decir, si hay más probabilidad de ser hombre o mujer-.

### I. FASE POTENCIAL

**PAÍSES BASADOS EN RECURSOS:** El análisis de regresión logístico binario cuando de intención emprendedora se habla por parte de hombres o mujeres, confirma la inclusión de las variables “edad” en el tramo comprendido de los 45 a los 54 años, “situación laboral” en las categorías definidas como *parado y jubilado o estudiante*, “nivel de estudios” para las categorías *educación media y alta*, y “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años”, en el modelo definido para el grupo de países basados en recursos con una capacidad explicativa del 26,6%

Si bien es cierto que casi todas las variables tienen el mismo nivel de significación (0,000), se observa una excepción para el tramo de 45 a 54 años de la variable “edad” con un p-valor=0,043, se observa un mayor peso (1,657) en el grupo de individuos que se encuentran en la situación laboral de *jubilado o estudiante*, ya que en este contexto existe mayor probabilidad de que el individuo que tiene intención de emprender sea hombre. En el caso de la mujer, ésta manifiesta mayor intencionalidad de emprender en el caso de encontrarse en situación de *paro* (0,545) y con unos *niveles de estudios medios y altos*, siendo superiores estos últimos frente a los primeros (0,397 vs. 0,487).

$$CV\_gender_{\text{potencial-recursos}} = 0,664 - 0,464(45-54 \text{ años}) + 0,545(\text{Parado}) - 1,657(\text{Jubilado o estudiante}) + 0,397(\text{Educación media}) + 0,487(\text{Educación alta}) - 0,369(\text{KNOWENT})$$

$$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,266$$

**PAÍSES BASADOS EN EFICIENCIA:** También dentro de la fase potencial, el análisis de regresión logístico binario confirma la inclusión en el modelo definido para el grupo de países basados en eficiencia y con una capacidad explicativa del 12,8%, las variables “situación laboral”, “nivel de renta”, “nivel de educación”, “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio” y “miedo al fracaso”.

En dicho modelo podemos comprobar que resultan significativas y con mayor probabilidad de que el individuo que tiene intención de emprender sea hombre, las variables

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

“nivel de renta”, “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio” y “situación laboral” en la categoría de *jubilado o estudiante*, resultando ser esta última la que mayor peso representa en el modelo planteado. Para el resto de variables, es decir “nivel de estudios”, “miedo al fracaso” y “situación laboral” para la categoría de *parado*, se observa mayor intencionalidad emprendedora por parte de las mujeres, siendo mayor el peso representado por ésta última categoría dentro de la citada (0,365).

$$\text{CV\_gender}_{\text{potencial-eficiencia}} = 0,344 + 0,365(\text{Parado}) - 1,717(\text{Jubilado o estudiante}) - 0,216(\text{Renta media}) - 0,178(\text{Renta alta}) + 0,314(\text{Educación media}) + 0,184(\text{Educación alta}) - 0,187(\text{SUSKILL}) + 0,185(\text{FEARFAIL})$$

$$\text{R}^2 \text{ Nagelkerke} = 0,128$$

**PAÍSES BASADOS EN INNOVACIÓN:** Por último, el grupo de países basados en innovación para la fase potencial, que con un modelo de ecuación definido a través del análisis de regresión logístico binario confirma la inclusión de una serie de variables, que en términos probabilísticos, tienen una capacidad explicativa del 10,9%. Concretamente, las variables que hacen referencia al “nivel de educación” en todas las categorías, a la “situación laboral” para la categoría referente a *parado*, y el “miedo al fracaso”, manifiestan mayor intención emprendedora para el caso de las mujeres, siendo superior entre todas ellas el peso e relativo a la categoría *nivel de educación alta* con un valor de 0,432.

Por el contrario, existe mayor probabilidad de que el individuo que tiene intención de emprender sea hombre y se encuentre, por un lado y con mayor peso, en la “situación laboral” de *jubilado o estudiante* (1,190), de “posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio” (0,451), y por otro lado y con menor peso, tenga *niveles de renta medios y altos* (0,323 vs. 0,204), y posea “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años” (0,270).

$$\text{CV\_gender}_{\text{potencial-innovación}} = 0,653 + 0,300(\text{Parado}) - 1,190(\text{Jubilado o estudiante}) - 0,323(\text{Renta media}) - 0,204(\text{Renta alta}) + 0,332(\text{Educación media}) + 0,432(\text{Educación alta}) - 0,270(\text{KNOWENT}) - 0,451(\text{SUSKILL}) + 0,238(\text{FEARFAIL})$$

$$\text{R}^2 \text{ Nagelkerke} = 0,109$$

En definitiva, los modelos de ecuaciones definidos a través de los análisis de regresión logísticos realizados en la fase potencial para los grupos de países basados en recursos, eficiencia e innovación, nos permiten observar mayor probabilidad de que el individuo que tiene intención de emprender sea hombre cuando éste se encuentra en situación laboral de *jubilado o*

*estudiante*; y en *paro* y con unos *niveles de estudios medios y altos* en el caso de ser mujer; con independencia del desarrollo económico en que se encuentre el país para ambos casos.

## II. FASE NACIENTE

**PAÍSES BASADOS EN RECURSOS:** En el caso de que el individuo se encuentre desarrollando alguna actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio, el análisis de regresión logístico binario realizado confirma la inclusión únicamente de la variable “situación laboral” en la categoría de *jubilado o estudiante*. Variable que además de aportar una capacidad explicativa del modelo de un 24,2%, tiene mayor probabilidad de que el individuo que se encuentre desarrollando alguna actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio sea hombre empresario. Ello es así por el valor y signo del peso dentro del modelo planteado que es de -1,541).

$CV\_gender_{naciente-recursos} = 0,209 - 1,541(\text{Jubilado o estudiante})$

$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,242$

**PAÍSES BASADOS EN EFICIENCIA:** Los resultados del análisis de regresión logístico realizado, revelan, al igual que ya ocurriera para el grupo de países basados en recursos, que el 11% de la capacidad explicativa del modelo es únicamente aportado por la categoría *jubilado o estudiante* dentro de la variable “situación laboral” y para el caso de los hombres empresarios. Es decir, que hay más probabilidad de que el individuo que se encuentre desarrollando alguna actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio sea un hombre empresario que se encuentre en la situación de jubilado o estudiante, y además con un peso de 1,387.

$CV\_gender_{naciente-eficiencia} = 0,850 - 1,387(\text{Jubilado o estudiante})$

$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,110$

**PAÍSES BASADOS EN INNOVACIÓN:** Finalmente, y dentro de la fase naciente, el grupo de países basados en innovación según el cual, el análisis de regresión logístico confirma la inclusión de las variables “situación laboral”, “nivel de estudios”, “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años” y “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio”.

En dicho modelo podemos comprobar que resultan significativas (capacidad explicativa del modelo: 9%) y con mayor probabilidad de ocurrencia en el caso de los hombres

### ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS

empresarios, todas las variables excepto la referente al “nivel de estudios”, para la cual se observa un mayor peso en el tramo de *educación alta* para la mujer (0,387). Es decir, que hay más probabilidad de que sea la mujer empresaria con unos *niveles de educación altos*, la que se encuentre desarrollando alguna actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio.

$$CV\_gender_{naciente-innovación} = 0,530 - 1,300(\text{Jubilado o estudiante}) + 0,387(\text{Educación alta}) - 0,440(\text{KNOWENT}) - 0,738(\text{SUSKILL})$$

$$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,090$$

Para concluir, los modelos de ecuaciones definidos en esta fase del proceso de creación de empresas mediante los análisis de regresión logísticos realizados nos permiten observar cómo únicamente existe más probabilidad de que el individuo que se encuentre desarrollando alguna actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio sea un hombre empresario cuando éste se encuentra en situación laboral de *jubilado o estudiante*, para los grupos de países basados en recursos, eficiencia e innovación.

### III. FASE NUEVA

**PAÍSES BASADOS EN RECURSOS:** El análisis de regresión logístico binario realizado a hombres empresarios y mujeres empresarias que están involucrados en la fase nueva del proceso de creación de empresas, confirma únicamente la inclusión de una variable en el modelo, aportando al mismo una capacidad explicativa de un 18,9%. Dicha variable es la referente al “miedo al fracaso”, que con un peso en positivo de 0,902 nos confirma que las mujeres empresarias que están involucradas en la dirección de una empresa de la cual también son propietarias tienen mayor miedo a fracasar que los hombres empresarios.

$$CV\_gender_{nueva-recursos} = 1,282 + 0,902(\text{FEARFAIL})$$

$$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,189$$

**PAÍSES BASADOS EN EFICIENCIA:** También dentro de la fase nueva, el análisis de regresión logístico binario confirma la inclusión en el modelo definido para el grupo de países basados en eficiencia y con una capacidad explicativa del 6,3%, las variables “situación laboral”, “nivel de renta” y “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años”.

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

Dicho modelo nos permite además, comprobar que todas las variables incluidas en el mismo resultan significativas y por tanto, tienen mayor probabilidad de ocurrencia para el caso de los hombres empresarios. Variables entre las que la referente a la “situación laboral” tiene un peso mayor, y más concretamente la categoría de *jubilado o estudiante* (1,100). Le siguen, aunque con pesos inferiores, las variables “nivel de renta” -en todas sus categorías-, y “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años” resultando ser esta última la que menor peso representa en el modelo planteado (0,318).

$$CV\_gender_{\text{nueva-eficiencia}} = 1,071 - 1,100(\text{Jubilado o estudiante}) - 0,599(\text{Renta media}) - 0,469(\text{Renta alta}) - 0,318(\text{KNOWENT})$$

$$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,063$$

***PAÍSES BASADOS EN INNOVACIÓN:*** Por último, el grupo de países basados en innovación para la fase nueva, que con un modelo de ecuación definido a través del análisis de regresión logístico binario, confirma la inclusión de una serie de variables, que en términos probabilísticos, tienen una capacidad explicativa del 6,2%. Concretamente, las variables que hacen referencia a niveles de *renta media* y *educación alta*, y el “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio”.

Así, las variables integradas en dicho modelo, manifiestan mayor probabilidad de que sean hombres empresarios en el caso de poseer, por un lado, *niveles de renta medios* (0,438), y por otro lado, *habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio* (0,446). En el caso de las mujeres empresarias, se observa mayor probabilidad de que con unos *niveles de educación altos* (0,529), éstas se encuentren involucradas en la fase nueva del proceso de creación de empresas.

$$CV\_gender_{\text{nueva-innovación}} = 1,292 - 0,438(\text{Renta media}) + 0,529(\text{Educación alta}) - 0,446(\text{SUSKILL})$$

$$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,062$$

En definitiva, los modelos de ecuaciones definidos a través de los análisis de regresión logísticos realizados en la fase nueva para los grupos de países basados en recursos, eficiencia e innovación, nos permiten observar la inexistencia de variables comunes para los tres modelos de ecuaciones planteados, con independencia de que los individuos sean hombres empresarios o mujeres empresarias.

#### IV. FASE CONSOLIDADA

**PAÍSES BASADOS EN RECURSOS:** Nos adentramos en la última fase del proceso de creación de empresas analizado en función del género del empresario en la presente investigación, la de consolidación. Una lectura de los resultados obtenidos del análisis de regresión logístico binario, confirma la inclusión en el modelo, que tiene una capacidad explicativa de un 16%, de las variables “situación laboral”, “nivel de estudios” y “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años”.

A través del modelo planteado, observamos que la variable “nivel de educación” tanto para la categoría *estudios medios* como para *estudios altos* resulta significativa y con mayor probabilidad de ocurrencia para las mujeres empresarias, siendo sus pesos respectivos de 0,834 y 0,660. O lo que es lo mismo, hay mayor probabilidad de que el individuo que es propietario-gerente de una empresa consolidada sea mujer empresaria cuando posee *niveles de estudios medios o altos*.

El resto de variables, es decir, la “situación laboral” para la categoría de *jubilado o estudiante* y el “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años”, tienen mayor probabilidad de ocurrencia en esta fase y para el grupo de países basados en recursos, en el caso de ser hombres empresarios, siendo mayor el peso de la primera respecto a la segunda (1,587 vs. 0,747).

$$CV\_gender_{\text{consolidada-recursos}} = 1,454 - 1,587(\text{Jubilado o estudiante}) + 0,834(\text{Educación media}) + 0,660(\text{Educación alta}) - 0,747(\text{KNOWENT})$$

$$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,160$$

**PAÍSES BASADOS EN EFICIENCIA:** El análisis de regresión logístico binario cuando de ser propietario-gerente de una empresa consolidada se habla por parte de hombres empresarios o mujeres empresarias, confirma la inclusión, en el modelo definido para el grupo de países basados en eficiencia con una capacidad explicativa del 4,1%, de las variables “edad” en el tramo comprendido de los *35 a los 44 años*, “nivel de renta” en las categorías de *renta media* y *renta alta*, “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio”, y “miedo al fracaso”.

Si bien es cierto que casi todas las variables tienen niveles de significación por debajo de 0,035, hay una variable, concretamente la “edad” que para el tramo de *35 a 44 años* supera con un p-valor=0,046 dichos niveles. Además esta variable junto al “nivel de renta” y “posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio” tienen mayor probabilidad de que el individuo que es gerente-propietario de una empresa consolidada sea hombre empresario, teniendo los pesos de 0,439, 0,458, 0,320 y 0,354 respectivamente.

## RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

En el caso de la mujer empresaria, ésta manifiesta un mayor miedo al fracaso cuando de la gerencia-posesión de una empresa consolidada en el grupo de países basados en eficiencia nos referimos, siendo su peso de 0,299 en el modelo definido.

$$\text{CV\_gender}_{\text{consolidada-eficiencia}} = 0,666 - 0,439(35-44 \text{ años}) - 0,458(\text{Renta media}) - 0,320(\text{Renta alta}) - 0,354(\text{SUSKILL}) + 0,299(\text{FEARFAIL})$$

$$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,041$$

**PAÍSES BASADOS EN INNOVACIÓN:** Por último, el análisis de regresión logístico binario realizado dentro de la fase consolidada para el grupo de países basados en innovación en función del género del empresario. Los resultados de dicho análisis así como las variables incluidas en el mismo, tienen una capacidad explicativa en el modelo de un 4,9%. Concretamente, las variables incluidas son “situación laboral”, “nivel de estudios”, “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años” y “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio”.

Además, el modelo nos permite comprobar que resultan significativas y con mayor probabilidad de que sean hombres empresarios, todas las variables aquí incluidas, excepto la relativa al “nivel de estudios”, observándose un mayor peso en la categoría de *educación media* para la mujer (0,452). Es decir, que hay más probabilidad de que sea la mujer empresaria que posea estudios medios, propietaria-gerente de una empresa consolidada, siendo el peso obtenido por la misma de 0,452 dentro del modelo.

$$\text{CV\_gender}_{\text{consolidada-innovación}} = 0,605 - 2,347(\text{Jubilado o estudiante}) + 0,452(\text{Educación media}) - 0,280(\text{KNOWENT}) - 0,372(\text{SUSKILL})$$

$$R^2 \text{ Nagelkerke} = 0,049$$

En conclusión, los modelos de ecuaciones definidos en la última fase del proceso de creación de empresas mediante los análisis de regresión logísticos realizados nos permiten observar, al igual que ocurriera en la fase nueva, la inexistencia de variables comunes para los tres modelos de ecuaciones planteados según el desarrollo económico del país, con independencia de que los individuos sean hombres o mujeres.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

**Tabla 45.** Resultado general de las hipótesis planteadas en función del género del empresario: grado de influencia de los factores socioeconómicos y psicosociales.

<b>H<sub>1</sub> FASE POTENCIAL</b>			
GÉNERO	H <sub>1,1</sub> RECURSOS	H <sub>1,2</sub> EFICIENCIA	H <sub>1,3</sub> INNOVACIÓN
HOMBRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 45-54 años.</li> <li>• Jubilado o estudiante.</li> <li>• Conocimiento puesta en marcha de negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jubilado o estudiante.</li> <li>• Renta media y alta.</li> <li>• Auto reconocimiento de habilidades y conocimientos para crear empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jubilado o estudiante.</li> <li>• Renta media y alta.</li> <li>• Conocimiento puesta en marcha de negocio.</li> <li>• Auto reconocimiento de habilidades y conocimientos para crear empresa.</li> </ul>
MUJER	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paro.</li> <li>• Educación media y alta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Paro.</li> <li>• Educación media y alta.</li> <li>• Miedo al fracaso</li> </ul>	

<b>H<sub>2</sub> FASE NACIENTE</b>			
GÉNERO	H <sub>2,1</sub> RECURSOS	H <sub>2,2</sub> EFICIENCIA	H <sub>2,3</sub> INNOVACIÓN
HOMBRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jubilado o estudiante.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jubilado o estudiante.</li> <li>• Conocimiento puesta en marcha de negocio.</li> <li>• Auto reconocimiento de habilidades y conocimientos para crear empresa.</li> </ul>
MUJER	X		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación alta.</li> </ul>

<b>H<sub>3</sub> FASE NUEVA</b>			
GÉNERO	H <sub>3,1</sub> RECURSOS	H <sub>3,2</sub> EFICIENCIA	H <sub>3,3</sub> INNOVACIÓN
HOMBRE	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jubilado o estudiante.</li> <li>• Renta media y alta.</li> <li>• Conocimiento puesta en marcha de negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renta media.</li> <li>• Auto reconocimiento de habilidades y conocimientos para crear empresa.</li> </ul>
MUJER	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Miedo al fracaso.</li> </ul>	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación alta.</li> </ul>

<b>H<sub>4</sub> FASE CONSOLIDADA</b>			
GÉNERO	H <sub>4,1</sub> RECURSOS	H <sub>4,2</sub> EFICIENCIA	H <sub>4,3</sub> INNOVACIÓN
HOMBRE	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jubilado o estudiante.</li> <li>• Conocimiento puesta en marcha de negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 35-44 años.</li> <li>• Renta media y alta.</li> <li>• Auto reconocimiento de habilidades y conocimientos para crear empresa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jubilado o estudiante.</li> <li>• Conocimiento puesta en marcha de negocio.</li> <li>• Auto reconocimiento de habilidades y conocimientos para crear empresa.</li> </ul>
MUJER	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación media y alta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Miedo al fracaso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Educación media.</li> </ul>

# **PARTE IV**



# **CAPÍTULO VI**

***CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y  
FUTURAS LÍNEAS DE  
INVESTIGACIÓN***



### *CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN*

El objetivo de esta parte es que sirva a modo de reflexión final y evaluación sobre lo acontecido a lo largo de la investigación. En el mismo contrastaremos las conclusiones en base a los objetivos inicialmente planteados, identificaremos los principales hallazgos encontrados, así como haremos una exposición de las limitaciones y futuras líneas de investigación emanadas de la misma.

Como se planteó en un principio, el objetivo de esta investigación era estudiar las diferencias del género del empresario existentes en las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país.

Así el primer apartado, lo dedicamos a sintetizar y plasmar los principales hallazgos obtenidos a través de los resultados, y concluyendo finalmente sobre la misma a partir de los objetivos inicialmente propuestos.

En un segundo apartado, revisamos las principales contribuciones realizadas en esta investigación, previa exposición en la sección anterior de los elementos, hallazgos y conclusiones más destacables del trabajo empírico.

Por otro lado, nos hemos encontrado a lo largo del camino recorrido en esta investigación algunas dificultades. Por ello, dedicamos un tercer apartado a poner de manifiesto las limitaciones de las que puede adolecer la presente investigación, las cuales podemos considerar como un “reto” a explorar de cara a la continuación del camino investigador.

Y por último, un cuarto apartado, que en base a las evidencias y limitaciones manifestadas en los anteriores apartados de este capítulo, plantea las futuras líneas de investigación surgidas de esta Tesis Doctoral; puesto que nunca es un camino cerrado sino todo lo contrario, es un camino que apenas hemos iniciado con el trabajo realizado.

## 6.1. CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Como afirmamos en el capítulo introductorio, el campo de la creación de empresas supone una de las áreas de estudio más intensas en la ciencia económica, al considerarse como una pieza clave en lo que a generación de crecimiento, desarrollo, innovación y empleo se refiere; y no sólo porque sea una buena opción estratégica, entre otras, para mejorar la competitividad de los territorios, ofrecer una solución a los problemas del desempleo o fomentar la innovación, sino también como objeto de investigación científica.

De ahí el planteamiento realizado en la presente investigación: *la identificación de diferencias del género del empresario en las distintas fases del proceso de creación de empresas en función del desarrollo económico en que se encuentre el país*. Para tal fin, se plantearon además una serie de objetivos específicos -teóricos y empíricos-, que derivados del anterior, mediante los cuales pretendimos:

❖ En referencia a los **objetivos teóricos**:

1. Identificar mediante el análisis que de la literatura hemos realizado, aquellos elementos que influyen y predisponen en los individuos, ya sean hombres empresarios o mujeres empresarias, la implicación en una actividad emprendedora, centrándonos en los análisis socioeconómicos (edad, situación laboral, nivel de renta y nivel de estudios) y psicosociales (conocimiento de puesta en marcha de un negocio; auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para puesta en marcha de un negocio; percepción de oportunidades de negocio, y miedo al fracaso).

2. Proponer un modelo conceptual que permita el análisis de dicho proceso y en el que además se identifiquen cuáles son las diferencias de género existentes y cómo éstas pueden llegar a influir en la actividad emprendedora del país o la región en función del nivel de desarrollo económico en que se encuentren. Con tal finalidad, se han incluido en el modelo una serie de elementos que tanto desde el punto de vista socioeconómico como desde el punto de vista psicosocial, tratarán de definir los comportamientos y actitudes adoptados por los empresarios en cada una de las fases del proceso de creación de empresas.

A la vista de tales objetivos y de las actuaciones y resultados consecuencia del desarrollo de la misma, podemos concluir lo siguiente:

En relación al **primer objetivo** se llevaron a cabo diversas descripciones y revisiones de literatura. En concreto, (a) se realizó una aproximación genérica a los fundamentos y estado de la cuestión relativos al campo de investigación en creación de empresas, así como una revisión de las tendencias actuales de la investigación en este campo, destacándose entre ellas las relacionadas con los modelos de procesos de creación de empresas y la perspectiva que sobre género se manifiesta en este campo de investigación; y (b) se llevó a cabo una revisión

## CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

con objeto de identificar los elementos que influyen y predisponen en los individuos la implicación en una actividad emprendedora.

El **segundo objetivo**, supuso la construcción de un modelo surgido de las reflexiones derivadas de los modelos relacionados con factores de influencia en la actividad emprendedora, y que nos sirvieron como base para la configuración de las fases del proceso de creación de empresas, pudiendo destacarse entre ellos los propuestos por Veciana (1988) y el Proyecto GEM (2010). Dicho modelo, constituido por variables socioeconómicas y psicosociales, nos ha permitido definir los comportamientos y actitudes adoptados por los empresarios, ya sean mujeres u hombres, en cada una de las fases del proceso de creación de empresas en función del desarrollo económico del país.

### ❖ En referencia a los **objetivos empíricos**:

3. Profundizar en el conocimiento del proceso de creación de empresas a nivel global y en función del desarrollo económico en que se encuentre el país, con el fin de establecer qué variables de las incluidas en el modelo conceptual afectan en mayor o menor medida a los potenciales, nacientes, nuevos y consolidados empresarios en función del sexo.

4. Contrastar empíricamente el modelo propuesto con la finalidad de determinar qué elementos de los introducidos en el modelo de la presente investigación, ejercen una mayor influencia en las diferencias que sobre género pueden existir dependiendo de la fase del proceso de creación de empresas en que se encuentren y el desarrollo económico del país.

Al igual que con los objetivos teóricos, los resultados obtenidos en los objetivos empíricos, y que han sido desarrollados en los capítulos cuarto y quinto, así como las actuaciones consecuentes del desarrollo de los mismos, nos ha permitido concluir:

En el **tercer objetivo**, hemos tratado de dar un paso más, profundizando para ello en el conocimiento del proceso de creación de empresas a nivel global pero teniendo en cuenta el aspecto económico de los países. De esta manera se perfilaron las variables determinantes del mismo y su efecto en los potenciales, nacientes, nuevos y consolidados empresarios en función del sexo.

Y finalmente, el **cuarto objetivo**, que ha supuesto la contrastación empírica del modelo planteado a través de cuatro grupos de hipótesis, uno por cada fase del proceso de creación de empresas, con la finalidad de confirmar o refutar -a través de las variables socioeconómicas y psicosociales- la existencia de diferencias entre hombres empresarios y mujeres empresarias, dependiendo a su vez del desarrollo económico en que se encuentre el país.

De acuerdo a los distintos análisis realizados sobre ambos grupos de variables, comentaremos los resultados que con carácter empírico hemos obtenido de los mismos en cada una de las fases del proceso de creación de empresas en función del género del empresario:

### **I.FASE POTENCIAL**

- La intención de emprender, por parte de hombres y mujeres, en el *grupo de países basados en recursos*, se muestra a través del análisis de regresión logístico binario, en el que se confirma la inclusión de las variables “edad”, “situación laboral”, “nivel de estudios” y “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años”, en el modelo definido con una capacidad explicativa del 26,6%.

En el caso de los hombres observamos que estos manifiestan mayor intencionalidad de emprender con edades comprendidas entre los 45 y 54 años, cuando se encuentran en la situación de jubilado o estudiante y además conocen a un individuo que ha puesto en marcha un negocio en los próximos dos años. Por el contrario, las mujeres tienen a emprender cuando se encuentran en situación de paro y en posesión de unos niveles de estudios medios o altos, siendo superiores estos últimos frente a los primeros.

- Por otro lado, el *grupo de países basados en eficiencia*, donde la intención de emprender por parte de hombres y mujeres, depende de la situación laboral en la que se encuentren, de los niveles de renta y de educación, del auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio, y del miedo al fracaso. Variables que explican la capacidad del modelo en un 12,8%.

Entre estas variables tienen mayor probabilidad de que el individuo que tiene intención de emprender sea hombre, cuando éste posee además de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio, niveles de renta medios y altos, y se encuentra o bien jubilado o bien estudiando. En el caso de las mujeres y en lo que a intencionalidad emprendedora se refiere, además de poseer unos niveles de estudios medio-altos y encontrarse en situación de paro, éstas manifiestan que el miedo al fracaso supondría un freno en el caso de que tuvieran que poner en marcha un negocio.

- Por último, y dentro de la fase potencial, con una capacidad explicativa del modelo del 10,9%, el grupo de países basados en innovación, en el que se manifiesta mayor intención de emprender por parte de las mujeres siempre y cuando éstas se encuentren en situación de paro, posean niveles de estudios altos e incluso manifiesten el miedo al fracaso como un freno hacia la creación de un negocio.

Los hombres por el contrario, manifiestan intenciones de emprender porque, poseen las habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio, conocen a un individuo que

## CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

ha puesto en marcha un negocio en los próximos dos años. Situaciones a las que se suman la posesión de niveles de ingresos medio-altos o la de encontrarse jubilado o estudiando.

### II. FASE NACIENTE

- En la segunda de las fases del proceso de creación de empresas analizadas en la presente investigación, donde el individuo se encuentra desarrollando alguna actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio, únicamente ha resultado influyente la situación de encontrarse jubilado o estudiando en el caso de que el individuo sea un hombre empresario. El resto de las variables socioeconómicas y psicosociales analizadas no mostraron significación alguna, aportando al modelo resultante del análisis de regresión logístico binario una explicación del 24,2%.

Similar situación se observa en las mujeres empresarias, donde las variables socioeconómicas por un lado, -edad, situación laboral, niveles de renta y de estudios-, y las psicosociales por otro -miedo al fracaso, percepción de oportunidades, conocimiento de puesta en marcha de un negocio, auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos para crear un negocio, no muestran signos evidentes de que puedan influir cuando éstas se encuentren desarrollando alguna actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio.

- En lo que al grupo de países basados en recursos se refiere y dentro de la fase naciente del proceso de creación de empresas, los resultados del análisis de regresión logístico realizado, revelan, al igual que ya ocurriera para el grupo de países basados en recursos, que el 11% de la capacidad explicativa del modelo es únicamente aportado por la categoría *jubilado o estudiante* dentro de la variable “situación laboral” y para el caso de los hombres empresarios. Es decir, que hay más probabilidad de que el individuo que se encuentre desarrollando alguna actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio sea hombre que se encuentre en la situación de jubilado o estudiante.

Respecto a la mujer empresaria, y como ya se observara en el grupo de países basados en recursos, las mujeres tampoco muestran síntoma alguno de que los factores socioeconómicos y psicosociales analizados en la investigación influyan en ellas cuando se encuentren desarrollando alguna actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio.

- Finalmente, y dentro de la fase naciente, el grupo de países basados en innovación según el cual, el análisis de regresión logístico confirma la inclusión de las variables “situación laboral”, “nivel de estudios”, “conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años” y “auto reconocimiento de posesión de habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio”, las cuales explican la capacidad del modelo en un 9%.

Al analizar cada una de ellas, los resultados manifestaron que la mujer empresaria que se encuentra desarrollando alguna actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio posee unos niveles de estudios altos. El resto de las variables, es decir, que se encuentre en situación de jubilado o estudiante, que posea las habilidades y conocimientos para crear un negocio y que conozca un individuo que ponga en marcha un negocio en los próximos dos años, tienen mayor probabilidad de influir en los hombres.

### **III. FASE NUEVA**

- Estar involucrado en la dirección de una empresa, por parte de hombres empresarios y mujeres empresarias, en el *grupo de países basados en recursos*, confirma únicamente la inclusión de una variable en el modelo, aportando al mismo una capacidad explicativa de un 18,9%.

La variable en cuestión nos confirma que las mujeres empresarias que están involucradas en la dirección de una empresa de la cual también son propietarias tienen mayor miedo a fracasar que los hombres empresarios.

- Sin embargo, en el grupo de países basados en eficiencia, los resultados observados en función del género del empresario dentro de la fase nueva indican que las variables influyentes explican el modelo en menor porcentaje que en la fase anterior, concretamente en un 6,3%. Variables que solamente tienen probabilidad de ocurrir para el caso de los hombres empresarios.

Esto es, que los hombres empresarios que estén involucrados en la dirección de una empresa de la que también son propietarios pueden encontrarse en situación de jubilado o estudiante, poseer unos niveles de ingresos medios o altos y además tienen conocimiento de la puesta en marcha de un negocio por parte de un individuo en los próximos dos años.

- Por último, el grupo de países basados en innovación, donde los hombres empresarios que se encuentran involucrados en la dirección de una empresa de la cual son propietarios manifiestan poseer unos niveles de renta medios y las habilidades y conocimientos necesarios para crear dicho negocio.

Por el contrario, en las mujeres empresarias se observa mayor probabilidad de que con unos *niveles de educación altos*, se encuentren involucradas en la fase nueva del proceso de creación de empresas. Variables, que en ambos casos ayudan a explicar el modelo en porcentajes similares a los alcanzados en el grupo de países basados en eficiencia (6,2% vs. 6,3%).

#### **IV. FASE CONSOLIDADA**

- En cuanto a la última de las fases del proceso de creación de empresas analizada en función del género del empresario en la presente investigación, la de consolidación, las variables incluidas en el grupo de países basados en recursos -nivel de estudios, situación laboral y conocimiento de puesta en marcha de un negocio en los próximos dos años- y según los resultados obtenidos del análisis de regresión logístico binario, tienen una capacidad explicativa del modelo de un 16%.

Dichas variables se muestran más influyentes, en el caso de la mujer empresaria que es empresaria-propietaria de una empresa consolidada, cuando de posesión de niveles de estudios medios y altos nos referimos. Por el contrario, los hombres empresarios que son propietarios-gerentes de una empresa consolidada, suelen encontrarse en situación de jubilado o estudiante y además tiene conocimientos de un individuo que ha puesto en marcha un negocio.

- Estos resultados no coinciden con los observados en el grupo de países pasados en eficiencia, donde con una capacidad explicativa del modelo únicamente del 4,1%, las mujeres empresarias manifiestan un mayor miedo al fracaso cuando de la gerencia-posesión de una empresa consolidada nos referimos.

En el caso de los hombres empresarios que son propietarios-gerentes de una empresa observamos que estos poseen edades comprendidas entre los 35 y 44 años, sus niveles de ingresos son medio-altos y además poseen habilidades y conocimientos necesarios para crear un negocio en el futuro dentro del grupo de países basados en eficiencia.

- Finalmente, y dentro de la fase consolidada, el grupo de países basados en innovación donde los resultados obtenidos del análisis de regresión logístico así como las variables incluidas en el mismo, explicaron la capacidad del modelo en un 4,9% (resultado similar al obtenido en el grupo de países basados en eficiencia, 4,1%).

Respecto a los hombres empresarios los resultados manifiestan que cuando de posesión-gerencia de una empresa consolidada se refiere, estos suelen encontrarse jubilados o estudiando, poseen habilidades y conocimientos para poner en marcha un negocio y además conocen a un individuo que haya puesto en marcha un negocio.

En el caso de las mujeres empresarias del grupo de países basados en innovación, la única variable que influye en ellas es la posesión de niveles de estudios medios cuando de la fase consolidada estamos hablando.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Además, las conclusiones obtenidas en la presente investigación no han revelado, en base a los modelos de ecuaciones definidos a través de los análisis de regresión logísticos realizados en función del género del empresario para las distintas fases del proceso de creación de empresas, por un lado, el peso y signo que los diferentes coeficientes (variables) tienen en los modelos de ecuaciones planteados, y hacia dónde éstos identifican el sexo de los individuos -es decir, si hay más probabilidad de ser hombre o mujer-. Y por otro lado, la escasez de variables que tanto socioeconómicas como psicosociales, han sido comunes y por tanto influyentes en los tres grupos de países -recursos, eficiencia e innovación-, y que han sido:

1°. En el caso de la fase potencial, que el individuo que tiene intención de emprender es un hombre empresario que se encuentra en situación laboral de *jubilado o estudiante*; y en *paro* y con unos *niveles de estudios medios y altos* en el caso de ser mujer empresaria.

2°. En el caso de la fase naciente, que el individuo que se encuentre desarrollando alguna actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio es un hombre empresario que se encuentra en situación laboral de *jubilado o estudiante*. Respecto a la mujer empresaria se observó la inexistencia de variables comunes a los tres grupos de países en función del desarrollo económico que resultaran influyentes cuando del desarrollo de una actividad conducente para la puesta en marcha de un negocio nos referimos.

3°. En el caso de la fase nueva, los modelos de ecuaciones definidos a través de los análisis de regresión logísticos realizados nos permitieron observar la inexistencia de variables comunes para los tres modelos de ecuaciones planteados, con independencia de que los individuos fueran hombres empresarios o mujeres empresarias.

4°. En el caso de la fase consolidada, y como ya ocurriera en la fase del proceso de creación de empresas anterior, se observó inexistencia de variables comunes para los tres modelos de ecuaciones planteados según el desarrollo económico del país, con independencia de que los individuos fueran hombres empresarios o mujeres empresarias.

Ahora bien, los resultados obtenidos para cada una de las fases del proceso de creación de empresas en función del género del empresario, también pueden plantearse en función del desarrollo económico del país -recursos, eficiencia e innovación-, analizando el grado de influencia que las variables socioeconómicas y psicosociales pueden tener en hombres empresarios y mujeres empresarias. Por tanto se plantean 3 escenarios reales y que a continuación presentamos:

## *CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN*

### **I. PAÍSES BASADOS EN RECURSOS**

Los resultados observados para el grupo de países con bajos niveles de desarrollo económico y que cuentan en general con un gran sector agrícola radicado en las zonas rurales, mostraron en el caso del hombre empresario, como única variable influyente en tres de las cuatro fases del proceso de creación de empresas -potencial, naciente y consolidada-, la relativa a que el individuo se encontrara jubilado o estudiando; y en el caso de la mujer empresaria la posesión de estudios medios y altos en dos de las cuatro fases del proceso de creación de empresas, concretamente en la potencial y la consolidada.

### **II. PAÍSES BASADOS EN EFICIENCIA**

Respecto al grupo de países con un nivel de desarrollo moderado donde comienzan a surgir instituciones que apoyan la mayor industrialización y la búsqueda de mayor productividad por medio de economías de escala, los resultados observados en función del género del empresario indicaron, para el caso del hombre empresario como variables influyentes el encontrarse en la situación de jubilado o estudiante -fases potencial, naciente y nueva-, con unos niveles de renta medios y altos -fases potencial, nueva y consolidada- y con la posesión de conocimientos y habilidades para crear una empresa -fases potencial y consolidada-. Y para el caso de la mujer empresaria como freno en el caso de tener intenciones emprendedoras o ser propietaria-gerente de una empresa consolidada, el miedo a un posible fracaso.

### **III. PAÍSES BASADOS EN INNOVACIÓN**

Por último, el grupo de países que tiene como características principales la tenencia de economías maduras, un aumento de la riqueza y un desarrollo del sector servicios en respuesta al crecimiento de un segmento de la población de altos ingresos. Dentro de este grupo y en función del género del empresario, los resultados manifiestan claramente como variables influyentes, en el caso del hombre empresario, el encontrarse en la situación de jubilado o estudiante -fases potencial, naciente y consolidada-, y además poseer, por un lado, conocimientos de un individuo que haya puesto en marcha un negocio en los próximos dos años -fases potencial, naciente y consolidada-, y por otro lado, habilidades y conocimientos para llevar a cabo la creación de una empresa, siendo común esta última a las 4 fases del proceso de creación de empresas.

En el caso de la mujer empresaria la situación varía, encontrándonos únicamente como variable influyente y en las cuatro fases del proceso de creación de empresas, la referente al nivel de estudios siendo superiores los niveles de educación altos frente a los bajos y los medios.

#### *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

En conclusión, podemos decir que a través de ambos escenarios, por fases y por desarrollo económico de los países, se ha perseguido como único objetivo la validación o refutación de los contrastes empíricos planteados en la presente investigación en lo que a su capacidad predictiva se refiere; escogiendo en función de ello, el escenario que se ha considerado más adecuado para proceder a responder a las hipótesis, cumpliendo así con los objetivos planteados.

Por todo ello, en base a todo lo mencionado con anterioridad y como conclusión a la presente investigación, podemos decir que los escenarios aquí planteados y desarrollados, no indican, por un lado, que existen determinados factores socioeconómicos y psicosociales que diferencian a hombres y mujeres en las diferentes fases del proceso de creación de empresas para los países basados en recursos, en eficiencia e innovación, inclinándose más a favor de los hombres.

Y por otro lado, que no nos encontramos ante una falta de investigación académica, sino más bien ante un abandono, una falta de clarificación de conocimientos acumulados en los últimos años y la ausencia de una serie de teorías en las que enmarcar las referencias existentes. De ahí, que estimemos necesario avanzar en este campo de estudio el cual no ha gozado del esfuerzo investigador necesario (Baker et al., 1997; Brush y Hisrich., 2000; Parker, 2004; entre otros).

## **6.2. CONTRIBUCIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

Con la realización de esta investigación estimamos que hemos avanzado en el conocimiento científico de un aspecto ampliamente demandado por la literatura y la sociedad, pero desde una perspectiva poco usual. Es decir, la utilización de la variable “género del empresario” como variable dependiente y no como una variable socio-demográfica, en el estudio de la actividad emprendedora al resultar uno de los activos más importantes de los países, y donde las mujeres llegan a representar el 50% de su población o más.

Sabemos que la utilización de la variable “género del empresario” de esta manera no es muy habitual, pero existen algunos precedentes en los que nos hemos basado, incluidas investigaciones con tratamientos de datos GEM (De Martino y Barbato, 2003; Zinger et al.; 2005; Shirokova y Tsyganova, 2010; Díaz et al.; 2010), que nos han permitido; por un lado, avalar los análisis realizados en la presente investigación; y por otro lado, posibilitar la ampliación de la literatura existente dentro de GEM con el uso dado de esta variable en la presente investigación.

A esta contribución, sumamos otras que, a nuestro juicio, creemos efectivamente aportadas como son:

- La recopilación y síntesis de las aportaciones y conceptos de diversos autores de relevancia en torno a cuestiones de interés en el ámbito de la disciplina a partir de reciente literatura.

- La construcción, partiendo de las revisiones realizadas en el campo de investigación de Creación de Empresas, de un modelo en el cual se han podido integrar diversos elementos con objeto de analizar el grado de influencia que tienen en los individuos que deciden implicarse en alguna actividad emprendedora. Elementos que con carácter objetivo y subjetivo, han aportado a la investigación una muestra de la importancia de las percepciones que tienen los individuos sobre la realidad que los rodea de cara a la decisión empresarial.

- La contrastación, desde el punto de vista empírico, de los componentes integrados en el modelo, realizando para ello análisis desde diferentes niveles -univariante, bivariante y multivariante- en cada una de las fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país. Contrastes que, partiendo como premisa del uso de la variable género del empresario como variable dependiente, nos han llevado a plantear atractivos interrogantes en relación a la realización de comparativas regionales, entre comunidades o entre el ámbito rural y urbano, resultando apuestas de futuras investigaciones que nos permitirán profundizar en aspectos particulares del fenómeno de la creación de empresas.

- Por último, creemos que la línea marcada por este trabajo permite obtener información de utilidad y calado, señalando así la importancia de un refuerzo por parte de las instituciones cuando de idear y ejecutar políticas y/o actuaciones en apoyo a la creación de

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

empresas se refiere. Instituciones que además, deben reconocer los cambios que las necesidades de los emprendedores presentan en el transcurso de sus vidas, debido a la frecuencia con que se enfrentan a retos decisivos e importantes en el momento de implicarse en algún tipo de actividad emprendedora.

### 6.3 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En este apartado queremos destacar las principales limitaciones que hemos identificado y que deben ser tenidas en cuenta, así como las opciones que nuestros resultados ofrecen para el desarrollo de futuras investigaciones y que serán analizadas en el siguiente epígrafe.

Así, a nuestro juicio, un primer inconveniente radica en la propia elaboración de modelos. Sabemos que con un modelo, lo que pretendemos es la representación de una realidad, trazada en cierta medida a escala; puesto que lo que se pretende es acercarse lo más posible al objeto a representar. Ello implica a su vez que el investigador seleccione, en base a sus justificaciones, una información que supone relevante para explicar esa realidad, aunque deje un amplio juego a la subjetividad del investigador, llegando incluso a quedar expuesto a posibles complementariedades, confirmaciones y refutaciones por parte de otros grupos de investigadores inmersos en la misma temática, de modo que el camino nunca se encuentra cerrado, ni terminado.

Por un lado, y reiterado con anterioridad, pensamos que el modelo aportado es de carácter totalmente abierto, en el sentido de que cabe la posibilidad de introducir y extraer componentes del mismo. De este modo, si bien en este trabajo se ha planteado de forma “sencilla” o “básica”, hay ciertos aspectos que pueden modificar el mismo, según la perspectiva que adoptemos para el estudio.

Por otro lado, aunque se ha apuntado la cada vez más amplia consideración del Proyecto GEM, sigue habiendo reticencias por parte de algunos investigadores, especialmente en lo concerniente a la metodología. De ahí, los esfuerzos actuales de GEM en hacer los datos más accesibles y transparentes a investigadores no vinculados a tal proyecto, los cuales darían un nuevo impulso en este campo de la investigación. Esfuerzos a los que se sumaría la necesidad de innovar continuamente en medidas y en métodos cada vez más adecuados para explorar el vínculo entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico de los diferentes países participantes, llegando ser considerada como una herramienta en la elaboración de políticas de apoyo y fomento a la creación de empresas (Davidsson, 2006; Acs et al., 2010).

Siguiendo el ítem marcado en este epígrafe, otra de las limitaciones que consideramos importante y que ha sido mencionada en la construcción metodológica del trabajo es la *temporalidad*, ante la cual se nos plantea una cuestión a comentar y que se refiere, en esencia, a las características de la base de datos empleada para llevar a cabo esta investigación. Datos que, extraídos de la base GEM y de corte transversal -base de datos internacional del año 2008-, impiden un seguimiento sobre los individuos implicados en actividades emprendedoras, ya sean hombres empresarios o mujeres empresarias; no pudiéndose por tanto verificar la continuidad de las empresas o incluso transformaciones de las mismas -de potencial a naciente, de naciente a nueva o de nueva a consolidada- en función del desarrollo económico en que se encuentre el

país, ni los efectos de las actuaciones de las variables explicativas -socioeconómicas y psicosociales- en las variables respuesta.

Finalmente y en lo que respecta a la metodología utilizada, la falta de equilibrio muestral entre mujeres empresarias y hombres empresarios participantes en el estudio, lo que conlleva a una limitación en la generalización de los resultados. De ahí la necesidad de realizar estudios con muestras paritarias (50%) para evitar que los resultados obtenidos de la muestra aparezcan sesgados hacia los hombres empresarios, como por ejemplo la técnica del *bootstrapping*<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Método de remuestreo propuesto por Bradley Efron en 1979, que se utiliza para aproximar la distribución en el muestreo de un estadístico. La idea básica del bootstrap es tratar la muestra como si fuera la población, y aplicar el muestreo Montecarlo para generar una estimación empírica de la distribución muestral del estadístico. Esto se hace extrayendo un gran número de "remuestras" de tamaño n de la muestra original aleatoriamente y con reposición (Minniti y Nardone, 2007).

#### 6.4. RECOMENDACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

La realización de la presente Tesis Doctoral ha intentado dar respuesta a una pregunta bastante frecuente en los últimos años en las investigaciones relacionadas con la creación de empresas. En nuestro caso, se pretendían señalar las razones que podían explicar las diferencias del género del empresario existentes en las distintas fases del proceso de creación de empresas, en función del desarrollo económico del país. De ahí que para cumplir con los objetivos establecidos se hayan realizado toda una serie de estimaciones que han permitido, no sólo señalar las diferencias entre hombres empresarios y mujeres empresarias en las fases potencial, naciente, nueva y consolidada según sea la economía del país -basada en recursos, en eficiencia y en innovación-, sino, también, identificar aquellos factores explicativos -socioeconómicos y psicosociales-, que han resultado más significativos en dicha diferenciación.

Por tanto, y en lo que a recomendaciones y futuras líneas de investigación se refiere, en este trabajo quedan abiertas, como ya se han venido sugiriendo en los sucesivos capítulos, tanto la relación de hallazgos, conclusiones y aportaciones, como las limitaciones percibidas.

❖ Una primera y posible *futura línea de investigación* surge, obviamente, del modelo construido en el capítulo tercero para la investigación, el cual se encuentra abierto a modificaciones y posibles ampliaciones. Así, muchos de los aspectos relacionados pueden ser acentuados, estudiándose relaciones y diferencias sobre el resto de factores en función de los seleccionados, en busca de una mayor riqueza informativa. De ahí el interés de plantear el estudio de la interacción entre variables, aspectos omitidos en este trabajo, dado que el efecto aparente de algunas de las variables pueden ser en realidad, responsabilidad de otras.

- En este sentido, también resultan de interés los estudios basados en datos GEM, que de acuerdo a Davidsson (2006), salen fortalecidos cuando los datos son combinados con variables macroeconómicas de tal manera que exista la posibilidad de ampliar el modelo propuesto en la presente investigación. A destacar entre esas variables aquéllas que reflejen el entorno económico en que se da la actividad empresarial, del que en este trabajo se ha incluido únicamente la variable referente a la percepción de oportunidades de negocio en los próximos 6 meses.

- Igualmente, en este estudio se ha asumido la relevancia que el entorno socio-cultural e institucional refleja en la actividad empresarial. Reflejo poco correcto ocasionado por las variables utilizadas de la encuesta APS, las cuales mediante sus aproximaciones, solamente llegaban a un mero conocimiento de lo que podía acontecerse. En este sentido, sería de interés plantear la incorporación de otras variables más ajustadas -tasa de actividad emprendedora; cierre, venta o abandono de un negocio en los próximos 12 meses; posesión total o parcial en propiedad de un negocio; dinero requerido para poner en marcha un negocio; motivos por lo que poner en marcha el negocio; tipo de negocio creado; etc.- , que procedentes de la misma encuesta, aproximen mejor el grado de influencia que podrían tener las mismas en función del

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

género del empresario para cada una de las fases del proceso de creación de empresas y el desarrollo económico del país (recursos, eficiencia e innovación).

- Como hemos comentado, los datos empleados en el estudio son de corte transversal -base de datos internacional del año 2008-, por lo que no hay un seguimiento sobre los individuos, ya sean hombres empresarios o mujeres empresarias; no pudiéndose por tanto verificar la continuidad de las empresas o incluso transformaciones de las mismas -de potencial a naciente, de naciente a nueva o de nueva a consolidada- en función del desarrollo económico en que se encuentre el país, ni los efectos de las actuaciones de las variables explicativas -socioeconómicas y psicosociales- en las variables respuesta. Por todo ello, sería de interés realizar un seguimiento sobre los individuos, de tal manera que pudieran extraerse enseñanzas de carácter dinámico con objeto de fortalecer el diseño de políticas gubernamentales relativas al fomento de la actividad emprendedora en los diferentes países, promocionando y consolidando la participación femenina en la actividad empresarial.

- En base a lo mencionado con anterioridad, otra de las líneas de investigación futuras que podríamos plantear, dada la metodología y criterios de estudio uniformes en todo el territorio, sería replicar el mismo estudio realizado en la presente investigación pero realizado en términos comparativos y longitudinales, por un lado de las regiones españolas en función de sus años de participación en el Proyecto GEM (Extremadura, Andalucía y Cataluña fueron las primeras en incorporarse al mismo); y por otro lado, de los países participantes de la OCDE, de la UE y GEM en general. Comparativas derivadas de la fortaleza del proyecto, proporcionando un bagaje de conocimiento de peso para la activación de políticas de apoyo y fomento de la actividad mediante el diseño de programas de formación y experimentación apropiados donde se incorporen medidas que incrementen las capacidades tanto de los hombres como de las mujeres y que puedan ser de gran utilidad.

- Siguiendo esta línea de estudios comparativos, también podría resultar interesante comparar:

1º Las fases naciente y nueva, incluyendo para ello otras variables obviadas en este estudio, puesto que la finalidad del mismo era analizar las diferencias existentes entre hombres y mujeres en -y no entre- las distintas fases del proceso de creación de empresas; de ahí que analizáramos las mismas variables en todas y cada una de ellas. A destacar entre la inclusión de esas nuevas variables, aquélla que se encarga de analizar la tasa de actividad emprendedora existente a nivel regional, nacional e internacional; esto es, la TEA, y con todas las derivaciones que del estudio GEM pueden hacerse: TEA por oportunidad y TEA por necesidad, TEA hombre y TEA mujer, TEA oportunidad hombre y TEA oportunidad mujer, TEA necesidad hombre y TEA necesidad mujer, etc.

## CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

2º Los grupos de hipótesis planteados en la presente investigación, uno por cada fase del proceso de creación de empresas, y concluir si se dan diferencias entre las economías por un lado y las fases por otro, e incluso en base a la interacción entre ambas.

- Por último, también cabría combinar las técnicas de análisis cuantitativos que se han empleado a lo largo de la presente investigación con otras de carácter más cualitativo y longitudinal que ayuden a explicar mejor la estrategia internacional adoptada por la empresa a lo largo de un período de tiempo. De esta forma se podrían observar cambios tanto en las fases del proceso de creación de empresas en los distintos países en función del desarrollo económico, que en hombres empresarios y mujeres empresarias va experimentándose a lo largo de todo el proceso analizado en la presente investigación.

Claros ejemplos de este tipo de técnicas son:

1º El *modelo de ecuaciones estructurales* el cual proveería con una visión más completa el efecto que tienen las variables analizadas en la presente investigación para cada una de las fases del proceso de creación de empresas en función del desarrollo económico en que se encuentre el país, tanto para hombres como para mujeres. Con esta técnica en concreto, podríamos operacionalizar el ajuste entre las variables y los resultados como un mecanismo mediador adoptando para ello una perspectiva más amplia que si se operacionaliza como moderador.

2º Los *estudios en profundidad de casos* -cualitativos- (Yin, 1981, 1989, 1993, 2001; Hernández y Díaz, 2009), pudiendo proporcionar un marco más amplio en el que analizar las diferencias existentes entre empresarias y empresarios en las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico en que se encuentre el país. Este estudio podría ser por tanto complementario al nuestro, puesto que como decía Mole (2002): *“la utilización conjunta de un método cuantitativo y un método cualitativo da la posibilidad al investigador de solventar los puntos débiles de cada método con los puntos fuertes del otro”* (Mole, 2002: 14).

- A estos estudios podemos añadir, pero dentro de las técnicas cuantitativas, la técnica del *bootstrapping*, la cual evita, como en nuestro caso, que los resultados estén sesgados hacia los hombres empresarios. Dicha técnica, empleada por Arenius y Minniti (2007) con datos GEM, permite mediante la realización de técnicas de re-muestreo de la muestra original, investigar las diferencias existentes entre los hombres empresarios y las mujeres empresarias en las distintas fases del proceso de creación de empresas y en función del desarrollo económico del país pero en idénticas condiciones.

## *ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

❖ Respecto a las *recomendaciones*, las conclusiones derivadas de la presente investigación plantean que al diseñar medidas de apoyo se debería de añadir a la dimensión “emprendedora” la dimensión de “género” y al mismo tiempo reconocer la diversidad que existe en el mismo colectivo de emprendedoras, de tal manera que los propios gobiernos tomen conciencia de su responsabilidad en la creación del marco político y socioeconómico adecuado que mejore la calidad de vida y facilite el desarrollo de la actividad empresarial en igualdad de condiciones.

Medidas de vital importancia no solo para los emprendedores actuales, sino que también tienen implicaciones para las futuras generaciones; de ahí que resulte un tema relevante a tener en cuenta por parte de las instituciones interesadas en fomentar la cultura emprendedora.

- También, de manera general, la presente investigación pretende ser un primer paso en la comprensión de la relación entre el género del empresario, fases del proceso de creación de empresas y desarrollo económico, con la esperanza de que, con el tiempo, la realización de nuevas investigaciones en otros contextos, en otros momentos del tiempo, utilizando distintos instrumentos u otras unidades de análisis, arrojen nueva evidencia sobre este tema, cuya trascendencia internacional es, a la vista de todo lo expuesto a lo largo de esta investigación, innegable.

- Por último, creemos que los próximos años de recopilación de datos del Proyecto GEM, dará mucha información sobre cómo la crisis económica mundial ha afectado la capacidad empresarial. Información que conducirá también a aumentar el conocimiento sobre el papel de la actividad empresarial en la superación de las crisis.

# **CHAPTER VI**

***CONCLUSIONS, LIMITATIONS  
AND FUTURE LINES OF RESEARCH***



### *CONCLUSIONS, LIMITATIONS AND FUTURE LINES OF RESEARCH*

We would like the final chapter of this investigation to serve as a final reflection and evaluation regarding this research project. We will compare the conclusions based on the initial goals, identify the main findings and suggest limitations and possible future research.

As stated at the outset, the objective of this research was to study gender differences in the various stages of business creation and in terms of economic development.

So, in order to achieve this objective, the goal of the first section is to synthesize and translate the key findings obtained through the results and then make conclusions from the initially proposed objectives.

In the second section, we review the main contributions in this research, which were previously presented in the section with the most relevant elements findings and conclusions of empirical work.

On the other hand, we have encountered some difficulties along the way. So, we added a third section to highlight the limitations to this research, which can be considered “challenges” to future research.

And finally, in the fourth paragraph, will discuss future research based on evidence and limitations expressed in the previous sections of this chapter. Our work in research is never completed, but rather a journey that we have barely begun to pursue.

## **6.1. RESEARCH CONCLUSIONS**

As stated in the introductory chapter, the field of business creation is one of the most intense area of study in economics, and is considered key when it comes to generating growth, development, innovation and employment. This is the case not just because it is a good strategic choice, but also because it improves the competitiveness of the regions, offering a solution to the problems of unemployment, promotes innovation, and also serves as an object of scientific research.

Hence the approach to this research: *the identification of gender differences in entrepreneurs in various stages of business creation in terms of economic development in that country*. To this end, a number of specific theoretical and empirical objectives were derived from the above and will be used to:

❖ In reference to **theoretical objectives:**

1. Identify, using analysis of texts, those elements that influence and predispose individuals, whether men or women business entrepreneurs, to become involved in entrepreneurial activity, focusing on socio-economic analysis (age, employment status, income level and educational level) and psychosocial (knowledge of starting a business, self-recognition of possession of skills and knowledge to start a business, perception of business opportunities, and fear of failure).

2. Propose a conceptual model that permits the analysis of the process and also identify the existing gender differences and how they influence entrepreneurial activity in the country or region depending on the level of economic development. To this end, we have included in the model a number of elements both from the socio-economic point of view and from the psychological point of view. These elements can define the behaviors and attitudes adopted by entrepreneurs in each of the stages of entrepreneurship.

In view of these objectives, actions and outcomes as a consequence of the actions, we can conclude the following:

For the **first objective**, various descriptions and literature reviews were carried out. In particular, (a) there was a generic approach to the fundamentals and state of affairs relating to the field of entrepreneurship research and a review of current research trends in this field, prominent among them those related to process models of entrepreneurship and gender perspective in this research field, and (b) a review to identify the elements that influence and predispose individuals become involved in entrepreneurial activities.

## CONCLUSIONS, LIMITATIONS AND FUTURE LINES OF RESEARCH

The **second objective** involved the construction of a model from the reflections derived from the models related to factors influencing entrepreneurial activity. They served as a basis for setting the stages of business creation, especially those proposed by Veciana (1988) and the GEM Project (2010). This model, consisting of socioeconomic and psychosocial variables, allowed us to define the behaviors and attitudes adopted by employers, being they women or men, in each of the stages of business creation in terms of economic development.

❖ In reference to the **empirical objectives**:

3. Deepen understanding of the process of creating global business and economic development function in a country, in order to establish which of the variables included in the conceptual model affects, to a greater or lesser extent, the potential, emerging, new and established entrepreneurs by gender.

4. Empirically contrast the proposed model in order to determine which elements of the model introduced in this study exert a greater influence on gender differences which may exist depending on the stage of business creation and the country's economic development.

As with the theoretical objectives, the results of empirical objectives, which have been developed in the fourth and fifth chapters, and the consequential actions of their development, has allowed us to conclude:

In the **third objective**, we tried to go a step further, by expanding our knowledge of the creation process used by companies worldwide, but taking into account the economic aspect of the countries. In this way, we outlined specific variables and their effect in the potential, emerging, new and established entrepreneurs by gender.

And finally, the **fourth objective**, or the comparison of the empirical model proposed by four groups of hypotheses, one for each stage of business creation, in order to confirm or refute, using socioeconomic and psychosocial variables, the existence of differences between men and women business entrepreneurs, depending on economic development in that country.

According to the different analyses performed on both groups of variables, we will discuss the empirical results that we obtained in each of the stages of business creation based on the gender of the entrepreneur:

### I. POTENTIAL STAGE

- The intention of undertaking, by men and women in *a group of countries based on resources* is shown through binary logistic regression analysis, which confirmed the inclusion of

## ***GENDER ANALYSIS OF THE PHASES OF ENTREPRENEURSHIP***

the variables “age”, “employment status”, “educational level” and “knowledge of setting up a business in the next two years”, in the model defined with an explanatory power of 26,6%.

In the case of men, we can see that they express greater intention to start a business if they are between the ages of 45 and 54, retired or a student, and also know someone who is likely to start a business in the next two years. By contrast, women tend to start a business when they are unemployed and possess a mid to high level of education, the latter being higher than the former.

- Moreover, *the group of countries based on efficiency*, where the intention to start a business, by men and women, depends on their employment situation, the levels of income and education, possession of self-recognition skills and knowledge needed to create a business, and the fear of failure. These variables explain the aptitude of the model by 12,8%.

It is more likely that a man will consider starting a business when these variables are taken into account, especially if he also has the skills and knowledge needed to create a business, mid to high income levels and is either retired or a student. As far as entrepreneurial intentions are concerned, women, despite also having higher levels of studies and being unemployed, state that the fear of failure would be a deterrent if they had to start a business.

- Finally, in the potential phase, with an explanatory power of 10,9%, the group of countries based on innovation, in which women expressed a greater intention to start a business if they are unemployed, have a high level of education and even express a fear of failure as an obstacle to starting a business.

Men, on the other hand, expressed intentions to start a business because they possess the skills and knowledge needed to create a business, know someone who is likely to start a business in the next two years. To these situations, we can add a mid to high income levels or the fact that the potential entrepreneur is retired or a student.

## **V. START-UP STAGE**

- In the second stage of the process of creating companies analyzed in this paper, in which the individual is developing an activity conducive to the implementation of a business, only the situation of being retired or studying is influential if the individual is a man. The rest of the socioeconomic and psychosocial variables analyzed showed no significance whatsoever, giving the specific model of binary logistic regression analysis an explanatory power of 24,2%.

A similar situation is observed in women entrepreneurs, where the socio-economic variables on the one hand, such as age, employment status, income levels and levels of education, and other psychosocial variables such as fear of failure, perceived opportunities, start-up knowledge a business, possessing self-recognition of skills and knowledge to create a

## CONCLUSIONS, LIMITATIONS AND FUTURE LINES OF RESEARCH

business, show no obvious signs that may influence when they are carrying out an activity conducive to starting a business.

- For the group of countries based on resources in the start-up stage of business creation process, the results of logistic regression analysis reveal, as was the case for the group of resource-based countries, that 11% of the explanatory power of the model is only contributed by the retiree or student category in the variable “employment status” and in the case of male entrepreneurs. So, it is more likely that the individual developing an activity conducive to the implementation of a business is a man who is either retired or a student.

With regard to women entrepreneurs, and as already observed in the group of resource-based countries, women do not show any signs that socioeconomic and psychosocial factors analyzed in the research influence them when they are developing an activity conducive to starting a business.

- Finally, in the nascent stage, the group of countries based on innovation in which logistic regression analysis confirmed the inclusion of the variables “occupational status”, “educational attainment”, “knowledge of implementation of a business in the next two years” and “possession of self-recognition of skills and knowledge needed to create a business”, which explain the power of the model of 9%.

In analyzing each of them, the results showed that the woman entrepreneur who is developing an activity conducive to launching a business has a high level of education. The remaining variables, or that of being retired or a student, who possesses the skills and knowledge to create a business and who knows someone who will start a business in the next two years, are more likely to affect men.

## VI. NEW PHASE

- Being involved in running a business, by business men and women entrepreneurs in the *group of resource-based countries*, confirmed only the inclusion of a variable in the model, contributing an explanatory power of 18,9 %.

The variable in question confirms that women entrepreneurs who are involved in the management of a company, and are also owners of the company, are more afraid of failure than male entrepreneurs.

- However, in the group of countries based on efficiency, the results for the gender of the entrepreneur within the new phase suggests that influential variables clarify the model to a lesser extent than in the previous phase, namely at 6,3%, and are variables that are likely to occur only in the case of men entrepreneurs.

## ***GENDER ANALYSIS OF THE PHASES OF ENTREPRENEURSHIP***

So, businessmen who are involved in the management of a company, and also own the company, could be either retired or students, have mid to high levels of income, and also have knowledge of the implementation of a business by an individual in the next two years.

- Finally, the group of countries based on innovation, where businessmen who are involved in running a business and are also owners, have high levels of income levels and the skills and knowledge to start a business.

By contrast, women entrepreneurs are more likely to have with a high level of education, are involved in the new phase of business creation process. These variables both help explain the model at rates similar to those achieved in the group of countries based on efficiency (6,2% vs. 6,3%).

### **VII. CONSOLIDATED PHASE**

- In the last stage of the process of creating companies analyzed by gender of the entrepreneur, the consolidation phase, the variables included in the group of resource-based countries, such as level of education, employment status and knowledge of setting up a business in the next two years, and according to the results of binary logistic regression analysis, have an explanatory power of the model of 16%.

These variables are more influential in the case of the woman entrepreneur who is an entrepreneur and owner of an established company, when she has a mid to high level of education. By contrast, men entrepreneurs who are owners and managers of an established company, are usually retired or students, and also have knowledge of an individual who has set up a business.

- These results do not coincide with those observed in the group of countries based on efficiency, in which the explanatory power of the model is only 4,1%, women entrepreneurs expressed a greater fear of failure when they are involved in the management-ownership of an established company.

In the case of business men who are owners and managers of a company and are also between the ages of 35 and 44, they have a mid to high level of income and also possess the skills and knowledge needed to create a business in the future within the group of countries based on efficiency.

- Finally, within the established phase, the group of countries based on innovation, where the results of logistic regression analysis and the variables included in it, explains to the power of the model of 4,9% (similar results obtained in the group of countries based on efficiency, 4,1%).

### CONCLUSIONS, LIMITATIONS AND FUTURE LINES OF RESEARCH

For male entrepreneurs, our results suggest that when ownership or administration of a consolidated company is concerned, these men tend to be retired or students, and also possess the skills to start a business and also know an individual who has started a business.

In the case of women entrepreneurs in the group of countries based on innovation, the only variable that affects them is the possession of an intermediate level of education in the consolidated phase.

In addition, the conclusions reached in this research, based on equation models defined through logistic regression analysis conducted on the basis of gender of the entrepreneur for the different stages of business creation, have not revealed several things. First, the weight and a sign that the different coefficients (variables) have in the equation models, and where they identify the sex of individuals, that is, if there is a greater chance of being male or female. In addition, the shortage of both socioeconomic and psychosocial variables which are common and therefore influential in the three groups of countries: resources, efficiency and innovation, have been:

1. In the potential phase, the individual intends to take a male entrepreneur who is *retired or a student*, and *unemployed* and, in the case of women entrepreneurs, has a *mid to high level of education*.

2. In the start-up stage, the individual who is developing an activity conducive to the implementation of a business is a businessman who is *retired or a student*. With regard to women entrepreneurs, there is a lack of variables common to all three groups of countries in terms of the economic development of that country which are influential to the development of an activity conducive to starting a business.

3. In the case of the new phase, the models of equations defined by logistic regression analysis allowed us to observe the lack of common variables for the three models of equations posed, regardless of whether individuals were men or women business entrepreneurs.

4. In the consolidated phase, as in the stage of previous business creation, there was lack of common variables for the three models of equations posed by the country's economic development, regardless of whether individuals were male or female entrepreneurs.

However, the results obtained in each of the stages of business creation based on the gender of the entrepreneur, can also be considered contingent on the country's economic development, such as resources, efficiency and innovation, by analyzing the degree of influence that socioeconomic and psychosocial variables can have on male and female entrepreneurs. Therefore three real scenes are presented below:

### **I. RESOURCES BASED COUNTRIES**

The results observed for the group of countries with low levels of economic development which generally have a large agricultural sector in rural areas, showed that, in the case of the male entrepreneur, the only influential variable was whether the individual was retired or studying in the case of the male entrepreneur, in three of the four phases of the process business: potential, emerging and established. In the case of women entrepreneurs, the possession of mid to high educational levels in two of the four phases of the process of starting a business, particularly in the potential and consolidated phases.

### **II. EFFICIENCY BASED COUNTRIES**

For the group of countries with a moderate level of development where institutions are beginning to emerge that support increased industrialization and the quest for higher productivity through economies of scale, the results for the gender of the entrepreneur indicate that in the case of the male entrepreneur the influential variables are being retired or student in the potential, emerging and new phase, with mid to high income levels in the potential, new, consolidated phases and the possession of knowledge and skills to create a company in the potential and consolidated phases. And in the case of women entrepreneurs, a deterrent in the case of entrepreneurial intentions or the fear of possible failure for an owner or manager of a consolidated company.

### **III. INNOVATION BASED COUNTRIES**

Finally, the group of countries whose main characteristics are fully developed economies, an increase in wealth and the development of services sector in response to the growth of a segment of the population with higher incomes. Within this group and in relation to the gender of the entrepreneur, the results clearly show how influential variables in the case of the male businessman, when retired or student (in the potential, emerging and established phases), and also has knowledge of an individual who will start up a business in the next two years (in the potential, emerging and established phases). On the other hand, he has the skills and knowledge to start a business, the latter being common in the four stages of business creation.

In the case of women entrepreneurs, the situation varies. The only influential variable in the four stages of enterprise creation is that of level of education, the highest level of education being greater compared to the lower or intermediate level education.

### *CONCLUSIONS, LIMITATIONS AND FUTURE LINES OF RESEARCH*

In conclusion, we can say that through both scenes, stages and economic development of countries, the sole purpose of this study was to validate or reject the empirical tests outlined in this research paper in so far as its ability to predict. Based on that, we chose the scenario that is considered more appropriate to test the hypothesis, thus meeting the objectives.

Therefore, based on everything mentioned above and as a conclusion to this research project, we can say that the scenes proposed and developed here do not indicate that there are certain socio-economic and psychosocial factors that differentiate men and women in different stages of business creation for resource-based countries, efficiency and innovation, leaning more in favor of men.

On the other hand, that does not disclose a lack of academic research, but rather an abandonment, a lack of clarification of knowledge accumulated in recent years and the absence of a number of theories that frame the existing references. Hence, we deem it necessary to advance in this field of study in which necessary research efforts have not been carried out (Baker et al., 1997; Brush and Hisrich, 2000; Parker, 2004; among others).

## **6.2. CONTRIBUTIONS TO RESEARCH**

With the completion of this research we believe that we have advanced the scientific understanding of an aspect widely demanded by literature and society. The same is true of the inclusion of “gender mainstreaming” in the study of entrepreneurial activity, which is one of the most important assets in some countries, where women represent at least 50% of the population.

We know that using the variable “gender of the entrepreneur” in this way is not very common, but there are some precedents which we have relied on, including research with GEM data research (De Martino and Barbato, 2003; Zinger et al., 2005; Shirokova and Tsyganova, 2010; Diaz et al., 2010). This has enabled us to endorse the analysis conducted in this investigation. The use given to the variable in this research project has also permitted the extension of the existing literature within GEM.

So to this we add other contributions that, in our view, are important, such as:

- The compilation and summary of the inputs and concepts of various authors of relevance on issues of interest in the field, taken from recent literature.

- The construction, based on revisions made in the research field of entrepreneurship, of a model in which includes various elements in order to analyze the degree of influence they have on individuals who choose to engage in any entrepreneurial activity. These elements are objective and subjective and have contributed an example of the importance of perceptions of individuals on the reality surrounding business decision.

- The comparison of the components in the model, from the empirical standpoint, by carrying out this analysis from different levels, univariate, bivariate and multivariate, in each of the stages of business creation and with regard to the economic development in the country. These are comparisons that, using the premise of variable gender of the entrepreneur as the dependent variable, have led us to raise questions in relation to the implementation of regional comparisons, between communities or between rural and urban areas. This will lead to the suggestion of future research projects that will allow us to delve into particular aspects of the phenomenon of entrepreneurship.

- Finally, we believe that this line of work allows us to obtain useful, in-depth information, thus indicating the importance of strengthening institutions when devising and implementing policies and/or activities to support entrepreneurship. Institutions must also recognize the changes in entrepreneurs’ needs over the course of their lives due to the frequency with which they face key, important challenges when they are involved in some type of entrepreneurial activity.

### 6.3 LIMITATIONS TO RESEARCH

In this section we highlight the main limitations we have found and those that should be taken into account, and the options that our results provide for the development of future research. These will be analyzed in the next section.

In our view, the first drawback is developing a model. We know that with a model, what we want is the representation of reality, to some extent drawn to scale, since the aim is to get as close as possible to the object being represented. This in turn implies that the researcher select, based on their justifications, information that is relevant to explain that reality, but leave a huge gap to the subjectivity of the researcher, even to be exposed to possible complementarities, confirmations and rejections by other groups of researchers engaged in the same field, so that the “road” is never blocked nor finished.

On one hand, and as stated previously, we think that the model provided is completely open, meaning that it is possible to insert and remove components. Thus, although this work has been carried out in a simple or “basic” manner, there are certain aspects that can modify it, depending on the perspective adopted for the study.

On the other hand, although it has been suggested that the GEM project be more widely considered in research projects, there is still reluctance by some researchers, especially with regard to methodology. Hence, current efforts of GEM to make data more accessible and transparent to researchers not connected with this project should provide a new incentive in this field of research. To these efforts, we can add the need to innovate continuously in increasingly appropriate measures and methods to explore the link between entrepreneurial activity and economic growth in participating countries, which will eventually be regarded as a tool in policy development support and the promotion of entrepreneurship (Davidsson, 2006; Acs et al., 2010).

Another limitation that we consider important, and one that has been mentioned in the methodological construction work, is *temporality*. From this concept arises a query that refers, in essence, to the characteristics of the database used to conduct this research. Data, extracted from the GEM and cross-cutting international database of 2008, prevents a follow-up on the individuals involved in entrepreneurial activities, whether men or women. This makes it impossible to verify the continuity of business or even the transformation of a business, from potential to startup, from startup to early, or early to consolidated, according to economic development in the country, or the effects of the actions of the explanatory variables, socioeconomic and psychosocial, in response variables.

Finally, in regard to methodology, the sample imbalance between female and male entrepreneurs in the study leads to a limitation in generalizing the results. Hence the need for

*GENDER ANALYSIS OF THE PHASES OF ENTREPRENEURSHIP*

joint studies with samples (50%) to prevent sample results appearing biased toward men, such as the *bootstrapping*<sup>2</sup> technique.

---

<sup>2</sup> Resampling method proposed by Bradley Efron in 1979, which is used to approximate the sampling distribution of a statistic. The basic idea of bootstrap is to treat the sample as the population, and apply Monte Carlo sampling to generate an empirical estimate of the sampling distribution of the statistic. This is done by removing a large number of "resamples" of size n from the original sample randomly with replacement (Minniti and Nardone, 2007).

#### 6.4. RECOMMENDATIONS AND FUTURE LINES OF RESEARCH

The completion of this doctoral thesis has tried to respond to a question that has frequently arisen in recent years in research related to business creation. In our case, we sought to identify the possible reasons for gender differences in the various stages of business creation, depending on the country's economic development. Hence, to meet the targets, a series of estimates have been made to allow us to not only point out the differences between men and women in the potential, startup, new and established phases according to the country's economy, based on resources, efficiency and innovation, but also identify those explanatory factors, socio-economic and psychosocial, which have been most significant in this differentiation.

Therefore, as far as recommendations and future research is concerned, and as we have been suggested in subsequent chapters, both the relationship of findings, conclusions and contributions, as well as perceived limitations, are still fields open to exploration.

❖ The first and possible *future line of research* arises, obviously, from the model constructed in chapter three for research, which is open to possible changes and extensions. So, many related aspects can be emphasized by studying the similarities and differences on other factors depending on the factors selected while searching for a greater wealth of information. Hence the interest in studying the interaction and confusion among variables, issues omitted in this work, given that the apparent effect of some variables may actually be the responsibility of others.

- In this sense, also of interest are studies based on GEM data, which according to Davidsson (2006), are fortified when the data are combined with macroeconomic variables so that there is the possibility of extending the model proposed in this research. The variables that are highlighted are those that reflect the economic environment in which entrepreneurial activity occurs. This study only included the variable which refers to an individual's own perception of business opportunities in the next 6 months.

- Similarly, this study has assumed the relevance of the socio-cultural and institutional environment reflected in business activity. Incorrect reflection caused by the variables used in the APS survey, which by their approach, only gave us an inkling of what might happen. In this sense, it would be worthwhile to incorporate other more accurate variables that, such as the level of entrepreneurial activity; closings, sale or abandonment of a business in the next 12 months; total or partial possession of a business; the money required to start a business; reasons for starting a business; type of business created, etc. From the survey, these variables would better approximate the degree of influence that variables could have on gender in each of the stages of business creation and economic development (resources, efficiency and innovation).

## *GENDER ANALYSIS OF THE PHASES OF ENTREPRENEURSHIP*

- As mentioned, the data used in this study cuts across different sectors, the international database of 2008, and therefore there is no monitoring of individuals, whether men or women. Thus it is not possible to verify the continuity of businesses or even their transformations from potential to startup, startup to new or new to established, according to economic development in that country, or the effects of the actions of the explanatory variables, socioeconomic and psychosocial, in the response. Therefore, it would be interesting to track individuals, similar to the procedure followed in PSED. In this way, dynamic knowledge could be obtained and strengthen the design of government policies on building activity entrepreneurship in different countries, while promoting and strengthening women's participation in business activity.

- Based on what is mentioned above, another line of future research that might arise, given the uniform methodology and criteria throughout the region, would be to replicate the same study conducted in this investigation but perform it in comparative and longitudinal terms. First, in Spanish regions based on their years of participation in the GEM Project (Extremadura, Andalusia and Catalonia were the first to join it) and on the other hand, participating countries of the OECD, EU and GEM in general. Comparisons from the strength of the project provide a wealth of valuable knowledge for the stimulation of policies to support and promote for entrepreneurial activity. This can be done by designing training and testing programs which incorporate measures to increase the capabilities of both men and of women and can be very useful.

- Along this line of comparative studies, it may also be beneficial to compare:

1. Start-ups and businesses in the new stage, including other obvious variables in this study, since the purpose was to analyze the differences between men and women and not among the various stages of business creation. Hence we analyzed the same variables in each and every one of them. We should highlight the addition of these new variables that seek to analyze the existing rate of entrepreneurial activity at regional, national and international levels, or TEA, and all the branches that can be GEM study entails: TEA chance and necessity, TEA man and TEA woman, etc.

2. Groups of hypotheses raised in this investigation, one for each stage of business creation, and conclude whether there are differences between the economies on the one hand and the phases on the other, or even based on the interaction between them.

- Finally, one might combine quantitative analysis techniques which have been used throughout this investigation with other more qualitative and longitudinal techniques to help better explain a business' international strategy over a period of time. In this way you

## CONCLUSIONS, LIMITATIONS AND FUTURE LINES OF RESEARCH

might see changes in both the phases of business creation in different countries according to economic development as well as changes in men and women throughout the process analyzed in this research project.

Clear examples of such techniques are:

1. *The structural equation model* would provide a more complete vision of the effect that variables analyzed in this research have on each of the stages of business creation in terms of economic development in the country, both for men and women. With this technique in particular, we could operationalize the adjustment between the variables and outcomes as a mediating mechanism by adopting a broader perspective, if it is operationalized as a moderator.

2. *The in-depth case*, qualitative (Yin, 1981, 1989, 1993, 2001; Hernandez and Diaz, 200), may provide a broader framework in which to analyze the differences between entrepreneurs and businessmen in the different phases of process of business creation and economic development function in a specific country. This study could therefore be complementary to ours, because according to Mole (2002), the combined use of a quantitative and qualitative methods gives the researcher the possibility to solve the weaknesses of each method with the strengths of other (Mole, 2002: 14).

- We could also use statistical techniques, within the category of quantitative techniques which were cited earlier in the limitations of this study, to avoid a situation in which the results are biased towards men, which was precisely the situation that we encountered. A technique *bootstrapping* that was used by Arenius and Minniti (2007) with GEM data, allows, by performing re-sampling techniques of the original sample, the investigation of the differences between men and women at different stages of business creation process and in terms of economic development in the country but under identical conditions.

❖ With respect to the *recommendations*, the conclusions drawn from this research suggest that the dimension of “gender” to the dimension “entrepreneurial” when designing support measures, while recognizing the diversity that exists in the same group of entrepreneurs. This should be done so that the governments are aware of their responsibility in creating the right socio-economic policy framework to improve the quality of life and facilitate the development of business on an equal footing.

These measures are of vital importance not only for existing entrepreneurs, but also have implications for future generations. So, this is an important issue to be considered by institutions interested in promoting entrepreneurial culture.

*GENDER ANALYSIS OF THE PHASES OF ENTREPRENEURSHIP*

- In addition and as mentioned on several occasions, this research aims to be a first step in understanding the relationship between gender, stages of business creation and economic development. We hope that, eventually, the realization of further research in other contexts, at another time, using different instruments or other units of analysis, will shed new light on this issue of international significance, which is, as seen throughout this investigation, undeniable.

- Finally, we believe that data collection GEM Project in the next few years will provide information about how the global economic crisis has affected entrepreneurship. Information will also lead to increased awareness of the role of business in overcoming the economic crisis.





# **PARTE V**



**CAPÍTULO VII**  
***REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS***  
***Y ANEXOS***



***REFERENCIAS  
BIBLIOGRÁFICAS***



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABELLA, S.; DE LUIS, P.; PÉREZ, M. (2000): "Formación empresarial y género". Comunicación presentada a las *VII Jornadas de Economía Crítica* celebrada en Albacete, 2-5 Febrero.
- ACS, Z.J.; AUDRETSCH, D.B. (1988): "Innovation in large and small firms: an empirical analysis". *American Economic Review*, 78(4), pp. 678-690.
- ACS, Z.J.; AUDRETSCH, D.B. (2003): *Handbook of Entrepreneurship Research. An Interdisciplinary Survey and Introduction*. Great Britain: Kluwer Academic Publishers.
- ACS, Z.J.; ARMINGTON, C. (2004): "Employment growth and entrepreneurial activity in cities". *Regional Studies*, 39(8), pp. 911-927.
- ACS, Z.J.; VARGA, A. (2005): "Entrepreneurship, agglomeration and technological change". *Small Business Economics*, 24(3), pp. 323-345.
- ACS, Z.J.; SZERB, L. (2009): *Gearing Up to Measure Entrepreneurship in a Global Economy*. Mimeo, Faculty of Business and Economics, University of Pecs.
- ACS, Z.J.; ARMINGTON, C.; ROBB, A. (1999): *Measures of Job Flow Dynamics in the United States*. Economic Studies, 99-1, US Census.
- ACS, Z.J.; AUDRETSCH, D.; BMUNERHJELM, P.; CARLSSON, B. (2005): "Growth and Entrepreneurship: An Empirical Assessment". Discussion papers on *Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. Max Planck Institute of Economics, Group for Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Jena (Germany).
- ACS, Z.J.; AMORÓS, J.; BOSMA, N.; LEVIE, J. (2010): "Ten years of Global Entrepreneurship Monitor: accomplishments and prospects". *Journal of Entrepreneurial Venturing*, (Forthcoming).
- ADLER, N.J. (2000): "Women in international entrepreneurship". This chapter is based on earlier discussions in Nancy J. Adler's, *Coaching Global Executives: Women Succeeding a World Beyond Here*.
- AFFHOLDER, J.; BOX, T.M. (2004): "Struggles of female entrepreneurs". *Proceedings of the Academy of Entrepreneurship*, 10(1), pp.3-15.
- AGUILAR, T. (2008): "El sistema sexo-género en los movimientos feministas". *Amnis: Revue de Civilisation Contemporaine de l'Université de Bretagne Occidentale*, nº8, (Ejemplar dedicado a: Mujeres y Militantismo (Europa-América, Siglo XIX-Siglo XXI)).
- AGUILASOCHO, D. (2005): "Familia y empresas: La creación de casas rurales en el marco del turismo rural". Tesis Doctoral, Universitat Rovira y Virgili.
- AHL, H. (2002): "The making of the female entrepreneur: A discourse analysis of research texts on women's entrepreneurship". Thesis Doctoral, Jönköping University (School of Education and Communication).
- AHL, H. (2003): "Ways to study the text of entrepreneurship". Paper presented at the *Scandinavian Academy of Management Conference*, Reykjavik, Iceland.
- AHL, H. (2006): "Why research on women entrepreneurs needs new directions". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(5), pp. 595-621.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- AHL, H.; SAMUELSSON, E.F. (2001): "Testing networking strategies for nascent women entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, H.J. Sapienza, K.G. Shaver, P. Davidsson, P.G. Greene. Wellesley, Mass.: Babson College.
- AIDIS, R.; WELTER, F.; SMALLBONE, D.; ISAKOVA, N. (2005): "Female Entrepreneurship in Transition Economies: the Case of Lithuania and Ukraine". *Feminist Economics*, 13(2), pp. 157-83.
- AJZEN, I. (1991): "The Theory of Planned Behavior". *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, pp. 179-211.
- AKYUZ, Y.; CHANG, H.; KOZUL-WRIGHT, R. (1998): "New Perspectives on East Asian Development". *The Journal of Development Studies*, 34(6), pp. 1-37.
- ALBERDI, I.; ESCARIO, P.; MATAS, N. (2000): *Las mujeres jóvenes en España*. Colección de Estudios Sociales, nº 4. Fundación "La Caixa".
- ALBERTINE, S. (1990): "Breaking the silent partnership: businesswomen in popular fiction". *American Literature*, 62(2), pp. 238-261.
- ALDERETE, A.M. (2006): "Fundamentos del análisis de regresión logística en la investigación psicológica". *Evaluar*, 6, pp. 52-67.
- ALDRICH, H.E. (1979): *Organizations and Environments*. Prentice-Hall Inc.
- ALDRICH, H.E. (1999): *Organizations Evolving*. London: Sage Publications.
- ALDRICH, H.E.; ZIMMER, C. (1986): Entrepreneurship through Social Networks. In Sexton, D., Smilor, R.W. (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- ALDRICH, H.E.; MARTÍNEZ, M.A. (2001): "Many are called, but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25(4), pp. 41-56.
- ALDRICH, H.E.; REESE, P.; DUBINI, P. (1989): "Women on the verge of a breakthrough? Networking among entrepreneurs in the United States and Italy". *Entrepreneurship and Regional Development*, 1(4), pp. 339-356.
- ALDRICH, H.E.; CARTER, N.M.; RUEF, M. (2002): "With very little help from their friends: Gender and relational composition of nascent entrepreneurs' startup teams". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, R.T. Harrison, M. Lerner, G.D. Meyer, J. Sohl, A. Zacharakis. Wellesley, Mass.: Babson College.
- ALLEN, I.E.; LANGOWITZ, N.; MINNITI, M. (2007): *Global Entrepreneurship Monitor, 2006 Report on Women and Entrepreneurship*. Babson Park, MA. & London, UK: Babson College and London Business School.
- ALLEN, I.E.; ELAM, A.; LANGOWITZ, N.; DEAN, M. (2008): *Global Entrepreneurship Monitor, 2007 Report on Women and Entrepreneurship*. Babson Park, MA. & London, UK: Babson College and London Business School.
- ALMEIDA, A.M.; LITTLEJOHN, V.; McPHERSON, S.; ZINN, A.C.; WEEKS, J.R.;

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARKLEY, S. (2005): "Women's business centers: An international solution for entrepreneurship and economic development". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June.
- ALSOS, G.A.; LJUNGGREN, E. (1998): "Does the business start-up process differ by gender? A longitudinal study of nascent entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) N.C. Churchill, S. Birley, J. Doutriaux et al. Wellesley: Massachusetts.
- ALSOS, G.A.; LJUNGGREN, E.; ROTEFOS, B. (2000): "Who makes it through the business formation process? A longitudinal study of entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, W.D. Bygrave, S. Manigart, H.J. Sapienza, K.G. Shaver. Wellesley, Mass.: Babson College.
- ALSOS, G.A.; LJUNGGREN, E.; PETTERSEN, L. (2003): "Farm-based entrepreneurs: what triggers the start-up of new business activities?". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(4), pp. 435-443.
- ALSOS, G.A.; ISAKSEN, A.; LJUNGGREN, E. (2005): "Access to new venture financing and subsequent business growth in men- and women-led ventures". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, S. Zahra, R. Harrison, M. Lerner, C. Mason, D. Shepherd, J. Sohl, J. Wiklund, M. Wright. Babson College: Massachusetts.
- ALSOS, G.A.; ISAKSEN, A.; LJUNGGREN, E. (2006): "New venture financing and subsequent business growth in men -and women- led businesses". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(5), pp. 667-686.
- ALSOS, G.A.; BRUYNEEL, S.; CARTER, S. (2007): "Gender Differences in Entrepreneurial Intentions and Business Start-Up Activities". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) A. Zacharakis, M. Minniti, D. Kuratko, M. Maula, P. Westhead, S. Alvarez, J. de Castro, G. George, M.S. Cardon, S. Zahra, D. Shepherd, J. Wiklund, M. Wright, S.D. Sarasvathy. Babson College: Massachusetts. A.M. Blank Center for Entrepreneurship. IE Business School: Madrid (Spain).
- ALVAREZ, S.A.; BUSENITZ, L. (2001): "The entrepreneurship of resource-based theory". *Journal of Management*, 27(6), pp. 755-775.
- AMATUCCI, F.M.; SOHL, J.E. (2003a): "Women entrepreneurs and private equity: An investment process study". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C. Brush, M. Lerner, P. Davidsson, D. Meyer, J. Fiet, J. Sohl, P. Greene, A. Zacharakis, R.T. Harrison. Babson College: Massachusetts.
- AMATUCCI, F.M.; SOHL, J.E. (2003b): "Women entrepreneurs and private equity financing". Paper presented at the 48<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Northern Ireland, 15-18 June.
- AMATUCCI, F.M.; SOHL, J.E. (2004): "Women entrepreneurs securing business angel financing: tales from the field". *Venture Capital*, 6(2/3), pp. 181-196.
- ANDRE, R. (1992): "A national profile of women's participation in networks of small business leaders". *Journal of Small Business Management*, 30(1), pp. 66-73.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- ANNA, A.L.; CHANDLER, G.N.; JANSEN, E.; MERO, N.P. (2000): "Women business owners in traditional and non-traditional industries". *Journal of Business Venturing*, 15(3), pp. 279-303.
- APONTE, M. (2002): "Factores condicionantes de la creación de empresas en Puerto Rico: un enfoque institucional". Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- APPELBAUM, S.H.; SHAPIRO, B.T. (1993): "Why can't men lead like women?". *Leadership and Organization Development Journal*, 14(7), pp. 28-34.
- APPELBAUM, S.H.; AUDET, L.; MILLER, J.C. (2003): "Gender and leadership?. Leadership and gender?. A journey through the landscape of theories". *Leadership and Organization Development Journal*, 24(1), pp. 43-51.
- ARANDO, S.; EUNATE, E.; LIZARTZA, A. (2010): "Los factores psicosociales como determinantes del emprendizaje femenino". Comunicación presentada en el *V Workshop de investigación basado en GEM*, celebrado el 28 de junio en Cádiz.
- ARENIUS, P.; KOVALAINEN, A. (2004): "Gender and entrepreneurial choices: A multilevel analysis of individual and structural labor market characteristics". Paper presented at the *1<sup>st</sup> Conference GEM Research Consortium*, 1-3 April, Berlin.
- ARENIUS, P.; MINNITI, M. (2004): "A Cross- country study of gender differences in self-employment. A preliminary draft". Paper presented at the *1<sup>st</sup> Conference GEM Research Consortium*, 1-3 April, Berlin.
- ARENIUS, P.; DE CLERQ, D. (2005): "A network-based approach on opportunity recognition". *Small Business Economics*, 24(3), pp. 249-265.
- ARENIUS, P.; MINNITI, M. (2005): "Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship". *Small Business Economics*, 24(3), pp. 233-247.
- ARENIUS, P.; AUTIO, E. (2006): "Financing of small businesses: Are Mars and Venus more alike than different?". *Venture Capital*, 8(2), pp. 93-107.
- ARENIUS, P.; KOVALAINEN, A. (2006): "Similarities and Differences Across the Factors Associated with Women's Self-employment Preference in the Nordic Countries". *International Small Business Journal*, 24(1), pp. 31-59.
- ARENIUS, P.; EHRSTEDT, S. (2008): "Variation in the level of activity across the stages of the entrepreneurial startup process -evidence from 35 countries." *Estudios de Economía*, 35(2), pp. 133-152.
- ASHMORE, R.D. (1990): Sex, gender and the individual. In Pervin, L.A. (Ed.), *Handbook of personality theory and research*. Nueva York: Guilford.
- ATO, M.; LÓPEZ, J.J. (1996): *Análisis estadístico para datos categóricos*. Madrid: Síntesis.
- AUDRETSCH, D.B. (2002): "Entrepreneurship: a survey of the literature". Working paper for the European Commission, Enterprise Director General.
- AUTIO, E.; KEELEY, R.H.; KLOFSTEN, M.; ULFSTEDT, T. (1997): "Entrepreneurial intent among students: testing an intent model in Asia, Scandinavia and in the USA". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzel. Wellesley, Mass.: Babson College.
- BACHRACH, T.; MAIN, K. (1998): "Women and the false promise of microenterprises". *Gender and Society*, 12(4), pp. 424-440.
- BAINES, S.; WHEELOCK, J. (1998): "Working for each other: Gender, the household, and micro business survival and growth". *International Small Business Journal*, 17(1), pp. 16-35.
- BAINES, S.; WHEELOCK, J. (2000): "Work and employment in small businesses: Perpetuating and challenging gender traditions". *Gender, work and organization*, 7(1), pp. 45-56.
- BAKER, T.; ALDRICH, H.E.; LIOU, N. (1997): "Invisible entrepreneurs: The neglect of women business owners by mass media and scholarly journals in the U.S.A.". *Entrepreneurship and Regional Development*, 9(3), pp. 221-238.
- BAKER, T.; ALDAG, R.; BLAIR, E. (2003): "Gender and entrepreneurial opportunity evaluation". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, M. Lerner, P. Davidsson, D. Meyer, J. Fiet, J. Sohl, P. Greene, A. Zacharakis, R.T. Harrison. Babson College: Massachusetts.
- BANCO MUNDIAL (1995): *Informe sobre el desarrollo humano*.
- BANDURA, A. (1992): Exercise of personal agency through the self-efficacy mechanism. In R. Schwarzer (Ed.), *Self-efficacy: Through Control of Action*. Washington, D.C: Hemisphere Publishing.
- BARBER, J.W. (1998): *Historia del pensamiento económico*. 16 reimp. Madrid: Alianza Universidad.
- BARBERÁ, E. (1998a): Estereotipos de género: construcción de las imágenes de las mujeres y los varones. En Fernández, J. (Ed.), *Género y sociedad*, pp. 177-206. Madrid: Pirámide.
- BARBERÁ, E. (1998b): *Psicología del género*. Madrid: Editorial Ariel.
- BARBERÁ, E.; SARRIÓ, M.; RAMOS, A. (2000): "Mujeres y estilo de dirección: el valor de la diversidad". *Revista de Intervención Psicosocial*, 9(1), pp. 49-62.
- BARON, A.S. (1982): "What men are saying about women in business". *Business Horizons*, 25(1), pp. 10-16.
- BARON, R.A. (2000): "Counterfactual thinking and venture formation: the potential effects of thinking about "What might have been"". *Journal of Business Venturing*, 15(1), pp. 79-92.
- BARRETT, M. (1995): "Comparisons of Women and Men Business Owners in Queensland: Business Problems, Strategies and Values". Report to the Department of Business, Industry and Regional Development. Department of Business, Industry and Regional Development, Brisbane.
- BARRETT, M.; MOORES, K. (2006): "Women's leadership journeys in family firms: Preliminary results from a qualitative study". Paper presented at the 51<sup>th</sup> World Conference about The international Council for Small Business. Melbourne (Australia),

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

18-21 June.

- BARTH, F. (1967): "On the Study of Social Change". *American Anthropologist*, 69, pp. 661-668.
- BARTON, J.; LISCHERON, J. (1991): "Defining entrepreneurship". *Journal of Small Business Management*, 29(1), pp. 44-61.
- BASOW, S.A. (1992): *Gender, stereotypes and roles*. California: Brooks/ Cole Publishing Company.
- BATES, T. (1990): "Entrepreneur Human Capital Endowments and Minority Business Viability". *Journal of Human Resources*, 72, pp. 551-559.
- BAUCUS, D.A.; HUMAN, S.E. (1994): "Second-career entrepreneurs: a multiple case study analysis of entrepreneurial processes and antecedent variables". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19(2), pp. 41-71.
- BAUGHN, C.C.; CHUA, B.; NEUPERT, K. (2006): "The normative context for women's participation in entrepreneurship: a multicountry study". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(5), pp. 687-707.
- BAUMOL, W.J. (1989): "Entrepreneurship in economic theory". *American Economic Review Papers and Proceedings*, pp. 64-71.
- BAUMOL, W.J. (1990): "Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive". *Journal of Political Economy*, 98(5), pp. 893-921.
- BAUMOL, W.J. (1993): "The Entrepreneur in Economic Theory". In *Entrepreneurship Management and the Structure of Pay-offs*, pp. 1-24. Boston: MIT Press.
- BAYCAN, T.; MASUREL, E.; NIJKAMP, P. (2003): "Diversity in entrepreneurship: Ethic and female roles in urban economic life". *International Journal of Social Economics*, 30(11), pp. 1131-1161.
- BAYDAS, M.; MEYER, R.; AGUILERA-ALFRED, N. (1994): "Discrimination against women in formal credit markets: reality or rhetoric?". *World Development*, 22(7), pp. 1073-1082.
- BAYGAN, G. (2000): "Improving Knowledge about Women's Entrepreneurship". Paper presented at the 2<sup>nd</sup> *OECD Conference on Women Entrepreneurs in SMEs: Realising the Benefits of Globalization and the Knowledge-based Economy*. Paris.
- BEARSE, P.J. (1982): "A study of entrepreneurship by region and SMSA size". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Ed.) K.H. Vesper, Wellesley: Massachusetts.
- BECK-GERSHEIM, E. (2003): *La reinvencción de la familia. En busca de nuevas formas de convivencia*. Barcelona: Paidós.
- BECKER, G.; MURPHY, K. (1992): "The division of labor, coordination costs, and knowledge". *Quarterly Journal of Economics*, 107(4), pp. 1137-1160.
- BEGLEY, T.; BOYD, D. (1987): "Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses". *Journal of Business Venturing*, 2(1),

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- pp. 79-93.
- BELCOURT, M. (1987): "Sociological correlates of female entrepreneurs". *Journal of Small Business*, 4(3), Winter.
- BELCOURT, M. (1990): "A family portrait of Canada's most successful female entrepreneurs". *Journal of Business Ethics*, 9(4/5), pp. 435-438.
- BELCOURT, M. (1991): "From the frying pan into the fire: exploring entrepreneurship as a solution to the glass ceiling". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 8(3), pp. 49-55.
- BELCOURT, M.; BURKE, R.J.; LEE-GOSSELIN, H. (1991): "The glass box: Women business owners in Canada". Background paper. Ottawa, Ontario: Canadian Advisory Council on the Status of Women.
- BELL, M.P.; McLAUGHLIN, M.E.; SEQUEIRA, J.M. (2002): "Discrimination, harassment, and the glass ceiling: Women executives as change agents". *Journal of Business Ethics*, 37(1), pp. 65-76.
- BELLU, R.R. (1993): "Task role motivation and attributional style as predictors of entrepreneurial performance: Female sample findings". *Entrepreneurship and Regional Development*, 5(4), pp. 331-344.
- BELSO, J.A. (2002): "Actuación pública y nuevas empresas: una política específica a partir del papel del entorno y la figura del empresario en el momento de la creación". Tesis Doctoral, Universidad Miguel Hernández de Elche.
- BELSO, J.A. (2003): "Discriminación de género y fomento de nuevas empresas: Conclusiones a partir de un análisis multivariante sobre las pymes valencianas de reciente creación". *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 41, pp.15-37.
- BEM, S.L. (1981): "Gender Schema Theory: a cognitive account of sex typing". *Psychological Review*, 88(4), pp. 354-364.
- BENDER, S. (2000): "Seven characteristics of the American woman entrepreneur: A hermeneutic approach to developing a universal characteristics model". Doctoral Dissertation, Capella University.
- BENERÍA, L. (1984): *Reproducción, producción y división sexual del trabajo*. Santo Domingo: Ediciones populares feministas.
- BEN HAMIDA, E. (2000): "Empowering women through micro-credit: A case study from Tunisia". Paper presented at the *MDF3*, Cairo (Egypt), 20 March.
- BENNETT, D. (2003): "Women into the network - A Dynamic model for developing women's entrepreneurship". Paper presented at the *48<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Northern Ireland, 15-18 June.
- BENNETT, D.; RICHARDSON, P. (2005): "Building relationship and social capital for women's enterprise development: Research and practice from an award winning support initiative women into the network (WIN)". Paper presented at the *50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Washington D.C., 15-18 June.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- BENNETT, R.; DANN, S. (2000): "The Changing Experience of Australian Female Entrepreneurs". *Gender, Work and Organization*, 7(2), pp. 75-83.
- BERG, N. (1997): "Gender, place and entrepreneurship". *Entrepreneurship and Regional Development*, 9(3), pp. 259-268.
- BERGMANN, H.; STERNBERG, R. (2007): "The changing face of entrepreneurship in Germany". *Small Business Economics*, 28(2/3), pp. 205-221.
- BEWICK, V.; CHEEK, L.; BALL, J. (2005): "Statistics review 14: logistic regression". *Critical care*, 9(1), pp. 112-118.
- BHAVE, M.P. (1994): "A process model of entrepreneurial venture creation". *Journal of Business Venturing*, 9(3), pp. 223-242.
- BIRCH, D. (1979): *The Job Generation Process*. Massachusetts: MIT Press, Cambridge.
- BIRD, B. (1988): "Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention". *Academy of Management Review*, 13, pp. 442-453.
- BIRD, B. (2000): "Vision of women entrepreneurs and executives: A hint for the new millennium". Paper presented at the *USASBE-2000 Plenary Address*. February 18.
- BIRD, B.; BRUSH, C.G. (2002): "A gendered perspective on organizational creation". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(3), pp. 41-65.
- BIRLEY, S. (1989): "Female entrepreneurs: are they really any different?". *Journal of Small Business Management*, 27(1), pp. 32-40.
- BIRLEY, S.; MOOS, C.; SAUNDERS, P. (1987): "Do women entrepreneurs require different training?". *American Journal of Small Business*, 12(1), pp. 27-35.
- BIRLEY, S.; MUZYKA, D.; HAY, M. (1999): "Management buy out: perception of opportunity a research note". *Management of Studies*, 36(1), pp. 109-122.
- BJORNSSON, B.; ABRAHA, D. (2005): "Counseling encounters between banks and entrepreneurs: a gender perspective". *International Journal of Bank Marketing*, 23(6), pp. 444-463.
- BLAIR-LOY, M. (1999): "Career patterns of executive women finance: An optimal matching analysis". *American Journal of Sociology*, 104(5), pp. 1346-1397.
- BLAKE, M.K. (2006): "Gendered lending: gender, context and the rules of business lending". *Venture Capital*, 8(2), pp. 183-201.
- BLANCHARD, L; ZHAO, B.; YINGER, J. (2005): "Do credit market barriers exist for minority and woman entrepreneurs?". Working Paper presented in at Center for Policy Research (December), n° 74.
- BLANCHFLOWER, D.G. (2004): "Self-employment: More may not be better". NBER Working Paper No.10286, February. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- BLANCHFLOWER, D.G.; MEYER, B. (1992): "A longitudinal analysis of the young self-employed in Australia and United States". *Small Business Economics*, 6(1), pp. 1-20.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BLÄTTEL-MINK B.; KRAMER C.; MISCHAU A. (2000): "The attitudes of women towards the compatibility of family and employment. The meaning of social situation for the idea of gender roles". *Equal Opportunities International*, 19(1), pp. 1-11.
- BLEE, K.M.; TICKAMYER, A.R. (1995): "Racial differences in men's attitudes about women's gender roles". *Journal of Marriage and the Family*, 57(1), pp. 21-30.
- BLISSON, D.; NELSON, M. (2003): "Advising female entrepreneurs? A range of practical support". Paper presented at the 48<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Northern Ireland, 15-18 June.
- BOCCIA, M.L. (1990): "La différence de sexe et l'égalité complexe". *Actuel Marx*, n° 8.
- BODEN, R.J. (1996): "Gender and self employment selection: an empirical assessment". *Journal of Socio-Economics*, 25(6), pp. 671-682.
- BODEN, R.J.; NUCCI, A.R. (1997): "Counting the self-employed using household and business sample data". *Small Business Economics*, 9(5), pp. 427-436.
- BODEN, R.J.; NUCCI, A.R. (2000): "On the survival prospects of men's and women's new business ventures". *Journal of Business Venturing*, 15(4), pp. 347-362.
- BOHANNAN, P. (1996): *Para Raros, Nosotros. Introducción a la Antropología Cultural*. Madrid: Akal Ediciones.
- BOLTON, W.K. (1993): "The enterprise paradigm". Paper presented at *The Latin American Seminar on the Development of Technology-based Enterprise*, 27-28 may, Rio de Janeiro.
- BOND, M.A.; PYLE, J.L. (2001): "Women-owned business in Lowell: understanding the local in a broader context". Paper presented at the CITA (Committee of Industrial Theory and Assessment) Conference Diversity, Culture and Sustainable Development. Fifth Working Conference, November 1.
- BOOHENE, R.; KOTEY, B.; SHERIDAN, A. (2006): "Why do male owner-managers perform better than female owner-managers: An investigation in a transition economy context". Paper presented at the 51<sup>th</sup> World Conference about the international Council for Small Business. Melbourne (Australia), 18-21 June.
- BORCH, O.; ARTHUR, M.B. (1995): "Strategic networks among small firms: implications for strategy research methodology". *Journal of Management Studies*, 32(4), pp. 419-441.
- BORNA, S.; WHITE, G. (2003): "'Sex' and 'Gender': Two confused and confusing concepts in the Women in Corporate Management". *Journal of Business Ethics*, 47(2), pp. 89-99.
- BORNER, S.; BRUNETTI, A.; WEDER, B. (1995): "Policy Reform and Instituted Uncertainty: The Case of Nicaragua". *Kyklos*, 48(1), pp. 43-64.
- BOSMA, N.; LEVIE, J. (2010): *Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report 2009*. Babson College, Universidad del Desarrollo and Reykjavik University.
- BOSMA, N.; JONES, K.; AUTIO, E.; LEVIE, J. (2008): *Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report 2007*. London, U.K.: London Business School and Babson Park, MA: Babson College.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- BOTER, I.; HERAS, A. (1986): *La mujer empresaria y la trabajadora autónoma*. Estudio subvencionado por el Instituto de la Mujer (Madrid), nº 117. Ubicación de la memoria final en Diana/Estudios2/Memorias117.
- BOTHA, M.; NIEMAN, G.; VAN VUUREN, J. (2006): "Enhancing female entrepreneurship by enabling access to skills". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), pp. 479-493.
- BOWEN, D.D.; HISRICH, R.D. (1986): "The female entrepreneur: a career development perspective". *Academy of Management Review*, 11(2), pp. 393-407.
- BOWMAN-UPTON, N.; CARSRUD, A.L.; OLM, K.W. (1986): "New venture funding for the female entrepreneur: A preliminary analysis". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) R. Ronstadt, J.A. Hornaday, R. Peterson, K.H. Vesper. Wellesley: Massachusetts.
- BRADLEY, F.; BOLES, K. (2003): "Female entrepreneurs from ethnic backgrounds: an exploration of motivations and barriers". Manchester Metropolitan University Business School Working Paper Series, September.
- BRAMBILLA, P.; BELL, E.; SEVER, C. (2001): "Gender and micro credit: Useful resources". Report prepared for the *Vienna Institute for Development and Cooperation (VIDC)*, nº 61, November.
- BRANDLEY III, B.; SAUNDERS, H. (1987): "Problems women face in entrepreneurial development". *Proceedings of Small Business Institute Directors Association*. San Antonio (USA), February.
- BRATKOWSKI, A.; GROSFELD, I.; ROSTOWSKI, J. (2000): "Investment and Finance in De Novo Private Firms: Empirical Results from the Czech Republic, Hungary and Poland". *Economics of Transition*, 8(1), pp. 101-116.
- BRAVERMAN, H. (1974): *Labor and monopoly capital: the degradation of work in the twentieth century*. Nueva York: Monthly Review Press.
- BRAZEAL, D.V.; HERBERT, T.T. (1999): "The genesis of entrepreneurship". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23(3), pp. 29-45.
- BREEN, J.; CALVERT, C.; OLIVER, J. (1995): "Female entrepreneurs in Australia: an investigation of financial and family issues". *Journal of Enterprising Culture*, 3(4), pp. 445-462.
- BRENNAN, N. (2000): "An Exploratory Study of the Financial Support Available to Female Tourism Entrepreneurs". Dublin: unpublished B.Sc (Management) thesis, Dublin Institute of Technology.
- BRENNER, O.C.; TOMKIEWICZ, J.; SCHEIN, V. (1989): "The relationship between sex role stereotypes and requisite management characteristics revisited". *Academy of Management Journal*, 32(3), pp. 662-669.
- BRINDLEY, C. (2005): "Barriers to women achieving their entrepreneurial potential: women and risk". *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(2), pp. 144-161.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BROCKHAUS, R. (1982): The Psychology of the Entrepreneurs. In Kent, C., Sexton, D., Vesper, K. (Eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 39-56. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- BROPHY, D.J. (2000): Financing the Growth of Entrepreneurial Firms. In Sexton, D.L., Smilor, R.W. (Eds.), *Entrepreneurship 2000*, pp. 5-28. Upstart Publishing Company.
- BROVERMAN, I.K.; VOGEL, S.R.; BROVERMAN, D.M.; CLARKSON, F.E.; ROSENDRANTZ, P.S. (1972): "Sex-role stereotypes: A current appraisal". *Journal of Social Issues*, 2(28), pp. 59-78.
- BROZEN, Y. (1954): "Determinants of entrepreneurial ability". *Social Research*, 21, pp. 339-364.
- BRUCE, D. (1999): "Do husbands matter?. Married women entering self-employment". *Small Business Economics*, 13(4), pp. 317-329.
- BRUIN, A.; BRUSH, C.G.; WELTER, F. (2006): "Introduction to the special issue: towards building cumulative knowledge on women's entrepreneurship". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(5), pp. 585-593.
- BRULLET, C. (1996): Roles e identidades de género: Una construcción social. En García de León, M.A., Ortega, F., García de Cortazar, M. (Eds.), *Sociología de las mujeres españolas*. Madrid: Editorial Complutense.
- BRUNI, A.; GHERARDI, S.; POGGIO, B. (2004): "Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs". *Journal of Organizational Change Management*, 17(3), pp. 256-268.
- BRUSH, C.G. (1990): "Women and enterprise creation: Barriers and opportunities". In S. Gould & J. Parzen (Eds.) *Enterprising women: Local initiatives for job creation*. Paris: OECD, pp. 37-58.
- BRUSH, C.G. (1992): "Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(4), pp. 5-29.
- BRUSH, C.G. (1997): "Women-owned businesses: Obstacles and opportunities". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 2(1), pp. 1-24.
- BRUSH, C.G. (1999): "Women's entrepreneurship". *The second ILO enterprise Forum*. November, 4-5.
- BRUSH, C.G. (2005): "Growth intentions of nascent ventures: Are women entrepreneurs limited from the start?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, S. Zahra, R. Harrison, M. Lerner, C. Mason, D. Shepherd, J. Sohl, J. Wiklund, M. Wright. Babson College: Massachusetts.
- BRUSH, C.G.; HISRICH, R.D. (1988): "Women entrepreneurs: Strategic origins impact on growth". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) B.A. Kirchoff, W.A. Long, W.E. McMillan, K.H. Vesper, W.E. Wetzel. Wellesley: Massachusetts.
- BRUSH, C.G.; HISRICH, R.D. (1991): "Antecedent influences on women owned businesses". *Journal of Managerial Psychology*, 6(2), pp. 9-16.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- BRUSH, C.G.; BIRD, B.J. (1996): "Leadership vision of successful women entrepreneurs: Dimensions and characteristics". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzel. Wellesley, Mass.: Babson College.
- BRUSH, C.G.; EDELMAN, L.F. (2000): "Women entrepreneurs' opportunities for database research". *Databases for Study of Entrepreneurship*, 4, pp. 445-484.
- BRUSH, C.G.; HISRICH, R.D. (2000): "Women-owned businesses: An exploratory study comparing factors affecting performance". Working paper of Research Institute for Small and Emerging Businesses.
- BRUSH, C.G.; MANOLOVA, T. (2004): "Women, age and money: international entrepreneurship theory in the work of Candida G. Brush". In *Handbook of Research on International Entrepreneurship*, pp. 41-57.
- BRUSH, C.G.; CARTER, N.M.; GATEWOOD, E.J.; GREENE, P.G.; HART, M.M. (2001): "An investigation of women-led firms and venture capital investment". Final Report prepared for U.S. Small Business Administration, Office of Advocacy National Women's Business Council. October 20.
- BRUSH, C.G.; CARTER, N.M.; GATEWOOD, E.J.; GREENE, P.G.; HART, M.M. (2002): "The role of social capital and gender in linking financial suppliers and entrepreneurial firms: a framework for future research". *Venture Capital*, 4(4), pp. 305-323.
- BRUSH, C.G.; CARTER, N.M.; GATEWOOD, E.J.; GREENE, P.G.; HART, M.M. (2004a): "Women entrepreneurs, growth, and implications for the classroom". Coleman Foundations White Papers Series for the U.S. Association for Small Business and Entrepreneurship.
- BRUSH, C.G.; CARTER, N.M.; GATEWOOD, E.J.; GREENE, P.G.; HART, M.M. (2004b): "Positioning for growth: Women's use of bootstrapping to finance their ventures". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) S.A. Zahra, C.G. Brush, P. Greene, D. Meyer, P. Davidsson, R.T. Harrison, J. Sohl, J. Fiet, M. Lerner, A. Zacharakis, C. Mason. Wellesley, Mass.: Babson College.
- BRUSH, C.G.; CARTER, N.M.; GATEWOOD, E.J.; GREENE, P.G.; HART, M.M. (2006): "The use of bootstrapping by women entrepreneurs in positioning for growth". *Venture Capital*, 8(1), pp. 15-31.
- BRUSH, C.G.; CARTER, N.M.; GATEWOOD, E.J.; GREENE, P.G.; HART, M.M. WEEKS, J. (2000): "Women and equity capital: An exploration of factors affecting capital access". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, W.D. Bygrave, S. Manigart, H.J. Sapienza, K.G. Shaver. Wellesley, Mass.: Babson College.
- BRUTON, H.J. (1960): Contemporary theorizing on economic growth. In Hoselitz, B.F. et al., (Eds.), *Theories of economic growth*. Glencoe, Illinois: Free Press.
- BRUYNEEL, S.; CARREE, M.; PEETERS, L. (2006): "Employment status and the business founding process, the case of Norway". Paper presented at the 14<sup>th</sup> Nordic Conference on Small Business Research, 11-13 May. Stoccolm (Suecia).
- BUCAR, B.; HISRICH, R.D. (2001): "Ethics of business managers vs. entrepreneurs". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 6(1), pp. 59-82.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BUDINA, N.; GARRETSEN, H.; DE JONG, E. (2000): "Liquidity Constraints and Investment in Transition Economies". *Economics of Transition*, 8(2), pp. 453-475.
- BUJRA, J.M. (1975): "Women entrepreneurs of early Nairobi". *Canadian Journal of African Studies*, 9(2), pp. 213-234.
- BULL, I.; WINTER, F. (1991), "Community differences in business birth and business growths". *Journal of Business Venturing*, 6(1), pp. 29-43.
- BULL, I.; WILLARD, G. E. (1993): "Towards a theory of entrepreneurship". *Journal of Business Venturing*, 8(3), pp. 183-195.
- BURGUESS, Z.; REITMAN, T. (2002): "Women board directors: Characteristics of the few". *Journal of Business Ethics*, 37(1), pp. 39-49.
- BURKE, A.E., FITZROY, F.R.; NOLAN, M.A. (2002): "Self-employment wealth and job creation: The role of gender, non-pecuniary motivation and entrepreneurial ability". *Small Business Economics*, 19(3), pp. 255-271.
- BURKE, R.J. (1994): "Women on corporate boards of directors forces for change?". *Women in Management Review*, 9(1), pp. 27-32.
- BURKE, R.J. (2002): "Work stress and women's health: Occupational status effects". *Journal of Business Ethics*, 37(1), pp. 91-102.
- BURR, P.T. (1978): "A Look at the female entrepreneurs". *American Journal of Small Business*, 2(3), pp. 1-4.
- BURR, S.G.; STRICKLAND, M. (1992): "Creating a positive business climate for women: An approach to small business development". *Economic Development Review*, 10(1), pp. 63-67.
- BUSENITZ, L.W.; BARNEY, J. (1997): "Differences between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-Making". *Journal of Business Venturing*, 12(1), pp. 9-30.
- BUSENITZ, L.W.; WEST III, G.P.; SHEPHERD, D.; NELSON, T.; CHANDLER, G.N.; ZACHARAKIS, A. (2003): "Entrepreneurship research in emergence: Past trends and future directions". *Journal of Management*, 29(3), pp. 285-308.
- BUTLER, J. (1991): "A process-model expansion of the strategic management framework: the entrepreneurial influence". *Advances in Strategic Management*, 7, pp. 247-275.
- BUTTNER, E.H. (2001): "Examining female entrepreneurs' management style: an application of a relational frame". *Journal of Business Ethics*, 29(3), pp. 253-269.
- BUTTNER, E.H.; ROSEN, B. (1988): "Bank loan officers' perceptions of characteristics of men, women and successful entrepreneurs". *Journal of Business Venturing*, 3(3), pp. 249-258.
- BUTTNER, E.H.; ROSEN, B. (1989): "Funding new business ventures: are decision makers biased against women entrepreneurs?". *Journal of Business Venturing*, 4(4), pp. 249-261.
- BUTTNER, E.H.; ROSEN, B. (1992): "Rejection in the loan application process: Male and

- female entrepreneurs' perceptions and subsequent intentions". *Journal of Small Business Management*, 30(1), pp. 58-65.
- BUTTNER, E.H.; MOORE, D.P. (1997): "Women's organizational exodus to entrepreneurship: Self-reported motivations and correlates with success". *Journal of Small Business Management*, 35(1), pp. 34-46.
- BYGRAVE, W.D. (1989): "The entrepreneurship paradigm (I): a philosophical look at its research methodologies". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 14(1), pp. 7-26.
- BYGRAVE, W.D. (1993): "Theory building in the entrepreneur paradigm". *Journal of Business Venturing*, 8(3), pp. 255-280.
- BYGRAVE, W.; HOFER, C. (1991): "Theorizing about entrepreneurship". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(2), pp. 13-23.
- CAMPBELL, K. (2001): "Where are all the mother/daughter business partnerships?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, H.J. Sapienza, K.G. Shaver, P. Davidsson, P.G. Greene. Wellesley, Mass.: Babson College.
- CANDELA, C. (2008): "Motivaciones y expectativas profesionales. Análisis desde la perspectiva de género". Tesis Doctoral, Universidad de Valencia.
- CANTILLON, R. (1755): "Essai sur la nature du commerce in Général (Essay on the Nature of Trade in General)". Reimpresión (1892) de Harvard University. Geo. H. Ellis. Boston. pp. 62-63. Traducción del inglés de Ed. Fletcher Gyles. Holborn, Londres.
- CAPALDO, G. (1997): "Entrepreneurship in southern Italy: empirical evidence of business creation by young founders". *Journal of Small Business Management*, 35(3), pp. 86-92.
- CAPUTO, R.K.; DOLINSKY, A. (1998): "Women's choice to pursue self-employment: The role of financial and human capital of household members". *Journal of Small Business Management*, 36(3), pp. 8-17.
- CAPOWSKI, G.S. (1992): "Be your own boss? Millions of women get down to business". *Management Review*, 81(3), pp. 8-17.
- CARLAND, J.C.; CARLAND, J.W. (1991): "An empirical investigation into the distinction between male and female entrepreneurs and managers". *International Small Business Journal*, 9(3), pp. 62-72.
- CARLAND, J.C.; CARLAND, J.W.; CARTON, R. (2005): "The multi-facets of female entrepreneurship: Their dreams and their realities". Paper presented at the *50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Washington D.C., 15-18 June.
- CARRANZA, M.E. (2008): *Antropología y género. Breve revisión de algunas ideas antropológicas sobre las mujeres*. <http://www.gramola.fyl.uva>.
- CARRASCO, C.; MAYORDOMO, M. (1999): Tiempo, trabajos y organización social: reflexiones en torno al mercado laboral femenino. En Carrasco, C. (Ed.), *Mujeres y economía*. Barcelona: Icaria.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CARRASCO, C.; BORDERIAS, C.; ALEMANY, C. (1994): *Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales*. Barcelona-Madrid: Fuhem-Icaria.
- CARSrud, A.L.; JOHNSON, R.W.; KRAUSE, J.R. (1988): "Development of indigenous entrepreneurs: The initial phase of a longitudinal study of inner- City new venture initiation". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) B.A. Kirchoff, W.A. Long, W.E. McMillan, K.H. Vesper, W.E. Wetzel. Wellesley: Massachusetts.
- CARTER, N.M. (2002): "The role of risk orientation on financing expectations in new venture creation: Does sex matter?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, R.T. Harrison, M. Lerner, G.D. Meyer, J. Sohl, A. Zacharakis. Wellesley, Mass.: Babson College.
- CARTER, N.M.; ALLEN, K.R. (1997): "Size-determinants of women-owned businesses: Choice or barriers to resources". *Entrepreneurship and Regional Development*, 9(3), pp. 211-220.
- CARTER, N.M.; KOLVEREID, L. (1997): "Women starting new businesses: the experience in Norway and the U.S.". Paper presented at the *OCDE Conference on Women Entrepreneurs in Small and Medium Enterprises: A Major Force in Innovation and Job Creation*. Paris, April.
- CARTER, N.M.; GARTNER, W.B.; REYNOLDS, P.D. (1996): "Exploring start-up event Sequences". *Journal of Business Venturing*, 11(3), pp. 151-166.
- CARTER, N.M., WILLIAMS, M.; REYNOLDS P.D. (1997): "Discontinuance among new firms in retail: The influence of initial resources, strategy and gender". *Journal of Business Venturing*, 12(2), pp. 125-145.
- CARTER, N.M.; BRUSH, C.G.; GREENE, P.G.; GATEWOOD, E.; HART, M. (2002): "Does enhancing women's financial sophistication promote entrepreneurial success?". Paper presented in at *Dundalk Institute of Technology: "Promoting Female Entrepreneurship: Implications for education, training and policy"*. November 19.
- CARTER, N.M.; BRUSH, C.G.; GREENE, P.G.; GATEWOOD, E.; HART, M. (2003): "Women entrepreneurs who break through to equity financing: the influence of human, social and financial capital". *Venture Capital*, 5(1), pp. 1-28.
- CARTER, R.B.; VAN AUKEN, H.E.; HARMS, M.B. (1992): "Home-based businesses in the rural United States economy: Differences in gender and financing". *Entrepreneurship and Regional Development*, 4(3), pp. 245-257.
- CARTER, S. (1989): "The dynamics and performance of female-owned entrepreneurial firms in London, Glasgow and Nottingham". *Journal of Organizational Change Management*, 2(3), pp. 54-64.
- CARTER, S. (2000): "Improving the numbers and performance of women-owned businesses: some implications for training and advisory services". *Education and Training*, 42(4/5), pp. 326-333.
- CARTER, S.; ROSA, P. (1998): "The financing of male and female owned-business". *Entrepreneurship and Regional Development*, 10(3), pp. 225-241.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- CARTER, S.; ANDERSON, S.; SHAW, E. (2001): "Women's business ownership: a review of the academic, popular and internet literature". Report to the Small Business Service, RR002/01.
- CARTER, S.; SHAW, E.; WILSON, F. (2003): "Securing a business loan: How women entrepreneurs view banks and how banks view them". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, M. Lerner, P. Davidsson, D. Meyer, J. Fiet, J. Sohl, P. Greene, A. Zacharakis, R.T. Harrison. Babson College: Massachusetts.
- CARTER, S.; SHAW, E.; WILSON, F.; LAM, W.; TAGG, S. (2006): "Gender, entrepreneurship and bank lending: The role of perceptions, loan criteria and bank processes". Paper presented at the *Finance Conference: Center for Small & Medium-sized Enterprises*, 4-5 April, Warwick, Business School.
- CASAS, A. (1997): "Management y mujer". Comunicación presentada en el *VII Congreso Nacional de ACEDE: "Estrategia de Empresa y Territorio"*. Almería.
- CASELL, C. (1997): "The business case for equal opportunities: implications for women in management". *Women in Management Review*, 12(1), pp. 11-17.
- CASSON, M. (1982): Basic Concepts of the Theory. In Casson, M. (Ed.), *The Entrepreneurs: An Economic Theory*, Chapter 2, pp. 22-38. Barnes and Noble Books.
- CASTAÑO, C. (1999): "Economía y género". *Política y Sociedad*, 32, pp. 33-42.
- CATLEY, S.; HAMILTON, R.T. (1998): "Small business development and gender of owner". *Journal of Management Development*, 17(1), pp. 75-82.
- CATTURI, G.; DI PIETRA, R.; JIMÉNEZ, J.J.; GARCÍA, P.M.; GONZALEZ, A. (1996): "La creación de empresas: La experiencia italiana y española". Comunicación presentada en el *IV Congreso de ACEDE*, la Coruña, septiembre 15-17.
- CHAGANTI, R. (1986): "Management in women-owned enterprises". *Journal of Small Business Management*, 24(4), pp. 18-29.
- CHAGANTI, R.; PARASURAMAN, S. (1996): "A study of the impact of gender on business performance and management patterns in small businesses". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 21(2), pp. 73-75.
- CHAGANTI, R.; PARASURAMAN, S. (1999): "More alike than different? A comparative study of goals, strategies, management practices, and performance of small businesses owned by women and men". Proceedings *Small Business Institute Director's Association*, February.
- CHAGANTI, R.; DE CAROLIS, D.; DEEDS, D. (1995): "Predictors of capital structure in small ventures". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 20(2), pp. 7-18.
- CHAMLEE-WRIGHT, E. (2002): "Savings and Accumulation Strategies of Urban Market Women in Harare, Zimbabwe". *Economic Development and Cultural Change*, 50(4), pp. 979-1005.
- CHAN, S.Y.; FOSTER, M.J. (2001): "Strategy formulation in small business: The Hong Kong experience". *International Small Business Journal*, 19(3), pp. 56-71.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CHANDLER, G.N.; LYON, D.W. (2002): "Issues of research design and construct measurement in entrepreneurship research: The past decade". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25(4), pp. 101-114.
- CHELL, E.; BAINES, S. (1998): "Does gender affect business 'performance'? A study of micro-businesses in business services in the U.K.". *Entrepreneurship and Regional Development*, 10(2), pp. 117-135.
- CHEN, C.; GREENE, P.; CRICK, A. (1998): "Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers?". *Journal of Business Venturing*, 13(4), pp. 295-316.
- CHINCHILLA, M.N. (1998): "¿Cómo emprenden las mujeres? Motivaciones y competencias distintivas". *Iniciativa Empresarial y Empresa Familiar*, 13, pp. 11-16.
- CHO, I.H. (1995): "Career aspirations, attitudes and experiences of female managers in Hong Kong". *Women in Management Review*, 10(1), pp. 28-33.
- CHODOROW, M. (1984): *El ejercicio de la maternidad*. Barcelona: Gedisa.
- CHRISMAN, J.J.; CASRUD, A.L.; DE CASTRO, J.; HERRON, L. (1990): "A comparison of assistance needs of male and female pre-venture entrepreneurs". *Journal of Business Venturing*, 5(4), pp. 235-248.
- CHRISTENSEN, C.; CARLILE, P.; SUNDAHL, D.M. (2002): *The Process of Theory-building*. Harvard University.
- CHU, P. (2000): "The characteristics of Chinese female entrepreneurs: motivation and personality". *Journal of Enterprising Culture*, 8(1), pp. 67-84.
- CHURCHILL, N.; MUZYKA, D. (1999): "Organizaciones basadas en la oportunidad (I): cómo funciona la iniciativa emprendedora en las pequeñas y grandes empresas". *Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*, 14, pp. 4-11.
- CLARK, A.E. (1997): "Job satisfaction and gender: why are women so happy at work?". *Labour Economics*, 4(4), pp.341- 418.
- CLEMENT, S. (1987): "The self-efficacy expectations and occupational preferences of females and males". *Journal of Occupational Psychology*, 60, pp. 257-265.
- CLIFF, J.E. (1998): "Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender, and business size". *Journal of Business Venturing*, 13(6), pp. 523-542.
- CLIFFORD, V. (1996): "A case of study of a feminist small business: Theory into practice". *International Review of Women and Leadership*, 2(2), pp. 98-111.
- COASE, R.H. (1937): "The nature of the firm". *Economica*, 4(16), pp. 386-405.
- COCHRAN, W.G. (1952): "The  $\chi^2$  test of goodness-of-fit". *Annals of Mathematical Statistics*, 23, pp. 315-345.
- COHEN, G.L. (1996): "Women entrepreneurs". *Perspectives on Labor and Income*, 8(1), pp. 23-32.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- COHEN, W.; LEVIN, R. (1989) Empirical studies of innovation and market structure. In Schmalensee, R., Willig, R. (Eds.), *Handbook of Industrial Organization*, pp. 1060-1107. New York: Elsevier.
- COHEN, W.; KLEPPER, S. (1992): "The anatomy of industry R&D intensity distributions". *American Economic Review*, 82(4), pp. 775-799.
- COLEMAN, S. (1998): "Access to capital: A comparison of men and women-owned small businesses". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) N.C. Churchill, S. Birley, J. Doutriaux et al. Wellesley: Massachusetts.
- COLEMAN, S. (2000): "Access to capital and terms of credit: A comparison of men and women-owned small businesses". *Journal of Small Business Management*, 38(3), pp. 37-52.
- COLEMAN, S. (2004): "Access to debt capital for women- and minority-owned small firms: Does educational attainment have an impact?". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(2), pp. 127-144.
- COLEMAN, S.; CARSKY, M. (1996): "Understanding the market of women businesses". *Journal of Retail Banking*, 18(2), pp. 47-49.
- COLLERETTE, P.; AUBRY, P. (1990): "Socio-Economic evolution of women business owners in Quebec (1987)". *Journal of Business Ethics*, 9(4/5), pp. 417-422.
- COLLIN, F. (1992): Différence et différend. La question des femmes' en philosophie. In Duby, G., Perrot, M. (Eds.), *Histoire des Femmes en Occident*. Paris: Plon.
- COLLINS, O.F.; MOORE D.G. (1964): *The Enterprising Man*. Eas Lansing, MI: Michigan State University.
- COLLINS, O.F.; MOORE, D.G.; UNWALLA, D.B. (1970): *The Organization Makers: A Behavioral Study of Independent Entrepreneurs*. New York: Meredith.
- COLLINS-DODD, C.; GORDON, I.M.; SMART, C. (2004): "Further evidence on the role of gender in financial performance". *Journal of Small Business Management*, 42(4), pp. 395-417.
- COMAS, D. (1995): *Trabajo, género, cultura. La construcción de desigualdades entre hombres y mujeres*. Barcelona: Icaria. Instituto Catalán de Antropología.
- CONSTANTINIDIS, C.; CORNET, A.; ASANDEI, S. (2006): "Financing of women-owned ventures: the impact of gender and other owner- and firm- related variables". *Venture Capital*, 8(2), pp. 133-157.
- CONTRERAS, C.; NAVAS, M. (1998): "Identidad social y autoestima en mujeres empresarias almerienses". *Revista de Humanidades y Ciencias Sociales del IEA*, 16, pp. 21-42.
- COOK, R.G.; BELLIVEAU, P.; VONSEGGERN, K.L. (2001): "A case study of microenterprise training: Beta test findings and suggestions for improvement". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 6(3), pp. 255-267.
- COOPER, A.C. (1971): *The Founding of Technology-based Firms*. Milwaukee (Wisconsin): The Center for Venture Management.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- COOPER, A.C. (1981): "Strategic management: new ventures and small business". *Long Range Planning*, 14(5), pp. 39-45.
- COOPER, A.C. (1993): "Challenges in predicting new firm performance". *Journal of Business Venturing*, 8(3), pp. 241-253.
- COOPER, A.C.; DUNKELBERG, W.C. (1987): "Entrepreneurial research: old questions, new answers and methodological issues". *American Journal of Small Business*, 11(3), pp. 11-23.
- COOPER, A.C.; ARTZ, K.W. (1995): "Determinants of satisfaction for entrepreneurs". *Journal of Business Venturing*, 10(6), pp. 439-457.
- COOPER, A.C.; HORNADAY, J.A.; VESPER, K.H. (1997): "The field of Entrepreneurship over time". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzel. Wellesley, Mass.: Babson College.
- CORNET, A.; CONSTANTINIDIS, C. (2003): "Diana Project: Women Entrepreneurship". Paper presented at the 48<sup>th</sup> *World Conference about the International Council for Small Business*. Northern Ireland, 15-18 June.
- COVIN, J.G.; SLEVIN, D.P. (1991): "A conceptual model of entrepreneurship as firm Behavior". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(1), pp. 7-25.
- COVIN, T.J. (1994): "Perceptions of family-owned firms: The impact of gender and educational level". *Journal of Small Business Management*, 32(3), pp. 29-39.
- COWLING, M.; TAYLOR, M. (2001): "Entrepreneurial women and men: two different species?". *Small Business Economics*, 16(3), pp. 167-175.
- CROMIE, S. (1987a): "Similarities and differences between women and men who choose business proprietorship". *International Small Business Journal*, 5(3), pp. 43-60.
- CROMIE, S. (1987b): "Motivations of aspiring male and female entrepreneurs". *Journal of occupational behavior*, 8(3), pp. 251-261.
- CROMIE, S.; HAYES, J. (1988): "Towards a typology of female entrepreneurs". *Sociological Review*, 36(1), pp. 87-113.
- CROMIE, S.; BIRLEY, S. (1992): "Networking by female business owners in Northern Ireland". *Journal of Business Venturing*, 7(3), pp. 237-251.
- CROMIE, S.; O'SULLIVAN S. (1999): "Women as managers in family firms". *Women in Management Review*, 14(3), pp. 76-88.
- CROSA, B.; ALDRICH, H.A.; KEISTER, L.A. (2002): "Is there a wealth affect? Financial and human capital as determinants of business start-ups". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, R.T. Harrison, M. Lerner, G.D. Meyer, J. Sohl, A. Zacharakis. Wellesley, Mass.: Babson College.
- CRUZ, M.M.; SÁNCHEZ, F.J. (2000): "La formación profesional de mujeres, un valor a tener en cuenta para el desarrollo del mercado laboral gallego". Comunicación presentada a las *X Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científicas: "Futuro y*

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

*perspectivas*”, celebrado en Vilamoura (Algarve), 2-4 Febrero.

- CUBA, R., DE CENZO, D.; ANISH, A. (1983): “Management practices of successful female business owners”. *American Journal of Small Business*, 8(2), pp. 40-45.
- DALLALFAR, A. (1995): “Iranian women as immigrant entrepreneurs”. *Gender and Society*, 8(4), pp. 541-561.
- DANT, R.P., BRUSH, C.G.; INIESTA, F.P. (1996): “Participating patterns of women in franchising”. *Journal of Small Business Management*, 34(2), pp. 14-28.
- DAVIDSSON, P. (1992): “Continued entrepreneurship: ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth”. *Journal of Business Venturing*, 6(6), pp. 405-429.
- DAVIDSSON, P. (2003): “Method issues in the study of venture start-up processes”. Paper presented at the *Proceedings 17<sup>th</sup> Nordic Conference on Business Studies*. Reykjavik, Islandia.
- DAVIDSSON, P. (2006): “Nascent Entrepreneurship: empirical studies and developments”. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 21(1), pp. 1-76.
- DAVIDSSON, P.; WICKLUND, J. (2001a): “Levels of analysis in entrepreneurship research: Current research practice and suggestions for the future”. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25(4), pp. 81-100.
- DAVIDSSON, P.; WICKLUND, J. (2001b): Entrepreneurship as growth: growth as entrepreneurship. In Hitt, M.A., Ireland, S.M., Camp, S.M., Sexton, D.L. (Eds.), *Strategic entrepreneurship. Creating a new mindset*, pp. 328-342. UK: Blackwell, Oxford.
- DAVIDSSON, P.; HONIG, B. (2003): “The role of social and human capital among nascent entrepreneurs”. *Journal of Business Venturing*, 18(3), pp. 301-31.
- DAVIDSSON, P.; GORDON, S. (2009): “Nascent entrepreneur(ship) research: A review”. (Submitted (not yet accepted for publication)).
- DAVIDSSON, P.; DELMAR, F.; WICKLUND, J. (2005): “Entrepreneurship as growth: growth an entrepreneurship”. In Hitt, M.A., Ireland, R.D., Camp, S.M., Sexton, D.L. (Eds.), *Strategic entrepreneurship. Creating a new mindset*, pp. 328-342. U.K.: Blackwell, Oxford.
- DEAUX, K.; LEWIS, L.L. (1983): “Components of gender stereotypes”. *Psychological Documents*, 13(25).
- DE BEAUVOIR, S. (1949): *El segundo sexo (Le Deuxième Sexe)*. Madrid: Ed. Cátedra S.A.
- DE BRUIN, A.; FLINT-HARTLE, S. (2005): “Entrepreneurial women and private capital: The New Zealand perspective International”. *Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 11(2), pp. 108-128.
- DE CLERQ, D.; ARENIUS, P. (2003): “Effects of human capital and social capital on entrepreneurial activity”. Working Paper Steunpunt OOI.
- DE CLERCQ, D.; ARENIUS, P. (2006): “The role of knowledge in business start-up activity”. *International Small Business Journal*, 24(4), pp. 339-358.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- DE GEORGE, J.M.; FAYOLLE, A. (2004): "Trigger issue in the entrepreneurial process: between intention and displacement. The French engineers case". Paper presented at the *Second bi-annual European Summer University*, 20-21 September. Enschede, Netherland.
- DE LA VEGA, I.; CODURAS, A.; CRUZ, C.; JUSTO, R. (2008): *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2007*. Instituto de Empresa. Madrid.
- DE LA VEGA, I.; CODURAS, A.; CRUZ, C.; JUSTO, R. (2009): *Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2008*. Instituto de Empresa. Madrid.
- DE LUIS, P.; URQUIZU, P. (1995): "El sector comercio. ¿Un refugio para la mujer empresaria?". *Esic Market*, 88, pp. 167-183.
- DE LUIS, P.; MARTÍNEZ, A.; PÉREZ, M. (2003): "Género y nueva economía: ¿Se romperá el "techo de cristal"?. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 17, pp. 155-182.
- DE LUIS, P.; ESTEBAN, M.D.; VELA, M.J.; PÉREZ, M. (1995): *La mujer en la dirección de empresas: factores determinantes de la promoción*. Estudio subvencionado por el Instituto de la Mujer (Madrid), nº 383. Ubicación de la memoria final en Diana/Estudios2/Memorias383.
- DE MARTINO, R.; BARBATO, R. (2003): "Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators". *Journal of Business Venturing*, 18(6), pp. 15-32.
- DE MARTINO, R.; BARBATO, R.; JACQUES, P.H. (2006): "Exploring the Career/Achievement and personal life orientation differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs: The impact of sex and dependent". *Journal of Small Business Management*, 44(3), pp. 350-368.
- DE TIENNE, D.R.; CHANDLER, G.N. (2007): "The role of gender in opportunity identification". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(3), pp. 365-385.
- DELMAR, F. (2003): "Women entrepreneurship: availability of data and future needs". Workshop in *Improving Statistics on SMEs and Entrepreneurship*. OECD, Paris.
- DELMAR, F.; DAVIDSSON, P. (2000): "Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs". *Entrepreneurship and Regional Development*, 12(1), pp. 1-23.
- DELMAR, F.; HOLMQUIST, C. (2004): "Women's entrepreneurship: Issues and policies". Paper presented at the *2<sup>nd</sup> OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium Sized Enterprises (SMEs)* Istanbul, Turkey, 3-5 June.
- DEMOUGE, N.; MOULINE, J.; VERDUN, N. (1999): "Problématique et presentation de la recherché sur l'entrepreneuriat feminine". Paper presented at the *International Conference EURO PME –ESC Rennes* September 30<sup>th</sup> to October 2<sup>nd</sup>.
- DENG, S.; HASSWAN, L.; JIVAN, S. (1995): "Female entrepreneurs doing business in Asia: A review of studies investigation". *Journal of Small Business and Enterprise*, 12, pp. 60-80.
- DEVINE, T. (1994): "Changes in wage and salary returns to skill and the recent rise in female self-employment". *American Economic Review*, 84(2), pp. 108-113.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- DEW, S.; RAMAKRISHNA, S.; VENKATARAMAN, S. (2004): "Dispersed knowledge and entrepreneurial theory of the firm". *Journal of Business Venturing*, 19(5), pp. 659-679.
- DHALIWAL, S. (2000): "Entrepreneurship as a Training Process: The Experiences of South Asian Female Entrepreneurs and Women in Business". *Education and Training*, 42(8), pp. 445-452.
- DHALIWAL, S. (2005): "Training women in win". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the international Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June.
- DIAMOND, K. (2003): "Female entrepreneurship: developing worldwide". Paper presented at the 48<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Northern Ireland, 15-18 June.
- DÍAZ, J.C. (2002): *La creación de empresas: Revisión Histórica de Teorías y Escuelas*. Ediciones: La Coria. Fundación Xavier de Salas (Trujillo).
- DÍAZ, J.C. (2003): "La creación de empresas en Extremadura. Un análisis institucional". Tesis Doctoral, Universidad de Extremadura.
- DÍAZ, J.C.; SÁNCHEZ, M.C.; POSTIGO, M.V. (2007): "Mujer y creación de empresas en Extremadura: Un análisis comparativo". Comunicación presentada a las XVII Jornadas Hispano-Lusas de Gestión Científica: "Conocimiento, innovación y emprendedores: Camino al futuro", celebrado en Logroño, 8-9 Febrero.
- DÍAZ, J.C.; HERNÁNDEZ, R.; SÁNCHEZ, M.C.; POSTIGO, M.V. (2010): "Actividad emprendedora y género. Un estudio comparativo". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 19(2), pp.83-98.
- DÍAZ, M.C. (2000): "La iniciativa empresarial femenina". Documentos de Trabajo (Universidad de Castilla La Mancha. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales), Serie 10, nº 2, 38 pp.
- DÍAZ, M.C. (2006): "Influencia del género en los recursos y resultados de las pequeñas empresas". Tesis Doctoral, Universidad de Castilla la Mancha.
- DÍAZ, M.C.; JIMÉNEZ, J.J. (2003): "Factors that affect performance: Owner gender comparison". Paper presented at the 48<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Northern Ireland, 15-18 June.
- DÍAZ, M.C.; JIMÉNEZ, J.J. (2009): "Entrepreneurial intention: the role of gender". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(3), pp. 261-283.
- DIONCO-ADETAYO, E.A.; MAKINDE, J.T.; ADETAYO, J.O. (2005): "Evaluation of policy implementation in women entrepreneurship development". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June.
- DOLINSKY, A.L.; CAPUTO, R.K. (1994): "Long-term entrepreneurship patterns: A national study of black and white female entry and stayer status differences". *Journal of Small Business Management*, 32(1), pp. 18-26.
- DOLINSKY, A.L.; CAPUTO, R.K. (2003): "Health and female self-employment". *Journal of Small Business Management*, 41(3), pp. 233-241.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- DOLINSKY, A.L.; CAPUTO, R.K.; PASUMARTY, K.; QUAZI, H. (1993): "The effects of education on business ownership: A longitudinal study of women". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(1), pp. 43-53.
- DOMÍNGUEZ, M.; MARTÍNEZ, M.R.; REVILLA, M.A. (1998): "El papel de la mujer en la dirección de las entidades financieras". Comunicación presentada en el *XII Congreso Anual y VIII Congreso Hispano-Francés de AEDEM: "La creación de valor en un mercado global"*. Benalmádena (Málaga).
- DRIGA, O.; LAFUENTE, E. VAILLANT, Y. (2005): "Gender differences in entrepreneurial activity: An analysis of informal institutional factors". Paper presented at the *50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Washington D.C., 15-18, June.
- DRIGA, O.; LAFUENTE, E.; VAILLANT, Y. (2009): "Reasons Behind the Relatively Lower Entrepreneurial Activity Levels of Rural Women: looking into rural Spain". *Sociologia Ruralis*, 49(1), pp. 70-96
- DRUCKER, P. (1980): *Managing in turbulent times*. Nueva York: Harper & Row.
- DRUCKER, P. (1986): *La innovación y el empresariado innovador: la práctica y los principios*. Barcelona: Ed. Edhasa.
- DUMAS, C. (2001a): "Evaluating the outcomes of micro-enterprise training for low income women: A case study". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 6(2), pp. 97-128.
- DUMAS, C. (2001b): "Micro enterprise training for low-income women: the Case of the community entrepreneurs' programme". *Journal of Entrepreneurship*, 10(1), pp.17-42.
- DURÁN, M.A. (1996): *Mujeres y hombres en la formación de la teoría sociológica*. Madrid: CIS.
- DU RIETZ, A.; HENREKSON, M. (2000): "Testing the female underperformance hypothesis". *Small Business Economics*, 14(1), pp. 1-10.
- DURKHEIM, E. (1966): *Suicide: A Study in Sociology*. Glencoe, Ill: Free Press.
- DYER, W.G.; HANDLER, W. (1994): "Entrepreneurship and family business: Exploring the connections". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19, pp. 71-84.
- EAGLY, A.H. (1983): "Gender and social influence: A social psychological Analysis". *American Psychologist*, 38(9), pp. 971-981.
- EAGLY, A.H. (1987): *Sex differences in social behavior: a social role interpretation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- EASTWOOD, T. (2004): *Women entrepreneurs: issues and barriers. A regional, national and international perspectives*. Ed. Exampas Holdings Ltd.
- ECCLES, J.S. (1987): "Gender roles and women's achievement-related decisions". *Psychology of Women Quarterly*, 11(2), pp. 135-172.
- ECCLES, J.S. (1994): "Understanding women's educational and occupational choices: Applying the Eccles et al. model of achievement-related choices". *Psychology of Women Quarterly*, 18(4), pp. 585-609.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- ECHANIZ, A. (1999): "Mujer directiva y familia: ¿Dos aspiraciones incompatibles?". *Estudios Empresariales*, 100, pp. 62-69.
- ECHANIZ, A. (2001): "La situación de la mujer en la empresa. Hacia el liderazgo femenino. Caso de MCC". Tesis Doctoral de la Universidad de Deusto (San Sebastián).
- EHLERS, T.B.; MAIN, K. (1998): "Women and false promise of micro-enterprise". *Gender and Society*, 12(4), pp. 424-440.
- EISENHAUER, J.G. (1995): "The entrepreneurial decision: economic theory and empirical evidence". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19(4), pp. 67-79.
- ERDEM, S. (2004): "Women entrepreneurs in transition economies: main obstacles and recommended solutions". Paper presented at the *International Conference on Recent Economic Developments and Problems in the Transition Economies*, Turkish Manas University Conference in Economics.
- ERIKSON, T. (2002): "Entrepreneurial capital: the emerging venture's most important asset and competitive advantage". *Journal of Business Venturing*, 17(3), pp. 275-290.
- ESCOBAR, M.; FILARDO, C.; FERRER, A. (2006): *Autoempleo y actividades empresariales de las mujeres en España*. Madrid: Instituto de la Mujer, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- ESPÍRITU, R.; SASTRE, M. (2008): "Factores explicativos sobre la actitud emprendedora de los estudiantes universitarios de la comunidad de Madrid España". Ponencia presentada en *XIX Congreso Latinoamericano y del Caribe Sobre Espíritu Empresarial*, Brasil.
- EVERSOLE, R. (2004): "Change Makers?. Women's Microenterprises in a Bolivian City". *Gender, Work and Organization*, 11(2), pp. 123-142.
- FABOWALE, L.; ORSER, B.; RIDING, A. (1995): "Gender, structural factors, and credit terms between Canadian small businesses and financial institutions". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19(4), pp. 41-65.
- FAGAN, C.; BURCHELL, B. (2002): *Gender, jobs and working conditions in EU*. Publicado en [www.eurofound.eu.int](http://www.eurofound.eu.int).
- FAGENSON, E.A. (1993): "Personal value systems of men and women entrepreneurs versus managers". *Journal of Business Venturing*, 8(5), pp. 409-430.
- FAGENSON, E.A.; COLEMAN, L.L. (1986): "What makes entrepreneurs tick: An investigation of entrepreneurs' values". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) R. Ronstadt, J.A. Hornaday, R. Peterson, K.H. Vesper. Wellesley: Massachusetts.
- FAGENSON, E.A.; MARCUS, E.A. (1991): "Perceptions of the sex-role stereotypic characteristics of entrepreneurs: Women's evaluations". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 15(4), pp. 33-47.
- FARRINGTON, R. (2001): "The role of support on the perception of success for women entrepreneurs". Doctoral Dissertation, Alliant University.
- FASCI, M.A.; VALDEZ, J. (1998): "A performance contrast of male -and female- owned

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- small accounting practices". *Journal of Small Business Management*, 36(3), pp. 1-7.
- FAY, M.; WILLIAMS, L. (1993): "Gender bias and the availability of business loan". *Journal of Business Venturing*, 8(4), pp. 363-376.
- FAYOLLE, A.; JYRÖ, P.; ULIJN, J. (2005): *Entrepreneurship Research in Europe: Outcomes and Perspectives*. UK & USA: Edwar Elgar Publishing Limited.
- FENWICK, T.; HUTTON, S. (2000): "Women crafting new work: The learning of women entrepreneurs". Proceedings of the 41<sup>st</sup> Annual Adult Education Research Conference. Vancouver, University of British Columbia.
- FERGUSON, F.E.; DURUP, M.J. (1998): "Work-family conflict and entrepreneurial women: A literature review". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 15(1).
- FERNÁNDEZ, E.; JUNQUERA, B. (2001): "Factores determinantes en la creación de pequeñas empresas: una revisión de la literatura". *Papeles de Economía Española*, nº 89-90, pp. 322-242.
- FERNÁNDEZ, F.; LÓPEZ, M.; MAEZTU, I.; MARTÍN, A. (2005): "El techo de cristal: el caso de las PYMES andaluzas". Comunicación presentada en el XV Congreso Nacional de ACEDE: "Conocimiento y Competitividad". La Laguna (Tenerife).
- FERNERBER, S. (1948): "Persistence of stereotypes concerning sex Differences". *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 43(1), pp. 97-101.
- FERREIRA, V. (1996): Mujer y trabajo. La división sexual del trabajo en el análisis sociológico: de natural a socialmente construida. En García de León, M.A., Ortega, F., García de Cortazar, M. (Eds.), *Sociología de las mujeres españolas*. Madrid: Editorial Complutense.
- FEYERHERM, A.; VICK, Y.H. (2005): "Generation X women in high technology: Overcoming gender and generational challenges to succeed in the corporate environment". *Career Development International*, 10(3), pp. 216-227.
- FIELDEN, S.L.; DAWE, A. (2004): "Entrepreneurship and social inclusion". *Women in Management Review*, 19(3), pp. 139-142.
- FIELDEN, S.L.; DAVIDSON, M.; DAWE, A.; MAKIN, P. (2003): "Factors inhibiting the economic growth of female owned small businesses in North West England". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(2), pp. 152-166.
- FINA, L. (1996): Trabajo en casa, fuera de casa y doble jornada. En Castaño, C., Palacios, S. (Eds.), *Salud, dinero y amor. Como viven las mujeres españolas de hoy*. Madrid: Alianza.
- FINNERTY, J.F.; KRZYSTOFIK, A.T. (1985): "Barriers to small business formation". *Journal of Small Business Management*, 23(3), pp. 50-58.
- FIRESTONE, S. (1975): *La dialéctica de la sexualidad*. Barcelona: Kairós.
- FISCHER, E. (1992): "Sex differences and small business performance among Canadian retailers and service providers". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9(4), pp. 2-13.
- FISCHER, E.; REUBER, R.A. (2003): "Support for rapid-growth firms: A comparison of the

- views of founders, government policymakers, and private sector resource providers”. *Journal of Small Business Management*, 41(4), pp. 346-365.
- FISCHER, E.; REUBER, R.A.; DYKE, L.S. (1993): “A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship”. *Journal of Business Venturing*, 8(2), pp. 151-168.
- FLORIDA, R.; KENNEY, M. (1994): “Institutions and Economic Transformation: The Case of Postwar Japanese Capitalism”. *Growth and Change*, 25(2), pp. 247-262.
- FONSECA, F. (2002): “Mujer y mercado de trabajo: un estudio comparativo en el istmo centroamericano”. Trabajo de investigación. Barcelona: UAB, manuscrito.
- FORBES, J.B.; PIERCY, J.E.; HAYES, T.L. (1988): “Women executives: Breaking down barriers?”. *Business Horizons*, 31(6), pp. 5-12.
- FORGIONNE, G.A.; PEETERS, V.E. (1982): “Differences in job motivation and satisfaction among female and male managers”. *Human Relations*, 35(2), pp. 101-118.
- FORO ECONÓMICO MUNDIAL (2005): *Informe sobre la Desigualdad de Género*. [http://weforum.org/pdf/Global Competitiveness Reports/Reports/gendergap. pdf](http://weforum.org/pdf/Global%20Competitiveness%20Reports/Reports/gendergap.pdf)
- FORSON, C. (2006): “The strategic framework for women’s enterprise: BME women at the margins”. *Equal Opportunities International*, 25(6), pp. 418-432.
- FRAISSE, G. (1989): *Muse de la raison. La démocratie exclusive et la différence des sexes*. Ed. Alinéa.
- FRAISSE, G. (1992): *La raison des femmes*. París: Ed. Plon.
- FRANKEL, G. (1985): “Nordic female entrepreneurs”. *Equal Opportunities International*, 3(4), pp. 24-29.
- FRIEDAN, B. (1963): *The Feminine Mystique*. Nueva York: W.W. Norton.
- FRISHKOFF, P.A.; BROWN, B.M. (1993): “Women on the move in family business”. *Business Horizons*, 36(2), pp. 66-70.
- FUENTES, M.M. (2006): “Mujeres emprendedoras: capacidades distintivas y desempleo empresarial”. *Perspectivas del Sistema Financiero*, 86, pp. 49-59.
- GAGPERSON, E.A. (1993): “Personal value systems of men and women entrepreneurs versus managers”. *Journal of Business Venturing*, 8(5), pp. 409-430.
- GALE A.; CARTWRIGHT, S. (1995): “Women in project management: Entry into a male domain?: A discussion on gender and organizational culture-part 1”. *Leadership and Organization Development Journal*, 16(2), pp. 3-8.
- GANESAN R.; KAUR, D.; MAHESHWARI, R.C. (2002): “Women entrepreneurs: problems and prospects”. *Journal of Entrepreneurship*, 11(75), pp. 75-91.
- GARAVAN, T.; O’CINNEIDE, B.; FLEMING, P. (1997): *Enterprise and Business Start-ups in Ireland (Volume 1: An Overview)*. Dublin: Oak Tree Press.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- GARCÍA, M.D. (1990): "La división sexual del trabajo y el enfoque de género en el estudio de la agricultura de los países desarrollados". *Agricultura y Sociedad*, 55, pp. 251-277.
- GARDINER, M.; TIGGEMANN, M. (1999): "Gender differences in leadership style, job stress and mental health in male -and female- dominated industries". *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 72, pp. 302-315.
- GARTNER, W.B. (1985): "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation". *Academy of Management Review*, 10(4), pp. 696-706.
- GARTNER, W.B. (1989): "'Who is an Entrepreneur?'. Is the Wrong Question". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 13, pp. 47-68.
- GARTNER, W.B. (1990): "What are we talking about when we talk about entrepreneurship". *Journal of Business Venturing*, 5(1), pp. 15-28.
- GARTNER, W.B. (2001): "Is there an elephant in entrepreneurship? Blind assumptions in theory development". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 25(4), pp. 27-39.
- GARTNER, W.R.; MITCHELL, T.R.; VESPER, K.H. (1989): "A taxonomy of new business Ventures". *Journal of Business Venturing*, 4(3), pp. 169-186.
- GATEWOOD, E.J.; SHAVER, K.G.; GARTNER, W.B. (1995): "A longitudinal study of cognitive factors influencing start-up behaviors and success at venture creation". *Journal of Business Venturing*, 10(5), pp. 371-391.
- GENESCÀ, E.; VECIANA, J.M. (1984): "Actitudes hacia la creación de empresas". *Información Comercial Española*, 611, pp. 147-155.
- GERRITSON, J.C.M.; BEYER, C.; EL-NAMAKI, M.S.S. (1987): "Female Entrepreneurship Revisited: The Trait Approach Disputed". *RVB Research Papers* 111, nº1, pp. 20-24.
- GHERARDI, S. (1995): *Gender, symbolism and organizational cultures*. London: Sage.
- GIBB, A.; RITCHIE, J. (1983): "Understanding the process of starting new business". *European Small Business Journal*, 1(1), pp. 26-45.
- GIOVANNELLI, C.; GUNNSTEINSDOTTIR, H.; MEL, A. (2003): "The status of statistics on women and men's entrepreneurship in the UNECE region". Paper presented at the *OECD Workshop on Improving Statistics on SME's and Entrepreneurship*, Paris, 17-19 September. ([www.oecd.org/dataoecd/2/36/9252934.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/2/36/9252934.pdf)).
- GISCOMBE, K.; MATTIS, M.C. (2002): "Leveling the Playing field for women of color in corporate management: Is the business case enough?". *Journal of Business Ethics*, 37(1), pp. 103-119.
- GLAS, M.; PETRIN, T. (1998): "Entrepreneurship: New challenge for Slovene women". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) N.C. Churchill, S. Birley, J. Doutriaux et al. Wellesley: Massachusetts.
- GLOVER, S.H.; BUMPUS, M.A.; SHARP, G.P.; MUNCHUS, G.A. (2002): "Gender differences in ethical decision making". *Women in Management Review*, 17(5/6), pp. 217-227.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- GNYAWALI, D.R.; FOGEL, D.S. (1994): "Environments for entrepreneurship development: Key dimensions and research implications". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(4), pp. 43-63.
- GODWIN, L.N.; STEVENS, C.E.; BRENNER, N.L. (2006): "Forced to play the rules? Theorizing how mixed-sex founding teams benefit women entrepreneurs in male-dominated contexts". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(5), pp. 623-642.
- GODWYN, M.; LANGOWITZ, N.; SHARPE, N. (2005): "Women's business centers as drivers of nascent entrepreneurship". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, S. Zahra, R. Harrison, M. Lerner, C. Mason, D. Shepherd, J. Sohl, J. Wiklund, M. Wright. Babson College: Massachusetts.
- GOFFEE, R.; SCASE, R. (1983): "Women ownership and women's subordination: A preliminary study of female proprietors". *Sociological Review*, 31(4), pp. 625-648.
- GOLOMBOK, S.; FIVUSH, R. (1994): *Gender development*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GÓMEZ, S.; MARTÍ, C. (2004): "La incorporación de la mujer al mercado laboral: Implicaciones personales, familiares y profesionales, y medida estructurales de conciliación trabajo-familia". *Comunicación presentada en el XIV Congreso Nacional de ACEDE: "Conocimiento y Competitividad"*. Murcia.
- GONZÁLEZ, M.O. (2001): "Actitudes y motivaciones hacia el trabajo y la creación de empresas según género". *Boletín Económico del ICE*, nº 2709, pp. 21-30.
- GOOD, D.C.; MIELNICKI, L. (1996): "Toward equal access: The fiscal strength and creditworthiness of women-owned enterprises". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzal, Jr. Wellesley. Mass.: Babson College.
- GOOD, D.C.; MISTICK, B.K. (1999): "Exporting behavior: The case of women business owners". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) N.C. Churchill, S. Birley, J. Doutriaux et al. Mass.: Babson College.
- GRANT, J. (1988): "Women as managers: What they can offer to organizations". *Organizational Dynamics*, 16, pp. 56-63.
- GRANT, J. (2003): "Growing rural female entrepreneurs: Are they starved of ICT skills?". Paper presented at the 48<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Northern Ireland, 15-18 June.
- GRANT, P.; PERREN, L.J. (2002): "Small business and entrepreneurial research: meta-theories, paradigms and prejudices". *International Small Business Journal*, 20(2), pp. 185-209.
- GRAY, M.M.; CAUL, M.; SANDHOLTZ, W. (2006): "Women and globalization: A study of 180 countries, 1975-2000". *International Organizational*, 60, pp. 293-333.
- GREENE, P.G.; BRUSH, C.G.; HART, M.M.; SAPARITO, P. (1999): "Exploration of the venture capital industry: Is gender an issue?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) N.C. Churchill, S. Birley, J. Doutriaux et al. Mass.: Babson College.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- GREENE, P.G.; BRUSH, C.G.; HART, M.; SAPARITO, P. (2001): "Patterns of venture capital funding: is gender a factor?". *Venture Capital*, 3(1), pp. 63-83.
- GREENE, P.G.; HART, M.; GATEWOOD, E.; BRUSH, C.G.; CARTER, N. (2003): "Women entrepreneurs: Moving front and center. An overview of research and theory". United States Association for Small Business and Entrepreneurship (USASBE). White Papers.
- GREENHAUS, J.H.; PARASURAMAN, S. (1999): Research on work, family and gender: current status and future directions. In Powell, G.N. (Ed.), *Handbook of Gender and Work*, pp. 391-412. Sage Publications, Inc.
- GREEVE, A.; SALAFF, J.W. (2003): "Social networks and entrepreneurship". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28(1), pp. 1-22.
- GRIES, T.; NAUDE, W. (2008): *Entrepreneurship and Structural Economic Transformation*. UNU-Wider Research Papers. Helsinki.
- GRILO, I.; THURIK, A.R. (2008): "Determinants of entrepreneurial engagement levels in Europe and the US". *Industrial and Corporate Change*, 17(6), pp. 1113-1145.
- GRONDIN, D.; GONDRIN, C. (1994): "The export orientation of Canadian female entrepreneurs in New Brunswick". *Women in Management Review*, 9(5), pp. 20-38.
- GROOTAERT, C. (1998): "Social capital: the missing link?". The World Bank, Social Capital Initiative. Working paper n° 3.
- GROSSMAN, H.Y.; CHESTER, N.L. (1990): *The experience & meaning of work in women's lives*. New Jersey: LEA.
- GUISADO, J.M. (1983): "Joseph Schumpeter y la teoría del desarrollo económico". *Revista de Occidente*, n° 21-22, pp. 201-218.
- GUNDRY, L.K.; WELSCH, H.P. (2001): "The ambitious entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises". *Journal of Business Venturing*, 16(5), pp. 453-470.
- GUPTA, A.; KOSHAL, M.; KOSHAL, R.K. (1998): "Women managers in India: challenges and opportunities". *Equal Opportunities International*, 17(8), pp. 14-26.
- GUPTA, V.K.; TURBAN, D.B.; WASTI, S.A.; SIKDAR, A. (2009): "The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(2), pp. 397-417.
- GUZMÁN, J.J.; RODRÍGUEZ, M.J. (2008): "Comportamiento de las mujeres empresarias: una visión global". *Revista de Economía Mundial*, 18, pp. 381-392.
- HACKETT, G.; BETZ, N.E. (1981): "A self-efficacy approach to the career development of women". *Journal of Vocational Behaviour*, 18(3), pp. 326-339.
- HAIR, J.F.; ANDERSON, R.E.; TATHAM, R.L.; BLACK, W.C. (1999): *Análisis multivariante*. 5ª Edición. Madrid: Prentice Hall.
- HALPERN, D.F. (1992): *Sex differences in cognitive abilities*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- HAMILTON, E. (2002): "Female entrepreneurs: Overcoming problems and reacting to challenges". Paper presented at the 47<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. San Juan (Puerto Rico), 16-19 June.
- HAMILTON, E. (2006): "Whose story is it anyway? Narrative accounts of the role of women in founding and establishing family businesses". *International Small Business Journal*, 24(3), pp. 253-271.
- HAMMOND, V.; HOLTON, V. (1993): "The scenario for women managers in Britain in the 1990s". *International Studies of Management and Organization*, 23, pp. 71-91.
- HANNAN, M.T.; FREEMAN, J. (1977): "The Population Ecology of Organizations". *American Journal of Sociology*, 82, pp. 929-964.
- HANSEN, E.L.; BIRD, R.J. (1997): "The stages model of high-tech venture founding: tried but true?". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 22(2), pp. 111-122.
- HARDING, S. (1996): *Ciencia y feminismo*. Madrid: Morata.
- HARPER, D. (1998): "Institutional Conditions for Entrepreneurship". *Advances in Austrian Economics*, 5, pp. 241-275.
- HARRIS, H. (1995): "Organizational influences on women's career opportunities in international management". *Women in Management Review*, 10(3), pp. 26-32.
- HARRIS, O. (1986): "La unidad doméstica como unidad natural". *Nueva Antropología* (México), 8(30), pp.199-221.
- HART, M.; GREENE, P.; GATEWOOD, E.; BRUSH, C.G. (2002): "Women of the venture capital industry: Do they make any difference". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, R.T. Harrison, M. Lerner, G.D. Meyer, J. Sohl, A. Zacharakis. Wellesley, Mass.: Babson College.
- HARTARSKA, V.; GONZALEZ-VEGA, C. (2006): "What Affects New and Established Firms' Expansion? Evidence from Small Firms in Russia". *Small Business Economics*, 27(2), pp. 195-206.
- HARTMANN, H. (1979): Capitalism, patriarchy, and job segregation by sex. In Eisenstein, Z. (Ed.), *Capitalist patriarchy and job segregation by sex*, pp. 109-220, New York: Monthly Review Press.
- HARTWELL, R.M. (1971): *The Industrial Revolution and Economic Growth*. Methuen.
- HARVEY, A.M. (2005): "Becoming entrepreneurs: Intersections of race, class, and gender at the black beauty salon". *Gender and Society*, 19(6), pp. 771-788.
- HARVEY, M.; EVANS, R (1995): "Strategic windows in the entrepreneurial process", *Journal of Business Venturing*, 10(5), pp. 331-347.
- HAYEK, F.A. (1931): *Prices and Production*. London: Routledge & Sons. Second revised edition, London: Routledge & Kegan Paul, 1935.
- HAYEK, F.A. (1973-79): *Law, Legislation, and Liberty*. Chicago: University of Chicago Press.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- HAYNES, G.W.; HAYNES, D.C. (1999): "The debt structure of small businesses owned by women in 1987 and 1993". *Journal of Small Business Management*, 37(2), pp. 1-19.
- HEILBRUNN, S. (2003): "On the impact of gender upon difficulties faced by entrepreneurs". Paper presented at the 48<sup>th</sup> *World Conference about the International Council for Small Business*. Northern Ireland, 15-18 June.
- HEILBRUNN, S. (2004): "Impact of gender on difficulties faced by entrepreneurs". *International journal of entrepreneurship and innovation*, 5(2), pp. 159-165.
- HEILMAN, M.E.; CHEN, J.J. (2003): "Entrepreneurship as a solution: the allure of self-employment for women and minorities". *Human Resource Management Review*, 13(2), pp. 347-264.
- HELGESEN, S. (1990): *La ventaja de ser mujer*. Colección Mujeres en Management. Barcelona: Ediciones Granica.
- HELMS, M.M.; GUFEEY, C.J. (1997): "The role of women in Europe". *European Business Review*, 97(2), pp. 80-86.
- HENREKSON, M. (2005): "Entrepreneurship: A Weak Link in the Welfare State?". *Industrial and Corporate Change*, 14(3), pp. 437-467.
- HENRY, C.; KENNEDY, S. (2003): In Search of a New Celtic tiger - Female Entrepreneurship in Ireland, in *New Perspectives on Women Entrepreneurs*, vol. 3, pp. 203-224. In Buter, J. (Ed.), *Research in Entrepreneurship and Management*. Information Age Publishing Inc.
- HERNÁNDEZ, R; DÍAZ, J.C. (2003): Crear ideas para crear negocio. En Genescá, E., Urbano, D., Capelleras, J.L., Guallarte, C., Vergés, J. (Eds.), *Creación de Empresas Entrepreneurship Homenaje al Profesor José María Veciana Vergés*. Manuals Economía, Servei de Publicacions Universitat Autònoma de Barcelona.
- HERNÁNDEZ, R; DÍAZ, J.C. (2009): "Estudio de casos y el avance del conocimiento científico". *International Journal on Case Research and Application*, nº 4.
- HILL, F.M.; LEITCH, C.M.; HARRISON, R.T. (2006): "Desperately seeking finance?. The demand for finance by women-owned and led businesses". *Venture Capital*, 8(2), pp. 159-182.
- HILLS, G. (1995): "Opportunity recognition by successful entrepreneurs: a pilot study". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, B. Bird, S. Birley, N.C. Churchill, M. Hay, R.H. Keely, W.E. Wetzel. Mass.: Babson College.
- HILLS, G.; LUMPKIN, G.Y; SINGH, R. (1997): "Opportunity recognition: perceptions and behaviours of entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzel. Wellesley, Mass.: Babson College.
- HINDLE, K. (2006): "A measurement framework for international entrepreneurship policy research: from impossible index to malleable matrix". *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 3(2), pp.139-182.
- HIRATA, E. (2000): "Relaciones sociales de sexo y división del trabajo Contribución a la discusión sobre el concepto trabajo". *Revista Herramienta*, nº 14.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- HISRICH, R.D. (1986): "The woman entrepreneur: A comparative analysis". *Leadership and Organizational Development*, 7(2), pp. 8-16.
- HISRICH, R.D. (1988): "Entrepreneurship: past, present and future". *Journal of Small Business Management*, 26(4), pp. 1-5.
- HISRICH, R.D., O'BRIEN, M. (1982): "The woman entrepreneur as a reflection of the type of business". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) K.H. Vesper. Wellesley: Massachusetts.
- HISRICH, R.D.; BRUSH, C. (1983): "The woman entrepreneur: Implications of family educational, and occupational experience". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) K.H. Vesper, J.A. Hornaday, J.A. Timmons. Wellesley: Massachusetts.
- HISRICH, R.D.; BRUSH, C.G. (1984): "The woman entrepreneur: management skills and business problems". *Journal of Small Business Management*, 22(1), pp. 30-37.
- HISRICH, R.D.; BRUSH, C.G. (1985): "Women and minority entrepreneurs: A comparative analysis". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) K.H. Vesper, J.A. Hornaday, J.A. Timmons, E.B. Shils. Wellesley: Massachusetts.
- HISRICH, R.D.; BRUSH, C.G. (1986): "Women entrepreneur: A longitudinal study". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) R. Ronstadt, J.A. Hornaday, R. Peterson, K.H. Vesper. Wellesley: Massachusetts.
- HISRICH, R.D.; FAN, Z. (1991): "Women entrepreneurs in the people's Republic of China". *Journal of Managerial Psychology*, 6(3), pp. 3-16.
- HISRICH, R.D.; FULOP, G. (1994): "The role of women entrepreneurs in Hungary's transition economy". *International Studies of Management & Organization*, 24(4), pp. 100-117.
- HISRICH, R.D.; KOIRANEN, M.; HYRSKY, K. (1996): "A comparison of men and women entrepreneurs: A cross-national exploratory study". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzell. Wellesley, Mass.: Babson College.
- HISRICH, R.D.; BRUSH, C.G.; GOOD, D.C.; DE SOUZA, G. (1997): "Performance in entrepreneurial ventures: Does gender matter?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzell. Wellesley, Mass.: Babson College.
- HOCHSCHILD, A.R. (1997): *The Time Bind: When Work Becomes Home and Home Becomes Work*. New York: Metropolitan Books.
- HOFFMAN, C.D.; MOON, M. (2000): "Mothers' and Fathers' Gender-Role Characteristics: The Assignment of Postdivorce Child Care and Custody". *Sex Roles*, 42(9/10), pp. 917-924.
- HOKKANEN, P.; LUMME, A.; AUTIO, E. (1998): "Gender-based in bank shopping and credit terms". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) N.C. Churchill, S. Birley, J. Doutriaux et al., Wellesley: Massachusetts.
- HOLLIDAY, R.; LETHERBY, G. (1993): "Happy families or poor relations? An exploration

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- of familial analogies in the small firm". *International Small Business Journal*, 11(2), pp. 54-63.
- HOLMQUIST, C. (1997): "The other side of the coin or another coin? Women's entrepreneurship as a complement or an alternative?". *Entrepreneurship and Regional Development*, 9(3), pp. 179-182.
- HOLMQUIST, C. (2001): "Does culture matter for the formation of views on entrepreneurship and gender roles? Case studies of women as high-tech (IT) entrepreneurs in Boston and Stockholm". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, H.J. Sapienza, K.G. Shaver, P. Davidsson, P.G. Greene. Wellesley, Mass.: Babson College.
- HOLMQUIST, C.; SUNDIN, E. (1988): "Women as entrepreneurs in Sweden- Conclusions from a survey". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) B.A. Kirchhoff, W.A. Long, W.E. McMillan, K.H. Vesper, W.E. Wetzell. Wellesley: Massachusetts.
- HOLMQUIST, C.; SUNDIN, E. (1989) "The growth of women's entrepreneurship – push or pull factors?". A: *EIASM Conference on Small Business* University of Durham. Durham Business School.
- HOLMQUIST, C.; SUNDIN, E. (1990): "What's special about highly educated women entrepreneurs". *Entrepreneurship and Regional Development*, 2(2), pp. 181-193.
- HOLTZ-EAKEN, D.; ROSEN, H.S.; WEATHERS, R. (2000): "Horatio Alger meets the mobility tables". *Small Business Economics*, 14(4), pp. 243-274.
- HONIG, B.; KARLSSON, T. (2001): "Business Plans and the Nascent Firm: A Study of Instrumental and Institutional Theories". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, W.D. Bygrave, S. Manigart, H.J. Sapienza, K.G. Shaver. Wellesley, Mass.: Babson College.
- HORNADAY, J. (1992): "Thinking about entrepreneurship: A fuzzy set approach". *Journal of Small Business Management*, 30(4), pp. 12-23.
- HORNADAY, J.; BUNKER, C. (1970): "The Nature of the Entrepreneur". *Personnel Psychology*, 23(1), pp. 47-54.
- HOSELITZ, B.F. (1952): "Entrepreneurship and economic growth". *The American Journal of Economic and Sociology*, 12(1), pp. 97-110.
- HOSELITZ, B.F. (1960): *Sociological Aspects of Economic Growth*. Glencoe, Illinois: Free Press.
- HOSELITZ, B.F. (1971): El nacimiento de la teoría empresarial. En Spengler, J.J., Allen, W.R. (Eds.), *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, pp. 250-272. Madrid: Tecnos.
- HOY, F. (2000): Relevance in Entrepreneurship Research. In Sexton, D.L.; Smilor, R.W. (Eds.), *Entrepreneurship 2000*, pp. 361-376. Upstart Publishing Company.
- HOY, F.; VERSER, T.G. (1994): "Emerging business, emerging field: Entrepreneurship and the family firm". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 19(1), pp. 9-23.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- HUGHES, K.D. (2003): "Pushed or pulled? Women's entry into self-employment and small business ownership". *Gender, Work & Organization*, 10(4), pp. 433-454
- HUNDLEY, G. (2000): "Male/female earnings differences in self-employment: the effects of marriage, children, and the household division of labor". *Industrial and Labor Relations Review*, 54(1), pp. 95-114.
- HUNDLEY, G. (2001): "Why women earn less than men in self-employment". *Journal of Labor Research*, 22(4), pp. 817-829.
- HUQ, A.; RICHARDSON, P. (1997): "Business ownership as an economic option for middle-income educated urban women in Bangladesh". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzel. Mass.: Babson College.
- HURLEY, A.E. (1991): "Incorporating feminist theories into sociological theories of entrepreneurship". Paper presented at the *Annual Meetings of the Academy of Management*, Miami, August.
- HURLEY, A.E. (1999): "Incorporating feminist theories into sociological theories of entrepreneurship". *Women in Management Review*, 14(2), pp. 54-62.
- HURTING, M.C.; PICHEVIN, M.F. (1991): "La place de categorisation de sexes dans les perceptions des personnes". *Investigaciones psicológicas*, 9, pp. 55-68.
- HYRSKY, K. (1999): "Entrepreneurial metaphors and concepts: An exploratory study". *International Small Business Journal*, 18(1), pp. 13-34.
- IANNARELLI, D.; IANNARELLI, C.; MISCHEL, L. (2005): "Women at the Helm: Management succession when crisis hits". Paper presented at the *50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Washington D.C., 15-18 June.
- IBÁÑEZ, M. (2008): "La segregación ocupacional por sexo a examen. Características personales de los puestos y de las empresas asociadas a las ocupaciones masculinas y femeninas". *REIS*, 123, pp. 87-122.
- IHRIG M.; KNYPHAUSEN-AUFSEB, D.; GORMAN, C.O. (2006): "The knowledge-based approach to entrepreneurship: linking the entrepreneurial process to the dynamic evolution of knowledge". *International Journal of Knowledge Management Studies*, 1(1/2), pp. 38-58.
- IVANOVA, D. (2006): "Gender differences in entrepreneurship in a transition context. The case of Bulgaria". Project for a Doctoral Thesis. Universitat Autònoma de Barcelona.
- IZYUMOV, A.; RAZUMNOVA, I. (2000): "Women entrepreneurs in Russia: Learning to survive the market". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 5(1), pp. 1-19.
- JACQUES, P.; DE MARTINO, R. (2005): "Exploring Hakim's preference theory in the field of entrepreneurship: A test of the career patterns of female entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, S. Zahra, R. Harrison, M. Lerner, C. Mason, D. Shepherd, J. Sohl, J. Wiklund, M. Wright. Babson College: Massachusetts.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- JAGGAR, A.M. (1996): *Ética feminista: algunos temas para los años noventa*. En Castells, C. (Ed.) *Perspectivas feministas en teoría política*, pp. 167-184. Barcelona: Paidós.
- JALBERT, S.E. (2000): *Women Entrepreneurs in the Global Economy*. Center for International Enterprise. Washington D.C.
- JANI, N.D.; PEDRONI, M.N. (1997): "Financing women entrepreneurs in South Asia: A conversation with Nancy Barry". *Journal of International Affairs*, 51(1), pp. 169-178.
- JEYNES, J. (2005): "Women and the economy: A decade of entrepreneurship". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June.
- JO, H.; LEE, J. (1996): "The Relationship between an Entrepreneurs Background and Performance in a New Venture". *Technovation*, 16(4), pp. 161-171.
- JOHNSON, S.; McMILLAN, J.; WOODRUFF, C. (2002): "Property Rights and Finance". *American Economic Review*, 92(5), pp. 1335-1357.
- JUNQUERA, B. (2004a): "¿Tienen menos éxito las empresas propiedad de mujeres? Una revisión de la literatura sobre la cuestión". *Tribuna Económica ICE*, 818, pp. 245-269.
- JUNQUERA, B. (2004b): "Factores contextuales, empresariales e intrínsecos a la empresaria y éxito en las empresas propiedad de mujeres: una revisión de la literatura". Comunicación presentada en el *Congreso MOTIVA-VALENCIA*, organizado por la Cátedra de Cultura Empresarial. Valencia, 15-17 Marzo.
- JUSTO, R. (2008): "La influencia del género y entorno familiar en el éxito y fracaso de las iniciativas emprendedoras". Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.
- JUSTO, R.; CRUZ, C.; DE CASTRO, J.; CODURAS, A. (2006): "Entrepreneur's perceptions of success: examining differences across gender and family status". IE Working Paper, n° 06-07, Instituto de Empresa Business School.
- KAISH, S.; GILAD, B. (1991): "Characteristics of opportunities search of entrepreneurs vs. executives: sources, interest and general alertness". *Journal of Business Venturing*, 6(1), pp. 45-61.
- KAMAU, D.G.; MALEAN, G.N.; ARDISHVILI, A. (1999): "Perceptions of business growth by women entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) N.C. Churchill, S. Birley, J. Doutriaux et al. Wellesley: Massachusetts.
- KAPLAN, E. (1988): "Women entrepreneurs: constructing a framework to examine venture success and failure". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) B.A. Kirchoff, W.A. Long, W.E. McMillan, K.H. Vesper, W.E. Wetzel. Wellesley: Massachusetts.
- KATZ, J.A. (1990): "Longitudinal analysis of self-employment follow-through". *Entrepreneurship and Regional Development*, 2(1), pp. 15-25.
- KATZ, J.A.; GARTNER, W.B. (1988): "Properties of emerging organizations". *Academy of Management Review*, 13(3), pp. 429-441.
- KATZ, J.A.; WILLIAMS, P.M. (1997): "Gender, self employment and weak-tie networking

- through formal organizations – A secondary analysis approach”. *Entrepreneurship and Regional Development*, 9(3), pp. 183-197.
- KEEFER, P.; KNACK, S. (1997): “Why don’t poor countries catch up? A cross national test of an institutional explanation”. *Economic Inquiry*, 35(3), pp. 590-602.
- KELLEY, M. (1996): “Women business owners and one not-for-profit program that educates them”. Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzel. Mass.: Babson College.
- KEPHART, P.; SCHUMACHER, L. (2005): “Has the ‘glass ceiling’ cracked? An exploration of women entrepreneurship”. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 12(1), pp. 2-15.
- KERR, J.M. (1994): “Institutional Barriers to Policy Reform in Egypt: The Case of the Agricultural Machinery Industry”. *World Development*, 22(6), pp. 877-888.
- KETS DE VRIES, M.F.R. (1970): “The entrepreneur as a catalyst of economic and cultural change”. Thesis Doctoral, Harvard University.
- KETS DE VRIES, M.F.R. (1977): “The entrepreneurial personality: a person at the crossroads”. *Journal of Management Studies*, 14(1), pp. 34-57.
- KEVANE, M.; WYDICK, B. (2001): “Microenterprise lending to female entrepreneurs sacrificing economic growth for poverty alleviation?”. *World Development*, 29(7), pp. 1225-1236.
- KIHLSTROM, R.E.; LAFFONT, J.J. (1979): “A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion”. *Journal of Political Economy*, 87(4), pp. 718-748.
- KILBY, P. (1971): *Hunting the heffalump*. En Kilby, P. (Ed.), *Entrepreneurship and Economic Development*, pp. 1-40. New York: The Free Press.
- KIM, G.; MINNITI, M. (2008): “A Gender Perspective on Family, Friends, and Fools”. Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*, A. Zacharakis, S. Alvarez, P. Davidsson, C. Mason, et al. Wellesley, Mass.: Babson College.
- KIM, P.H.; ALDRICH, H.E.; KEISTER, L.A. (2003): “If I Were Rich? The Impact of Financial and Human Capital on Becoming a Nascent Entrepreneur”. Working Paper, Kauffman Foundation.
- KIM, P.H.; ALDRICH, H.E.; KEISTER, L.A. (2006): “Access (not) denied: the impact of financial, human, and cultural capital on entrepreneurial entry in the United States”. *Small Business Economics*, 27(1), pp. 5-22.
- KIMBERLIANNE, J.D. (2000): “Mistress of their domain: How female entrepreneurs in Cyberporn are initiating a gender power shift”. *Cyberpsychology & Behavior*, 3(5), pp. 847-854.
- KIRCHHOFF, B.A. (1991): “Entrepreneurship’s contribution to economics”. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(2), pp. 93-112.
- KIRCHHOFF, B.A.; STEVENS, R.L.; HURWITZ, N. (1982): “Factors underlying increases in minority entrepreneurship”. Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship*

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Research*. (Ed.) K.H. Vesper, Wellesley: Massachusetts.
- KIRCHMEYER, C. (2002): "Gender differences in managerial careers: Yesterday, today and tomorrow". *Journal of Business Ethics*, 37(1), pp. 5-24.
- KIRKWOOD, J. (2007): "Igniting the entrepreneurial spirits: is the role parents play gendered?". *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 13(1), pp. 39-59.
- KIRKWOOD, J.; CAMPBELL-HUNT, C. (2006): "Beyond push and pull factors: Exploring the process of how women and men decide to become entrepreneurs". Paper presented at the 51<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Melbourne (Australia), 18-21 June.
- KIRZNER, I.M. (1973): *Competition and entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago Press.
- KIRZNER, I.M. (1979): *Perception, Opportunity, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- KIRZNER, I.M. (1997): "Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach". *Journal of Economic Literature*, 35(1), pp. 60-85.
- KITUKALE, S.; CARDEN, C. (2004): "Enhancing women entrepreneurship through export growth- issues and solutions". Executive Forum about "Competitiveness through public-private partnership: Successes and lessons learned", Montreux- September.
- KLEIN, P. (1998): "Rethinking American Participation in Economic Development: An Institutional Assessment". *Journal of Economic Issues*, 32(2), pp. 385-393.
- KLYVER, K. (2008): "An analytical framework for micro-level analysis of GEM data". *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 6(4), pp. 583-603.
- KNIGHT, F.H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*. New York, NY: Houghton-Mifflin.
- KÖLLINGER, P.; MINNITI, M. (2006): "Not for Lack of Trying: American Entrepreneurship in Black and White". *Small Business Economics*, 27(1), pp. 59-79.
- KÖLLINGER, P.; MINNITI, M.; SCHADE, C. (2004): "'I think I can, I think I can" A cross country study of entrepreneurial motivation". Paper presented at the 1<sup>st</sup> Conference GEM Research Consortium, 1-3 April, Berlin.
- KOLVEREID, L.; SHANE, S.; WESTHEAD, P. (1993): "Is it equally difficult for female entrepreneurs to start businesses in all countries?". *Journal of Small Business Management*, 31(3), pp. 42-57.
- KONOVSKY, M.A.; JASTER, F. (1989): "Blaming the victim and other ways business men and women". *Journal of Business Ethics*, 8(5), pp. 391-401.
- KOTTAT, C.P. (1994): *Una exploración de la diversidad humana con temas de la cultura hispana. Métodos de campo*. Madrid: McGraw-Hill.
- KOURILSKY, M.; WALSTAD, W.B. (1998): "Entrepreneurship and female youth: Knowledge, attitudes, gender differences, and educational practices". *Journal of Business Venturing*, 13(1), pp. 77-88.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- KOVALAINEN, A.; ARENIUS, P.; GALLOWAY, L. (2002): "Entrepreneurial activity of women in the Global Economy: Analysis of data from 29 countries". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, R.T. Harrison, M. Lerner, G.D. Meyer, J. Sohl, A. Zacharakis. Wellesley, Massachusetts: Babson College.
- KROON, J; VAN AARDT, A.; BISAGIE, J.C. (1999): "Profile of women entrepreneurs in home-based clothing manufacturing". Paper presented at the *44<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Naples, 20-23 June.
- KRUEGER, N.F. (1993): "The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(1), pp. 5-21.
- KRUEGER, N.F. (2000): "The cognitive infraestructura of opportunity emergence". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 24(3), pp. 5-23.
- KRUEGER, N.F. (2003): The cognitive psychology of entrepreneurship. In: Z.J. Acs, D.B. Audretsch (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, pp. 105-140.
- KRUEGER, N.F.; CARSRUD, A. (1993): "Entrepreneurial intentions: applying the theory of planned behavior". *Entrepreneurship and Regional Development*, 5, pp. 315-330.
- KRUEGER, N.F.; BRAZEAL, D.V. (1994): "Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(3), pp. 91-104.
- KUHN, T.S. (1970): *The structure of scientific revolutions*. Chicago, III. /London: University of Chicago Press.
- KWON, S.; ARENIUS, P. (2010): "Nations of entrepreneurs: A social capital perspective". *Journal of Business Venturing*, 5(3), pp. 315-330.
- KWONG, C.; BROOKSBANK, D.; JONES-EVANS, D.; THOMPSON, P. (2006): "Female entrepreneurship: An exploration of activity and attitudes across the UK". Paper presented at the ISBA Conference, Cardiff.
- KYRÖ, P. (2001): "Women entrepreneurs question men's criteria for success". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, H.J. Sapienza, K.G. Shaver, P. Davidsson, P.G. Greene. Wellesley, Mass.: Babson College.
- LAGRAVE, R.M. (1993): Una emancipación bajo tutela. Educación y trabajo de las mujeres en el siglo XX. En Duby, G., Perrot, M. (Eds.), *Historias de las mujeres*. Madrid: Taurus.
- LAKATOS, I. (1974): Falsification and the methodology of scientific research programmes. In Lakatos, I., Musgrave, A. (Eds.), *Criticism and the Growth of Knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LAMOLLA, L. (2003): "Algunas cuestiones de género en la creación de empresas". *Iniciativa Empresarial Femenina y Empresa Familiar*, 40, pp. 39-49.
- LAMOLLA, L. (2007): "Emprendedoras y emprendedores: ¿cuestión de género?". *Boletín CIES*, nº 46.
- LANDIER, A. (2005): "Entrepreneurship and the stigma of failure". *Social Science Research*

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Network (SSRN) Paper.
- LANDSTRÖM, H.; FRANK, H.; VECIANA, J.M. (1997): *Entrepreneurship and Small Business Research in Europe*. Aldershot: Avebury.
- LANGAN-FOX, J.; ROTH, S. (1995): "Achievement motivation and female entrepreneurs". *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 68, pp. 209-218.
- LANGOWITZ, N.; MORGAN, C. (2002): "Women entrepreneurs: The message in the media-The word on women entrepreneurs from 1996-2000". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, R.T. Harrison, M. Lerner, G.D. Meyer, J. Sohl, A. Zacharakis. Wellesley, Mass.: Babson College.
- LANGOWITZ, N.; MINNITI, M. (2007): "The entrepreneurial propensity of women". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(3), pp. 341-364.
- LARWOOD, L.; WOOD, M.M.; DAVIS, S. (1978): "Training women for management: new problems, new solutions". *Academy of Management Review*, 3(3), pp. 584-601.
- LASSABILLE, G. (1989): *Economía del trabajo femenino, sector mercantil y no mercantil*. Madrid: Instituto de la Mujer.
- LAVOIE, D. (1992): *Women in business: A collective profile. A resource guide to selected research on women-owned businesses in Canada (1975-1991)*. Federal Business Development Bank.
- LEAHY, K.T.; EGGERS, J.H. (1998): "Is gender still a factor in entrepreneurial leader behavior?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) N. C. Churchill, S. Birley, J. Doutriaux et al. Wellesley: Massachusetts.
- LEAZAR, E.P. (2002): "Entrepreneurship". NBER Working Paper N.9109.
- LE BRASSEUR, R.; ZINGER, J.T.; RIVERIN, N.; ROBICHAUD, Y. (2005): "Stages of small enterprise development: A comparison of female and male entrepreneurs". Paper presented at the *22<sup>nd</sup> Annual C.C.S.B.E. Conference*, Wilfrid Laurier University, Waterloo, ON, October 27-29.
- LE DOARÉ, H. (1994): "Du pouvoir politique et poétique. Schema d'un raisonnement". Ponencia en el coloquio internacional *Formation, recherche et édition féministes de l'université. Québec, Brésil, France*, Rio de Janeiro, 6-10 june.
- LE DOEUFF, M. (1989): *L'étude et le rouet. Des femmes, de la philosophie, etc.* Paris: Seuil.
- LEE, D.Y.; TSANG, E.W.K. (2001): "The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth". *Journal of Management Studies*, 38(4), pp. 583-602.
- LEE, M.-S.; ROGOFF, E. (1997): "Do women entrepreneurs require special training? An empirical comparison of men and women entrepreneurs in the United States". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 14(1), pp. 4-29.
- LEE, L.; WONG, P.K.; CHEN, J.; CHUA, B.L. (2005): "Antecedents for entrepreneurial propensity: findings from Singapore, Hong Kong and Taiwan". NUS Entrepreneurship Centre, Working Papers, reference n° WP2005-06.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- LEE-GOSSELIN, H.; GRISE, J. (1990): "Are women-owners challenging our definitions of entrepreneurship? An in-depth survey". *Journal of Business Ethics*, 9(4/5), pp. 423-433.
- LEITCH, C.M.; HILL, F.M. (2004): "Women and the financing of entrepreneurial ventures". *Venture Capital*, 6(4), pp. 367-378.
- LEITCH, C.M.; HILL, F.M. (2006): "Guest editorial: women and the financing of entrepreneurial ventures: more pieces for the Jigsaw". *Venture Capital*, 8(1), pp. 1-14.
- LERNER, M.; ALMOR, T. (2002): "Relationships among strategic capabilities and the performance of women-owned small ventures". *Journal of Small Business Management*, 40(2), pp. 109-125.
- LERNER, M.; BRUSH, C.G.; HISRICH, R.D. (1997): "Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance". *Journal of Business Venturing*, 12(4), pp. 315-339.
- LEVENT, T.; MASUREL, E.; NIJKAMP, P. (2003): "Diversity in Entrepreneurship: Ethnic and Female Roles in Urban Economic Life". *International Journal of Social Economics*, 30(11/12), pp. 1131-1161.
- LEVIE, J. (2007): "Immigration, in-migration, ethnicity and entrepreneurship in the United Kingdom". *Small Business Economics*, 28(2/3), pp. 143-169.
- LEWIS, W.A. (1954). "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour". *The Manchester School*, 28(2), pp. 139-191.
- LIADBECK, A. (1997): "The swedish experiment". *Journal of Economic Literature*, 35(3), pp. 1273-1319.
- LIANG, K. (2005): "Heterogeneities in women's entrepreneurship- Is there a common ground between theories, policies, and realities?". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June.
- LIEBENSTEIN, H. (1968): "Entrepreneurship and Development". *American Economic Review*, 58, pp. 72-83.
- LIFF, S.; WORRALL, L.; COOPER, C.L. (1996): "Attitudes to women in management: an analysis of West Midlands businesses". *Personnel Review*, 26(3), pp. 152-173.
- LIGHT, D.; KELLER, S.; CALHOUN, C. (1991): *Teorías del Desarrollo en Sociología*. Madrid: McGraw-Hill.
- LIN, N. (2003): *Social capital, a theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LINDENBERG, M. (1988): "Central America's Elusive Economic Recovery". *World Development*, 16(2), pp. 237-254.
- LINDLEY, J.K.; DALEY, A.; DEXZ, S. (2006): "Ethnic differences in women's employment: the changing role of qualifications". *Oxford Economics Papers*, 58(2), pp. 351-378.
- LINEHAN, M. (2001): "Networking for female manager's career development; Empirical evidence". *Journal of Management Development*, 20(10), pp. 823-830.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- LINZ, S.J. (2003): "Job satisfaction among Russian workers". *Journal of Manpower*, 24(6), pp. 626-645.
- LIÑÁN, F.; SANTOS, F.J. (2006): "La influencia el capital social sobre los empresarios potenciales". *Estudios de Economía Aplicada*, 24(2), pp. 459-489.
- LITTLEJOHN, V.; BRIERTON, J.; ORSER, B.; STEVENSON, L.; WEEKS, J.R. (2005): "Research, advocacy and public: Essential linkages for women's entrepreneurship". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June.
- LITUCHY, T.; REAVLEY, M.A. (2004): "Women Entrepreneurs: A Comparison of International Small Business Owners in Poland and the Czech Republic". *Journal of International Entrepreneurship*, 2(1/2), pp. 61-87.
- LITUCHY, T.; REAVLEY, M.A.; BRYER, P. (2003): "Women entrepreneurs: an international comparison". *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*, 14, pp. 161-193.
- LITZ, R.A.; FOLKER, C.A. (2002): "When he and she sell seashells: Exploring the relationship between management team gender-balance and small firm performance". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7(4), pp. 341-358.
- LJUNGGREN, E.; KOLVEREID, L. (1996): "New business formation: Does gender make a difference?". *Women in Management Review*, 11(4), pp. 3-12.
- LJUNGGREN, E.; ALSOS, G.A. (2001): "Media expressions of entrepreneurs: Frequency, content and appearance of male and female entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, H.J. Sapienza, K.G. Shaver, P. Davidsson, P.G. Greene. Wellesley, Mass.: Babson College.
- LODEN, M. (1987): *Dirección femenina. Cómo triunfar en los negocios sin actuar como un hombre*. Barcelona: Hispano Europea.
- LOHMANN, H. (2001): "Self-employed or employee, full-time or part-time?. Gender differences in the determinants and conditions for self-employment in Europe and the US". MZES Working Papers from MZES, n° 38.
- LONG, W.; McMULLAN, W. (1984): "Mapping the new venture opportunity identification process". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) K.H. Vesper, J.A. Hornaday, J.A. Timmons, E.B. Shils. Wellesley: Massachusetts.
- LONGSTRETH, M.; STAFFORD, K.; MAULDIN, T. (1987): "Self-employed women and their families: Time use and socioeconomic characteristics". *Journal of Small Business Management*, 25(3), pp. 30-37.
- LOSCOCCO, K.A.; ROBINSON, J. (1991): "Barriers to women's small business success in the United States". *Gender and Society*, 5(4), pp. 511-532.
- LOSCOCCO, K.A.; SMITH-HUNTER, A. (2004): "Women home-based business owners: insights from comparative analyses". *Women in Management Review*, 19(3), pp. 164-174.
- LOTT, B.; MALUSO, D. (1993): The social learning of gender. In Beall, A.E., Sternberg, R.J.

- (Eds.), *The psychology of gender*, pp. 99-123. New York: Guilford.
- LOW, A. (2005): "A matter of trust: How a group of female immigrant entrepreneurs build overseas business networks". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, S. Zahra, R. Harrison, M. Lerner, C. Mason, D. Shepherd, J. Sohl, J. Wiklund, M. Wright. Babson College: Massachusetts.
- LOW, K.; YOON, M.; ROBERTS, B.; ROUNDS, J. (2005): "The stability of vocational interests from early adolescence to middle adulthood: A quantitative review of longitudinal studies". *Psychological Bulletin*, 131(5), pp. 713-737.
- LOW, M.B.; McMILLAN, I. (1988): "Entrepreneurship: Past research and futures challenges". *Journal of Management*, 35, pp. 139-161.
- LUCAS, R.E. (1978): "On the size distribution of business firm". *Bell Journal of Economics*, 9(2), pp. 508-523.
- MACAULEY, C.K. (2006): "An exploration of the role and contribution of women in small business". Paper presented at the *51<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Melbourne (Australia), 18-21 June.
- MACCOBY, E.E; JACKLIN, C.N. (1974): *The psychology of sex differences*. Stanford, California: Stanford University Press.
- MACHADO, H.ST; MIONE, A. (2003): "Women entrepreneurs, performance and management style: a comparative study". Paper presented at the *48<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Northern Ireland, 15-18 June.
- MacNABB, A.; McCOY, J.; WEINREICH, P.; NORTHOVER, M. (1993): "Using identity structure analysis (ISA) to investigate female entrepreneurship". *Entrepreneurship and Regional Development*, 5(4), pp. 301-313.
- MALLETTE, H.; NORMANDO, M. (1999): "Gender differences in the entrepreneurial start-up process". Paper presented at the *44<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Napoles, 20-23 June.
- MANOLOVA, T.S.; BRUSH, C.G.; EDELMAN, L.F. (2007): "What Do Women (And Men) Want? Entrepreneurial Expectancies of Women and Men Nascent Entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) A. Zacharakis, M. Minniti, D. Kuratko, M. Maula, P. Westhead, S. Alvarez, J.O. Castro, G. George, M.S. Cardon, S. Zahra, D. Shepherd, J. Wiklund, M. Wright, S.D. Sarasvathy. Babson College: Massachusetts; Arthur M. Blank Center for Entrepreneurship; IE Business School: Madrid (Spain).
- MANOLOVA, T.S.; BRUSH, C.G.; EDELMAN, L.F. (2008): "Start-Up Expectancies of U.S. Women and Men Nascent Entrepreneurs: Empirical Evidence from the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics". *Strategic Change*, 17(3/4), pp. 69-82.
- MANOLOVA, T.S.; MANEV, I.M.; CARTER, N.M.; GYOSHEV, B.S. (2006): "Breaking the family and friends' circle: Predictors of external financing usage among men and women entrepreneurs in a transitional economy". *Venture Capital*, 8(2), pp. 109-132.
- MANGOLD, H.V. (1855): "Die lehre von unternehmergewinn. Ein beitrage zu volkswirtschaftslehre", leipzig.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- MANKELOW, G.; MERRILEES, B. (2001): "Towards a model of entrepreneurial marketing for rural women: A case study approach". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 6(3), pp. 221-235.
- MANKELOW, G.; MERRILEES, B.; GARDOLL, H. (1999): "A profile of rural women small business owners: A case study". Paper presented at the 44<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Napoles, 20-23 June.
- MAQUEDA, J.; RODRÍGUEZ, A. (1999): "Los procesos de creación de empresas". *Boletín de Estudios Económicos*, 168, pp. 481-496.
- MARCH, I. (1996): "La búsqueda de oportunidades: dónde están y como valorarlas". *Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*, 1, pp. 4-9.
- MARKUS, H.; OYSERMAN, D. (1989): Gender and thought: the role of selfconcept. In Crawford, M., Gentry, M. (Eds.), *Gender and thought*. Nueva York: Springer-Verlag.
- MARLOW, S. (1997): "Self employed women: New opportunities, old challenges". *Entrepreneurship and Regional Development*, 9(3), pp. 199-210.
- MARLOW, S. (2006): "Enterprising futures or dead-end jobs? Women, self-employment and social exclusion". *International Journal of Manpower*, 27(6), pp. 588-600.
- MARLOW, S.; STRANGE, A. (1994): Female entrepreneurs: Success by whose standards?. In Tanton, M. (Ed.), *Women in management: A developing presence*, pp. 172-184. London: Routledge.
- MARLOW, S.; PATTON, D. (2005): "All credit to men?. Entrepreneurship, finance, and gender". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 29(6), pp. 717-734.
- MARLOW, S.; CARTER, S. (2006): "If you don't ask you don't get! Women self-employment and finance". Paper presented to *SME Finance in Developed Economies Conference*, Warwick, April.
- MARRIS, P. (1969): *The Social Barriers to African Entrepreneurship*. University of Sussex: Mimeo Series, 22.
- MARRIS, P.; SOMERSET, A. (1971): *The African Entrepreneur: A Study of Entrepreneurship and Development in Kenia*. Nueva York: Ed. Africana.
- MARTIN, L.; TIU, L. (2005): "No gender in cyberspace?. Empowering entrepreneurship and innovation in female-run ICT small firms". *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(2), pp. 162-178.
- MARTÍNEZ, J.; CAIRÓ, G. (2004): "Gender and regional inequality in human development: the case of Spain". *Feminist Economist*, 10(1), pp. 37-64.
- MARTÍNEZ-BENLLOCH, I.; BONILLA, A. (2000): *Sistema sexo/género, identidades y construcción de la subjetividad*. Valencia: Universitat de València.
- MARTINS, L.L.; EDDLESTON, K.A.; VEIGA, J.F. (2002): "Moderators of the relationship between work-family conflict and career satisfaction". *Academy of Management Journal*, 45(2), pp. 399-409.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- MARUANI, M. (1993): "La cualificación, una construcción social sexuada". *Revista de Economía y Sociología*, nº 21-22, pp. 37-58.
- MARX, K. (1844): *Manuscritos económicos y filosóficos*. 1ª Ed. en Marx/Engels *Gesamtausgabe*, Abt. 1, Bd. 3, 1932.
- MARX, K. (1968): *Miseria de la filosofía*. México: Aguilar.
- MASSÓ, E. (2004): "Género y ciencia. Una relación fructífera". *Gaceta de Antropología*, 20, pp. 20-26.
- MASTERS, R.; MEIER, R. (1988): "Sex differences and risk-taking propensity of entrepreneurs". *Journal of Small Business Management*, 26(1), pp. 31-35.
- MATTHEWS, C.H.; MOSER, S.B. (1995): "The impact of family background and gender on interest in small firm ownership: a longitudinal study". Proceedings of the *ICSB 40<sup>th</sup> World Conference*. Sydney, 18-21 June.
- MATHEWS, C.H.; MOSER, S.B. (1996): "A longitudinal investigation of the impact of family background and gender on interest in small firm ownership". *Journal of Small Business Management*, 34(2), pp. 29-43.
- MATTIS, M.C. (2001): "Advancing women in business organizations: Key leadership roles and behaviors of senior leaders and middle managers". *Journal of Management Development*, 20(4), pp. 371-388.
- MATTIS, M.C. (2004): "Women entrepreneurs: out from under the glass ceiling". *Women in Management Review*, 19(3), pp. 154-163.
- MAYDEU, A.; JUSTO, R.; DE CASTRO, J. (2008): Relaciones entre el desarrollo económico e índices de actividad emprendedora en los países de la Unión Europea, pp. 75-101. En De Catro, J., Justo, R., Maydeu, A. (Eds.), *La Naturaleza del proceso emprendedor en España en el contexto internacional*. Bilbao: Fundación BBVA.
- McATAVEY, J. (2002): "Women entrepreneurs: Factors that contribute to women launching their own business and factors that satisfy women entrepreneurs". Doctoral Dissertation, Lynn University College of Graduate Studies.
- McCLELLAND, D.C. (1961): *The Achieving Society*. Princeton, Nj: Von Nostrand.
- McCLELLAND, D.C. (1968): *La sociedad ambiciosa*. Madrid: Ediciones Guadarrama.
- McCLELLAND, D.C. (1976): *A guide to job competence assessment*. Boston: McBear.
- McDANIEL, C.; SCHOEPS, N.; LINCOURT, J. (2001): "Organizational ethics: perceptions of employees by gender". *Journal of Business Ethics*, 33(3), pp. 245-256.
- McGRAW, E. (1998): "Comparative study of francophone male and female entrepreneurs outside Quebec". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 15(2), pp. 69-87.
- McKAY, R. (2001): "Women entrepreneurs: moving beyond family and flexibility". *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 7(4), pp. 148-165.
- McKECHNIE, S.A.; ENNEW, C.T.; READ, L.H. (1998): "The nature of the banking relationship: A comparison of the experiences of male and female small business

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- owners". *International Small Business Journal*, 16(3), pp. 39-55.
- McKEE, J.; SHERRIFFS, A. (1957): "The differential evaluation of males and Females". *Journal of Personality*, 25(3), pp. 356-371.
- MENGUZZATO, M.; RENAU, J.J. (1994): *La dirección estratégica de la empresa*. Madrid: Ariel Economía.
- MENZIES, T.V.; DIOCHON, M.; GASSE, Y. (2003): "Derogatory myths and flawed theory about women entrepreneurs: Nascent entrepreneurs". Paper presented at the 48<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Northern Ireland, 15-18 June.
- MENZIES, T.V.; DIOCHON, M.; GASSE, Y. (2004): "Examining venture-related myths concerning women entrepreneurs". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(2), pp. 89-107.
- MENZIES, T.V.; DIOCHON, M.; GASSE, Y.; ELGIE, S. (2006): "A longitudinal study of the characteristics, business creation process and outcome differences of Canadian female vs. male nascent entrepreneurs". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), pp. 441-453.
- MEYER, G.D.; NECK, H.M.; MEEKS, M.D. (2005): The Entrepreneurship-Strategic Management Interface. In Hitt, M.A., Ireland, R.D., Camp, S.M., Sexton, D.L. (Eds.), *Strategic entrepreneurship. Creating a new mindset*, pp. 328-342. U.K.: Blackwell, Oxford.
- MICK, T.D.; GREENE, P. (2004): "Minority and women entrepreneurs contracting with the federal government". *Journal of Small Business Strategy*, 15(1), pp. 33-48.
- MIN, P.G. (1984): "From white-collar occupations to small business: Korean immigrants' occupational adjustment". *The Sociological Quarterly*, 25(3), pp. 333-352.
- MINNITI, M. (2004): "Entrepreneurial Alertness and Asymmetric Information in a Spin-Glass Model". *Journal of Business Venturing*, 19(5), pp. 637-658.
- MINNITI, M.; BYGRAVE, W. (1999): "The microfoundations of entrepreneurship". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23(4), pp. 41-52.
- MINNITI, M.; ARENIUS, P. (2003): "Women in entrepreneurship". Paper presented at the *Entrepreneurial Advantage of Nations: First National Global Entrepreneurship Symposium*. United Nations Headquarters, 29<sup>th</sup> April.
- MINNITI, M.; NARDONE, C. (2007): "Being in someone else's shoes: the role of gender in nascent entrepreneurship". *Small Business Economics*, 28(2/3), pp. 223-238.
- MINNITI, M.; ARENIUS, P.; LANGOWITZ, N. (2005): *Global Entrepreneurship Monitor, 2004 Report on Women and Entrepreneurship*. Babson Park, MA. & London, UK: Babson College and London Business School.
- MINNITI, M.; ALLEN, I.E.; LANGOWITZ, N. (2006): *Global Entrepreneurship Monitor, 2005 Report on Women and Entrepreneurship*. Babson Park, MA. & London, UK: Babson College and London Business School.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, B.; LAMPEL, J. (1999): *Safari a la estrategia. Una visita guiada por el Management Estratégico*. Barcelona: Ediciones Juan Granica S.A.
- MIRANDA, M.J. (1991): "Mujeres, Individuos y Poder". Comunicación presentada en las *VIII Jornadas de Investigación Interdisciplinaria. Los estudios de la Mujer: de la investigación a la docencia*. Madrid: Instituto Universitario de Estudios de la Mujer, Universidad Autónoma, pp. 211-216.
- MIRCHANDANI, K. (1999): "Feminist insight on gendered work: new directions in research on women and entrepreneurship". *Gender, Work and Organization*, 6(4), pp. 224-235.
- MISKIN, V.; ROSE, J. (1990): "Women entrepreneurs: Factors related to success". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) J.G. Coin, D.L. Sexton, D.P. Slevin, K.H. Vesper, W.E. Wetzel. Center for Entrepreneurial Studies; Babson College Babson Park, MA.
- MISTICK, B.K.; GOOD, D.C. (1999): "Issues of women owned businesses: Lessons from the U.S.". Paper presented at the *44<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Napoles, 20-23 June.
- MOLE, K. (2002): "Business advisors' impact on SMEs: An agency theory approach". *International Small Business Journal*, 29(2), pp.139-162
- MONTIEL, H.; SOLÉ, F.; SALVADOR, R. (2003): "Revisión y tendencias en la investigación sobre creación de empresas: una revisión de la literatura". Comunicación presentada en el *V Congreso de Ingeniería de Organización*. Valladolid-Burgos, 4-5 de Septiembre.
- MOORE, C. (1986): "Understanding the entrepreneurial behaviour: can they all fit in the same paradigm?". *Academy of Management Annual Meeting*. Washington D.C.
- MOORE, D.P. (1990): "An examination of present research on the female entrepreneur: suggested research strategies for the 1990's". *Journal of Business Ethics*, 9(4/5), pp. 275-281.
- MOORE, D.P. (2004): "The Entrepreneurial woman's career model: Current research and a typological framework". *Equal Opportunities International*, 23(7/8), pp. 78-98.
- MOORE, D.P.; BUTTNER, E.H. (1997): *Women entrepreneurs: Moving beyond the glass ceiling*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- MORA, G. (1999): Familias mono-parentales: Desigualdades y exclusión social. En Tezanos, J.F. (Ed.), *Tendencias en desigualdad y exclusión social*. Madrid: Editorial Sistema.
- MORALES-GUALDRÓN, S.T.; ROIG, S. (2005): "The new venture decision: An analysis based on the GEM project database". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(4), pp. 479-499.
- MORRIS, M.H.; MIYASAKI, N.N.; WATTERS, C.E.; COOMBES, S.M. (2006): "The dilemma of growth: Understanding venture size choices of women entrepreneurs". *Journal of Small Business Management*, 44(2), pp. 221-245.
- MOULT, S.; ANDERSON, A. (2005): "Enterprising women: gender and maturity in new venture creation and development". *Journal of Enterprising Culture*, 13(3), pp. 255-271.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- MOYA, M. (1984): "Los roles sexuales". *Gaceta de Antropología*, nº 3, pp. 3-8.
- MOYA, M.; DE LEMUS, S. (2004): "Superando barreras: creencias y aspectos motivacionales relacionados con el ascenso de las mujeres a puestos de poder". *Revista de Psicología General y Aplicada*, 57(2), pp. 225-242.
- MUELLER, P. (2006): "Entrepreneurship in region: breeding ground for nascent entrepreneurs?". *Small Business Economics*, 27(1), pp. 41-58.
- MUKHTAR, S. (1998): "Business characteristics of male and female small and medium enterprises in the UK: Implications for gender-based entrepreneurialism and business competence development". *British Journal of Management*, 9(1), pp. 41-51.
- MUKHTAR, S. (2002): "Differences in male and female management characteristics: A study of owner-manager businesses". *Small Business Economics*, 18(4), pp. 289-310.
- MURPHY, P.J.; KICKUL, J.; BARBOSA, S.D.; TITUS, L. (2007): "Expert capital and perceived legitimacy: Female-run entrepreneurial venture signaling and performance". *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 8(2), pp. 127-138.
- NAIR, T.S. (1996): "Entrepreneurship training for women in the Indian rural sector: A review of approaches and strategies". *Journal of Entrepreneurship*, 5(1), pp. 81-94.
- NDEMO, B.; WANJIKU, F. (2007): "Women entrepreneurs and strategic decision making". *Management Decision*, 45(1), pp. 118-130.
- NDUBISI, N.O. (2003): "Women entrepreneurs and it usage: the impact of traits". *Journal of Business in Developing Nations*, 7, pp. 111-148.
- NEERGAARD, H.; SHAW, E.; CARTER, S. (2005): "The impact of gender, social capital and networks on business ownership: a research agenda". *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 11(5), pp. 338-357.
- NEIDER, L. (1987): "A preliminary investigation of female entrepreneurs in Florida". *Journal of Small Business Management*, 25(3), pp. 22-29.
- NEELY, L. (2005): "Women entrepreneurs' use of social capital". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, S. Zahra, R. Harrison, M. Lerner, C. Mason, D. Shepherd, J. Sohl, J. Wiklund, M. Wright. Babson College: Massachusetts.
- NELSON, G.W. (1987): "Information needs of female entrepreneurs". *Journal of Small Business Management*, 25(7), pp. 38-48.
- NELSON, G.W. (1989): "Factors of friendship: Relevance of significant others to female business owners". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 13(4), pp. 7-18.
- NELSON, R.R. (1991): "Why do firms differ and how does it matter?". *Strategic Management Journal*, 12, pp. 61-74.
- NELSON, R.R.; WINTER, S.G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- NELSON, T.; LEVESQUE, L.L. (2003): "The comparative participation of women as governance leaders across economic sectors: Is the promise of entrepreneurship fulfilled?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- Bygrave, C.G. Brush, M. Lerner, P. Davidsson, D. Meyer, J. Fiet, J. Sohl, P. Greene, A. Zacharakis, R.T. Harrison. Babson College: Massachusetts.
- NELSON, T.; LEVESQUE, L.L. (2007): "The status of women in corporate governance in high-growth, high-potential firm". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(2), pp. 209-232.
- NIEMAN, G.; NIEUWENHUIZEN, C. (1999): "Female entrepreneurs in the hospitality trade: A case study in South Africa". Paper presented at the 44<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Napoles, 20-23 June.
- NILSSON, P. (1997): "Business counseling services directed towards female entrepreneurs-some legitimacy dilemmas". *Entrepreneurship and Regional Development*, 9(3), pp. 239-257.
- NORTH, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- NUENO, P. (1994): *Emprendiendo. El arte de crear empresas y sus artistas*. Madrid: Ed. Deusto.
- NUÑOZ, L. (2008): "La incorporación de las mujeres al espacio público y la ruptura parcial de la división sexual del trabajo: el tratamiento de la conciliación de la vida familiar y laboral y sus consecuencias en la igualdad de género". Tesis Doctoral, Universidad Complutense. Madrid.
- OECD (2004): "Promoting Entrepreneurship and innovative SMEs in a Global economy. Towards a more responsible and inclusive globalization". Paper presented at the 2<sup>nd</sup> OECD Conference of ministers responsible for small and medium-sized enterprises (SMEs), Istanbul. Turkey.
- OIT (2000): *Anuario de Estadísticas de la Organización Internacional del Trabajo*.
- OLM, K.W.; CARSRUD, A.L.; ALVEY, L. (1988): "The role of networks in new venture funding for the female entrepreneur: A continuing analysis". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) B.A. Kirchoff, W.A. Long, W.E. McMillan, K.H. Vesper, W.E. Wetzell. Wellesley: Massachusetts.
- OLSON, S., CURRIE, H.M. (1992): "Female entrepreneurs: Personal value systems and business strategies in a male-dominated industry". *Journal of Small Business Management*, 30(1), pp. 49-57.
- OLSON, S.; WALKER, R. (2003): "Through a gendered lens? Male and female executives' representations of one another". *Leadership and Organization Development Journal*, 24(7), pp. 378-396.
- OLSON, S.; WALKER, R. (2004): "Two women and the boys: patterns of identification and differentiation in senior women executives representations of career identity". *Women in Management Review*, 19(5/6), pp. 244-251.
- ORLOFF, A.S. (1996): "Gender in the welfare state". *Annual Review of Sociology*, 22, pp. 51-78.
- ORSER, B.J. (1994): "Sex role stereotypes and requisite management characteristics: An international perspective". *Women in Management Review*, 9(4), pp. 11-20.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ORSER, B.J.; DYKE, L. (2005): "Gender differences in perceived success among business owners and corporate managers". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June 2005.
- ORSER, B.J.; HOGARTH-SCOTT, S. (2005): "Opting for growth: Gender dimensions of choosing enterprise development". *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 19(3), pp. 284-300.
- ORSER, B.J.; RIDING, A.; SWIFT, C. (1993): "Banking experiences of Canadian micro-businesses". *Journal of Enterprising Culture*, 1(3), pp. 321-345.
- ORSER, B.J.; RIDING, A.; TOWNSEND, J. (2002): "Supporting exporting as a means of growth for women-owned Canadian SMEs". Paper presented at the 47<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. San Juan (Puerto Rico), 16-19 June.
- ORSER, B.J.; RIDING, A.; MANLEY, K. (2006): "Women entrepreneurs and financial capital". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 30(5), pp. 643-666.
- OSTGAARD, T.A.; BIRLEY, S. (1994): "Personal networks and firm competitive strategy: a strategic or coincidental match?". *Journal of Business Venturing*, 9(4), pp. 281-305.
- PALICH, L.E.; BAGBY, D.R. (1995): "Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom". *Journal of Business Venturing*, 10(6), pp. 425-438.
- PARASURAMAN, S.; SIMMERS, C.A. (2001): "Type of employment, work-family conflict and well-being: a comparative study". *Journal of Organizational Behavior*, 22(5), pp. 551-568.
- PARDO, A. (2002): *Análisis de datos categóricos*. UNED Ediciones. Serie de Metodología de las Ciencias del Comportamiento. Madrid.
- PARDO, A.; RUIZ, M.A. (2002): *SPSS 11. Guía para el análisis de datos*. Madrid: McGraw-Hill.
- PARKER, S. (2004): *The economics of self-employment and entrepreneurship*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- PARKER, S.C.; BELGHITAR, Y. (2006): "What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED". *Small Business Economics*, 27(1), pp. 81-101.
- PARSONS, T. (1951): *The social system*. Nueva York: Free Press.
- PEIRÓ, J.M. (1986): *Psicología de la organización*. Tomos I y II. Madrid: UNED.
- PEISS, K. (1998): "Vital industry and women's ventures: Conceptualizing gender in twentieth century business history". *The Business History Review*, 72(2), pp. 218-241.
- PELLEGRINO, E.T.; REECE, B.L. (1982): "Perceived formative and operational problems encountered by female entrepreneurs in retail and service firms". *Journal of Small Business Management*, 20(2), pp. 15-30.
- PELOS, S. (2000): "Career orientations of female entrepreneurs: A study using schein's career anchor theory". Doctoral Dissertation, University San Francisco.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- PERELMAN, A. (2000): "Women entrepreneurs: A comparative analysis of decision style in high-tech". Doctoral Dissertation, Los Angeles.
- PÉREZ, C. (2001): *Técnicas estadísticas con SPSS*. Madrid: Prentice Hall.
- PICCHIO, A. (1994): El trabajo de reproducción, tema central del análisis del mercado laboral. En Borderías, C., Carrasco, C., Alemany, C. (Eds.), *Las mujeres y el trabajo, rupturas conceptuales*, pp. 515-532. Barcelona-Madrid: Fuhem-Icaria.
- PICKEL, H.B. (1964): *Personality and Success: An Evaluation of the Personal Characteristics of Successful Small Business Managers*. Washington, D.C.: U.S. Government Small Business Series, 4, pp.1-5.
- PICOT, A.; SCHNEIDER, D.; LAUB, U. (1989): Transaktionskosten und innovative unternehmensgründung, Eine empirische Analyse. In *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 41, pp. 358-387.
- PIHKALA, T.; VESALAINEN, J.; VIITALA, R. (1999): "Motivational backgrounds as an explanation for differences between male and female entrepreneurship". Paper presented at the 44<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Naples, 20-23 June 1.
- PISTRUI, D.; WELSCH, H.P. (1994): "Women entrepreneurs and enterprise formation in transforming economies a Romanian perspective". Conference Proceedings, 39<sup>th</sup> Annual Conference for Small Business, Strasbourg, France.
- PIZARRO, M.I. (2008): "El reto de emprender en femenino". Ponencia presentada en el curso de verano titulado "Las mujeres ante el reto empresarial: de la idea al proyecto, del proyecto a la realidad", organizado por la Universidad del País Vasco, y celebrado en Septiembre en San Sebastián.
- POPPER, K. (1981): *La Sociedad Abierta y sus Enemigos*. Barcelona-Buenos Aires: Ed. Paidós.
- POPPER, K. (1989): *Conjectures and refutations: The growth of scientific knowledge*. London and New York: Routledge.
- PORTER, M.E.; SCHWAB, K. (2008): *The Global Competitiveness Report 2008-2009*. Geneva, Switzerland: World Economic Forum.
- PORTER, M.E., SACHS, J.J.; MCARTHUR, J. (2002): Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. In: M. Porter, J. Sachs, P.K. Cornelius, J.W. McArthur, K. Schwab (Eds), *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. New York: Oxford University Press, 16-25.
- POWELL, G.; MAINIERO, L. (1992): "Cross-currents in the river of time: Conceptualizing the complexities of women's careers". *Journal of Management*, 18(2), pp. 215-238.
- POWELL, M.; ANSIC, D. (1997): "Gender Differences in Risk Behavior in Financial Decision-Making: An Experimental Analysis". *Journal of Economic Psychology*, 18(6), pp. 605-628.
- PRICE, C.; FLEMING, D. (1991): "Four study of Colorado entrepreneurship with minority and women business owners". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) J.G. Coin, D.L. Sexton, D.P. Slevin, K.H. Vesper, W.E. Wetzel. Center for Entrepreneurial Studies; Babson College Babson Park, MA..

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- PRICE, C.; MONROE, S. (1992): "Educational training for women and minority entrepreneurs positively impacts venture growth and development". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, N.C. Churchill, J.G. Coin, W.E. Wetzel, D.L. Sexton, D.P. Slevin, K.H. Vesper. Babson College: Massachusetts.
- PRICE, C.; LLOYD, A.K.; HERKO, L.E. (2001): "How mentoring programs impact high growth women-owned businesses". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C. Brush, H.J. Sapienza, K.G. Shaver, P. Davidsson, P.G. Greene. Wellesley, Mass.: Babson College.
- PURCELL, K. (1978): "Working women, women's work and the occupational sociology of being a woman". *Womens' Studies International Quarterly*, 1(2), pp. 153-163.
- QUESNAY, F. (1756): "Fermiers", en L'Encyclopédie de Diderot y D'Alembert.
- QUESNAY, F. (1757): "Grains", en L'Encyclopédie de Diderot y D'Alembert.
- QUESNAY, F. (1758): *Tableau Économique*. Edición facsímil Londres: British Economic Association, 1894 y siguientes. Ediciones en castellano de la Revista del Trabajo (Madrid) y del Fondo de Cultura Económica (México).
- QUINTANA, C. (2001): "Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras". *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 7(2), pp. 139-158.
- RAMOS, A. (2005): *Mujeres y liderazgo. Una nueva forma de dirigir*. Valencia: Publicacions de la Universitat de València.
- RAMOS, A.; SARRIÓ, M.; BARBERÁ, E.; CANDELA, C. (2002): "Mujeres directivas y demandas organizacionales". *Revista de Psicología Social*, 17(2), pp. 183-192.
- RASHEED, H.S. (2004): "Capital access barriers to government procurement performance: moderating effect of ethnicity, gender and education". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(2), pp. 109-127.
- RENZULLI, L.; ALDRICH, H.; MOODY, J. (2000): "Family matters: Gender, networks and entrepreneurial outcomes". *Social Forces*, 79(2), pp. 523-546.
- REYNOLDS, P.D. (1991): "Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(2), p. 47-70.
- REYNOLDS, P.D. (1997): "Who start new firms? Preliminary explorations of firms in gestation". *Small Business Economics*, 9(5), pp. 449-462.
- REYNOLDS, P.D.; MILLER, B. (1992): "New firm gestation: conception, birth, and implications for research". *Journal of Business Venturing*, 7(5), pp. 405-417.
- REYNOLDS, P.D.; STOREY, D.J.; WESTHEAD, P. (1994): "Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates". *Regional Studies*, 28(4), pp. 443-456.
- REYNOLDS, P.D.; HAY, M.; CAMP, S.M. (1999): *Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report 1999*. Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- REYNOLDS, P.D.; HAY, M.; CAMP, R.M. (2001): *Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report 2001*. Babson College; Kauffman Center For Entrepreneurial

Leadership; London School Business [Ed.]. London.

- REYNOLDS, P.D.; HAY, M.; BYGRAVE, W.D.; CAMP, S.M.; AUTIO, E. (2000): *Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report 2000*. Kansas City, MO: Kauffman Centre y London Business School.
- REYNOLDS, P.D.; BYGRAVE, W.D.; AUTIO, E.; COX, L.W.; HAY, M. (2002): *Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report 2002*. Kansas MO: Kauffman Foundation.
- REYNOLDS, P.D.; BOSMA, N.; AUTIO, E.; HUNT, S.; DE BONO, N.; SERVAIS, I.; LÓPEZ-GARCÍA, P.; CHIN, N. (2005): "Global Entrepreneurship Monitor: data collection design and implementation 1998-2003". *Small Business Economics*, 24(3), pp. 205-231.
- RIDING, A.L.; SWIFT, C.S. (1990): "Women business owners and terms of credit: Some empirical findings of the Canadian experience". *Journal of Business Venturing*, 5(5), pp. 327-340.
- RIEBE, M. (2003): "Growth-Oriented women entrepreneurs: Making a difference". Paper presented at the 48<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Northern Ireland, 15-18 June.
- RIEBE, M. (2005): "The leadership style of women entrepreneurs: An alternative model of successful management practice". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June.
- RINDFLEISH, Y.; SHERIDAN, A. (2003): "No change from within: senior women managers' response to gendered organizational structures". *Women in Management Review*, 18(6), pp. 299-310.
- ROBB, A. (2002): "Entrepreneurial performance by women and minorities: The case of new firms". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7(4), pp. 383-398.
- ROBERTS, E.B. (1970): "How to Succeed in a New Technology Enterprise". *Technology Review*, 23, pp. 23-27.
- ROBICHAUD, Y.; ZINGER, J.T.; LEBRASSEUR, R. (2007): "Gender differences within early stage and established small enterprises: An exploratory study". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 3(3), pp. 323-343.
- ROBINSON, S. (2001): "An examination of entrepreneurial motives and their influence on the way rural women small business owners manage their employees". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 6(2), pp. 151-167.
- ROBINSON, S.; WATSON, J. (2002): "Risk adjusted performance measures: Comparing male and female controlled SMEs". Paper presented at the 47<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. San Juan (Puerto Rico), 16-19 June.
- RODRÍGUEZ, M.J. (2006): "El proceso de creación de empresas desde la perspectiva de género. Análisis empírico para la provincia de Sevilla". Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.
- RODRÍGUEZ, M.J.; SANTOS, F.J. (2009): "Women nascent entrepreneurs and social capital in the process of firm creation". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(1), pp. 45-64.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ROLDÁN, E. (2005): "Las instituciones de género en el sector público". *Sistema*, nº 184-185, pp. 235-259.
- ROLFERS, R. (1990): "Workforce Europe: are women coming in from the cold?". *Across the Board*, pp. 59-60.
- ROMER, P. (1986): "Increasing returns and economic growth". *The Journal of Political Economy*, 94(5), pp. 1002-1037.
- ROMER, P. (1990): "Endogenous technical change". *Journal of Political Economy*, 98(5), pp. 71-102.
- ROMERO, M. (1990): *Actividad empresarial femenina en España*. Instituto de la Mujer. Ministerio de Asuntos Sociales. Madrid.
- ROMERO, O.; MAJOR, B. (1991): "Psychological theories of gender: contemporary American perspectives". *Investigaciones psicológicas*, 9, pp. 69-93.
- ROOMI, M.A. (2006): "Women's entrepreneurship: A systematic review of contemporary perspectives". Paper presented at the 51<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Melbourne (Australia), 18-21 June.
- ROPER, S.; SCOTT, J.M. (2009): "Perceived financial barriers and the start-up decision. An econometric analysis of gender differences using GEM data". *International Small Business Journal*, 27(2), pp. 149-171.
- ROSA, P.; HAMILTON, D. (1994): "Gender and ownership in U.K. small firms". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(3), pp. 11-27.
- ROSA, P.; HAMILTON, D.; CARTER, S.; BURNS, H. (1994): "The impact of gender on small business management: Preliminary findings of a British study". *International Small Business Journal*, 12(3), pp. 25-32.
- ROSA, P., CARTER, S.; HAMILTON, D. (1996): "Gender as a determinant of small business performance: Insights of a British study". *Small Business Economics*, 8(6), pp. 463-478.
- ROSALDO, M. (1980) "The Use and Abuse of Anthropology: Reflections on Feminism and Cross-Cultural Understanding". *Signs*, 5(3), pp. 389-417.
- ROSEN, B.; TEMPLETON, M.E.; KICHLINE, K. (1981): "The first few years on the job: Women in management". *Business Horizons*, 24(6), pp. 26-31.
- ROSENBERG, N. (1994): "Uncertainty and technological change". *Conference on growth and development: The economics of the 21st century*. Stanford, CA: Stanford University, Center for Economic Policy Research.
- ROSTI, L.; CHELLI, F. (2005): "Gender discrimination, entrepreneurial talent and self-employment". *Small Business Economics*, 24(2), pp. 131-142.
- ROTEFOSS, B.; KOLVEREID, L. (2005): "Aspiring, nascent and fledgling entrepreneurs: An investigation of the business start-up process". *Entrepreneurship and Regional Development*, 17(2), pp. 109-127.
- ROTTER, J.B. (1966): "Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement". *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1), pp. 1-28.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- ROZIER, C.K.; THOMPSON, M. (1998): "Female entrepreneurs in a female-dominated. Health profession: An exploration study". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 3(2), pp. 149-163.
- RUDDICK, S. (1994): Thinking Mothers/Conceiving Birth. In Bassin, D., Honey, M., Kaplan, M. (Eds.), *Representation of Motherhood*, pp. 29-45. New Haven: Yale University Press.
- RUNYAN, R.C.; HUDDLESTON, P.; SWINNEY, J. (2006): "Entrepreneurial orientation and social capital as small firm strategies: A study of gender differences from a resource-based view". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), pp. 455-477.
- SAIZ, M. (2006): "Evaluación de Políticas de Creación de Empresas: el caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco". Tesis Doctoral, Universidad del País Vasco.
- SALAZAR, J.M. (1980): *Psicología social*. México: Trillas.
- SAMAD, S. (2006): "Assessing the effects of work and family related factors on women well-being". *Journal of American Academy of Business*, 9(1), pp. 52- 58.
- SÁNCHEZ, M. (1969): *Naturaleza y evolución de la función empresarial*. Madrid: Aguilar S.A. de Ediciones.
- SÁNCHEZ, M.C. (2010): *Mujer y creación de empresas. Tendencias de investigación*. Ediciones: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Extremadura y La Coria (Fundación Xavier de Salas. Trujillo).
- SÁNCHEZ-APELLÁNIZ, M. (1997): "Culturas y estilos directivos en hombres y mujeres: un análisis empírico". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 6(1), pp. 57-74.
- SANDAY, P. (1974): Female Status in the Public Domain. In Zimbalist, M., Lamphere, L. (Eds.), *Woman, Culture, and Society*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- SANDBERG, K.W. (2003): "An exploratory study of women in micro enterprises: gender-related differences". *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(4), pp. 408-417.
- SANTOS, M. (1997): *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la historia del pensamiento económico*. Madrid: Alianza Economía.
- SAPIENZA, H.J.; GRIMM, C.M. (1997): "Founder Characteristics, Start-Up Process, and Strategy/Structure Variables as Predictors of Shortline Railroad Performance". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 22(1), pp. 5-24.
- SAY, J.B. (1800): *Olbie, ou essai sur le moyens de reformer les moeurs d'une nation*.
- SCHELL, D.W. (1983): "Entrepreneurial activity: a comparison of three North Carolina communities". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) K.H. Vesper, J.A. Hornaday, J.A. Timmons. Wellesley: Massachusetts.
- SCHERER, R.F.; BRODZINSKI, J.D.; WIEBE, F.A. (1990): "Entrepreneur career selection and gender: A socialization approach". *Journal of Small Business Management*, 28(2), pp. 37-44.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- SCHILLER, B.; CREWSON, P. (1997): "Entrepreneurial origins: a longitudinal inquiry". *Economic Inquiry*, 35(3), pp. 523-531.
- SCHINDEUTTE, M.; MORRIS, M.; BRENNAN, C. (2001): "Female entrepreneurs and their children: Implications for family life, career aspirations and entrepreneurial perceptions". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, H.J. Sapienza, K.G. Shaver, P. Davidsson, P.G. Greene. Wellesley, Mass.: Babson College.
- SCHMIDT, R.A.; PARKER, C. (2003): "Diversity in independent retailing: barriers and benefits- the impact of gender". *International Journal of Retail & Distribution Management*, 31(8), pp. 428-439.
- SCHNEIDER, G.E. (1999): "An Institutional Assessment of Structuralist Adjustment Programs in Africa". *Journal of Economic Issues*, 33(2), pp. 325-334.
- SCHOLLHAMMER, H. (1991): "Incidence and determinants of multiple entrepreneurship". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) J.G. Coin, D.L. Sexton, D.P. Slevin, K.H. Vesper, W.E. Wetzel. Center for Entrepreneurial Studies; Babson College Babson Park, MA..
- SCHRIER, J.W. (1975): *The female entrepreneur: a pilot study*. Milwaukee, WI: The Center for Venture Management.
- SCHULTZ, T.W. (1980): "Investment in entrepreneurial ability". *Scandinavian Journal of Economics*, 82(4), pp. 437-448.
- SCHUMPETER, J.A. (1912): *The Theory of Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.
- SCHUMPETER, J.A. (1995): *Historia del análisis económico*. 1ª reimp., Barcelona: Ariel S.A.
- SCHWARTZ, E.B. (1976): "Entrepreneurship: A new female frontier". *Journal of Contemporary Business*, 5(1), pp. 47-76.
- SCHWARZ, R.; TEACH, R.; TARPLEY, F. (1989): "The recognition and exploitation of opportunity in the software industry: a study of surviving firms". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) B.A. Kirchoff, W.A. Long, W.E. McMillan, K.H. Vesper, W.E. Wetzel. Wellesley: Massachusetts.
- SCOTT, C.E. (1986): "Why more women are becoming entrepreneurs". *Journal of Small Business Management*, 24(4), pp. 37-44.
- SCOTT, J.W. (1990): El género: una categoría útil para el análisis histórico. En Amdan, J.S., Nash, M. (Coords.), *Historia y Género: las mujeres en la historia moderna y contemporánea*. Valencia: Alfons I el Magnànim.
- SEQUEIRA, J. (2004): "New venture intentions of female nascent entrepreneurs: Does entrepreneurial self-efficacy and social networks matter?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) S.A. Zahra, C.G. Brush, P. Greene, D. Meyer, P. Davidsson, R.T. Harrison, J. Sohl, J. Fiet, M. Lerner, A. Zacharakis, C. Mason. Wellesley, Mass.: Babson College.
- SERVON, L. (1996): "Microenterprise programs and women: Entrepreneurship as individual empowerment". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 1(1), pp. 31-55.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- SEXTON, D.L. (1986): "Role of Entrepreneurship in Economic Development", en Hisrich, R.D. (Ed.), *Entrepreneurship, Intrapreneurship and Venture Capital*, pp. 27-39. Heath Company.
- SEXTON, D.L. (1988): "The field of entrepreneurship: is it growing or just getting bigger". *Journal Small Business Management*, 26(81), pp. 15-28.
- SEXTON, D.L.; BOWMAN-UPTON, N. (1988): "Sexual stereotyping of female entrepreneurs: A comparative psychological trait analysis of female and male entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) B.A. Kirchoff, W.A. Long, W.E. McMillan, K.H. Vesper, W.E. Wetzal. Wellesley: Massachusetts.
- SEXTON, D.L.; BOWMAN-UPTON, N. (1990): "Female and male entrepreneurs: Psychological characteristics and their role in gender-related discrimination". *Journal of Business Venturing*, 5(1), pp. 29-36.
- SEXTON, D.L.; SMILOR, R.W. (2000): *Entrepreneurship 2000*. Upstart Publishing Company.
- SHABBIR, A.; DI GREGORIO, S. (1996): "An examination of the relationship between women's personal goals and structural factors influencing their decisions to start a business: The case of Pakistan". *Journal of Business Venturing*, 11(6), pp. 507-529.
- SHAH, H. (2002): "Fostering women entrepreneurship through innovative methodology: hope out of despair". Paper presented at the *Economic and Social Commission for Western Asia*. Expert Group Meeting on Enhancing Competitiveness through the promotion of Innovative Approaches in Small and Medium-sized Enterprises. Manama, 10-12 June.
- SHANE, S. (1996): "Explaining variation in rates of entrepreneurship in the United States: 1899-1988". *Journal of Management*, 22(5), pp. 747-781.
- SHANE, S. (2001): "Technological opportunities and new firm creation". *Management Science*, 47(2), pp. 205-220.
- SHANE, S. (2003): *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham: Edward Elgar.
- SHANE, S. (2004): *Academic Entrepreneurship, University Spinoffs and Wealth Creation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. (2000): "The promise of entrepreneurship as a field of research". *Academy of Management Review*, 25(1), pp. 217-226.
- SHANE, S.; KOLVEREID, L.; WESTHEAD, P. (1991): "An exploratory examination of the reasons leading to new firm formation across country and gender". *Journal of Business Venturing*, 6(6), pp. 431-446.
- SHAPERO, A.; SOKOL, L. (1982): The Social Dimensions of Entrepreneurship, en C.A. Kent, D.L. Sexton y K.H. Vesper Eds.: *Encyclopedia of Entrepreneurship*, pp. 72-90. Prentice-Hall, Inc.: Englewood Cliffs, N.J.
- SHAW, E.; LAM, W.; CARTER, S.; WILSON, F. (2006): "Theory, practice and policy: An integrated view on gender, networks and social capital". Paper presented at the *51<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business*. Melbourne (Australia), 18-21 June.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- SHELTON, L.M. (2005): "Women entrepreneurs, work-family conflict and venture performance: New insights into the work family interface". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June.
- SHELTON, L.M. (2006): "Female entrepreneurs, work-family conflict and venture performance: New Insights into the work family interface". *Journal of Small Business Management*, 44(2), pp. 285-297.
- SHIM, S.; EASTLICK, M.A. (1998): "Characteristics of Hispanic Female Business Owners: An Exploratory Study". *Journal of small Business Management*, 36(3), pp. 18-34.
- SHIROKOVA, G.; TSYGANOVA, T. (2010): "Gender differences in entrepreneurship: evidence from GEM data". *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 1, pp.120-141.
- SHRAGG, P.; YACUK, L.; GLASS, A. (1992): "Study of barriers facing Albertan women in business". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 9(4), pp. 40-49.
- SILVA, L.C.; BARROSO, I.M. (2004): *Regresión logística. Cuadernos de Estadística*, 27. Madrid: Editorial La Muralla y Editorial Hespérides.
- SIMONIN, M. (2006): "Women in entrepreneurship". Research paper for Seminar in Business Strategy and International Business: TU-91-167. March.
- SINGER, B. (1995): "Contours of development". *Journal of Business Venturing*, 10(4), pp. 303-329.
- SINGH, K.P. (1993): "Women entrepreneurs: their profile and motivation". *Journal of Entrepreneurship*, 2(47), pp. 46-58.
- SKINNER, S.D. (1992): "Female entrepreneurs in the retail trade: a study of personal and professional traits as they impact on business environments". *International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 2(2), pp. 183-195.
- SLOANE, P.; WILLIAMS, H. (2000): "Job satisfaction, comparison earnings and gender". *Labour*, 14(3), pp. 473-502.
- SMELTZER, L.R.; FANN, G.L. (1989): "Gender differences in external networks of small business owner/managers". *Journal of Small Business Management*, 27(2), pp. 25-32.
- SMIRCICH, L.; CALAS, M.B. (1990): "What feminist theory offers organizations and management theory or why go from culture to gender?". Paper presented at the *Academy of Management meetings*. San Francisco, CA.
- SMITH, C.R.; HUTCHINSON, J. (1995): "Gender: A Strategic Management Issue". *Business & Professional Publishing*, p. 181-196.
- SMITH, N.R.; McCAIN, G.; WARREN, A. (1982): "Women entrepreneurs really are different". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Ed.) Vesper, K.H., Wellesley: Massachusetts.
- SMITH-HUNTER, A.E.; BOYD, R.L. (2004): "Applying theories of entrepreneurship to a comparative analysis of white and minority women business owners". *Women in Management Review*, 19(1), pp. 18-28.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- SORENSEN, R.L.; FOLKER, C.A.; BRIGHAM, K.H. (2008): "The Collaborative Network Orientation: Achieving Business Success through Collaborative Relationships". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(4), pp. 615-634.
- SORGES, F. (1999): "Demographic data. Problems and values of the women entrepreneurs – Result of a questionnaire to a sample of women entrepreneurs in Pennsylvania". Paper presented at the 44<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Naples, 20-23 June.
- SRINIVASAN, R.; WOO, C.; COOPER, A. (1994): "Performance determinants for male and female entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, S. Birley, N.C. Churchill, E. Gatewood, F. Hoy, R.H. Keely, W.E. Wetzel. Mass.: Babson College.
- STAFFORD, F.P. (1980): "Women's use of time converging with men". *Monthly Labor Review*, 103, pp. 57-59.
- STAFFORD, J.E.; GELB, B.D. (1978): "Who's more critical of business: Men or women?". *Business Horizons*, 21(1), pp. 5-12.
- STANFORD, J.; OATES, B.; FLORES, D. (1995): "Women's leadership styles: a heuristic analysis". *Women in Management Review*, 10(2), pp. 9-16.
- STANGER, A. (2004): "Gender-comparative use of small business training and assistance: A literature review". *Education and Training*, 46(8/9), pp. 464-473.
- STANWORTH, C.; STANWORTH, J. (1997): "Reluctant entrepreneurs and their clients: The case of self-employed freelance workers in the British book publishing industry". *International Small Business Journal*, 16(1), pp. 58-74.
- STANWORTH, J.; STANWORTH, C.; GRANGER, B.; BLYTH, S. (1989): "Who becomes an entrepreneur?". *International Small Business Journal*, 8(1), pp. 11-22.
- STANWORTH, M.J.K.; CURRAN, J. (1973): *Management motivation in the smaller business*. Epping, UK: Ed. Gower Press.
- STANWORTH, M.J.K.; CURRAN, J. (1981): Growth and the Small Firm - An Alternative View. In Gorb, P., Dowell, P., Wilson, P. (Eds.), *Small Business Perspectives*, pp. 59. London: Armstrong Publishing.
- STEARNS, T.M.; ALLEN, K.R. (2000): "The foundations of high technology start-ups: who, where, when, and why". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, W.D. Bygrave, S. Manigart, H.J. Sapienza, K.G. Shaver. Wellesley, Mass.: Babson College.
- STEIN, H. (1994): "Theories of Institutions and Economic Reform in Africa". *World Development*, 22(12), pp. 1833-1849.
- STERNBERG, R.; WENNEKERS, S. (2005): "Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data". *Small Business Economics*, 24(3), pp. 193-203.
- STEVENSON, L.A. (1986): "Against all odds: The entrepreneurship of women". *Journal of Small Business Management*, 24(4), pp. 30-36.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- STEVENSON, L.A. (1990): "Some methodological problems associated with researching women entrepreneurs". *Journal of Business Ethics*, 9(4/5), pp. 439-446.
- STEVENSON, H.H.; JARILLO, J.C. (1990): "A paradigm of entrepreneurship: entrepreneurial management". *Strategic Management Journal*, 11(5), pp. 17-27.
- STEWART, W.; ROTH, P. (2001): "Risk-taking propensity differences between entrepreneurs and managers: A meta-analytic review". *Journal of Applied Psychology*, 86(1), pp. 145-153.
- STEWART, A. (1991): "A prospectus on the antropology of entrepreneurship". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(2), pp.71-91.
- STILL, L.V. (1994): "Where to from here? Women in management: The cultural dilemma". *Women in Management Review*, 9(4), pp. 3-10.
- STILL, L.V.; TIMMS, W. (2000): "Women's businesses: the flexible alternative work style for women". *Women in Management Review*, 15(5/6), pp. 272-282.
- STILL, L.V.; CENTRE FOR WOMEN & BUSINESS (2006): "Outback women business owners and their businesses: Similar or different to their urban sisters?". Paper presented at the 51<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Melbourne (Australia), 18-21 June.
- STILL, L.V.; SOUTAR, G.N.; WALKER, E. (2003): "Generational differences in the start-up coals and later satisfaction of women small business proprietors". Paper presented at the 16<sup>th</sup> Annual Conference of Small Enterprise Association of Australia and New Zealand, 28 September- 1 October.
- STOLLER, R. (1968): *Sex and Gender*. New York, Science House.
- STONER, C.R.; HARTMAN, R.I.; ARORA, R. (1990): "Work-home role conflict in female owners of small business: An exploratory study". *Journal of Small Business Management*, 28(1), pp. 30-38.
- STOREY, D.J. (1982): *Entrepreneurship and the New Firm*. New York: Praeger.
- STOREY, D.J. (1999): Six steps to heaven: Evaluating the impact of public policies to support small business in developed economies, pp. 176-194. In Sexton, D.L., Landström, H. (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Blackwell.
- STROHMEYER, R. (2003): "The gender differences in self-employment: Does education matter?". Paper presented at the 48<sup>th</sup> World Conference about The International Council for Small Business. Northern Ireland, 15-18 June.
- SUÁREZ, A. (2003): "Desempleo femenino, discriminación positiva y rol de género: El desencuentro entre política y experiencia". Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- SULLIVAN, P.; SCANNELL, E.; HALBRENDT, C. (1997): "Small entrepreneurial business: A potential solution to female poverty in rural America". Paper presented at the 42<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. San Francisco, June.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- SWANTZ, M. (1995) "Women entrepreneurs in Tanzania: a path to sustainable livelihoods. Alternative economic frameworks from a gender perspective development". *Journal of the society for international development*, pp. 55- 61.
- TAMÁSY, C. (2006): "Determinants of regional entrepreneurship dynamics in contemporary Germany: a conceptual and empirical analysis". *Regional Studies*, 40(4), pp. 365-384.
- TAYLOR III, L.J.; SAGNAK, A.; GRESHAM, A.B. (2005): "Generating growth strategies for a part-time mother-run business: An application of goldratt's thinking process". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18, June.
- TECK, C.; SOW, L.; SOO, T. (2006): "The mind of a technopreneurs: differentiating the self-leading entrepreneurial from custodial, managerial female". *Technovation*, 26(2), pp. 175-184.
- TÉLLEZ, A. (2001): "Trabajo y representaciones ideológicas de género. Propuesta para un posicionamiento analítico desde la antropología cultural". *Gaceta de Antropología*, nº 17.
- TERBORG, J.R.; PETERS, L.H.; ILGEN, D.R. (1977): "Organizational and personal correlates of attitudes toward women as managers". *Academy of Management Journal*, 20(1), pp. 89-100.
- TERJESEN, S. (2005): "Senior women managers' transition to entrepreneurship: Leveraging embedded career capital". *Career Development International*, 10(3), pp. 246-260.
- TERJESEN, S.; SHAY, J. (2005): "Aspirations of entrepreneurship students: A gendered perspective". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, S. Zahra, R. Harrison, M. Lerner, C. Mason, D. Shepherd, J. Sohl, J. Wiklund, M. Wright. Babson College: Massachusetts.
- TERJESEN, S.; SZERB, L. (2007): "Individual, firm and national determinants of nascent, baby and established firm growth expectations". Paper presented at the 3<sup>rd</sup> Conference GEM Research Consortium, October, Washington, D.C.
- THOMPSON, P. (1994): *Small business: An equal employment opportunity: A review of women entrepreneurs in Canada*. Toronto: Canadian Federation of Independent Business.
- THOMPSON, P.; JONES-EVANS, D. (2009): "Women and home-based entrepreneurship. Evidence from the United Kingdom". *International Small Business Journal*, 27(2), pp. 227-239.
- THORNTON, P.H. (1999): "The sociology of entrepreneurship". *Annual Review of Sociology*, 25(1), pp. 19-46.
- TILLY, L.A.; SCOT, J.W. (1989): *Women, work and family*. Londres: Routledge.
- TIMMONS, J. (1989): *New business opportunities*. Brick House Publishing Action.
- TIMMONS, J. (1997): *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century* (5<sup>th</sup> edition). Boston: Irwin McGraw-Hill.
- TOBÍO, C. (2005): *Madres que trabajan. Dilemas y estrategias*. Madrid: Cátedra.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- TOLEDANO, N. (2003): *Crear Empresas*. Diputación Provincial de Huelva, Servicio de Publicaciones y Área de Desarrollo Local. Huelva.
- TOMINC, P.; REBERNIK, M. (2007): "Growth Aspirations and Cultural Support for Entrepreneurship: A Comparison of Post-Socialist Countries". *Small Business Economics*, 28(2), pp. 239-255.
- TONOYAN, V.; STROHMEYER, R. (2004): "Perceived Difficulty of Becoming Self-Employed: The Impact of Social, Human and Financial Capital. A Cross-Gender and Cross-Country Comparison within Europe". Paper presented at the *International Conference on Entrepreneurship: Contexts, Locals and Values*, OECD Lead Programme, Paris Dauphine University, Paris, France, 22-24 September.
- TONOYAN, V.; STROHMEYER, R.; WITTMANN, W.W. (2005): "Gendered and cross-country differences in the perceived difficulty of becoming self-employed: The impact of individual resources and institutional restriction". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, S. Zahra, R. Harrison, M. Lerner, C. Mason, D. Shepherd, J. Sohl, J. Wiklund, M. Wright. Babson College: Massachusetts.
- TORIBIO, M.R. (2001): "La actividad empresarial femenina: ¿una vía de superación de las trabas en el mercado laboral?". *Boletín Económico del ICE*, nº 2690, pp. 39-52.
- TORIBIO, M.R.; RODRÍGUEZ, M.J.; GARCÍA, C. (2003): "El potencial empresarial femenino y los factores personales que lo condicionan: El caso de Andalucía Occidental". *Boletín Económico del ICE*, 2754, pp. 31-43.
- TORNS, T. (2001): Tiempo de trabajo de las mujeres: entre la invisibilidad y la necesidad. En Carrasco, C. (Ed.) *Tiempos, trabajos y géneros*. Barcelona: Publicacions Universitat de Barcelona.
- TORNS, T. (2005): *De la imposible conciliación a los permanentes malos arreglos*. Madrid, Cuadernos Laborales-Universidad Complutense de Madrid.
- TORREGROSA, J.R.; CRESPO, E. (1982): *Estudios básicos de psicología social*. Barcelona: Hora, S.A.
- TRAVERS, C.; PEMBERTON, C.; STEVENS, S. (1997): "Women's networking across boundaries: Recognizing different cultural agendas". *Women in Management Review*, 12(2), pp. 61-67.
- TREVISAN, I. (1999): "The presence of entrepreneurial traits in women business owners: A first report". Paper presented at the 44<sup>th</sup> *World Conference about the International Council for Small Business*. Naples, 20-23 June.
- TURETSKAIA, G.V. (2003): "The family and women's business activities". *Sociological Research*, 42(3), pp. 53-65.
- UFUZ, H.; OZGEN, O. (2001): "Interaction between the business and family lives of women entrepreneurs in Turkey". *Journal of Business Ethics*, 31(2), pp. 95-106.
- UHLANER, L.; THURIK, R. (2007): "Post-materialism influencing total entrepreneurial activity across nations". *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), pp. 161-185.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- VAILLANT, Y.; DRIGA, O.; LAFUENTE, E. (2005): "Gender differences in entrepreneurial activity: an analysis of informal institutional factors". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference of ISCB 2005: *Golden Opportunities for Entrepreneurship*. Washington D.C., 15-18 June.
- VALENCIA, M. (2005): Factores determinantes de la creación de una empresa en la fase del proceso de puesta en marcha del negocio". Tesis doctoral, Universidad de Castilla-La Mancha.
- VALENTINE, S.; PAGE, K. (2006): "Nine to five: Skepticism of women's employment and ethical reasoning". *Journal of Business Ethics*, 63(1), pp. 53-61.
- VAN AUKEN, H.E.; GASKILL, L.; KAO, S. (1993): "Acquisition of capital by women entrepreneurs: Patterns of initial and refinancing capitalization". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 10(4), pp. 44-55.
- VAN AUKEN, H.E.; RITTENBURG, T.L.; DORAN, M.; HSIEH, S. (1994): "An empirical analysis of advertising by women entrepreneurs". *Journal of Small Business Management*, 32, pp. 10-24.
- VAN DE VEN, A.H.; HUDSON, R.; SCHROEDER, D.M. (1984): "Designing new business start-ups: Entrepreneurial, organizational, and ecological considerations". *Journal of Management*, 10(1), pp. 87-107.
- VAN DE VEN, A.H.; POLLEY, D.; GARUD, R.; VENKATARAMAN, S. (1989): *The Innovation Journey*. Oxford: Oxford University Press.
- VAN STEL, A.M.; CARREE, M.; THURIK, R. (2005): "The effect of entrepreneurial activity on national economic growth". *Discussion Paper*, 405, pp. 1-22.
- VAN UXEM, F.W.; BAIS, J. (1996): *Her starten van een bedrijf: ervaringen van 2000 starters*. Zoetermeer: EIM.
- VARELA, J. (2001): Mater familias versus pater familias. Modelos clásicos de sociología del género: F. Engels y E. Durkheim. En Radl, R. (Ed.), *Cuestiones Actuales de Sociología de Género*. Madrid: CIS.
- VECIANA, J.M. (1988): "Empresari y procés de creació d'empreses". *Revista Econòmica de Catalunya*, 8, pp. 53-67.
- VECIANA, J.M. (1989): "Características del empresario en España". *Papeles de Economía Española*, 39, pp. 19-36.
- VECIANA, J.M. (1997): *¿Emprendedor o empresario?*. En "Innovando". Boletín del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial de la Universidad de ICESI, n° 17. Colombia.
- VECIANA, J.M. (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científica". *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), pp. 11-36.
- VECIANA, J.M. (2006): Creación de empresas y desarrollo económico como campo de estudio, en Colección Documentos CYD: 4/2006: Actas de la 1ª Jornada Técnica Fundación CYD: "Creación de empresas, desarrollo territorial y el papel de la Universidad", pp. 28-49. Barcelona: Fundación CYD.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- VECIANA, J.M. (2007): Entrepreneurship as a scientific research programme. En Cuervo, A., Ribeiro, D., y Roig, S. (Eds.), *Entrepreneurship. Concepts, Theory and Perspective*, pp. 23-71. Berlin: Springer-Verlag.
- VENKATARAMAN, S. (1997): The distinctive domain on entrepreneurship research: An editor's perspective. In Katz, J., Brockhaus, R. (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth*, vol. 3, pp. 119-138. Greenwich, CT: JAI Press.
- VENKATESH, V.; MORRIS, M.G. (2000): "Why don't men ever stop to ask for directions? Gender, social influence, and their role in technology acceptance and usage behavior". *MIS Quarterly*, 24(1), pp. 115-139.
- VERDEGUER, H. (2003): *Historia del pensamiento económico*. Madrid: Acento.
- VERHEUL, I. (2003): "Commitment or control? Human resource management practices in female and male-led businesses". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, M. Lerner, P. Davidsson, D. Meyer, J. Fiet, J. Sohl, P. Greene, A. Zacharakis, R.T. Harrison. Babson College: Massachusetts.
- VERHEUL, I. (2005): "Is there (fe)male approach? Understanding gender differences in entrepreneurship". Doctoral Dissertation, Erasmus University Rotterdam.
- VERHEUL, I.; THURIK, R. (2001): "Start-up capital: differences between male and female entrepreneurs: Does gender matter?". *Small Business Economics*, 16(4), pp. 329-345.
- VERHEUL, I.; THURIK, R. (2003): "Explaining the entrepreneurial activity rate of women: a macro-level perspective". SCALES Paper N200304. Zoetermeer, NL.:EIM.
- VERHEUL, I., RISSEUW, P.; BARTELSE, G. (2002): "Gender differences in strategy and human resource management: The case of Dutch real estate brokerage". *International Small Business Journal*, 20(4), pp. 443-476.
- VERHEUL, I.; UHLANER, L.M.; THURIK, R. (2002a): "The relationship between entrepreneurial activity and self-perception: Does gender matter?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, R.T. Harrison, M. Lerner, G.D. Meyer, J. Sohl, A. Zacharakis. Wellesley, Mass.: Babson College.
- VERHEUL, I.; UHLANER, L.M.; THURIK, R. (2002b): "Entrepreneurial activity, self-perception and gender". Research Paper from *RSM Erasmus University*, Erasmus Research Institute of Management (ERIM).
- VERHEUL, I.; UHLANER, L.; THURIK, R. (2003): "Business accomplishments, gender and entrepreneurial self-image". SCALES-paper N200312. Zoetermeer, the Netherlands: EIM Business and Policy Research.
- VERHEUL, I.; CARREE, M.A.; THURIK, R. (2004): "Leisure or work? Comparing time allocation decisions of female and male entrepreneurs". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) S.A. Zahra, C.G. Brush, P. Greene, D. Meyer, P. Davidsson, R.T. Harrison, J. Sohl, J. Fiet, M. Lerner, A. Zacharakis, C. Mason. Wellesley, Mass.: Babson College.
- VERHEUL, I., UHLANER, L.M.; THURIK, R. (2005): "Business accomplishments, gender and entrepreneurial self-image". *Journal of Business Venturing*, 20(4), pp. 483-518.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- VERHEUL, I., VAN STEL, A.; THURIK, R. (2006): "Explaining female and male entrepreneurship across 29 countries". *Entrepreneurship and Regional Development*, 18(2), pp. 151-183.
- VERHEUL, I.; CARREE, M.A.; THURIK, R. (2007): "Allocation and productivity of time in new ventures of female and male entrepreneurs". Research Paper from *RSM Erasmus University*, Erasmus Research Institute of Management (ERIM).
- VERHEUL, I.; THURIK, R.; GRILO, I. (2008): "Explaining Preferences and Actual Involvement in Self-Employment. New Insights into the Role of Gender". ERIM Report Series 3.
- VESPER, K.H. (1987): "Entrepreneurial academics. How can we tell when the field is getting somewhere?". *Journal of Small Business Management*, 25(2), pp. 1-7.
- VISER, I. (2002): "Prototypes of gender: conceptions of feminine and masculine". *Women's Studies International Forum*, 25(5), pp. 529-539
- WAGNER, J. (2003): "Are nascent entrepreneurs jacks of all trades? A test of Lazaer's theory of entrepreneurship with German data". IZA DP n° 911. Bonn, Alemania: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit.
- WAGNER, J. (2006): "Are nascent entrepreneurs jacks of all trades? A test of Lazaer's theory of entrepreneurship with German data". *Applied Economics*, 38(20), pp. 2415-2419.
- WAGNER, J. (2007): "What a Difference a Y makes-Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany". *Small Business Economics*, 28(1), pp. 1-21.
- WAGNER, J.; STERNBERG, R. (2004): "Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data". *Annals Regional Science*, 38(2), pp. 219-240.
- WALKER, D.; JOYNER, B.E. (1999): "Female entrepreneurship and the market process: Gender-based public policy considerations". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 4(2), pp. 95-116.
- WALKER, E. (2000): "Women in small business: a current perspective". Proceedings 23<sup>rd</sup> *ISBA National Small Firms Policy & Research Conference*, Aberdeen, 15-17 November, pp. 1225-1272. Aberdeen: Institute for Small Business Affairs.
- WALKER, E.; BROWN, A. (2004): "What success factors are important to small business owners?". *International Small Business Journal*, 22(6), pp. 577-594.
- WALKER, E.; WEBSTER, B. (2006): "Management competencies of women business owners". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(4), pp. 495-508.
- WARD, K.B.; GRANT, L. (1985): "The Feminist Critique and a Decade of Published Research in Sociology Journals". *The Sociological Quarterly*, 26(2), pp. 139-57.
- WATKINS, D. (1976): *Regional variations in the industrial ecology for new small firm growth oriented business in the UK*. Manchester Business School.
- WATKINS, J.M.; WATKINS, D.S. (1983): "The female entrepreneur: Her background and determinants of business choice- Some British data". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) K.H. Vesper, J.A. Hornaday, J.A. Timmons.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Wellesley: Massachusetts.

- WATSON, E.; MARLOW, S. (2003): "Tied up in the safety net: women, unemployment and self-employment". Paper presented at the 48<sup>th</sup> World Conference about The International Council for Small Business. Northern Ireland, 15-18 June.
- WATSON, E.; NEWBY, R. (2004): "Are sex-roles better than sex? An investigation into the relationship between an alternative measure of gender and SME owner-operator characteristics". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) S.A. Zahra, C.G. Brush, P. Greene, D. Meyer, P. Davidsson, R.T. Harrison, J. Sohl, J. Fiet, M. Lerner, A. Zacharakis, C. Mason. Wellesley, Mass.: Babson College.
- WATSON, J. (2002a): "Comparing the performance of male and female-controlled businesses: Relating outputs to inputs". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 26(3), pp. 91-100.
- WATSON, J. (2002b): "Revisiting the female under-performance hypothesis". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) W.D. Bygrave, C.G. Brush, P. Davidsson, J. Fiet, P. Greene, R.T. Harrison, M. Lerner, G.D. Meyer. Wellesley, Mass.: Babson College.
- WATSON, J. (2003): "Failure rates for female-controlled businesses: Are they any different?". *Journal of Small Business Management*, 41(3), pp. 262-277.
- WATSON, J. (2005): "Networking affiliations: Gender differences and the association with SME survival". Paper presented at the 50<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Washington D.C., 15-18 June.
- WATSON, J. (2006): "External funding and firm growth: Comparing female and male controlled SMEs". *Venture Capital*, 8(1), pp. 33-49.
- WATSON, J.; ROBINSON, S. (2003): "Adjusting for risk in comparing the performances of male and female controlled SMEs". *Journal of Business Venturing*, 18(6), pp. 773-788.
- WATSON, J.; NEWBY, R.; MAHUKA, A. (2006): "Gender and the SME Finance Gap". Paper presented at the 51<sup>th</sup> World Conference about the International Council for Small Business. Melbourne (Australia), 18-21 June.
- WATSON, J.; NEWBY, R.; MAHUKA, A. (2009): "Gender and the SME "finance gap"". *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), pp. 42-56.
- WEAVEN S.; HERINGTON, C. (2006): "Female franchisors: How different are they from female independent business owners?". *Academy of Marketing Science Review*, 7(2), pp. 1-29.
- WEAVER, C.N. (1977): "Relationships among pay, race, sex, occupational prestige, supervision, work autonomy and job satisfaction in a national sample". *Personnel Psychology*, 30(3), pp. 437-445.
- WEBER, A. (1905): Asketischer protestantismus und kapitalistischer geist, in Weber, M. (Ed.), *Soziologie, weltgeschichtliche analysen, politik*. kröner verlag, stuttgart, 1964.
- WEBER, M. (1976): *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Translation. New York: Scribner.

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

- WEEKS, J. (1998): "The Sexual Citizen". *Theory, Culture and Society*, 15(34), pp. 35-52.
- WEEKS, J.; SEILER, D. (2001): *Actividad empresarial de la mujer en América Latina: Una exploración del conocimiento actual*. Informe Técnico del Departamento Sostenible. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- WEILER, S.; BERNASEK, A. (2001): "Dodging the glass ceiling? Networks and the new wave of women entrepreneurs". *The Social Science Journal*, 38(1), pp. 85-103.
- WELSCH, H.; YOUNG, E. (1984): "Male and female entrepreneurial characteristics and behaviors: A profile of similarities and differences". *International Small Business Journal*, 2(4), pp. 11-20.
- WELTER, F. (2001): "Who wants to grow? Growth intentions and growth profiles of (nascent) entrepreneurs in Germany". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) P.R. Reynolds, E. Autio, C.G. Brush, H.J. Sapienza, K.G. Shaver, P. Davidsson, P.G. Greene. Wellesley, Mass.: Babson College.
- WELTER, F.; SMALLBONE, D.; ISAKOVA, N.; ACULAI, E.; SCHARIKOVA, N. (2004): "Social capital and women entrepreneurship in fragile environments: Does networking matter?". Paper presented at the *Frontiers of Entrepreneurship Research*. (Eds.) S.A. Zahra, C.G. Brush, P. Greene, D. Meyer, P. Davidsson, R.T. Harrison, J. Sohl, J. Fiet, M. Lerner, A. Zacharakis, C. Mason. Wellesley, Mass.: Babson College.
- WESTER, F. (1976): "A model for new venture initiation". *Academy of Management Review*, 1(1), pp. 26-37.
- WHARTON, R.F.; BRUNETTO, Y. (2007): "Women entrepreneurs, opportunity recognition and government-sponsored business networks: A social capital perspective". *Women in Management Review*, 22(3), pp. 187-207.
- WILSON, F.; MARLINO, D.; KICKUL, J. (2004): "Our entrepreneurial future: Examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9(3), pp. 177-197.
- WILSON, F.; KICKUL, J.; MARLINO, D. (2007): "Gender, Entrepreneurial Self-Efficacy, and Entrepreneurial Career Intentions: Implications for Entrepreneurship Education". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 31(3), pp. 323-492.
- WIMALATISSA, W.A. (1996): "The emerging class of businesswomen and women-owned business firms in Brunei Darussalam". *Journal of Enterprising Culture*, 4(3), pp. 287-300.
- WINN, J. (1997): "Assessing the environment: Conditions for female entrepreneurship". Paper presented at the 42<sup>th</sup> *World Conference about the International Council for Small Business*. San Francisco, June.
- WINN, J. (2004): "Entrepreneurship: not an easy path to top management for women". *Women in Management Review*, 19(3), pp. 143-153.
- WINN, J. (2005): "Women entrepreneurs: can we remove the barriers?". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(3), pp. 381-397.
- WONG, P.; HO, Y.; AUTIO, E. (2005): "Entrepreneurship, innovation and economic growth: evidence from GEM data". *Small Business Economics*, 24(4), pp. 335-350.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- WONG-MINGJI, D.J.; SULLIVAN, S.E.; BRUSH, C.G. (1999): "Women entrepreneurs: Moving beyond the glass ceiling". *The Academy of Management Review*, 24(3), pp. 585-589.
- WOOD, G.J.; LINDORFF, M. (2001): "Sex differences in explanations for career progress". *Women in Management Review*, 16(4), pp. 152-162.
- WOODD, M. (1999): "The move towards a different career pattern: are women better prepared than men for a modern career?". *Women in Management Review*, 14(1), pp. 21-32.
- YAMADA, G. (1996), "Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries: Theory and Evidence". *Economic Development and Cultural Change*, 44(2), pp. 289-314.
- YANCEY, P. (2003): "'Said and Done' versus 'Saying and Doing': gendering practices, practicing gender at work". *Gender and Society*, 17(3), pp. 342-366.
- YIN, R. (1981): "The Case Study Crisis: Some Answers". *Administrative Science Quarterly*, 26(1), pp. 58-65.
- YIN, R. (1989): *The Case Study Research. Design and Methods*. Sage publications.
- YIN, R. (1993): *Application of case study research*. Beverly Hills, CA, Sage.
- YIN, R. (2001): *Estudo de caso: planejamento e métodos*. 2ª ed. Porto Alegre. Ed. Bookman.
- YOUNG, F.V. (1971): A Macrosociological Interpretation of Entrepreneurship. In Kilby, P. (Ed.) *Entrepreneurship and Economic Development*. New York: Ed. Free Press.
- YOUNG, I.M. (1990): Imparcialidad y lo cívico público. Algunas implicaciones de las críticas feministas a la teoría moral y política. En Benhabib, S., Cornell, D. (Eds.), *Teoría feminista y teoría crítica*, pp. 89-118. Valencia: Alfons el Magnánim.
- ZAHRA, S.A.; DESS, G.G. (2001): "Entrepreneurship as a field of research: Encouraging dialogue and debate". *Academy of Management Review*, 26(1), pp. 8-10.
- ZAPALSKA, A.M. (1997): "A profile of women entrepreneurs and enterprises in Poland". *Journal of Small Business Management*, 35(4), pp. 76-82.
- ZIMMERMAN, M.; SCOTT, J.A. (2006): "Women-owned businesses and access to bank credit: Evidence from three surveys since 1987". *Venture Capital*, 8(1), pp. 51-67.
- ZINGER, J.; LEBRASSEUR, R.; RIVERIN, N.; ROBICAHUD, Y. (2005): "Stages of Small Enterprise Development: A Comparison of Female and Male Entrepreneurs". Working paper presented at the 21th Annual CCSBE. Waterloo, Ontario, Canada.



***ANEXOS***



ANEXO I<sub>a</sub>: Investigación basada en GEM. Versión inglesa

TIPO	AUTOR	TÍTULO	LOCALIZACIÓN
<b>1999</b>			
C	Levie, J.; Avrahami, Y.; Arenius, P.; Otten, C.; Servais, I.	Cross-National Comparisons Of Entrepreneurial Sector Experts: A Five-Country Methodological Test	Churchill et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 1999, Wellesley, Mass.: Babson College.
<b>2001</b>			
C	Bygrave, W.; Hay, M.; López, P.; Reynolds, P.; Hindle, K.	The global entrepreneurship monitor (GEM) model for economic growth: a study of venture capital in 19 nations	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2001, Wellesley, Mass.: Babson College.
A	Hindle, K.	Entrepreneurship Education at University: the Plus-Zone Challenge	Small Enterprise Research, 9(2):3-16.
C	Hindle, K.; Gollis, C.	Australia's venture capital industry: past performance, present structure and future prospects	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2001, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Thompson, D.; Harris, M.	Perceptions of Entrepreneurial Opportunity: Minority and Women Entrepreneurs	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2001, Wellesley, Mass.: Babson College.
<b>2002</b>			
C	Bygrave, W.; Hay, M.; Ng, E.; Reynolds, P.	A Study of Informal Investing in 29 Nations Composing the Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2002, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Frederik, H.	Individual And Collective Entrepreneurship Amongst The Pākeha And Māori Of Aotearoa /New Zealand	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2002, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Hindle, K.; Rushworth S.M.	Regional differences in business start-up rates in Australia: implications for future research and public policy	The 2001 Australia New Zealand Academy of Management Conference, UNITEC and Massey University. Auckland, New Zealand: December.
C	Hindle, K.; Lansdowne, M.	Brave spirits on new paths: toward a globally relevant research paradigm of indigenous entrepreneurship	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2002, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Kovalainen, A.; Arenius, P.; Galloway, L.	Entrepreneurial Activity of Women in the Global Economy: Analysis of Data from 29 Countries	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2002, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Palich, L.; Bagby, R.	Corruption and entrepreneurial activity: an empirical study of data from 29 nations	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2002, Wellesley, Mass.: Babson College.
WP	Wagner, J.	The Impact of Risk Aversion, Role Models, and the Regional Milieu on the Transition from Unemployment to Self-Employment: Empirical Evidence for Germany	Institute for the Study of Labor IZA Discussion Paper series; 468.
WP	Wagner, J.; Sternberg, R.	The Role of the Regional Milieu for the Decision to Start a New Firm: Empirical Evidence for Germany	Institute for the Study of Labor IZA Discussion Paper series; 494.
C			ERSA European Regional Science Association 42 European Congress. Dortmund, August 27-31.
<b>2003</b>			
WP	Autio, E.; Wong, P.; Reynolds, P.	National Factors Influencing the A.Prevalence of "high-Potential" Start-Ups	Nus Entrepreneurship Centre, WP; 2003/11.
C	Bagby, D.; Bygrave, W.; Palich, L.; Unble, E.	The Impact of Corruption on Entrepreneurial and Economic Activity: An Expanded View	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2003, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Billou, N.; Harding, R.	Country Institutional Profiles and Their Impact on Entrepreneurship: Evidence from the UK	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2003, Wellesley, Mass.: Babson College.
A	Bygrave, W.; Hay, M.; Ng, E.; Reynolds, P.	A study of informal investing in 29 nations composing the Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	Venture Capital Journal, 5(2):101-116.
C	Cowling, M.; Bygrave, W.	Entrepreneurship and unemployment: relationships between unemployment and entrepreneurship in 37 nations participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002	Bygrave et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2003, Wellesley, Mass.: Babson College.

DP	Cowling, M.; Murray, G.; Harding, R.	The "Virtuous Circle" of Informal Investment Activity: Evidence from the UK	Discussion Paper Number 03/09, University of Exeter, School of Business and Economics.
C	De Clercq, D.; Arenius, P.; Harding, R.; Cowling, M.; Brooksbank, D.; Jones-Evans, D.; Levie, J.	Effects of Human Capital and Social Capital on Entrepreneurial Activity	Bygrave et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2003, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Hunt, S.; Levie, J.	How important are regional clusters as hubs for entrepreneurial activity?	Bygrave et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2003, Wellesley, Mass.: Babson College.
WP	Kaka, Y.	Culture as a Predictor of Entrepreneurial Activity	De Montfort University, (South Africa) UK.
WP	Manita, M.; Autio, E.; Arenius, P.	Assessing skills and competencies needed to stimulate entrepreneurship in South Africa	Working Paper Series, 91-WP-2003-01, Espoo Finland.
C	Minniti, M.; Arenius, P.	What Drives Micro-Angel Investments? A Large Sample Study of the Factors Explaining Micro-Angel Investments	The Entrepreneurial Advantage Of Nations: First Annual Global Entrepreneurship Symposium, United Nations Headquarters, April 29.
C	O'Gorman, C.; Frederick, H.; Arenius, P.	Women in entrepreneurship	Bygrave et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2003, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Singh, G.; DeNoble, A.; Ehrlich, S.	Increasing the Supply of Entrepreneurship in Small High-Growth Economies: A Comparative Analysis of Finland, Ireland, and New Zealand	Working paper N200321 series of EIM Business and Policy Research.
WP	Uhlauer, L.M.; Thurik, R.	National Culture and Entrepreneurship: A Multi-Country Study	Working paper N200420 series of EIM Business and Policy Research.
WP	Van Stel, A.; Carree, M.; Thurik, R.	Post-Materialism: A cultural factor influencing Total Entrepreneurial Activity across nations	Bygrave et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2003, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Van Stel, A.; Wennekers, S.; Thurik, R.; Reynolds, P.; de Wit, G.	The effect of entrepreneurship on national economic growth: An empirical analysing using the GEM database	Working paper N200301 series of EIM Business and Policy Research.
WP	Verheul, I.; Thurik, R.	Explaining nascent entrepreneurship across countries	Bygrave et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2003, Wellesley, Mass.: Babson College.
WP	Wong, P.; Ping, H.	Explaining the entrepreneurial activity rate of women: A macro-economic view	Working paper N200304 series of EIM Business and Policy Research.
		Explaining the entrepreneurial activity rate of women: A macrolevel perspective	Nus Entrepreneurship Centre, 2003/08.
		Business Angels in Singapore	
<b>2004</b>			
C	Arenius, P.; De Clercq, D.	Regional Variation in Opportunity Recognition: A Network-Based Approach	Bygrave et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2003, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Arenius, P.; Minniti, M.	A network-based view on opportunity recognition: Effects of regional and individual factors	
C	Arenius, P.; Varga, A.	A cross-country study of gender differences in self-employment	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
C	Bager, T.; Schott, T.	Entrepreneurship, agglomeration and technological change	Conference 13th Nordic Conference on Small Business Research (NCSB).
C	Barkovic, I.; Borozan, D.	Growth expectations by entrepreneur in nascent firms, baby business and mature firms: Analysis of the Global Entrepreneurship Monitor surveys in Denmark 2000-2003.	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
C	Bosma, N.	Supporting female entrepreneurship in transitional economies: the Croatian experience	Conference 13th Nordic Conference on Small Business Research (NCSB).
C	Bygrave, W.; Reynolds, P.	Legal structure and entrepreneurial activity: A cross-national empirical analysis	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
A	Crickshank, P.; Roland, D.	Who Finances Startups in the USA? A Comprehensive Study of Informal Investors, 1999-2003	Zahra et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2004, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	De Castro, J.; Maydeu, A.	Communication networking amongst entrepreneurs	International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 1(3/4):270-272.
		How should we measure entrepreneurship activity? A reexamination of the GEM's approach and data	RENT Conference, 24-26 November, Copenhagen.

C	Justo, R.	Antecedents of international commitment: The role of firm development stage, knowledge and growth orientation.	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
C	De Clercq, D.; Bosma, N.	Firm Internationalization by Nascent, New, and Established Ventures	Zahra et al. (Eds), <i>Frontiers of Entrepreneurship Research</i> 2004, Wellesley, Mass.: Babson College, p.48-62.
A	De Waal, A.	Business start-ups and early-stage entrepreneurship	<i>International Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> , 1(3/4);223-229.
A	Eden, S.; Cruickshank, P.	New Zealand women entrepreneurs	<i>International Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> , 1(3/4);265-269.
C		Visualising entrepreneurship: Imaging GEM large data sets.	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
A	Frederick, H.	Entrepreneurship policy development: New Zealand in comparison	<i>Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> , 1(3/4); 294-312.
A		GEM New Zealand's different approach	<i>International Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> , 1(3/4);212-222.
A		Towards high growth enterprise	<i>Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> , 1(3/4); 238-248.
A	Frederick, H.; Bygrave, W.	How we finance our new and growing firms	<i>International Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> 1(3/4);287-293.
C	Ho, Y.P.; Wong, P.K.	Determinants of angel investing propensity: Empirical evidence from the 29-country GEM dataset	Zahra et al. (Eds), <i>Frontiers of Entrepreneurship Research</i> 2004, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Kollinger, P. Minniti, M.; Schade, C.	"I think I can, I think I can": A cross-country study of entrepreneurial motivation	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
C	Klyver, K.; Schott, T.	Entrepreneurs' Networks—Encouragement or Criticism?	Zahra et al. (Eds), <i>Frontiers of Entrepreneurship Research</i> 2004, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Lee, L.; Wong, P.K.	Cognitive Divergence among Entrepreneurship National Experts: Analysis of GEM Data 2000-2003	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
C	Lee, L.; Chua, B.-L.; Che, J.	Antecedents for entrepreneurial propensity and intention: Findings from Singapore, Taiwan, and Hong Kong	Zahra et al. (Eds), <i>Frontiers of Entrepreneurship Research</i> 2004, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Lee, L.; Wong, P.K.; Ho, Y.P.	Entrepreneurial propensities: The influence of self-efficacy, opportunity perception, and social network	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
WP		Firm characteristics, domestic environment, and internationalization of entrepreneurial firms: An empirical study.	Nus Entrepreneurship Centre, 2004/07
C	Levie, J.; Dimitriatos, P.	Culture, Institutions and New Business Activity: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Demography's Effect: Explaining Entrepreneurial Activity by Demographic Composition	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
C	Levie, J.; Hunt, S.	Nascent Entrepreneurs in German Regions: Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM)	Zahra et al. (Eds), <i>Frontiers of Entrepreneurship Research</i> 2004, Wellesley, Mass.: Babson College.
WP	Lückgen, I.; Oberschachtsiek, D.; Sternberg, R.; Wagner, J.		Institute for the Study of Labor IZA Discussion series; n° 1394.
A	Maritz, P.A.	New Zealand necessity entrepreneurs	<i>International Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> , 1(3/4);255-264.
A		Tri-nations entrepreneurial scorecard	<i>International Journal of Entrepreneurship and Small Business</i> , 1(3/4);230-237.
C	O'Gorman, C.; Autio, E.	Differences in entrepreneurial processes in different institutional contexts: A comparison in the US and EU economies	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
C	Orford, J.; Wood, E.	Why are some developing countries more entrepreneurial than others?	London Business School.
T	Rocha, H.	Entrepreneurship and Regional Development: The Role of Clusters	<i>Small Business Economics</i> , 23(5);363-400.
A		Entrepreneurship and Development: The Role of Clusters. A Literature Review	Zahra et al. (Eds), <i>Frontiers of Entrepreneurship Research</i> 2004, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Rocha, H.; Sternberg, R.	Entrepreneurship and Regional Development: The Role of Clusters—Theoretical Perspectives and Empirical Evidence from Germany	<i>Small Business Economics</i> , 24(3);267-292.
A		Entrepreneurship: Role of Clusters. Theoretical Perspectives and Empirical Evidence from Germany	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
C	Schott, T.	Growth expected by entrepreneurs in nascent and baby businesses in Denmark: Analyses of GEM	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).

A	Sternberg, R.; Lizenberger, T.	population surveys 2000-2003	(Germany).
CL	Sternberg, R.; Wagner, J.	Regional Clusters in Germany – their Geography and their Relevance for Entrepreneurial Activities The Decision to Start a New Firm: Personal and Regional Determinants: Empirical Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM) Germany	European Planning Studies, 12(6):767-791. Fritsch, M.; Niese, M. (Ed.): Gründungsprozess und Gründungserfolg: Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research. Heidelberg: Physica, S. 19-38.
C	Uhlamer, L.; Thurik, R.	Post-Materialism: A cultural factor influencing Total Entrepreneurial Activity across nations.	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany)
C	Van Stel, A.; Garrec, M.; Thurik, R.	The Effect of Entrepreneurship on National Economic Growth: An Analysis Using the GEM Database	Zahra et al. (Eds). Frontiers of Entrepreneurship Research 2004, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Van Stel, A.; Thurik, R.; Reynolds, P.	Explaining variation in nascent entrepreneurship. An empirical analysis across 36 countries in 2002, using three frameworks	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
C	Verheul, I.; Van Stel, A.; Thurik, R.	Explaining female and male entrepreneurship across 29 countries	Working paper N200403 series of EIM Business and Policy Research.
WP	Wagner, J.	Are Young and Small Firms Hothouses for Nascent Entrepreneurs? Evidence from German Micro Data	Institute for the Study of Labor IZA Discussion Paper series; 989.
WP	Wagner, J.	What a Difference a Y Makes: Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany	IZA, DP No. 1134, Germany.
A	Wagner, J.; Sternberg, R.	Start-up activities, individual characteristics, and the regional milieu: Lessons for entrepreneurship support policies from German micro data	The Annals of Regional Science, 38(2):219-240.
A	Wilson, G.; Mitchell, H.	Home-based entrepreneurs	International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 1(3/4):249-254.
WP		Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM dataset	Nus Entrepreneurship Centre, 2004/07.
WP		Determinants of angel investing propensity: Empirical evidence from the GEM data	Nus Entrepreneurship Centre, 2004/05.
C	Wong, P.; Ho, Y. P.; Auito, E.	Determinants of Angel Investing Propensity: Empirical Evidence from the 29-country GEM Dataset	Zahra et al. (Eds), Frontiers of Entrepreneurship Research 2004, Wellesley, Ma.: Babson College.
C		Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data	First GEM Research Conference, 1-3 April, Berlin (Germany).
A	Yunxia, Z.; Frederick, H.; Walker, V.	Communicating entrepreneurship and ethnicity in New Zealand	International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 1(3/4):273-279.
<b>2005</b>			
A	Acs, Z.; Varga, A.	Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change	Small Business Economics, 24(3):323-334.
C	Acs, Z.; Bedoné, K. J.; Szerb, L.; Varga, A.	Differences in entrepreneurial activity of the Hungarian regions and sizes of settlement based on the GEM 2004 adult population survey	Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
C	Acs, Z.; O'Gorman C.; Szerb, L.; Tejesen, S.	Could the Irish miracle be repeated in Hungary?	
C	Anokhin, S.; Deeds, D.	Does More Entrepreneurship Mean Better Efficiency? A Cross-country Examination	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2005, Wellesley, Mass.: Babson College.
A	Arenius, P.; De Clercq D.	A Network-based Approach on Opportunity Recognition	Small Business Economics, 24(3): 249-265.
C	Arenius, P.; Kovalainen, A.	Gender and entrepreneurial choices: A multilevel analysis of individual and structural labor market characteristics	Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
A	Arenius, P.; Mimiti, M.	Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship	Small Business Economics, 24(3):233-247.
C	Bergmann, H.; Sternberg, R.	How to explain start-up activities from a regional perspective, empirical evidence from German regions	Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
C	Bowen H.; De Clercq D.	National characteristics and the allocation of entrepreneurial effort: An empirical assessment	
WP	Brouwer, P.; Hessels, J.; van Stel, A.; Wennekers, A.R.	Social security entitlements and early-stage entrepreneurial activity: an empirical analysis	EIM Scales paper N200423, Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
A	Cruickshank, P.; Eden, S.	Entrepreneurial gender gap in New Zealand	Journal of Small Business and Entrepreneurship, 18(4):

WP	Driga, O.; Lafuente, E.; Vaillant, Y.	Gender differences in entrepreneurial activity: An analysis of informal institutional factors	423-435. 50th Congress of the International Council for Small Business (ICSB). Washington D.C.
C	Hindle, K.; Klyver, K.	Exploring the relationship between media coverage and participation in entrepreneurship: initial global evidence and research implications	Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
C	Ho, Y.P.; Wong, P.	Impact of financing sources and business costs on national entrepreneurial propensity	University of Southern Denmark.
T	Klyver, Kim	Entrepreneurship & Social Network Development – A Life Cycle Approach	22nd Annual C.C.S.B.E. Conference R. LeBrasseur, Laurentian University, Waterloo, Oct. 27-29.
WP	LeBrasseur, R.; Zinger, J.; Riverin, N.; Robichaud, Y.	Stages of Small Enterprise Development: A Comparison of Female and Male Entrepreneurs	Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
C	Levic, J.	Immigration, in-migration, ethnicity and entrepreneurship: insights from the GEM UK database	
C	Makra, A.; Rappai, G.; Szerb, L.	Informal Investments in Transition: The Motivations, Characteristics and Classification of Informal Investors in Croatia, Hungary and Slovenia	
A	Maula, M.; Autio, E.; Arenius, P.	What Drives Micro-Angel Investments? A Large Sample Study of the Factors Explaining Micro-Angel Investments	Small Business Economics, 25(5):459-475.
A	Minniti, M.	An Empirical Assessment of Entrepreneurial Behavior: The Case of Italy	Global Business and Economic Review, 7(1): 31-46.
C	Minniti, M.; Nardone, C.	Being in someone else's shoes: the role of gender in nascent entrepreneurship	Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
A	Morales-Gualdrón, S.T.; Roig, S.	The new venture decision: An analysis based on the GEM project database	International Entrepreneurship and Management Journal, 1(4):479-499.
T	Namatovu, R.	Entrepreneurial Framework Conditions and the Occurrence of Entrepreneurship among Ugandans: An International Comparison	Makerere University, Uganda.
T	Orobia, L.A.	Gender Differences and Start-Up Capital: Uganda in an International Comparison	
A	Prebble, D.R.; Kelly, S.J.	Entrepreneurs and Venture Capital: attitudes and understanding in New Zealand and Australia	Journal of Applied Business Research, 4(2):79-90.
A	Reynolds, P.; Bosma, N.; Autio, E.; Hunt, S.; Bono, N.; Servais, I.; Lopez, P.; Chin, N.	Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003	Small Business Economics, 24(3):205-231.
C	Robichaud, Y.; Riverin, N.; Zinger, T.; Le-Brasseur, R.	Comparing female and male entrepreneurs- Insights from GEM Canada	Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
C		From entrepreneurship to regional development: the role of clusters	
A	Rocha, H.; Sternberg, R.	Entrepreneurship: The Role of Clusters Theoretical Perspectives and Empirical Evidence from Germany	Small Business Economics, 24(3):267-292.
C	Schlemm, M.; Horochovski, R.; Greco, S.; Bastos, J.; da Silva, M.	Levels of entrepreneurial activity in industrial clusters in Brazil	Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
C	Schott, T.	Entrepreneurs' expectations for growth: Global analyses	
WP	Steinberger, T.	Social security and entrepreneurial activity	Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF), University of Naples, Italy. Working Papers number 130.
A	Stephen, F.; Urbano, D.; van Hemmen, S.	The impact of institutions on entrepreneurial activity	Managerial and Decision Economics, 26(7):413-419.
A	Sternberg, R.; Wennekers, S.	Determinants and effects of new business creation; investigations using Global Entrepreneurship Monitor data	Small Business Economics, 24(3):193-203.
C	Tominc, P.; Rebernik, M.	Growth aspirations and cultural support indices: a comparison of CEE post-socialist countries	Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
T	Van Stel, A.	Entrepreneurship and Economic Growth: Some Empirical Studies	Tinbergen Institute Research Series. Amsterdam.
A	Van Stel, A.; Carree, M.A.; Thurik, R.	The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth	Small Business Economics, 24(3):311-321.

WP	Van Stel, A.; Storey, D.; Thurik, R.; Wennkens, S.	From nascent to actual entrepreneurship: the effect of entry barriers	No N200508, Scales Research Reports from EIM Business and Policy Research. Second GEM Research Conference, 25-27 May, Budapest (Hungary).
T	Verheul, I.	Is there a (te)male approach? Understanding gender differences in entrepreneurship	ERIM: Rotterdam.
WP	Wagner, J.	Nascent Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany. Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM)	University of Lindeburg. Working Paper Series in Economics, n° 10.
A	Wennkens, S.; Van Stel, A.; Thurik, R.; Reynolds, P.	Nascent entrepreneurship and the level of economic development	Small Business Economics, 24(3):293-309.
A	Wong, P.; Ho, Y.P.; Aufo, E.	Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth: Evidence from GEM Data	Small Business Economics, 24(3):335-350.
<b>2006</b>			
A	Arenius, P.; Kovalainen, A.	Similarities and Differences Across the Factors Associated with Women's Self-employment Preference in the Nordic Countries	International Small Business Journal, 24(1):31-59.
A	Baughn, C.C.; Chua, B.-L.; Neupert, K.	The Normative Context for Women's Participation in Entrepreneurship: A Multicountry Study	Entrepreneurship: Theory and Practice, 30(5):687-708.
A	Bueno, E.; Salmador, M.P.	Exploring new directions for research and practice in technology management: An overview	International Journal of Technology Management, 3(2).
C	Coduras, A.	Entrepreneurship and Immigration in Spain: Evidence and Results from the GEM Spanish Project	International Atlantic Economy Society (IAES) Conference, Berlin, Germany, March.
C	Dawson, A.; Valentini, G.	On the Determinants of Entrepreneurship: Is It Who You Are Or Where You Are? Some Empirical Evidence from Italy	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2006, Wellesley, Mass.: Babson College.
A	De Clercq, D.; Arenius, P.	The role of knowledge in business start-up activity	International Small Business Journal, 24(4):339-358.
C	De Clercq, D.; Hessels, J.; Van Stel, A.	Knowledge spillovers and entrepreneurs' export orientation	
C	Dombrovsky, V.; Weter, F.	The Role of Personal and Family Background in Making Entrepreneurs in Postsocialist Environment	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2006, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Elam, A.	Practice And Perceptions: Gender, Entrepreneurship, And Bourdieu's Forms Of Capital	
C	Frederik, H.; Monsen, E.	The Outlier Phenomenon In Entrepreneurship And Economic Growth: Mollycoddling Policies Create New Zealand's Perfect Storm	
A	Hindle, K.	A Measurement Framework for International Entrepreneurship Policy Research: from Impossible Index to Malleable Matrix	International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 3(2):139-182.
WP	Justo, R.; Cruz, C.; Coduras, A.; De Castro, J.	Entrepreneurs' perceptions of success: examining differences across gender and family status	Instituto de Empresa Business School, n° 06-07.
A	Koellinger, P.; Minniti, M.	Not for Lack of Trying: American Entrepreneurship in Black and White	Small Business Economics, 27(1):59-79.
C	Levie, J.; Brooksbank, D.; Jones-Evans, D.; Hrainds, R.; Hart, M.	Measuring Social Entrepreneurship: Lessons From Three Years Of Experimentation By The UK Global Entrepreneurship Monitor Team	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2006, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Minniti, M.; Nardone, C.	Ethnicity, Immigration And Entrepreneurial Behavior	
A	O'Gorman, C.; Terjesen, S.	Financing the Celtic Tiger: Venture financing and informal investment in Ireland	Venture Capital, 8(1):69-88.
C	Rebenik, M.; Pusuik, K.; Tomine, P.	Roadblocks to entrepreneurial absorptive capacity in Slovenia	8th International Conference on Linking Systems Thinking, Innovation, Quality, Entrepreneurship, and Environment, Maribor, Slovenia, 28-30 June.
C	Rebenik, M.; Tomine, P.; Pusuik, K.	Findings of the world project GEM on innovation and entrepreneurship	26th Conference on Entrepreneurship and Innovation Maribor, 30th-31st March.
C	Rosa, P.; Kodithuwakku, S.; Balunywa, W.	Entrepreneurial Motivation In Developing Countries: What Does "Necessity" And "Opportunity" Entrepreneurship Really Mean?	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2006, Wellesley, Mass.: Babson College.
A	Tomine, P.; Rebenik, M.	Growth aspirations and cultural support for entrepreneurship: comparison of three post-socialist countries	Small Business Economics Journal, 28(2):239-255.

A	Tominc, P.; Rebernik, M.	Growth aspirations of Slovenian entrepreneurs - a gender differences perspective	Management (Split), 11(1):37-52.
T	Vaillant, Y.	Explaining The Exceptional Entrepreneurial Performance Of Rural Catalonia: The influence of informal institutional factors	Universitat de Barcelona.
C	Van Gelderen, M.; Hessels, J.; Thurik, R.	Motivation Based Policies For An Entrepreneurial EU Economy	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2006, Wellesley, Mass.: Babson College.
T	Verheul, I.; van Stel, A.; Thurik, R.	Explaining Female and Male Entrepreneurship at the Country Level	Entrepreneurship and Regional Development, 18(2): 151-183.
T	Wennekers, S.	Entrepreneurship at Country Level; Economic and Non-Economic Determinants	Rotterdam: ERIM, Netherlands.
<b>2007</b>			
A	Acs, Z.	How is entrepreneurship good for economic growth?	Innovations, 1(1):97-107.
C	Acs, Z.; Amorós, E.	Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America. Global Entrepreneurship Monitor Evidence and Public Policy Implications	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
A	Acs, Z.; Szerb, L.	Entrepreneurship, Economic Growth and Public Policy	Small Business Economics, 28(2):109-122.
C	Acs, Z.; Bosma, N.; Sternberg, R.	The entrepreneurial advantage of global cities; evidence from GEM data	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C	Acs, Z.; Desai, S.; Kappler, L.	A Comparison of GEM and the World Bank Group Entrepreneurship Data	Small Business Economics, 28(2/3):123-142.
A	Acs, Z.; O'Gorman, C.; Szerb, L.; Terjesen, S.	Could the Irish Miracle be repeated in Hungary?	
C	Acs, Z.; Brooksbank, D.; O'Gorman, C.; Pickernell, D.; Terjesen, S.	The knowledge spillover theory of entrepreneurship and foreign Direct investment	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C	Alimova, T.; Chepurensko, A.; Gabelko, M.; Filatova, J.; Obratzisova, O.	Parallel early entrepreneurship in Russia: evidence of the GEM 2006 and 2007 adult population surveys	
C	Alsos, G.; Bruyneel, S.; Carter, S.	Gender Differences in Entrepreneurial Intentions and Business Start-Up Activities	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
C	Amorós, E.; Aienza, M.; Romani, G.	Financing entrepreneurial activity in Chile: Scale and Scope of Public Support Programs	
C	Arenius, P.; Ehrstedt, S.	The entrepreneurial start-up process in the gem countries: Turning potential into entrepreneurial activity	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C			
C	Autio, E.; Acs, Z.	Individual and country-level determinants of growth aspiration in new ventures	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
A	Bergmann, H.; Sternberg, R.	The Changing Face of Entrepreneurship in Germany	Small Business Economics, 28(2/3):205-221.
C		Understanding regional variation in entrepreneurial activity and entrepreneurial attitude in Europe	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C	Bosma, N.S.; Schutjens, V.	Linking regional conditions to individual entrepreneurial behavior	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
A		Outlook on Europe: Patterns of Promising Entrepreneurial Activity in European Regions	Tijdschrift voor economische en sociale geografie, 98(5): 675-686.
C	Brixy, U.; Sternberg, R.; Stüber, H.	The relationship between the potential of entrepreneurs and actual entrepreneurship at the regional level. Results of five years of GEM Germany	II International Workshop of Research based on GEM. San Sebastián (Spain).
C	Brooksbank, D.; Jones-Evans, D.; Kwong, C.; Thompson, P.; Williams, R.	Young people – the torch bearers of future UK entrepreneurship	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
A	Bygrave, W.; Cowling, M.	Entrepreneurship, Welfare Provision and Unemployment: Relationships between Unemployment, Welfare Provision, and Entrepreneurship in Thirty-Seven Nations Participating in the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2002	Comparative Labor Law & Policy Journal, 28(4):617-635.

C	Coduras, A.; De la Vega, I.	Cultural factors as explanatory variables of the existing differences between rural and urban entrepreneurship in Spain: a GEM data based analysis	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C	Coduras, A.; De la Vega, I.; Hernández, R.	The Spanish GEM Regional Project and its policy implications	1 <sup>st</sup> Annual GEM Forum, London, UK, 10-11 January.
C	Coduras, A.; Rojas, A.; Ruiz, P.; Urbano, D.	Environmental factors and entrepreneurship in Spain: a regional comparison	II International Workshop of Research based on GEM, San Sebastián (Spain).
A	Coduras A., Rojas A., Urbano D., Martínez S.	The relationship between university support to entrepreneurship with entrepreneurial activity in Spain: a GEM data based analysis	International Advances in Economic Research, 14(4): 395-406.
C	Cowling, M.; Harding, R.; Harrison, A.; Murray, G.	A virtuous circle? Longitudinal evidence on informal investment activity in the UK	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
C	Dawson, A.; Salvato, C.; Valentini, G.	Micro-foundations of alertness to entrepreneurial opportunities	
A	De Clercq, D.; Hessels, J.; van Stel, A.	Knowledge spillovers and entrepreneurs' export orientation	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C	Díaz, J.C.; Hernández, R.; Roldán, R.	Environmental factors that influence the entrepreneurial capacity. An empirical approach from the GEM Project using a structural equation model	II International Workshop of Research based on GEM, San Sebastián (Spain).
C	Driga, O.; Lafuente, E.; Vaillant, Y.	Reasons behind the relatively lower entrepreneurial activity levels of rural women looking into rural Spain	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
C	Elam, A.; Terjesen, S.	Institutional logics: gender and business creation across GEM countries	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C	Hart, M.; Levie, J.; Anyadike-Danes, M.; Harding, R.	Institutional logics: gender and business creation across 13 GEM countries	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C	Hatchler, C.; Terjesen, S.	Drivers of Entrepreneurship in the UK: Do Regions Matter?	Proceedings 4th AGSE International Entrepreneurship Research Exchange, Brisbane, Australia.
C	Hessels, J.; Gelderen, M.; Thurik, R.	Toward a new theory of entrepreneurship in culture and gender: a grounded study of Thailand's most successful female entrepreneurs	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
A	Hessels, J.; van Stel A.; Brouwer, P.; Wennekers A.	Entrepreneurial aspirations, motivations and their drivers	Comparative Labor Law & Policy Journal, 28(4):743-774.
A	Hindle, K.; Klyver, K.	Social Security Arrangements and Early-Stage Entrepreneurial Activity	International Entrepreneurship and Management Journal, 3(2):217-242.
A	Ho, Y.P.; Wong, P.K.	Exploring the relationship between media coverage and participation in entrepreneurship: initial global evidence and research implications	Small Business Economics, 28(2/3):187-2004.
C	Irastorza, N.; Peña, I.	Financing, Regulatory, Business Costs, and Entrepreneurial Propensity	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
C		Entrepreneurial activity of immigrants versus natives in Spain: are immigrants more enterprising than natives?	II International Workshop of Research based on GEM, San Sebastián (Spain).
C		Earning Determinants of Self-employed and Salaried Immigrants in Spain	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C		Ex-ante and ex-post firm birth stages of immigrant and native individuals from Spain	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
C	Justo, R.; Cruz, C.; De Castro, J.	Entrepreneurs' perception of success: the role of family status	Academy of Management Meeting, Philadelphia, USA.
C		Perceptions Of Success Of Male And Female Entrepreneurs: A Social Identity Approach	International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research, 13(5):258-277.
A	Klyver, K.	Shifting family involvement during the entrepreneurial process	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C	Klyver, K.; Bager, T.	Entrepreneurship policy as institutionalized and powerful myths	International Journal of Globalisation and Small Business, 2(2):185-204.
A	Klyver, K.; Christensen, P.R.	Exporting entrepreneurs: Do they activate their social network in different ways than domestic entrepreneurs?	Small Enterprise Research – The Journal of SEANZ, 15(1):22-38.
A	Klyver, K.; Hindle, K.	The role of social networks at different stages of business formation	Women in Management Review, 22(8):682-688.
A	Klyver, K.; Terjesen, S.	Entrepreneurial Network Composition: An Analysis Across Venture Development Stage and Gender	

C	Klyver, K.; Grant, S.; Hindle, K.	The Influence of Social Network Structure on Entrepreneurial Participation: Gender Differences Studied across 47 Countries.	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
C	Klyver, K.; Hindle, K.; Schött, T.	Who will be an entrepreneur? how cultural mechanisms and social network structure together influence entrepreneurial participation	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
WP	Koellinger, P.; Minniti, M.; Schade, C.	Seeing the World with Different Eyes: Gender Differences in Perceptions and the Propensity to start a Business	Tinbergen Institute Discussion Paper. Amsterdam.
A	Krüger, C.; Félix, J.; de Souza, S.; Bastos, P.; Machado, J.	I Think I Can, I Think I Can...: Overconfidence and entrepreneurial behavior	Journal of Economic Psychology, 28(4):502-527.
C	Krüger, C.; de Souza, S.; Mueller, M.; Bastos, P.; Machado, J.; de Meza, M.; Rissete, C.; Cunha, S.	Exploring the relationships between conventional business Entrepreneurship and social entrepreneurship in Brazil	
C	Kwong, C.; Jones-Evans, D.; Thompson, P.; Brooksbank, D.	The entrepreneurial profile viewed from an innovation perspective: a comparative analysis between latin american countries	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
A	Lafuente, E.; Vaillant, Y.; Rialp, J.	Enclave or Middleman?. Entrepreneurial Activites Amongst Welsh Speakers	II International Workshop of Research based on GEM. San Sebastian (Spain).
A	Langowitz, N.; Minniti, M.	Regional differences in the influence of role-models: comparing the entrepreneurial process of rural Catalonia	Regional Studies, 41(6):779-795.
C	Lerner, M.; Afek-Koptach, N.; Haber, S.	The Entrepreneurial Propensity of Women	Entrepreneurship Theory and Practice, 31(3):341-364.
C	Lev-Koren, S.; Lerner, M.; Westman, M.	Family businesses vs. Nonfamily businesses – a comparison of entrepreneurs' demographic profiles, attitudes and business characteristics	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
A	Levie, J.	Are cultural attitudes a capital for entrepreneurship? a four-country comparative study	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
C	Levie, J.; Auto, E.	Immigration, In-migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom	Small Business Economics, 28:143-169.
C	Levie, J.; Hart, M.; Anyadike-Danes, M.; Hadrang, R.	Entrepreneurial Framework Conditions and National-Level Entrepreneurial Activity: Seven-Year Panel Study	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
T	Maestri, A.	Migrant and non-migrant entrepreneurship in the united kingdom: individual, local and regional effects on quantity and quality	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
A	Minniti, M.; Nardone, C.	The relationship between high growth SMEs and entrepreneurship policy. A comparison of Italy with other countries	Supervisor: Alexandra Dawson.
WP	Rebernik, M.; Tomine, P.; Pušnik, K.	Being in Someone Else's Shoes: Gender and Nascent Entrepreneurship	Small Business Economics 28(2/3):223-239.
A	Robichaud, Y.; Zinger, J.; LeBrasseur, R.	Entrepreneurship in Slovenia 2006: facts and figures	Faculty of Economics and Business, Maribor, 2(1):5-222.
A	Rocha, H.; Birkinshaw, J.	Gender differences within early stage and established small enterprises: An exploratory study	International Entrepreneurship and Management Journal, 3(3):323-343.
C	Schött, T.; Wickstrom, K.	Entrepreneurship Safari: A Phenomenon-Driven Search for Meaning	Foundation & Trends in Entrepreneurship, 3(3):205-255.
A	Sternberg, R.	The Coupling between entrepreneurship and public policy: tight in developed countries but loose in developing countries	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
A		Entrepreneurship, Proximity and Regional Innovation Systems	Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie (TESG) 98(5):652-666.
C	Suddle, K.; Hessels, J.	Innovative New Firms, Embeddedness, and Regional Development	International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management, 7(2/3/4/5):445-461.
C	Suddle, K.; Beugelsdijk, S.; Wennekers, S.	Ambitious nascent entrepreneurs and national innovativeness	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2007, Babson College & IE Business School.
A	Szerb, L.; Rappai, G.; Makra, Z.; Terjesen, S.	Entrepreneurial Culture and its Effect on the Rate of Nascent Entrepreneurship	Scales Research Report, n° H200715.
A	Szerb, L.; Terjesen, S.; Rappai,	Informal investments in transition: Motivations, characteristics and classifications in Eastern Europe	Small Business Economics, 28(2/3):257-271.
		Seeding New Ventures: Green Thumbs not Fertile Fields—Individual and Environmental Drivers of	Venture Capital, 9(4):257-284.

	G.	Informal Investment	
C		Differences in determinants of entrepreneurship among Slovenia and Croatia in international context	7 <sup>th</sup> International Conference, May 24-26. Split: University of Split (Croatia), Faculty of Economics.
C	Tajnikar, M.; Pušnik, K.	Education and research as determinants of entrepreneurship : the case of selected Global Entrepreneurship Monitor countries	27th Conference on Entrepreneurship and Innovation Maribor- PODIM, Maribor, 21st-22nd March.
C	Terjesen, S.; Szerb, L.	Individual, firm and national determinants of nascent, baby and established firm growth expectations	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
A		Gender differences in early-stage entrepreneurship in three European post-socialist countries	Druš. istraž. (Zagreb), 16(3):589-611.
A	Tomine, P.; Rebernik, M.	Growth Aspirations and Cultural Support for Entrepreneurship: A Comparison of Post-Socialist Countries	Small Business Economics, 28(2):239-255.
C	Tomine, P.; Rebernik, M.; Pušnik, K.	Growth potential of entrepreneurship in Slovenia in international context	37th EISB Conference, Entrepreneurship, Innovation and Small Business.
A	Uhlaner, L.M.; Thurik, R.	Post Materialism Influencing Total Entrepreneurial Activity Across Nations	Journal of Evolutionary Economics, 17(2):161-185.
C	Umihanić, B.; Fazlović S.	Data Quality in the Research of Entrepreneurship in Bosnia and Herzegovina	11th International Research/Expert Conference: Trends in the Development of Machinery and Associated Technologies, Hammamet, Tunisia.
A	Vaillant, Y.; Lafuente, E.	Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity?	Entrepreneurship and Regional Development, 19(4):313-337
A	Van Stel, A.; Storey, D.; Thurik, R.	The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship	Small Business Economics, 28 (2/3):171-186.
C	Verheul, I.; van Stel, A.	Entrepreneurial Diversity and Economic Growth	II International Workshop of Research based on GEM. San Sebastián (Spain).
C	Vesga, R.; Gonzales, A.C.	Social interactions, family antecedents, and entrepreneurial performance: using GEM data in the context of the resource-based theory of the firm	Third GEM Research Conference, 1-3 October, Washington.
A	Wagner, J.	What a Difference a Y makes-Female and Male Nascent Entrepreneurs in Germany	Small Business Economics, 28(1):1-21.
A	Wong, P.K.; Ho, Y.P.	Characteristics and Determinants of Informal Investment in Singapore	Venture Capital, 9(1):43-70.
A	Zinger, J.T.; Lebrasseur, R.; Robichaud, Y.; Rivern, N.	Stages of Small Business Development: A Comparison of Female and Male Entrepreneurs	Journal of Enterprising Culture, 15(2):101-125.
<b>2008</b>			
A		Introduction: The Start-up Process	Estudios de Economía 35(2):121-133.
C	Acs, Z.; Amorós, J.E.	Entrepreneurship And Competitiveness Dynamics: A Developing Countries Perspective	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2008, Wellesley, Mass.: Babson College.
A		Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America	Small Business Economics, 31:305-322.
WP	Acs, Z.; Stenholm, P.	A global entrepreneurship index using GEM data	School of Public Policy, George Mason University, Mimeo.
WP	Acs, Z.; Bosma, N.; Sternberg, R.	The entrepreneurial advantage of world cities: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data	Zoetemeer: EIM (= EIM working papers, H200810).
C	Acs, Z.; Desai, S.; Kappler, L.F.	What does "entrepreneurship" data really show? a comparison of the Global Entrepreneurship Monitor and World Bank Group Datasets	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2008, Wellesley, Mass.: Babson College.
A	Acs, Z.; Desai, S.; Hessels, J.	Entrepreneurship, economic development and institutions	Small Business Economics, 31(3):265-281.
A	Aidis, R.; Estrin, S.; Mickiewicz, T.	Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective	Small Business Economics, 31(3):219-234.
A	Amorós, J.E.; Cristó, O.	Entrepreneurship and competitiveness development: A longitudinal analysis of Latin American countries	Journal of Business Venturing, 23(6):656-672.
A	Amorós, J.E.; Aizenza, M.; Román, G.	Formal and Informal Equity Funding in Chile	International Entrepreneurship and Management Journal, 4(2):381-399.
A	Arenius, P.; Ehrstedt, S.	Variation in the Level of Activity across the Stages of the Entrepreneurial Startup Process – Evidence from 35 Countries	Estudios de Economía, 35(2):133-153.

C	Autio, E.; Levie, J.	Does Entrepreneurship Matter? Types Of Entrepreneurship And Economic Growth	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2008, Wellesley, Mass.: Babson College.
C		Evaluation and project supervision: Entrepreneurship and Economic Growth	International Conference, Universitatea Babeş-Bolyai, Cluj-Napoca, Romania, 25-31.
C	Bobera, D.	The relations of dependences between the innovation activity and its profitable exploitation	Proceedings of the International Conference for Entrepreneurship, Innovation and Regional Development. 8th-11th May, Skopje&Ohrid, Macedonia, University "Ss. Cyril and Methodius" Skopje.
DP	Brixy, U.; Sternberg, R.; Stüber, H.	From potential to real entrepreneurship	Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (=IAB-Discussion Paper 32).
C	Broberg, J.; Conover, W.; Payne, T.; Short, J.	National political institutions and resource environments as determinants of national entrepreneurial activity	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2008, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Chavarro, L.F.	Entrepreneurial opportunity identification factors across regions: A Latin American perspective	III International Workshop of Research based on GEM Las Palmas de Gran Canarias (Spain).
C	Coduras, A.; Ruiz, P.; Urbano, D.	Discriminative model over repeated measures applied to control the evolution of the entrepreneurial environmental factors in the Spanish regions	
CL	Coduras A.; Cruz C.; De La Vega, I.; Justo, R.	The internationalization of small and medium firms in Spain	Dana L., I. Welpe, Han M., and Ratten V., Handbook of Research on European Business and Entrepreneurship. Towards a Theory of Internationalization, (pp. 598-617), Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar.
A	Coduras, A.; Urbano, D.; Rojas, A.; Martínez, S.	Entrepreneurship university support and Entrepreneurial activity in Spain: a GEM data based analysis	International Advances in Economic Research, 14:395-406.
A	De Clercq, D.; Bosma, N.	An Exploratory Study of International Commitment by Nascent and Existing Firms	Journal of Small Business and Entrepreneurship, 21(3): 223-237.
A	De Clercq, D.; Hessels, J.; Van Stel, A.	Knowledge spillovers and new ventures' export orientation	Small Business Economics, 31(3):83-303.
C	Gibaja, J.; Irastorza, I.; Peña, I.; Toledano, N.; Urbano, D.	A taxonomy of immigrant entrepreneurs in Spain	III International Workshop of Research based on GEM Las Palmas de Gran Canarias (Spain).
C	Hessels, J.; Van Stel, A.	Export-Driven New Ventures and Economic Growth	International Entrepreneurship and Management Journal, 4(4):401-417.
A	Hessels, J.; Van Gelderen, M.; Thurik, R.	Drivers of entrepreneurial aspirations at the country level: the role of start-up motivations and social security	Small Business Economics, 31(3):323-339.
A		Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2008, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Justo, R.; De Tienne, D.	Family situation and the exit event: an extension of threshold theory	III International Workshop of Research based on GEM Las Palmas de Gran Canarias (Spain).
C	Justo, R.; De Tienne, D.; Cruz, C.	Indicators of entrepreneurship activity: some methodological contributions	International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 6(4):604-621.
A	Justo R.; Maydeu, A.; De Castro, J.	A Gender Perspective On Family, Friends, And Fools	Zacharakis et al. (Eds.). Frontiers of Entrepreneurship Research 2008, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Kim, G.; Minniti, M.	The Shifting Consultant Involvement	Journal of Small Business and Enterprise Development, 15(1):178-193.
A	Klyver, K.	An analytical framework for micro level analysis of GEM data	International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 6(4):583-603.
A	Klyver, K.; Hindle, K.; Meyer, D.	Influence of social network structure on entrepreneurship participation - A study of 20 national cultures	International Entrepreneurship and Management Journal, 4(3):331-347.
A	Koellinger, P.	Why are some entrepreneurs more innovative than others?	Small Business Economics, 31(1):21-37.
C	Kwong, C.; Thompson, P.; Jones-Evans, D.	Enterprise Training and its Effect on Entrepreneurial Attitudes at a Regional Level - Evidence from the United Kingdom	III International Workshop of Research based on GEM Las Palmas de Gran Canarias (Spain).

A	Levie, J.; Autio, E.	A theoretical grounding and test of the GEM model	Small Business Economics, 31 : 235-263.
C	Levie, J.; Lerner, M. Owner/Managers	Growth Aspirations And Fear Of Failure Among Family And Non-Family Business	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2008, Wellesley, Mass.: Babson College.
A	McMullen, J.S.; Bagby, D.R.; Palich, L.E.	Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action	Entrepreneurship: Theory and Practice, 32(5):875-895.
A	Naudé, W.; Gries, T.; Wood, E.; Meinlges, A.	Regional determinants of entrepreneurship start-ups in a developing country	Entrepreneurship and Regional Development, 20(2): 111-124.
C	Neek, H.; Brush, C.; Allen, E.	Exploring Social Entrepreneurship Activity in the United States: for Profit Ventures Generating Social and Economic Value	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2008, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Saiz, M.; Araujo, A.	Need or opportunity entrepreneurship: who wins in their influence on economic development?	III International Workshop of Research based on GEM Las Palmas de Gran Canarias (Spain).
C	Schøtt, T.	Cumulative disadvantages in regional development: Entrepreneurship in Southern Denmark	Estudios de Economía, 35(2):195-215.
A	Schøtt, T.; Wickstrøm, K.	The Coupling between Entrepreneurship and Public Policy: Tight in Developed Countries but Loose in Developing Countries	Freytag, A.; Thurik, R. (Eds.), Entrepreneurship and Culture, Springer.
CL	Suddle, K.; Beugelsdijk, S.; Wemkers, S.	Entrepreneurial culture and its effect on the rate of nascent entrepreneurship	III International Workshop of Research based on GEM Las Palmas de Gran Canarias (Spain)
C		Application of efficiency measurement in the analysis of entrepreneurial processes in GEM countries	Veloutson, C. (Ed), Advances in Entrepreneurship Research (pp. 19-33). Athene: Athene.
CL	Tajnikar, M.; Pusnik, K.	Determinants of Entrepreneurship in Slovenia from an International Perspective	Zacharakis et al. (Eds.), Frontiers of Entrepreneurship Research 2008, Wellesley, Mass.: Babson College.
C	Tejesean, S.; Hesselts, J.	Varieties Of Export-Oriented Entrepreneurial Activity In Ten Asian Countries: The Role Of Institutional Structures	Estudios de Economía, 35(2):153-179.
A	Tejesean, S.; Szerb, L.	Dice Thrown from the Beginning? An Empirical Investigation of Determinants of Firm Level Growth Expectations	National Independent Bureau for Development (NBR) Conference, Brcko, Bosnia and Herzegovina.
C		Environment for Innovation in Bosnia and Herzegovina	International Institute of Economic Sciences (IES) Conference, Belgrade, Serbia.
C	Umlhanic, B.; Tulumovic, R.	Entrepreneurship Environment in Bosnia and Herzegovina in International Perspective	III International Workshop of Research based on GEM Las Palmas de Gran Canarias (Spain).
C	Vaillant, Y.; Coduras, A.; Urbano, D.; Ruiz, P.	Do the GEM experts background matter in their entrepreneurial framework conditions valuation?	
C	Yang, X.; Cheng, Y.; Gao, J.	Development, Motives, and Determinants of Nascent Entrepreneurship in China	
<b>2009</b>			
WP	Amorós, E.	Entrepreneurship and Quality of Institutions. A Developing-Country Approach	United Nations University (UNU-WIDER), n° 7.
A	Anokhin, S.; Schulze, W.	Entrepreneurship, Innovation, and corruption	Journal of Business Venturing, 24(5):465-476.
WP	Ardagna, S.; Lusardi, A.	Heterogeneity in the effect of regulation on entrepreneurship and entry size	National Bureau of Economic Research. NBER working paper series
WP	Autio, E.	The Finnish paradox: the curious absence of high-growth entrepreneurship in Finland	ETLA. The Research Institute of the Finnish Economy, n° 1197.
WP	Autio, E.; Acs, Z.	Institutional Influences on strategic entrepreneurial Behaviours	JENA Economic Research Papers. Germany.
C	Bager, T.; Klyver, K.	Struggling with rational entrepreneurship policy - the cases of Denmark and Australia	
C	Bergmann, H.; Schrette, T.	Researching the entrepreneur: the influence of ownmanager's motivations on corporate growth strategies	IV International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Bergmann, H.; Müller, S.; Schrette, T.	Stairway to heaven or highway to hell? the use of Global Entrepreneurship Monitor data in academic research	
C	Bhatti, Y.	Establishing the effect of regional clusters on entrepreneurial activity – evidence from the UK	
C	Björn, W.	Conditions for entrepreneurship: the case of Finland, Sweden and Norway compared	

C		Entrepreneurship, Urbanisation Economies and Productivity of Regions; A Multilevel Approach Applied to European Regions	IV International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
T	Bosma, N.	The geography of entrepreneurial activity and regional economic development : Multilevel analyses for Dutch and European regions	Utrecht University.
A	Bosma, N.; Schuitjens, V.	Mapping Entrepreneurial Activity and Entrepreneurial Attitudes in European Regions	International Journal of Entrepreneurship and Small Business, 7(2):191-213.
C	Burke, A.; Hartog, C.; van Stel, A.; Suddle, K.	How does entrepreneurial activity affect the supply of business angels?	IV International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Coduras, A.; Urbano, D.; Ruiz, P.	Discriminative model over repeated measures applied to control the evolution of the entrepreneurial environmental factors in the spanish regions (2006-2008)	Journal of Business Venturing (Forthcoming).
A	Cowling, M.; Murray, G.	The "Virtuous Circle" of Informal Investment Activity: Evidence from the UK	IV International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	De la Vega, I.; Coduras, A.; González, B.; Costa, A.	Spanish regional economies and their entrepreneurial activities: a new approach merging official statistical data with GEM data	United Nations University (UNU-Wider), nº 10.
WP	Desai, S.	Measuring Entrepreneurship in Developing Countries	Sociologia Ruralis, 49(1):70-96.
A	Driga, O.; Lafuente, E.; Vaillant, Y.	Reasons Behind the Relatively Lower Entrepreneurial Activity Levels of Rural Women: looking into rural Spain	IV International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Fernández, J.; Liñán, F.; Santos, F.	Cognitive aspects of potential entrepreneurs: an analysis using GEM-data	Journal of Business Venturing (In press).
C	González, J.L.; Martiarena, A.; Peña, I.	Foreign Customer-Oriented Businesses and Female Entrepreneurs	The International Journal of Cross Cultural Management (Forthcoming).
A	Hessels, J.; Grilo, I.; Thurik, R.; Van der Zwan, P.	Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement	Family Business Review, 22(1):25-38.
A	Kwon, S.-W.; Arenius, P.	Nations of Entrepreneurs: A Social Capital Perspective	Small Business Economics, 33(2):151-163.
A	Lerner, M.; Malach-Pines, A.	Gender and Culture in Family Business: A ten-nation study	Venture Capital, 11(1).
A	Levie, J.; Lerner, M.	Resource Mobilization and Performance in Family and Non-Family Businesses in the United Kingdom	International Small Business Journal, 27(2):149-171.
A	Reynolds, P.	Screening item effects in estimating the prevalence of nascent entrepreneurs	IV International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
A	Romani, G.; Atenza, M.; Amorós, E.	Financing entrepreneurial Activity in Chile: Scale and Scope of Public Support Programs	Small Business Economics, 32(3):259-276.
A	Roper, S.; Scott, J.M.	Perceived Financial Barriers and the Start-up Decision: An Econometric Analysis of Gender Differences Using GEM Data	Asia Pacific Journal of Management, 25(2).
C	Sarfaraz, L.; Faghih, N.	Women's entrepreneurship in Iran	International Small Business Journal, 27(2):227-239.
A	Stephen, F.; Urbano, D.; Hemmen, S.	The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations	United Nations University (UNU-Wider), nº 12.
A	Tejese, S.; Hessels, J.	Varieties of Export-Oriented Entrepreneurial Activity in Ten Asian Countries: The Role of Institutional Structures	IV International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
A	Thompson, P.; Jones-Evans, D.; Kwong, C.	Women and Home-based Entrepreneurship: Evidence from the United Kingdom	
WP	Thurik, R.	Entrepreneurship, Economic Growth and Policy in Emerging Economies	
C	Verheul, I.; van Mil, L.	What determines the growth ambition of Dutch early-stage entrepreneurs?	
C	Xavier, S.	Cultural and Economic Determinants of Entrepreneurial Propensity: GEM Data Contrasted as Evidence of National Differences	
<b>2010</b>			
C	Aes, Z.; Szerb, L.	The Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI)	DRUID Conference at Imperial College Business School, London, UK, 16-18 June.

C	Acs, Z.; Szerb, L.	The Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI)	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Allen, I.; De Castro, J.; Papadopoulos, C.	Adjusting Total Entrepreneurial Activity (TEA) for the Quality of Entrepreneurship	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Álvarez, C.; Urbano, D.; Coduras, A.; Ruiz, J.	Environmental conditions and entrepreneurial activity: A regional comparison in Spain	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
A	Amorós, J.; Bosma, N.; Levie, J.	Ten Years of Global Entrepreneurship Monitor: Accomplishments and Prospects	International Journal of Entrepreneurial Venturing (Forthcoming).
C	Amorós, J.; Naudé, W.; Cristó, O.	The Relationship Between Entrepreneurship, Innovation and the Quality of Life Across Countries	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Ansari, Y.	Demytifying the Women Entrepreneurism and its Cultural and Religious Inhibitions for Pakistani Women Entrepreneurs	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Arando, S.; Elio, E.; Lizartza, A.	Perceptual Variables And Women Entrepreneurship	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Arenius, P.	Explaining Differences in the Structure of Early-Stage Entrepreneurial Activity Across Countries	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Autio, E.; Pathank, S.; Wemberg, K.	Culture's Consequences for Entrepreneurial Behaviors	October, London.
C	Bayona, C.; Contín, I.; Larraza, M.	National Culture and Persistence in Entrepreneurship	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Bhatti, Y.	Personal and regional determinants of nascent entrepreneurship: the Spanish experience	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Bosma, N.	The Interplay of Regional Clusters, Entrepreneurial Activity and Innovation Across the EU	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Coduras, A.; de la Vega, I.	The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and its Impact on Entrepreneurship Research	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Cullen, J.; Johnson, J.	The Influence of Entrepreneurial Training on the Propensity to Become an Informal Investor	October, London.
C	Dava, S.; Namatovu, R.; Mulira, F.	National Educational Systems and Individual Entrepreneurial Activity	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
A	De Clercq, D.; Danis, W.; Dakhlil, M.	To Save Or Not To Save; A Case Of Ugandan Women Entrepreneurs	International Business Review, 19:85-101.
C	De Clercq, D.; Lim, D.; Oh, C.	The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Diaz, M.C.; Jiménez, J.J.	Beyond The Economic Success: Inputs, Values And Satisfaction From A Gender Perspective Activity: A Multi-County Analysis	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Drjga, O.; Lahuente, E.; Vaillant, Y.	Gender Differences In Entrepreneurial Activity	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
A	Du, Q.; Vertinsky, I.	International patterns of ownership structure choices of start-ups: does the quality of law matter?	Small Business Economics (Forthcoming).
A	Edelman, F.; Brush, C.; Mamolova, T.; Greene, P.	Start-up motivations and growth intentions of minority of nascent entrepreneurs	Journal of Small Business Management, 48(2):174-196.
A	Elam, A.; Terjesen, S.	Gendered institutions and across-national patterns of business creation for men and women	European Journal of Development Research, 22:331-348.
C	Escandon, D.M.	What Explains The Dynamics Of New Businesses Created By Women?	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Frederick, H.	Cultural Aspects of Total Survey Quality: GEM in the Kingdom of Tonga	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
A	Frederick, H.; Monsen, E.	New Zealand's perfect storm of entrepreneurship and economic development	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Fuentes, M.M.; Ruiz, M.; Bojica, A.	Innovativeness In Women-Owned Firms: Integrating A Network Perspective	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
A	Galindo, M.A.; Méndez, M.T.; Alfaró, J.L.	Entrepreneurship, income distribution and economic growth	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	García, A.; Crespo, J.L.; Pablo, F.; Sanz, M.	Women, Entrepreneurial Activity And Territory: Differences Or Myths?	International Entrepreneurship and Management Journal, 6(2):131-141.
C	Gómez, A.; Pereira, F.; Smida, A.; Cadet, B.	Human and Financial Capital and the Entrepreneurs's Motivation as Determining Factors of Development opportunities of New Companies	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).

C	González, J.L.; Jung, A.; Peña, I.	Drivers of Innovation-oriented Start-ups in Latin American Economies	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	González, J.L.; Peña, I.	Export-oriented Entrepreneurship and Regional Economic Growth	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Haddad, M.; Nasser, R.; Ismail, R.	Women Entrepreneurship in Syria	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Hart, M.	High Growth Orientation of Nascent and New Businesses in the UK: A Question of Capital	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Hattab, H.	Women Entrepreneurs as Key Players in Economic Development in the MENA Region	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
C	Hechavarría, D.; Ingram, A.; Terjesen, S.; Justo, R.	Hegemonic Masculinity and the Entrepreneurial Gender Divide	Journal of International Entrepreneurship, 8(1):1-35.
C	Hernández, R.; Díaz, J.C.; Díaz, A.M.	Economic Growth, Entrepreneurship and Institutions	V International Business Venturing, 25(3):315-330.
C	Hessels, J.	Entrepreneurial Exit and Entrepreneurial Engagement Across Countries in Different Stages of Development	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
A	Hessels, J.; van Stel, A.	Entrepreneurship, export orientation, and economic growth	The International Journal of Cross Cultural Management (in press).
C	Justo, R.; Díaz, C.; de Castro, J.	Perception of success of male and female entrepreneurs: a social identity approach	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
A	Kobeissi, N.	Gender factors and female entrepreneurship: International evidence and policy implications	Small Business Economics (Forthcoming).
A	Kwon, S.; Arenius, P.	Nations of entrepreneurs: A social capital perspective	V International Business Venturing, 25(3):315-330.
C	Lamolla, L.	Women Entrepreneurs In Ict Industries: Some Insights On Their Uniqueness	V International Workshop of Research based on GEM. Cádiz (Spain).
A	Lerner, M.; Malach-Pines, A.	Gender and Culture in Family Business: A ten-nation study	The International Journal of Cross Cultural Management (in press).
C	Lerner, M.; Shoham, A.; Alon, I.	Linking Factual and Normative Cultural Values with Entrepreneurship	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Mickiewicz, T.; Estrin, S.	Do Institutions Have a Greater Effect on Female Entrepreneurs?	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Obraztsova, O.; Chepurenko, A.; Gabelko, M.	Institutional Matrix and Historical Conditions as Basic Factors of Understanding the Early-Stage Entrepreneurial Activity	Small Business Economics (Forthcoming).
A	Pinillos, M.; Reyes, L.	Relationship between individualist-collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Plummer, L.; Acs, Z.	A Spatial Competition Theory of Knowledge Spillover Entrepreneurship	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Schoft, T.; Allen, E.	Entrepreneur's Spheres of Networking for Advice: Private, Job, Expertise, Professional and Market Spheres	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Shirokova, G.; Atepieva, M.; Mododotsova, M.	Comparison of Social Network Influence on Birth and Survival Stages of Entrepreneurial Firm: Evidence from GEM data for Russia	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Sternberg, R.; Bosma, N.	Entrepreneurship in European Cities	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Sternberg, R.; Brixy, U.	Why Nascent Entrepreneurs Do Not Wanyr To Be Assisted-And What Does This Mean for the Entrepreneurial process?	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Stuetzer, M.; Obschonka, M.; Brixy, U.; Sternberg, R.; Cantner, U.	Examining the Black Box Between Stimulating Regions and Individual Entrepreneurship: Evidence from German GEM data	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Szerb, L.; Acs, Z.; Márkus, G.	Measuring the Entrepreneurial Behavior of the Established Businesses: An Individual and a Country Level Investigation	Small Business Economics (Forthcoming).
A	Terjesen, S.; Amorós, E.	Female Entrepreneurship in Latin Americaand the Caribbean: Characteristics Drivers and Relationship to Economic Development	Small Business Economics (Forthcoming).
C	Tsakanikas, A.; Chatzichristou, S.; Ioannides, S.	An Analysis of Female Knowledge-Intensive Entrepreneurship	Small Business Economics (Forthcoming).
A	Tsyganova, T.; Shirokova, G.	Gender differences in entrepreneurship: Evidence from GEM Data	Small Business Economics (Forthcoming).

C	Thornton, P.; Klyver, K.	The Cultural Embeddedness of Entrepreneurial Self-Efficacy and Intentions: A Cross-National Comparison	
C	Uhaner, L.; Uie, S.	A Cross-cultural Study of Culture and Social Entrepreneurship Rate: Comparing Social Capital and an Aggregate Psychological Motivation Perspectives	
C	Urbano, D.; Álvarez, C.; Amorós, J.E.	The GEM Research: Achievements and Challenges	
C	Vaillant, Y.; Bayoud, M.; Lafuente, E.	Examining the Role of Perceived Human Capital on Entrepreneurial Activities	
C	Van Stel, A.; Burke, A.; Hartog, C.; Ichou, A.	Exploring the Informal Venture Capital Market: Who Becomes an Informal Investor and What Determines the Amount They Invest?	
C	Verheul, I.; Okamoto, H.; van Stel, A.	Understanding the Drivers of an Entrepreneurial Economy: Lessons from Japan and the Netherlands	Fourth GEM Research Conference, 30 September-2 October, London.
C	Wennekers, S.; Bosma, N.; Stam, E.	Intrapreneurship-An International Study	
C	West, P.; Ward, W.	Using a Theoretical Model of Capitalism to Understand Variation in Cross-Country Rates of Entrepreneurship	
C	Wong, P.K.; Ho, Y-P.	Entrepreneurial Firm Formation and Income Equality: A Cross-Country Analysis	
C	Yeddiston, H.	Multi National Entrepreneurial Framework Conditions and Dynamic Career Choice: Modeling and Analysis	
C	Zbierowski, P.; Brannicki, M.	Identifying SMEs Success Factors Using GEM Data and Data Envelopment Analysis	
C	Zhao, X.;	Cross-country Differences in Entrepreneurial Activity: The Role of National cultural Practice and Economic Wealth	

Fuente: Elaboración propia.

A: Artículo  
L: Libro

CL: Capítulo de libro  
C: Comunicación

DP: Discussion paper  
T: Tesis doctoral

WP: Working paper

ANEXO I<sub>B</sub>: Investigación basada en GEM. Versión no inglesa

AÑO	TIPO	AUTOR	TÍTULO	LOCALIZACIÓN
<b>ESLOVENIA</b>				
2005	C	Rebemik, M.; Tominc, P.; Pušnik, K.	Zgodnja podjetniška aktivnost v Sloveniji.	Proceedings of the 25th Conference PODIM - Maribor, 10-11, marec.
<b>ITALIA</b>				
2007	T	Lucci, C.	Le determinanti dell'imprenditorialità: la situazione italiana alla luce dei criteri utilizzati dal Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	
2008	T	Marulo, L.	Dalla percezione di opportunità all'azione imprenditoriale: un'analisi empirica sul ruolo di conoscenza e motivazione	Supervisor: Alexandra Dawson.
	T	Savi, S.	Allocazione produttiva di risorse imprenditoriali e 'Milieu' nazionale: come favorire la creazione di start-up ad alto contenuto tecnologico	
<b>CHILE</b>				
2006	A	Amorós, J.E.; Pizarro, O.	Mujeres y Dinámica Emprendedora: un estudio exploratorio	Revista Universidad y Empresa, 5(11):15-32.
<b>BRASIL</b>				
2007	A	Rossoni, L.; Onozato, E.; Horochovski, R.; Greco, S.; Machado, J.P.; Bastos, P.A.	Explorando as Relações do Empreendedorismo de Negócios com Empreendedorismo Social no Brasil	Revista Eletrônica de Administração, 17(3).
<b>SUIZA</b>				
2006	A	Bergmann, H.; Volery, T.	Regionale Unterschiede von Unternehmensgründungen in der Schweiz	Die Volkswirtschaft 79(6):43-46.
	A	Bergmann, H.; Volery, T.	Les disparités régionales en matière de création d'entreprises en Suisse	La vie économique 79(6):43-46.
	A	Volery, T.; Bergmann, H.	Unternehmertum in der Schweiz: Gute Quote im Vergleich zur EU	KMU-Magazin 9(3):80-83.
2007	A	Bergmann, H.; Halter, F.	Unternehmertum in der Schweiz - weniger ist mehr	New Management 75(6):69-73.
<b>COLOMBIA</b>				
2007	A	Ibarra, A.; Gómez, L.	Hacia un diagnóstico latinoamericano para la creación de empresas con la aplicación del Modelo GEM 2006	Revista pensamiento y gestión, 22:85-142.
<b>VENEZUELA</b>				
2003	A	Arévalo, G.	Posibilidades y obstáculos a la iniciativa empresarial en Venezuela: la opinión de los expertos	Debates IESA IX (1):48-52.
2006	A	Fernández, F.; Vidal, R.	¿Quiénes son los emprendedores?	Debates IESA XI (3):35-42.
2008	A	Vidal, R.	Latinoamericanos: ¿emprendedores competitivos?	Journal Globalization, Competitiveness & Governability, 2(2):126-139.

## ALEMANIA

1999	A	Sternberg, R.	Die Volkswirtschaft braucht Gründer: Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt dürfen nicht überschätzt werden	Frankfurter Allgemeine Zeitung.
	A	Schmude, J.; Sternberg, R.	Gründungsforschung - Einleitung zum Themenheft	Geographische Zeitschrift, 88(3/4):197-198.
2000	L	Sternberg, R.	Entrepreneurship in Deutschland: Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich. Länderbericht Deutschland 1999 zum GEM	Berlin: edition sigma.
	A	Sternberg, R.	Gründungsforschung - Relevanz des Raumes und Aufgaben der Wirtschaftsgeographie	Geographische Zeitschrift, 88(3/4):199-220.
2001	A	Sternberg, R.	Wenn Gründungen scheitern: Konsequenzen für Personen, Regionen und Volkswirtschaften - Deutschland im internationalen Vergleich	G.I.B. Info 1.2001, S. 14-23.
	C	Tamásy, C.	Global Entrepreneurship Monitor - das Gründungsgeschehen in Deutschland im internationalen Vergleich	Gründungsforschungs-Forum 2000, Lohmar, Köln: Eul, S. 3-14.
	A	Tamásy, C.	Gründungskultur	Synergie Journal, Ausgabe Juni 2001, S. 22-23.
2002	CL	Sternberg, R.	Hochschulen und ihr regionales Umfeld	Katz, I., Koch, A.; Steffensen, B. (Hrsg.): Entrepreneurship in Baden-Württemberg. Hochschulen und Förderinstitutionen auf dem gemeinsamen Weg zu mehr Unternehmensgründungen?.
	CL	Sternberg, R.	Benchmarking Gründungsaktivitäten und -förderung: Wo steht Deutschland im internationalen Vergleich?	Henze, R. G. und Schulte, F. (Hrsg.): Unternehmensgründungen zwischen Inszenierung, Anspruch und Realität. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag, S. 45-66.
2004	CL	Sternberg, R.	Entrepreneurship in Deutschland: Ausmaß, Ursachen und politische Implikationen	Braun, G. und Diersberg, C. (Hrsg.): Entrepreneurship im Ostseraam. Berlin: edition sigma.
	A	Bergmann, H.	Determinanten von Gründungsaktivitäten	Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship 52(4): 235-252.
2005	C	Bergmann, H.	Gründungsaktivitäten im regionalen Kontext	Gründer, Gründungseinstellungen und Rahmenbedingungen. Univ. zu Köln.
	A	Bergmann, H.	Entrepreneurial Attitudes - Wodurch werden sie determiniert und welche Rolle spielt die Region?	Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 49(3/4):185-199.
2006	A	Sternberg, R.	Gründungen als Hoffnungsträger der Regionalentwicklung in Deutschland	Deutsche Zeitschrift für Kommunalwissenschaften 44(1): 109-129.
	CL	Sternberg, R.; Luckgen, I.	Gründungen durch Frauen in Deutschland	Katz, I., Blättel-Mink, B.; Müller, C. (Hrsg.): Frauen, Gründung, Förderung. Transfer zwischen Wissenschaft und Praxis. Hohenheim: Bundesweite (BGA), pp.25-42.
2007	C	Sternberg, R.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - Wachstumsstarke Unternehmensgründungen. Länderbericht Deutschland 2005	Hannover: Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Universität Hannover.
	A	Sternberg, R.	Gründungsforschung im und über das Ruhrgebiet	Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 50(3/4):192-205.
2001	C	Sternberg, R.	Merkmale des Gründungsgeschehens in Deutschland. Ein internationaler Vergleich auf Basis des Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	Venture Capital Magazin, Sonderausgabe "Start-up 2008", Heft Oktober, S. 22-24.
	A	Sternberg, R.	Merkmale des Gründungsgeschehens in Deutschland. Ein internationaler Vergleich auf Basis des Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	
2002	A	Sternberg, R.	La creación de empresas en España. Resultados del proyecto GEM 2000	Iniciativa emprendedora y Empresa Familiar, 29.
	A	Sternberg, R.	Actividad emprendedora y crecimiento económico: una relación significativa	Iniciativa emprendedora y Empresa Familiar, 30:74-85.
2001	A	Amat, J.M.; Coduras, A.	Bareras a la creación de nuevas empresas en España	Iniciativa emprendedora y Empresa Familiar, 31.
	A	Amat, J.M.; Coduras, A.	La creación de empresas en España. Resultados del proyecto GEM 2001	Iniciativa emprendedora y Empresa Familiar, 33.
2002	A	Coduras, A.; Justo, R.	Análisis de la actividad emprendedora en Iberoamérica	Revista de Empresa, nº 2.
	A	Coduras, A.; Justo, R.; de Castro, R.	¿Qué determina la creación de empresas? Un análisis cuantitativo sobre la capacidad emprendedora. Iniciativa emprendedora	Iniciativa emprendedora y Empresa Familiar, 34.

## ESPAÑA

2003	T	Díaz, J.C.	La creación de empresas en Extremadura. Un enfoque institucional.	Universidad de Extremadura.
2004	C	Álvarez, C.	Instituciones y actividad emprendedora: un análisis institucional	IV Jornadas de Pre-comunicaciones celebradas en la Univ. Autónoma de Barcelona.
	A	Coduras, A.	La situación del business angel en España desde la óptica del Proyecto GEM	Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar, 42.
2005	A	Coduras, A.	Cinco años de Proyecto GEM: el balance	Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar, 43.
	A	De la Vega, I.; Coduras, A.	GEM 2004: abriendo nuevos caminos a la investigación sobre creación empresarial y desarrollo	Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar, 49:19-32.
	A		Entrepreneurship y creación de empleo: el caso de Andalucía	Estudios de Economía Aplicada, 24(2):567-594.
2006	A		La motivación para emprender en España	Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía, 62:12-39.
	C	Coduras, A.	Desarrollo del Proyecto GEM en España y resultados más recientes	Jornadas para Emprendedores celebradas en Noviembre en León.
	C		Reflexiones acerca de los Aspectos metodológicos del Proyecto GEM	I Workshop de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en Trujillo.
	T	Mira, I.	La creación de empresas por titulados universitarios. Una aproximación a los factores de influencia del ámbito de la Universidad	Universidad Miguel Hernández, Elche.
	T	Saiz, M.	Evaluación de Políticas de Creación de Empresas: el caso de la Comunidad Autónoma del País Vasco	Universidad del País Vasco.
2007	A	Battista, R.; Correa, A.; Hormiga, E.	Innovación en las iniciativas empresariales españolas en el marco nacional	Revista de Empresa, nº 20.
	C	Battista, R.; Hormiga, E.; Coduras, A.	La actividad emprendedora en las regiones españolas: creación vs. Energía emprendedora	II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.
	A	Coduras, A.	La repercusión de la actividad emprendedora de los inmigrantes en España	Revista de Empresa, nº 20.
	A	Coduras, A.; Urbano, D.; Ruiz, P.	La transferencia de I+D en España. Diagnóstico basado en el Observatorio GEM 2006	Economía Industrial, 366:133-145.
	A	Contín, I. Larraza, M., Mas, I.	Características distintivas de los emprendedores y los empresarios establecidos, evidencia a partir de los datos REM Navarra	II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.
	A		El análisis regional en el Proyecto GEM: el caso español y sus implicaciones políticas	Revista de Empresa, nº 20.
	C	De la Vega I., Coduras, A.	¿Hacia dónde va la investigación en el proyecto GEM?	Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro. Coordinado por Juan Carlos Ayala Calvo.
	C	Díaz, J.C.; Urbano, D.	Mujer y creación de empresas en Extremadura: un análisis comparativo	II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.
	C	Díaz, J.C.; Sánchez, M.C.; Postigo, M.V.	Determinantes de la consolidación empresarial en España	Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro. Coordinado por Juan Carlos Ayala Calvo.
	C	Galindo, M.; Álvarez, A.; Valencia, P.	Análisis de las características del emprendedor influyentes en la creación de empresas en Castilla y León	II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.
2007	C	García, C.; Martínez, A.; Fernández, R.	Condicionantes de la actividad emprendedora e instituciones de apoyo desde el ámbito local: el caso de la provincia de Alicante	Conocimiento, innovación y emprendedores: camino al futuro. Coordinado por Juan Carlos Ayala Calvo.
	A	Gómez, J.M.; Mira, I.; Martínez Mateo, J.	Internacionalización de empresas jóvenes innovadoras en España	II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.
	C	González, J.; Navarro, M.; Peña, I.	Determinantes de la Capacidad de Innovación de los Negocios Emprendedores en España	Revista de Empresa, nº 20.
	A	González, J.L.; Peña, I.	Actividad emprendedora y género. Un estudio comparativo	II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.
2007	C	Hernández, R.; Díaz, J.C.; Sánchez, M.C.; Postigo, M.V.	El proceso de la inmigración en España: Diferencias en el espíritu emprendedor de la población inmigrante frente a la población nativa	Economía Industrial, 363:129-147.
	C	Hormiga, E.; Battista, R.; Sánchez, A.		II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.

2007	A	Justo, R.	La influencia del género en el fracaso empresarial: una aplicación al caso de España	Revista de Empresa, nº 20.
	C	Lorenzo, D.; Rojas, A.; Ruiz, P.	Los scorecard en la creación de empresas regional	II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.
	T	Martínez-Mateo, J.	Factores de influencia en la propensión de los individuos a crear empresas en España. Análisis de las intenciones emprendedoras y la actividad empresarial naciente en el marco del proyecto GEM	Universidad Miguel Hernández. Elche.
	C	Nieto, M.; González, N.; García, C.	Influencia de la existencia y el descubrimiento de oportunidades sobre la actividad emprendedora	II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.
	C	Pinillos, M.; Reyes, L.; Soriano, I.	Actividad emprendedora en los países de alto desarrollo	XXI Congreso Annual AEDEM, titulado "Empresa Global y Mercados Locales", Madrid.
	A	Roure, C.L., González, N., Nieto, M., García, C., Solís, V.	Influencia de la existencia y descubrimiento de oportunidades sobre la actividad emprendedora	Revista de Empresa, nº 20.
	C	Ruiz, P.; Martínez, S.	La tecnología y la innovación como base de creatividad de las empresas culturales	II Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en San Sebastián.
	A	Alvarez, A.; Valencia, P.	Un análisis de los factores socio-demográficos determinantes de la creación de empresas en el marco de la interculturalidad	Revista de economía mundial, 18:341-353.
	L	De Castro, J.; Maydeu A.; Justo R.	Implicaciones de la Actividad Emprendedora en el Crecimiento Económico de los Países de la Unión Europea	Madrid, Spain: BBVA Foundation.
	L	De Castro, J.; Justo, R.; Maydeu A.	La naturaleza del proceso emprendedor en España en el contexto internacional	
2008	C	Díez de Castro, J.; Ruizo, E.; Gómez, M.; Losada, F.	Empresa familiar y actividad emprendedora: análisis de la influencia del carácter familiar en las iniciativas emprendedoras españolas	III Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en Las Palmas de Gran Canarias.
	C	Gómez, J.; Martínez, J.; Mira, I.	Factores individuales de influencia en la propensión a crear empresas. Análisis de la actividad naciente en el marco del GEM	Universidad Autónoma de Madrid.
	C	Hernández, R.; Díaz, J.C.; Postigo, M.V.; Sánchez, M.C	Factores de freno o impulso de la actividad emprendedora en Extremadura	III Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en Las Palmas de Gran Canarias.
	T	Justo, R.	La influencia del género y el entorno familiar en el éxito y fracaso de las iniciativas emprendedoras	
	C	Nieto, M.; González, N.	Relación entre capital social y creación de empresas	
	C	Ramos, A.; Medina, J.; Lorenzo, D.; Ruiz, P.	El papel del conocimiento sobre la percepción de oportunidades	
	C	Alvarez, C.; Urbano, D.	Estados actual de la investigación sobre el GEM: logros y retos	
	C	Alvarez, M.; Valencia, P.	Empresario y entorno: Creación de empresas en los países participantes del GEM	
	C	Argón, A.; Rubio, A.; Sastre, P	Factores contextuales que favorecen la iniciativa emprendedora en España	IV Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en Cádiz.
	C	Bueno, E.; Acosta, J.; Merino, C.; Murcia, C.	La consolidación de empresas de base tecnológica en la Comunidad de Madrid: fuente de desarrollo económico sostenible	
2009	CL	Coduras, A.	Emprender en el ámbito rural: un reto a considerar	
	CL	Cruz, C., Justo, R.; Castro, J.	Cierre empresarial y re-empredimiento: análisis de una relación compleja	Hernández, R.; Fuentes, M.M.; Rodríguez, L. (Eds.), Creación de Empresas: Aproximación al Estado del Arte.
	C	Guzmán, J.; Romero, I.; Fernández, J.	Proyecto GEM y calidad empresarial. Consideraciones a partir de los informes regionales del GEM de España	
	C	Hernández, R.; Díaz, J.C.; Postigo, M.V.; Sánchez, M.C	Factores de influencia en el abandono de la actividad empresarial. El caso de España	IV Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en Cádiz.
	L	Hernández, R.; Díaz, J.C.; Sánchez, M.C.; Postigo, M.V.	Una visión de la actividad emprendedora en Extremadura. Cinco años de Informes GEM (2003-2007).	Junta de Extremadura. Vicep. 2ª y Consejería de Economía, Comercio e Innovación.

2009	C	Pinillos, M.J.	Cultura y espíritu emprendedor en las comunidades autónomas españolas	El emprendedor potencial en España: factores socio-económicos, perceptuales y relacionales	IV Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en Cádiz.
	C	Ruiz, M.; Fuentes, M.M.; Rodríguez, L.; Rodríguez, S.			
2010	A	Álvarez, A.; Galindo, M.A.; Valencia, P.	Determinantes de la consolidación empresarial en España	Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 19(2):49-60.	
	A	Álvarez, C.; Urbano, D.	Una década de investigación sobre el GEM: logros y retos	Academia, Revista Latinoamericana de Administración (Forthcoming).	
	A	Díaz, J.C.; Hernández, R.; Sánchez, M.C.; Postigo, M.V.	Actividad emprendedora y género. Un estudio comparativo	Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 19(2):83-98.	
	C	Escamilla, Z.; Rodríguez, L.; Gomez, M.; Ruzi, M.	Factores que se relacionan con la intención empresarial: Una perspectiva de género	V Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en Cádiz.	
	A	García, C.; Martínez, A.; Fernández, R.	Características del emprendedor influyentes en el proceso de creación empresarial y en el éxito esperado	Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 19(2):31-48.	
	A	González, J.; Navarro, M.; Peña, I.	Internacionalización de empresas jóvenes innovadoras en España	Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 19(2):61-82.	
	C	González, N.; Nieto, M.; Solís, V.	Descubrimiento de oportunidades de creación empresarial: factores determinantes y género		
	C	González, R.; García, F.	La creación de redes de empresarias y artesanas a través de las tic como factor dinamizador del desarrollo rural: el caso de la plataforma ARTEMUR	V Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en Cádiz.	
	C	Martínez, J.; Mira, I.; Gómez, J.	Actividad naciente y variables perceptuales desde una perspectiva de género. Diferencias en entornos de crisis		
	C	Quero, M.J.; Ventura, R.	Factores explicativos de la intención de emprender en la mujer. Aspectos diferenciales en la población universitaria según la variable género	Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 19(2):99-110.	
	A	Ruiz, J.; Martínez, S.	La tecnología y la innovación como base de creatividad de las empresas culturales	V Workshop Internacional de Investigación basada en el Proyecto GEM, celebrado en Cádiz.	
	C	Sánchez, M.C.; Postigo, M.V.; Díaz, J.C.; Hernández, R.	Investigación en creación de empresas con datos GEM. Aproximación al estado de la cuestión en los estudios sobre género	Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 19(2):15-30.	
A	Urbano, D.; Rojas, A.; Díaz, J.C.	¿Hacia dónde va la investigación en el proyecto GEM?			

**Fuente:** Elaboración propia.

A: Artículo  
L: Libro

CL: Capítulo de libro  
T: Tesis doctoral

DP: Discussion paper  
WP: Working paper



## ANEXO II. Encuesta GEM 2008 a la población adulta global (APS)

De las siguientes situaciones que le describimos a continuación, ¿cuáles se corresponden con su situación actual?

1a. ¿Está usted o con otros, actualmente, tratando de poner en marcha un nuevo negocio incluyendo cualquier tipo de autoempleo o venta de cualquier tipo de bienes y/o servicios a otros?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1b. ¿Está usted sólo o con otros, actualmente, tratando de poner en marcha un nuevo negocio o acometiendo una nueva diversificación para la empresa en que trabaja, una iniciativa que es parte de su trabajo habitual?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1c. ¿Es usted, actualmente, sólo o con otros el propietario de una firma, empresa o negocio en la que interviene ayudando a dirigirla, o que constituye un autoempleo, o en la que está vendiendo bienes y/o servicios a otros?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1d. ¿Ha proporcionado fondos personales para ayudar en la puesta en marcha de un negocio de otros, excluyendo inversión en bonos, acciones o fondos comunes de inversión en los últimos 3 años?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1e. Está pensando en poner en marcha un nuevo negocio o empresa ya sea sólo o con otros en los próximos 3 años, incluyendo cualquier forma de autoempleo?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1f. En los últimos 12 meses ha vendido, cerrado o abandonado un negocio del cual era propietario o gerente, incluyendo cualquier forma de autoempleo y venta de bienes y/o servicios a cualquiera.

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1e\_1. En su opinión, el hecho de no haber puesto ni haber pensado en poner en marcha un nuevo negocio o empresa se ha debido principalmente a que:

Prefiere trabajar por cuenta ajena y no correr riesgos	1
No identifica una buena oportunidad para poner un negocio	2
No posee la experiencia requerida para poner en marcha un nuevo negocio	3
No posee recursos económicos propios para afrontar los costes de la puesta en marcha	4
Considera que no tendría éxito	5
Otro caso, especificar.....	
No sabe	98
Rechaza	99

1g. Conoce personalmente a alguien que haya puesto en marcha un nuevo negocio en los últimos 2 años

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1h. En los próximos 6 meses va a haber buenas oportunidades para poner en marcha nuevos negocios en el área en que usted vive

1	2	8	9
---	---	---	---

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

Sí	No	No sabe	Rechaza
----	----	---------	---------

1i. Usted tiene los conocimientos, habilidades y experiencia requerida para poner en marcha un nuevo negocio

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1j. El miedo al fracaso supondría un freno para usted si tuviese que poner en marcha un negocio

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1k. En (región), la mayoría de la gente prefiere que todo el mundo tenga el mismo nivel de vida

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1l. En (región), la mayoría de la gente considera que empezar un negocio es una opción profesional atractiva.

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1m. En (región), los que alcanzan el éxito al abrir un nuevo negocio obtiene una alta posición y prestigio

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1n. En (región), los medios de comunicación transmiten habitualmente noticias sobre nuevos negocios de éxito

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

1p. Usted había puesto en marcha en el pasado, sólo o con otros, un negocio del cual fue propietario (SÓLO O EN PARTE) o gerente

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

**PREGUNTAR LA PREGUNTA 2.a SI HAN RESPONDIDO NO, NO SABE O RECHAZA EN LA PREGUNTA 1 a O EN LA 1b. EN OTRO CASO SALTAR A LA 3.a**

**2 a. (Usted ha mencionado que está tratando de poner en marcha un nuevo negocio/ Como no ha quedado muy clara una de las respuestas anteriores, me podría decir si...)**

En los últimos 12 meses, ¿ha llevado a cabo alguna acción propia de la puesta en marcha de un negocio tal como buscar equipamiento, o una localización, organizar un equipo que lleva a cabo la puesta en marcha, trabajar en un plan de negocio, comenzar a ahorrar dinero o cualquier otra actividad que le pudiese ayudar a iniciar un negocio? (NO LEER LISTA. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA) (NOTA AL ENTREVISTADOR: SI HAY MÁS DE UN NEGOCIO A PONER EN MARCHA, SELECCIONAR EL QUE EL ENTREVISTADO CONSIDERE QUE VA A SER MÁS VIABLE U OPERACIONAL)

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza
	<b>IR a la pregunta 2p</b>		<b>Ir a la pregunta 2p</b>

2b. Va a tener toda o alguna parte en propiedad de este negocio? (NO LEER LISTA, INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)

1	2	3	8	9
Toda	Una parte	Ninguna	No sabe	Rechaza

2c. ¿Cuántas personas, incluyéndose usted, van a ser propietarias y a dirigir este nuevo negocio? (INTRODUCIR UN NÚMERO EXACTO ENTRE 1 Y 997. NO SE ACEPTA UN RANGO NI NADA POR EL ESTILO SI LA PERSONA NO ESTÁ SEGURA. TRATAR DE MATIZAR AL MÁXIMO)

#..... (Un número de 1 a 997) -  
No lo sabe 998 -

**Rechaza 999 -**

2d. En este nuevo negocio, ¿se han pagado honorarios, salarios o realizado pagos en especie, incluyendo el suyo propio, por más de tres meses? (NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza
	<b>IR A PREG 2e</b>		<b>IR A PREG 2e</b>

2d1 ¿Cuál fue el primer año en que los propietarios o empleados recibieron un salario, beneficios o pagos en especie? En definitiva, cuando comenzó a ser operativo.

#..... (Un año entre de 1900 y 2008) PONER 4 DÍGITOS

**Todavía no han recibido nada ni se han pagado salarios.....9997**

**No lo sabe**

**9998 IR A 2d1i**

**Rechaza**

**9999**

**SÓLO SI NS/NC EN LA PREGUNTA ANTERIOR HACER ESTA, EN OTRO CASO SEGUIR 2e**

2d1i ¿Recibieron los fundadores de este negocio algún beneficio, pago o salario incluso en especie antes del 1 de Enero de 2007?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

2e ¿De qué clase de negocio se trata? (RECURSOS PARA CLARIFICAR: ¿qué va a vender? ¿Cómo constaría en un directorio de empresas o en las páginas amarillas? Nota: se trata de contar, como mínimo, con el sector al que pertenece el negocio o actividad.

(Abierta) \_\_\_\_\_

2e1 ¿Cuántos de sus clientes potenciales considerarían su producto o servicio novedoso y poco o nada conocido? (NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)

1	2	3	8	9
Todos	Algunos	Nadie lo considerará nuevo y desconocido	No sabe	Rechaza

2e2 En este momento, ¿hay muchos, pocos o ningún negocio que ofrezca los mismos servicios y / o productos a sus clientes potenciales? (NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)

1	2	3	8	9
Hay muchos competidores	Hay pocos competidores	No hay competidores	No sabe	Rechaza

2e3 ¿Desde cuando diría usted que era posible acceder a las tecnologías necesarias para producir o realizar el producto o servicio principal que ofrece el negocio? (LEER LA LISTA. SI ES NECESARIO INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)

Menos de 1 año	Entre 1 y 5 años	Más de 5 años	No sabe 8	Rechaza 9

2e4 ¿Qué proporción de sus clientes potenciales vive fuera de su país? ¿Más del 90%, más del 75%, más del 50%, más del 25%, más del 10% o un 10% o menos?

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Más del 90% (100)	Más del 75% (90)	Más del 50% (75)	Más del 25% (50)	Más del 10%	10% o menos	Ninguno (0%)	No sabe	Rechaza



No lo sabe 999,999,998  
**Rechaza 999,999,999**

2h1a. ¿Va a poner usted el capital total necesario para este negocio en solitario?

Si] 1 **SALTAR A LA PREGUNTA 2h5**  
 No] 2 **IR A LA SIGUIENTE PREGUNTA**  
 No sabe] 8 **SALTAR A LA PREGUNTA 2h5**  
 Rechaza] 9 **SALTAR A LA PREGUNTA 2h5**

2h2 ¿Cuánto dinero propio, en total, espera invertir en este negocio? (LEER SI ES NECESARIO: por favor incluya tanto préstamos, compra de acciones, como fondos propios) (USAR LA MONEDA ACTUALMENTE EN CURSO: EUROS)

#..... (1-999,999,996)

*No se requiere* 999,999,997  
**No lo sabe 999,999,998**  
**Rechaza 999,999,999**

2h5. ¿Qué retorno espera aproximadamente en los próximos 10 años, sobre la inversión monetaria que ha puesto en este nuevo negocio?

(LEER LA LISTA DE ABAJO A ARRIBA, INTRODUZCA UNA SOLA RESPUESTA, SE ADMITE CUALQUIER ESTIMACIÓN)

Ninguna..... 1  
 La mitad de lo que he puesto en la firma..... 2  
 Más o menos, lo que puso en la firma y no más..... 3  
 Una vez y media la inversión realizada..... 4  
 Dos veces la inversión realizada..... 5  
 Cinco veces lo invertido..... 6  
 Diez veces lo invertido..... 7  
 Veinte veces lo invertido..... 8  
 No lo sabe..... 98  
 Rechaza..... 99

2p. ¿Había puesto usted en marcha, sólo o con otros, otro negocio antes de este del que acabamos de hablar del cual fue propietario o gerente total o parcialmente?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

**SI LA RESPUESTA DE LA 1.c Y DE LA 2.a HA SIDO "SI" , ENTONCES, PREGUNTAR 2q. EN OTRO CASO IR A LA PREGUNTA 3 a.**

2q. Usted ha mencionado anteriormente que ACTUALMENTE es el propietario o gerente de una empresa. ¿Es el mismo negocio a que se ha referido en las preguntas QUE LE HE ESTADO HACIENDO o es un negocio diferente?

Es el mismo negocio..... 1 **IR A LA PREGUNTA 4a**  
 Es un negocio diferente..... 2 **IR A LA PREGUNTA 3a**  
 No sabe..... 8 **IR A LA PREGUNTA 3a**  
 Rechaza..... 9 **IR A LA PREGUNTA 3a**

**PREGUNTAR 3 a SI EL ENTREVISTADO DIJO "SI" O "NO SABE" EN LA PREGUNTA 1c .  
 INSERTAR "USTED DIJO QUE..." , EN CAMBIO SI CONTESTÓ QUE "NO SABE"  
 INSERTAR "QUIZÁ ..." EN CASO DE NO PREGUNTAR 3 a IR A LA PREGUNTA 4 a**

**ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS**

3 a (Usted dijo que era el propietario y director de una compañía / Quizá no quedó claro en una pregunta anterior. Si usted personalmente recibe ganancias de los beneficios de vender productos y / o servicios a otros, esto puede ser un negocio)

¿Es usted propietario de todo o parte o nada de este negocio? **(NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA) (NOTA AL ENTREVISTADOR: SI HAY MÁS DE UN NEGOCIO SELECCIONAR EL QUE EL ENTREVISTADO CONSIDERE QUE VA A PROPORCIONARLE MAYOR BENEFICIO)**

1	2	3	7	8	9
Toda	Una parte	Ninguna	No aplicable	No sabe	Rechaza
		<b>IR A 3p</b>	<b>IR A 3p</b>		<b>IR A 3p</b>

3b ¿Cuántas personas son al mismo tiempo propietarias y gerentes del negocio? **(INTRODUCIR UN NÚMERO EXACTO ENTRE 1 y 997. NO SE ACEPTA UN RANGO NI NADA POR EL ESTILO SI LA PERSONA NO ESTÁ SEGURA. TRATAR DE MATIZAR AL MÁXIMO)**

#..... (Un número de 1 a 997)

**No lo sabe 998**

**Rechaza 999**

3c ¿Cuál fue el primer año en que los propietarios recibieron un salario, beneficios o pagos en especie?

#..... **(Un año entre de 1900 y 2006) (PONER LAS 4 CIFRAS)**

**Todavía no han recibido nada.....9997**

**No lo sabe 9998 HACER LA 3c1**

**Rechaza 9999**

**SÓLO SI NS/NC EN LA PREGUNTA ANTERIOR HACER ESTA, EN OTRO CASO SEGUIR 3d**

3c1 ¿Recibieron los fundadores de este negocio algún beneficio, pago o salario incluso en especie antes del 1 de Enero de 2005?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

3d ¿De qué clase de negocio se trata? (RECURSOS PARA CLARIFICAR: ¿qué va a vender? ¿Cómo constaría en un directorio de empresas o en las páginas amarillas?

(Abierta) \_\_\_\_\_

3d1 ¿Cuántos de sus clientes potenciales diría usted que van a considerar su producto o servicio novedoso y poco o nada conocido? **(NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)**

1	2	3	8	9
Todos	Algunos	Nadie lo considerará nuevo y desconocido	No sabe	Rechaza

3d2 En este momento, ¿hay muchos, pocos o ningún negocio que ofrezca los mismos servicios y *lo* productos a sus clientes potenciales? **(NO LEER LA LISTA. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)**

1	2	3	8	9
Hay muchos competidores	Hay pocos competidores	No hay competidores	No sabe	Rechaza

3d3 ¿Desde cuando diría usted que era posible acceder a las tecnologías necesarias para producir o realizar el producto o servicio que ofrece el negocio? **(LEER LA LISTA. SI ES NECESARIO INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)**

Menos de 1 año	Entre 1 y 5 años	Más de 5 años	No sabe 8	Rechaza 9

3d4 ¿Qué proporción de sus clientes potenciales vive fuera de su país? ¿Más del 90%, más del 75%, más del 50%, más del 25%, o un 25% o menos?

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Más del 90%	Más del 75%	Más del 50%	Más del 25%	Más del 10%	10% o menos	Ninguna	No sabe	Rechaza

3e Actualmente, cuántas personas, sin contar a los propietarios pero incluyendo subcontrataciones exclusivas, están trabajando para este negocio? Entendemos por subcontratos exclusivos personas o firmas que trabajan sólo para este negocio sin trabajar al mismo tiempo para otros negocios.

#..... (Un número de 0 a 999,997) SI NO HAY, PONER FÍSICAMENTE UN CERO

**No lo sabe 999,998**

**Rechaza 999,999**

3f ¿Cuántas personas calcula usted que trabajarán en este negocio, sin contar con los propietarios, pero contando todas las subcontrataciones exclusivas, cuando lleve 5 años funcionando? Entendemos por subcontratos exclusivos personas o firmas que trabajan sólo para este negocio sin trabajar al mismo tiempo para otros negocios.

#.....(Un número de 0 a 999,997) SI NO VA A HABER PONER FÍSICAMENTE UN CERO

**No lo sabe 999,998**

**Rechaza 999,999**

3g ¿Está usted involucrado en la puesta en marcha de este negocio por aprovechar una oportunidad de negocio o porque no tiene mejores ofertas de trabajo? (LEER LA LISTA DE RESPUESTAS SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA SOLA. ES UNA PREGUNTA CLAVE DEL ESTUDIO)

Para aprovechar una oportunidad de negocio	1 IR A SIGUIENTE PREGUNTA
Porque no tengo mejores ofertas/opciones de trabajo	2 IR A PREGUNTA 3h
Una combinación de las dos anteriores	3 IR A PREGUNTA 3h
Tengo trabajo, pero busco mejores oportunidades	4 IR A PREGUNTA 3h
Otras ( <b>ESPECIFICAR</b> ) _____ codificar (5,6,7,10...)	IR A PREGUNTA 3h
No sabe	8 IR A PREGUNTA 3h
Rechaza	9 IR A PREGUNTA 3h

3gi ¿Cuál diría usted que fue el principal motivo para aprovechar esta oportunidad: tener más independencia y libertad en su vida profesional, aumentar sus ingresos o, simplemente mantener su nivel de ingresos personales? (LEER LA LISTA SI ES NECESARIO, INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)

Mayor independencia.....	1
Aumentar los ingresos personales.....	2
Mantener el nivel de ingresos.....	3
Ninguna de las anteriores (Explicar).....	codificar (5,6,7,10...)
No sabe.....	8
Rechaza.....	9

3h. ¿Puso usted en marcha este negocio o fue uno de sus fundadores, teniendo parte de su propiedad y/o ayudando a dirigirlo?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

3p. ¿Había usted puesto antes en marcha, sólo o con otros, otro negocio distinto **de este del que hemos hablado** del cual fue propietario o gerente?

1	2	8	9
Sí	No	No sabe	Rechaza

**PREGUNTAR LA 4 a SI EL ENTREVISTADO DIJO "SI" O "NO SABE" EN LA PREGUNTA 1d. EN OTRO CASO, IR A LA PREGUNTA 5a**

**INSERTAR: "USTED HA MENCIONADO ANTES QUE ..." SI LA RESPUESTA FUE "SI" EN LA 1d, O BIEN: "EN UNA PREGUNTA ANTERIOR NO HA DEJADO CLARO QUE..." SI LA RESPUESTA FUE "NO SABE" EN LA PREGUNTA 1d**

4 a (Al principio de la entrevista usted ha mencionado que había proporcionado fondos personales a un nuevo negocio que no es de su propiedad y en el cual no trabaja / En una pregunta anterior ha dejado en el

**ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS**

aire que puede haber proporcionado soporte financiero a algún amigo, conocido o miembro de la familia para que pusiera en marcha un nuevo negocio, todo ello en los últimos 3 años)

¿Cuánto dinero propio, ha aportado en los 3 últimos años para la puesta en marcha de este tipo de negocios (no incluya inversión en bolsa, bonos, etc.)? (LEER SI ES NECESARIO: por favor incluya tanto préstamos como fondos propios) (USAR LA MONEDA ACTUALMENTE EN CURSO: **EUROS**)

#..... (1-999,999,996)  
**No ha proporcionado fondos** 999,999,997 **IR A PREGUNTA 5a**

*No lo sabe* 999,999,998  
**Rechaza** 999,999,999

**SI LA RESPUESTA DE LA 4a HA SIDO "una cantidad" o "NO SABE" O "RECHAZA",  
 ENTONCES, PREGUNTAR 4b. EN OTRO CASO SALIR DE LA SECCIÓN. A 5a**

4b Considerando únicamente la inversión personal más reciente en la puesta en marcha de un negocio, ¿de qué clase de negocio se trata? ¿Qué producto o servicio vende u ofrece? O ¿cómo figuraría en las páginas amarillas?  
 (Abierta) \_\_\_\_\_

4c ¿Qué relación le une con la persona que ha recibido su inversión personal de fondos más reciente?  
 (LEER SI ES NECESARIO. INTRODUCIR UNA SOLA RESPUESTA)

Familia directa (esposa, hijos, hermanos, nietos, etc.)	1
Otras relaciones familiares menos directas (primos, sobrinos, parientes)	2
Compañeros de trabajo	3
Amigos, vecinos, conocidos	4
Un desconocido con una buena idea para montar un negocio	5
Otro caso ( <b>especificar</b> )	6
No sabe	8
Rechaza	9

4d2 ¿Qué retorno espera aproximadamente en los próximos 10 años, sobre la inversión monetaria que ha puesto en este nuevo negocio?

(LEER LA LISTA DE ABAJO A ARRIBA, INTRODUZCA UNA SOLA RESPUESTA, SE ADMITE CUALQUIER ESTIMACIÓN)

- Ninguna.....1
- La mitad de lo que he puesto en la firma.....2
- Más o menos, lo que puso en la firma y no más.....3
- Una vez y media la inversión realizada.....4
- Dos veces la inversión realizada.....5
- Cinco veces lo invertido.....6
- Diez veces lo invertido.....7
- Veinte veces lo invertido.....8
- No lo sabe.....98
- Rechaza.....99

**PREGUNTAR LA PREGUNTA 5.a. SI EL ENTREVISTADO RESPONDIÓ "SI" A LA  
 PREGUNTA 1f. EN CASO CONTRARIO, PASAR A LAS SIGUIENTES.**

5.a. Anteriormente mencionó que había vendido, cerrado o abandonado un negocio del que era gerente y propietario. ¿Ha seguido funcionando dicho negocio desde que usted lo dejó?

Sí	No	El negocio continuó pero el tipo de actividad cambió	No sabe	Rechaza
1	2	3	8	9

5.b ¿Cuál fue la razón más importante para dejar ese negocio? (Lea esta lista de arriba abajo, señalando una única respuesta)

Una oportunidad de vender el negocio.....	1
El negocio no era rentable.....	2
Problemas financieros.....	3
Encontró otro trabajo u oportunidad de negocio.....	4
El cierre fue planificado con antelación.....	5
Jubilación.....	6
Motivos personales.....	7
Un incidente.....	8
Otras.....	97
No sabe.....	98
Rechaza.....	99

**PREGUNTAR A TODA LA MUESTRA**

6.a1. ¿Considera usted que ha recibido cualquier tipo de formación relacionada con la puesta en marcha de una empresa o negocio en la escuela primaria o secundaria?

Si	No	No sabe	Rechaza
1	2	8	9

**EN CASO AFIRMATIVO A LA 6.a1**

6.a1.a. ¿Esta enseñanza tuvo carácter obligatorio o voluntario?

Voluntaria	Obligatoria	Ambas cosas	No sabe	Rechaza
1	2		8	9

**PREGUNTAR A TODA LA MUESTRA**

6.a2. ¿Considera usted que ha recibido cualquier tipo de formación relacionada con la puesta en marcha de una empresa o negocio tras finalizar los estudios en la escuela?

Si	No	No sabe	Rechaza
1	2	8	9

**EN CASO AFIRMATIVO O NO SABE A LA 6.a2**

Seguidamente le voy a citar algunas formas y lugares donde se puede recibir educación y formación sobre creación de empresas o negocios. Por favor, dígame si ha utilizado alguna a lo largo de su vida y si lo ha hecho de forma voluntaria u obligatoria

		Sí	No	NS	Rechaza
6.b.1	Formación sobre creación de empresas como parte de su educación formal una vez completada su educación escolar	VOL	OBLI		
6.b.2	Formación sobre creación de empresas proporcionada por una Universidad, Escuela de Negocios o similar no incluida en su educación formal	VOL	OBLI		
6.b.3	Formación sobre creación de empresas organizada por una asociación local de empresarios, Cámara de Comercio, Sindicato o similares	VOL	OBLI		
6.b.4	Formación sobre creación de empresas organizada por una institución gubernamental (local, regional o estatal)	VOL	OBLI		
6.b.5	Formación sobre creación de empresas organizada por su empleador anterior o actual	VOL	OBLI		
6.b.6	Aprendizaje informal, por ejemplo, leyendo libros, observando a otros o trabajando en negocios de otros	Sí	No	NS	Rechaza

**ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS**

6.b.7	Cualquier otra forma de aprendizaje: cuál y quién se la proporcionó:	VOL	OBLI			
6.b.8	¿En alguna de las formas y lugares de aprendizaje sobre creación de empresas se utilizó el método on-line, es decir, a través de Internet?	Sí	No	NS	Rechaza	

**PREGUNTAR A TODA LA MUESTRA: PREGUNTAS SOBRE INNOVACIÓN EN ADHESIÓN AL PROYECTO DEL REINO UNIDO**

7.a. En los próximos meses 6 meses es probable que compre productos o servicios nuevos en el mercado						
Completamente de acuerdo 1	Bastante de acuerdo 2	Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3	Bastante en desacuerdo 4	Totalmente en desacuerdo 5	No sabe 8	Rechaza 9
7.b. En los próximos 6 meses es probable que pruebe productos o servicios derivados de tecnologías de última generación						
Completamente de acuerdo 1	Bastante de acuerdo 2	Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3	Bastante en desacuerdo 4	Totalmente en desacuerdo 5	No sabe 8	Rechaza 9
7.c. En los próximos 6 meses habrá en el mercado nuevos productos que mejoren su vida						
Completamente de acuerdo 1	Bastante de acuerdo 2	Ni de acuerdo ni en desacuerdo 3	Bastante en desacuerdo 4	Totalmente en desacuerdo 5	No sabe 8	Rechaza 9

**PREGUNTAR A TODA LA MUESTRA: SOCIOECONÓMICAS**

A. SEXO

HOMBRE 1	MUJER 2
-------------	------------

B. EDAD \_\_\_\_\_ AÑOS

**SI EL ENTREVISTADO/A NO QUIERE DECIR SU EDAD, TRATAR AL MENOS DE QUE DIGA EN QUÉ INTERVALO SE SITÚA**

C. TRAMO DE EDAD

MENOS DE 18 (EN ESPAÑA NO)	1017
ENTRE 18-24	1824
ENTRE 25 -34	2534
ENTRE 35-44	3544
ENTRE 45-54	4554
ENTRE 55-64	5564
ENTRE 65-99 (EN ESPAÑA NO)	6599
NO SABE/NO CONTESTA/MISSING	9

D. NIVEL DE ESTUDIOS COMPLETADO ACTUALMENTE

NO TIENE	ALGO DE ENSEÑANZA OBLIGATORIA	SECUNDARIOS BACHILLERATO	MEDIOS FP TODOS TIPOS	SUPERIORES DIPL Y LICENC O POR ENCIMA	NO SABE	RECHA ZA
1	2	3	4	5	8	9

E. NIVEL DE ESTUDIOS RECLASIFICADO POR OPINÓMETRE. NO HACER LA PREGUNTA AL ENCUESTADO, PERO SE RESERVA POR SI ALGUIEN NO RESPONDE A LA ANTERIOR Y AL MENOS SE SITÚA EN ESTA ESCALA

BAJO	MEDIO	ALTO	NO SABE	RECHAZA
1	2	3	8	9

F. ¿CUÁL DE LAS SIGUIENTES SITUACIONES DESCRIBE MEJOR SU ESTATUS LABORAL ACTUAL?

EMPLEADO ACTIVO TIEMPO COMPLETO	1
EMPLEADO ACTIVO TIEMPO PARCIAL	2
BUSCANDO EMPLEO	3
NO ESTOY EN ACTIVO POR JUBILACIÓN O INCAPACIDAD	4
NO TRABAJO PORQUE ESTOY ÚNICAMENTE ESTUDIANDO	5
TRABAJO EN LABORES DEL HOGAR A TIEMPO COMPLETO	6
OTRO CASO	7
NO SABE	8
RECHAZA	9

G. TRAMO DE RENTA ANUAL DE SU HOGAR INCLUYENDO LA SUYA Y LA DE OTROS POSIBLES MIEMBROS DE LA FAMILIA

0-10.000€	1
10.001-20.000€	2
20.001-30.000€	3
30.001-40.000	4
41.001-60.000	5
60.001-100.000	6
+ de 100.000	7
NO SABE	98
RECHAZA	99

H. NÚMERO DE PERSONAS QUE COMPONEN SU HOGAR, INCLUIDO/A USTED

NÚMERO (MÍNIMO 1)	
NO SABE	98
RECHAZA	99

I GEM DESEA LA REGIÓN COMO VARIABLE I, CODIFICADA 1,2,3...ETC. SEGUIR ORDEN INE DE CCAA, LA J ES LA CIUDAD

MUNICIPIO	PROVINCIA	CCAA	RURAL O URBANO
			HASTA 10.000 (1) MÁS DE 10.000 (2)

K. NACIONALIDAD/ORIGEN

¿En qué país nació? K1	¿Cuántos años lleva residiendo en España? K2	¿Y en esta región? K3

L. PROFESIÓN

---

*ANÁLISIS DEL GÉNERO EN LAS DISTINTAS FASES DEL PROCESO DE CREACIÓN DE EMPRESAS*

M. ¿OTORGA SU PERMISO PARA QUE MÁS ADELANTE LE REALICEN OTRAS ENTREVISTAS DENTRO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN GEM?

1 SÍ  
0 NO

ESTA PREGUNTA SE HACE A EMPRESARIOS: POTENCIALES, NACIENTES Y PROPIETARIOS, ES DECIR, QUE DIERON UNA RESPUESTA AFIRMATIVA A CUALQUIERA DE LAS PREGUNTAS 1a, 1b, 1c ó 1e

**AGRADECIMIENTOS**

**ANEXO III. Características de la encuesta a la población adulta GEM: Muestras y procedimientos**

PAÍS	SIGLAS	TIPO DE ENCUESTA	METODOLOGÍA DE MUESTREO	TAMAÑO MUESTRAL	EMPRESA ENCUESTADORA
Alemania	DE	Teléfono de línea	Marcaación aleatoria de un dígito (móviles)	4751	INFAS
Angola	AO	Teléfono de línea	Marcaado aleatorio de una lista	1518	Centro de Pesquisas, Sondagens e Estudos de Opinião (CENSOP)
Argentina	AR	Teléfono de línea	Marcaado aleatorio de una lista	2031	MORI Argentina
Bélgica	BE	Teléfono de línea y móvil	Marcação aleatoria de un dígito (móviles) (80% de la muestra) y un panel de usuarios exclusivos de teléfono móvil (cuyos datos socio-demográficos son ya conocidos), reclutados de un muestreo aleatorio (20% de la muestra)	1997	TNS Dimarso
Bolivia	BO	Teléfono de línea	Marcaado aleatorio de un dígito (móviles) y marcaado aleatorio de una lista (teléfonos fijos)	2000	Cima Group/ Synovate
Bosnia y Herzegovina	BA	Teléfono de línea	Marcaado aleatorio de una lista	2028	PULS BH d.o.o. Sarajevo
Brasil	BR	Cara a cara	Elección aleatoria de grupos del censo en cada ciudad, definidos por el censo	2000	Bonilha Comunicação e Marketing S/C Ltda.
Colombia	CO	Teléfono de línea y cara a cara	Marcação aleatoria de una lista, muestreo aleatorio usando datos cartográficos	2001	Centro Nacional de Consultoría
Croacia	HR	Teléfono de línea	Marcaado aleatorio de una lista	1996	Puls, d.o.o., Zagreb
Chile	CL	Teléfono de línea y cara a cara	Elección aleatoria de un número telefónico de una lista; método de la caminata aleatoria, polietápico	4515	Opina S.A.
Dinamarca	DK	Teléfono de línea y móvil	Marcaado aleatorio de una lista	2012	Institute for Business Cycle Analysis
Ecuador	EC	Cara a cara	Muestreo probabilístico por estratos	2142	Survey Data
Egipto	EG	Teléfono y cara a cara	Muestreo por grupos usando el Censo	2636	ACNielsen
Eslovenia	SI	Teléfono de línea	Marcaado aleatorio de una lista	3019	RM PLUS
España	ES	Teléfono de línea y móvil	Random Digit Dialing (móviles) y marcaado aleatorio de una lista (teléfonos fijos)	30879	Instituto Opinometre S.L.
Estados Unidos	US	Teléfono de línea	Marcaado aleatorio de un dígito (móviles) y marcaado aleatorio de una lista (teléfonos fijos)	5249	Opinion Search
Finlandia	FI	Teléfono de línea y móvil	La muestra es suministrada por su proveedor, que obtiene la información de contacto necesaria (los números telefónicos) con relación a la muestra	2011	Taloustutkimus Oy
Francia	FR	Teléfono de línea y móvil	Marcaado aleatorio de una lista	2018	CSA
Grecia	GR	Teléfono de línea	Marcação aleatoria de un dígito (móviles) y marcação aleatoria de una lista (teléfonos fijos)	2000	Datapower S.A.
Holanda	NL	Teléfono de línea	Marcaado aleatorio de una lista	3508	Stratus marktonderzoek bv

Hungría	HU	Teléfono móvil	Marco de aleatorización de una lista	2001	Szocio-Gráf Piac-és Közvélemény kutató Intézet
India	IN	Teléfono y cara a cara	Estratificación en la primera fase (elección de centros) y muestreo al azar en la segunda (elección de individuos)	2032	Metric Consultancy
Irán	IR	Cara a cara	Muestreo por grupos	3124	Dr. Mohammad Reza Zali
Irlanda	IE	Teléfono de línea	Marco de aleatorización de una lista	2001	IFF
Islandia	IS	Teléfono de línea y móvil	Marco de aleatorización de una lista	2002	Capacent Gallup
Israel	IL	Teléfono de línea	Marco de aleatorización de una lista	2030	The Brandman Institute
Italia	IT	Teléfono de línea	Marco de aleatorización de una lista	3000	Target Research
Jamaica	JM	Cara a cara	Muestreo por grupos usando el Censo	2407	Koci Market Research and Data Mining Services
Japón	JP	Teléfono de línea	Marco de aleatorización de un dígito (móviles)	2001	Social Survey Research Information Co., Ltd (SSRI)
Letonia	LV	Teléfono de línea y móvil	Marco de aleatorización de un dígito (móviles) y marco de aleatorización de una lista (teléfonos fijos)	2011	SKDS
Macedonia	MK	Teléfono de línea y cara a cara	Muestreo por grupos usando el Censo	2000	GfK Skopje
México	MX	Teléfono de línea y cara a cara	Muestreo por grupos usando el Censo	2605	Alduncin Y Asociados, SA De CV
Noruega	NO	Teléfono de línea y móvil	Marco de aleatorización de una lista	2049	TNS Gallup
Perú	PE	Cara a cara	Muestreo aleatorio de una lista usando intervalos de salto (cada 3 casas)	2052	Imasen
Reino Unido	UK	Teléfono de línea	Marco de aleatorización de un dígito (dentro de la región)	8000	IFF
República de Corea	KR	Teléfono de línea	Marco de aleatorización de una lista	2000	Hankook Research Co.
República Dominicana	DO	Cara a cara	Aleatorización estratificada, polietápico	2019	Gallup República Dominicana
Rumania	RO	Cara a cara	Para todos los distritos de votación (también estratificados) – muestreo sistemático con iguales probabilidades de una lista electoral de un distrito de votación seleccionado	2206	Metro Media Transilvania
Rusia	RU	Cara a cara	Método de la caminata aleatoria	1660	O+K Marketing & Consulting Levada-Center
Serbia	YU	Teléfono de línea	Marco de aleatorización de una lista	2297	Marketing Agency “Drazzen” d.o.o. Subotica
Sudáfrica	ZA	Cara a cara	Método de la caminata aleatoria, polietápico	3270	Nielsen South Africa
Turquía	TR	Teléfono de línea y móvil	Random Digit Dialing (móviles) y marco de aleatorización de una lista (teléfonos fijos)	2400	Akademete Research & Strategic Planning
Uruguay	UY	Teléfono de línea	Marco de aleatorización de una lista	2027	Mori, Uruguay

Fuente: Elaboración propia.

## ANEXO IV. Acrónimos

SIGLAS	SIGNIFICADO
APS	Adult Population Survey
EFCs	Entrepreneurial Framework Conditions
FMI	Fondo Monetario Internacional
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GERA	Global Entrepreneurship Research Association
IE	Instituto de Empresa
IGC	Índice de Competitividad Global
JSTOR	Journal Storage
ISOC	Internet Society
MDS	Master Data Set
NES	National Expert Survey
PSED	Panel Study of Entrepreneurial Dynamics
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONU	Organización de Naciones Unidas
PIB	Producto Interior Bruto
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
RELOGIT	Rare Events Logistic Regression
SMEs ó SMBs	Small and Medium Enterprises ó Small and Medium Businesses
SPSS	Statistical Product and Service Solutions
TEA	Tasa de Actividad Emprendedora
TESEO	Base de datos de Tesis Doctorales

<b>SIGLAS</b>	<b>SIGNIFICADO</b>
TDX ó TDCAT	Tesis Doctorals en Xarxa ó Tesis Doctorales Catalanas
UE	Unión Europea
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
US Census	United States Census

**Cuadro 9:** Elaboración propia