



Munich Personal RePEc Archive

# **Determinants of Female Entrepreneurship in Europe**

Calvo, Elena

University of Zaragoza (Spain)

16 December 2021

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/111121/>  
MPRA Paper No. 111121, posted 17 Dec 2021 09:22 UTC

# **Determinantes del Emprendimiento Femenino en Europa**

**Elena Calvo**

University of Zaragoza (Spain)

## **Resumen**

El presente trabajo tiene como foco estudiar los determinantes del emprendimiento femenino en Europa. Concretamente, se aspira a cuantificar el efecto que una serie de variables demográficas, económicas y socioculturales tienen sobre la decisión de emprender de hombres y mujeres. Para ello, hemos tomado datos para el periodo 2001-2016 de la base de datos GEM 2014 y desarrollado un modelo de regresión logística. Los datos revelan que los hombres tienden a emprender más que las mujeres en los países desarrollados y que las variables que influyen en su decisión difieren entre ellos. Se pone de manifiesto la importancia de las variables subjetivas o de "percepción" como determinantes del emprendimiento de hombres y mujeres.

## **Abstract**

This paper analyzes the entrepreneurial decision of male and female workers in Europe, quantifying the effect that a range of sociodemographic, economic, and sociocultural variables have on female entrepreneurship. In doing so, we use data from the GEM 2014 database, and estimate logistic regressions. The results show that men tend to become entrepreneurs more often than women in the developed countries analyzed, and that the variables that influence such decisions differ between women and men. We also highlight the relevance of subjective aspects, or "perception" variables, as determinants of the entrepreneurial activity.

**Códigos JEL:** L26, J14, M21, 057

## **Agradecimientos**

Este trabajo ha recibido financiación de la "Cátedra Emprender" (Universidad de Zaragoza-Fundación Emprender en Aragón).

## **1. Introducción**

El tema de la desigualdad de género ha cobrado especial importancia en las últimas décadas, primero con la Declaración y la Plataforma de Acción aprobada en Beijing en 1995 y, posteriormente, con el establecimiento en 2015 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) por parte de las Naciones Unidas (UN, 1995). En el año 1995, la Plataforma de Acción sentó las bases de un programa con el objetivo de que todas las mujeres y niñas pudieran ejercer sus libertades y hacer realidad sus derechos (vivir sin violencia, asistir a la escuela, participar en las decisiones y tener igual remuneración por igual trabajo). Este objetivo fue tarde suscrito y aprobado por parte de las Naciones Unidas en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible con el fin de que sus beneficios lleguen por igual a hombres y mujeres (UN, 2015).

A pesar de ésta creciente atención por las cuestiones de género, la desigualdad de género todavía persiste y tiene consecuencias negativas no sólo en términos de equidad (poder de negociación intrafamiliar), sino también sobre el crecimiento de largo plazo de los países, pues implica un desaprovechamiento del talento de su población. Por todo ello, y dado que una de las grandes fuentes de desigualdad de género es el empleo, puesto que es la vía por la que la mayoría de las personas forjan no sólo su capacidad adquisitiva, sino también su capacidad de decisión acerca de cómo vivir (Sen. A, 1999), el presente trabajo se centra en analizar un aspecto de la evolución reciente de la desigualdad de género en el empleo: el emprendimiento femenino.

Además, dado que las tasas de emprendimiento difieren notablemente en función de la región que se analice (más aún al considerar el género), y dado que el emprendimiento es una actividad tradicionalmente asociada al desarrollo económico que facilita la conciliación con el trabajo no remunerado, las instituciones públicas no cesan en sus esfuerzos por promoverlo (Shane, 2009). Por ambos motivos (reducir la desigualdad de género en el mundo y promover el crecimiento –fuerza reductora de la pobreza por antonomasia-) estudiar el emprendimiento femenino permite formular preguntas que arrojan luz no solo acerca de por qué las mujeres se comportan como lo hacen, sino también sobre los vínculos entre el emprendimiento y la creación de riqueza, el empleo y la acumulación de capital humano, entre otros (Minniti et al, 2010).

El emprendimiento se relaciona con factores, no sólo académicos, sino institucionales y políticos. Normalmente, el análisis del emprendimiento se realiza bajo un enfoque

macroeconómico, basándose en el apoyo gubernamental, institucional y hacendístico (Barrado et al., 2015). Sin embargo, esta metodología permite analizar el efecto agregado del nivel de emprendimiento, no los atributos individuales que determinan al emprendedor (Molina et al., 2016). El emprendimiento ha suscitado una amplia literatura nacional e internacional que compara las decisiones laborales de los asalariados con las de los emprendedores (Giménez et al., 2015; Campaña et al., 2016, 2020; Molina, 2020). Además, también se relacionan las decisiones emprendedoras con un amplio número de variables socio-demográficas que condicionan la actividad emprendedora de los individuos, como el género, la edad, la educación, la movilidad, las actividades dentro del hogar o sus finanzas (Giménez et al., 2012; Giménez et al., 2016; Campaña et al. 2017; Giménez et al., 2018; Velilla et al., 2018; Molina et al., 2016). Una fuente de información importante es el Global Entrepreneurship Monitor, el cual proporciona el indicador TEA habitualmente utilizado para identificar los emprendedores nacientes, emprendedores por necesidad y emprendedores por oportunidad. (Molina et al., 2016, 2017; Giménez et al., 2019; Velilla, 2018).

El presente trabajo pretende analizar cuáles son las principales variables que intervienen en la decisión de emprender de las mujeres haciendo uso de un modelo de regresión logística para una muestra de países desarrollados, con especial foco en Europa y España, y el periodo 2001-2016.

De esta manera, este trabajo ofrece una visión complementaria al llevado a cabo por Molina et al (2017) para una muestra de países en desarrollo. Dado que los incentivos y los impedimentos para emprender difieren entre unos y otros, estudiar ambos nos brindará una visión más amplia del fenómeno del emprendimiento en general y del emprendimiento femenino, en particular.

Mientras que en los países en desarrollo el emprendimiento suele darse por “necesidad”, en los desarrollados tiende a darse por “oportunidad”. Esta diferenciación, ya realizada en otras investigaciones (Fuentelsaz et al, 2015), se retoma en el presente trabajo adoptando un enfoque de género. Asimismo, otras variables interferentes (contextuales e individuales) en la decisión de emprender se toman en consideración para analizar qué variables influyen en la decisión de emprender de las mujeres.

Los resultados de este trabajo muestran que los hombres tienden a emprender más que las mujeres en los países en desarrollo, lo cual contrasta con los resultados de Molina et al.

(2017) que encontraba que en América del Sur y África las mujeres emprendían con mayor frecuencia que los hombres. No obstante, los resultados sí concuerdan con sus hallazgos de que hombres y mujeres tienden a emprender por motivos diferentes, destacando la importancia de la “necesidad” como determinante del emprendimiento femenino y de la “oportunidad” como determinante del emprendimiento masculino. Por último, se destaca la importancia de las variables subjetivas o de “percepción” a la hora de determinar el emprendimiento de hombres y mujeres en los países desarrollados.

El trabajo se estructura de la siguiente forma: en primer lugar, presentamos una revisión de la literatura previa acerca del emprendimiento femenino, atendiendo a cuál ha sido su evolución reciente y cuáles las principales variables contribuyendo a su explicación. En segundo lugar, el apartado 3 presenta los datos empleados y el 4 un análisis descriptivo de los mismos. Después, el apartado 5 profundiza en la metodología empleada, cuyos principales resultados y conclusiones se recogen en los apartados 6 y 7, respectivamente.

## **2. Marco teórico**

El espíritu empresarial se reconoce cada vez más como un motor importante del crecimiento económico, la innovación y la creación de empleo (OCDE, 2017). Sin embargo, hasta hace poco las políticas europeas que promocionaban el emprendimiento femenino lo hacían apoyándose en argumentos fundamentalmente de equidad, sin tener en cuenta la potencial contribución que el auge de dicho emprendimiento tendría también sobre estas variables (Allen et al. 2007), además de sobre la acumulación de capital humano (Duflo, 2012).

En línea con esto, pocas investigaciones se han realizado acerca de los factores que, de forma diferenciada, influyen en la decisión de emprender de hombres y mujeres. De hecho, la falta de investigación sobre el fenómeno del espíritu empresarial de las mujeres está bien documentada (Baker, et al., 1997; De Bruin et al., 2007) y revisiones bibliográficas recientes sugieren que los estudios sobre mujeres emprendedoras comprenden menos del 10 % de toda la investigación en el campo.

No fue hasta la década de 1990 que el emprendimiento femenino atrajo la atención de los investigadores gracias al auge del movimiento feminista y a la creciente importancia que le otorgaban algunos autores como Claudia Goldin en su libro “Understanding the Gender Gap” (1990) y las investigaciones de Francine Blau y Gary Becker. No obstante, en los

últimos 30 años la mujer emprendedora cada vez ha adquirido más importancia y, de su mano, ha ido un aumento de la investigación sobre el tema (Minniti et al., 2010).

A pesar de estos avances, tanto en materia de investigación como en la tasa de emprendimiento femenina per se, ambas siguen siendo inferiores a las de los hombres en la mayoría de los contextos analizados. Mientras que el tema de la investigación ya ha sido brevemente referenciado, el resto de la revisión de la literatura se dedicará a las variables que subyacen a tales diferencias entre el comportamiento empresarial de hombres y mujeres. Diferencias que tienen implicaciones significativas tanto a nivel macroeconómico, como individual.

Dado que la decisión de emprender de hombres y mujeres se ve influida tanto por variables contextuales (el nivel de desarrollo económico de un país o la calidad de sus instituciones), como por variables individuales (el nivel de renta o la percepción que un individuo tiene de sí mismo), profundizamos en ellas en el siguiente apartado.

## **2.1. Variables contextuales**

En primer lugar, se analiza la relación entre el nivel de desarrollo económico de los países y sus tasas de emprendimiento. Después, ponemos en relación dicha tasa con la tipología de las instituciones y, finalmente, con una serie de variables socioeconómicas. Veremos que, a pesar de que los factores económicos, institucionales y sociales son más favorables en las economías desarrolladas, especialmente en la OCDE, la tasa de emprendimiento es mayor en las economías en desarrollo (Barrado, B. y Molina, J.A., 2015).

### **2.1.1. Variables macroeconómicas**

Varias son las razones que explican tanto la mayor tasa de emprendimiento de los países en desarrollo, como el declive de las mismas en las economías desarrolladas.

Por un lado, el aumento de los salarios experimentado en las últimas décadas ha incentivado el trabajo asalariado en detrimento del autoempleo en muchos países desarrollados (Lucas 1978). Por otro lado, conforme un país se desarrolla económicamente, menos personas están dispuestas a correr el riesgo asociado al emprendimiento, ya que aumentan las alternativas de obtener suficientes ingresos de forma segura (Iyigun y Owen, 1998). Además, este riesgo ha aumentado conforme la globalización y la creciente competencia internacional han favorecido la creación de grandes empresas en detrimento del pequeño negocio.

Por otro lado, y a pesar de que un mayor peso del sector servicios está relacionado positivamente con un mayor emprendimiento femenino, característica arquetípica de las economías desarrolladas, ésta mejora, entre otras (disminución de las tasas de fertilidad y generalización de la educación), parecen haber ido más canalizadas a aumentar la participación de las mujeres en el mercado laboral como asalariadas, que como emprendedoras (Shavit y Blossfeld, 1993).

Como consecuencia, investigaciones recientes advierten una relación en forma de U entre el desarrollo económico de los países y sus tasas de emprendimiento: mayores cuando un país se encuentra en las etapas iniciales (véanse las altas tasas de emprendimiento de los países en desarrollo) y menores conforme el mismo se desarrolla, hasta que la tendencia se revierte de nuevo en los niveles más altos (Wennekers, et al., 2005).

Atendiendo a otras variables macroeconómicas fundamentales, como el desempleo, este puede tanto aumentar como disminuir la tasa de emprendimiento de hombres y mujeres. Puede aumentar al constituir una fuente de ingresos alternativa para la persona desempleada, o bien disminuir por el deterioro de sus expectativas (Arenius et al., 2005).

Por último, numerosos estudios remarcan la importancia de la innovación como un componente fundamental del emprendimiento, en el sentido de que la razón fundamental que motiva a muchos emprendedores (emprendedores por “oportunidad”) es, en efecto, el deseo de ofrecer nuevos servicios, productos o tecnologías (Molina et al., 2016).

### **2.1.2. Variables institucionales**

Multitud de estudios han tratado de aproximar el impacto que la calidad y tipología de las instituciones tiene sobre la actividad económica de los países y, por ende, sobre sus niveles de emprendimiento (Henrekson et al., 2011). Además, dado que la experiencia comparada de crecimiento económico de las últimas décadas ha puesto de manifiesto que los incentivos privados no funcionan sin unas instituciones adecuadas, la pregunta ha dejado de ser si importan o no las instituciones, sino cuáles son deseables y cómo pueden adquirirse (Acemoglu y Johnson, 2005).

Las instituciones, entendidas como el conjunto de reglas de comportamiento que dan forma a las interacciones humanas y ayudan a crear expectativas acerca de lo que otra gente hará (Lin y Nugent, 1995), adquieren importancia en la medida que los emprendedores se adaptan a las oportunidades y a las limitaciones de los marcos

institucionales formales e informales de los que forman parte y, especialmente, las mujeres (North, 1990).

Por ejemplo, las mujeres pueden encontrarse con restricciones directas a la hora de emprender, como de acceso al crédito, o indirectas, en forma de convicciones sociales (Sen, 1999). Estas, aunque intangibles, pueden hacer no sólo menos probable que las mujeres emprendan, sino que lleguen siquiera a formarse expectativas de hacerlo.

En efecto, en un estudio llevado a cabo en España sobre los condicionantes del entorno que influyen en el emprendimiento femenino, en el cual se diferenciaba entre instituciones formales e informales, se revelaba que las segundas podían incluso sobrepasar en significatividad e importancia a las primeras (Álvarez, et al., 2012).

Y es que dichas instituciones no son neutrales al hecho de si se es hombre o mujer. Por ejemplo, Estrin S. et al. (2011) encuentra que el tamaño del sector estatal afecta negativa y significativamente a las tasas de emprendimiento de ambos géneros, pero más en el caso de las mujeres. Por un lado, unos impuestos muy elevados desincentivan el emprendimiento porque reducen las ganancias potenciales del mismo; por otro lado, sistemas del bienestar grandes lo desincentivan al brindar fuentes alternativas de ingresos.

Asimismo, la acción del gobierno puede ser perjudicial si no dispone de mecanismos suficientes para discernir cuando está promoviendo un emprendimiento de alta o de baja calidad (Shane, 2009). Por ejemplo, en una situación de elevado desempleo el emprendimiento podría tanto disminuir como aumentar: podría disminuir en la medida que disminuyen las expectativas de éxito, pero también podría aumentar al suponer una oportunidad laboral para aquellas personas que se encuentran desempleadas (Arenius et al., 2005). En este contexto, el gobierno debería asegurarse de que se dispone de suficientes mecanismos para promover un emprendimiento de calidad, es decir, con garantías de éxito, para mejorar y no empeorar la situación preexistente.

También las instituciones influyen en las tasas de emprendimiento si promulgan políticas de conciliación laboral para, por ejemplo, padres y madres con hijos a cargo. Pues mayores facilidades para conciliar la vida laboral y familiar están asociadas con mayores tasas de emprendimiento, especialmente entre las mujeres (Elam, A. y Terjesen, S., 2010).

### **2.1.3. Variables socioculturales**

Por último, hacemos una breve referencia a las variables socioculturales, es decir, al conjunto de creencias, percepciones y valores de una sociedad que pueden influir en la decisión de emprender de los individuos. En la medida que muchas ocupaciones presentan “roles de género”, estos pueden influir en la decisión de emprender de hombres y mujeres (Blackburn et al., 2006) si, por ejemplo, el emprendimiento se asocia con rasgos masculinos (liderazgo, valentía).

Otro ejemplo constituye el que tradicionalmente la mujer haya sido la principal encargada de las tareas del hogar y del trabajo de cuidados, lo cual tiene efectos negativos sobre su participación en el mercado de trabajo, como veremos más adelante. Esta diferenciación es una de las tantas que presentes en el mercado laboral que ponen de manifiesto la segregación ocupacional por género existente en muchos países y que, además, tiende a ser mayor en los países desarrollados (donde se suele emprender más por “oportunidad”), que en los países en desarrollo (“necesidad”). No obstante, su situación es considerablemente mejor en el primer caso (Blackburn, et al, 2006).

A continuación, se estudian las variables que de forma individual pueden influir en la decisión de emprender de hombres y mujeres, entre ellas, variables de percepción social como las descritas arriba vuelven a cobrar importancia.

## **2.2. Variables personales**

Normalmente al estudiar qué variables intervienen en la decisión de emprender de hombres y mujeres se incluyen variables económicas (educación, ingresos y situación laboral) y demográficas (edad, género y características familiares). No obstante, los resultados mejoran si tenemos en cuenta también variables procedentes de los campos de estudio de la psicología y la sociología tales como el miedo al fracaso, la percepción que un individuo tiene de sí mismo o cómo valoran el emprendimiento en su sociedad (Arenius y Minniti, 2005). En ellas profundizamos a continuación.

### **2.2.1. Variables económicas y demográficas**

En líneas generales, el emprendimiento es mayor entre los hombres que entre las mujeres, no obstante, las diferencias se han reducido con el tiempo en los países de la OECD (Blanchflower, 2004). Qué subyace a tales diferencias es a lo que pretende contestar este estudio, pero veremos que tanto la educación, como el nivel de ingreso y otras variables familiares y socioculturales, afectan de forma diferente a hombres y mujeres.

En lo que compete a la edad, la probabilidad de emprender aumenta con la edad hasta un máximo y luego disminuye. La evidencia empírica apunta a que las personas más jóvenes tienen más probabilidades de iniciar una nueva empresa y, por lo tanto, la distribución por edades de la población de un país es importante a la hora de determinar su tasa de emprendimiento, la cual se beneficiaría de una población joven y no de una envejecida, como sucede actualmente en muchos países europeos y, concretamente, en España.

Algunas investigaciones incluso tratan de estimar el umbral de edad “crítico” a partir del cual la disposición de un individuo a emprender disminuye (Levesque y Minniti, 2006). El razonamiento subyacente es que, si una persona está empleada como asalariada recibe ingresos, mientras que si crea una nueva empresa no recibe ingresos de forma instantánea, sino futuros. Y, dado que el tiempo es limitado, a medida que un individuo se hace mayor disminuye el valor actual de sus rendimientos futuros y aumenta la tasa de descuento subjetiva que atribuye a esa hipotética nueva empresa. Por lo tanto, los incentivos para emprender disminuyen. Además, los ingresos del trabajo asalariado tienden a aumentar conforme se acumula experiencia y antigüedad, lo que intensifica el efecto anterior.

En cuanto al nivel de ingresos, disponer de una renta alta aumenta las probabilidades de emprender, especialmente entre los hombres. También lo hace vivir en una situación crítica o con pocos recursos, lo cual explica las mayores tasas de emprendimiento de los países en desarrollo con un mayor porcentaje de población en situación de necesidad. El emprendimiento es menos probable entre las clases medias, lo cual explica el menor emprendimiento de, por ejemplo, Europa.

En cuanto a la educación, no existe consenso en torno a si una mayor educación por parte de los individuos incentiva más (al tener más conocimientos y probabilidades de éxito) a emprender, o todo lo contrario (optar por un trabajo más seguro como asalariado en buena posición). En cualquier caso, la acumulación de capital humano aumenta más la probabilidad de emprender de las mujeres que de los hombres (Brush, C.G. et al, .2012).

A continuación, atendemos a las variables familiares en su relación con el trabajo de cuidados. La cuestión de cómo conciliar el empleo fuera del hogar con dicho trabajo de cuidados ha adquirido importancia en las últimas décadas (Lewis, 2006), y dado el papel predominante de la mujer en este tipo de trabajo, estudiar en qué medida la composición familiar puede incidir en la decisión de las mujeres de incorporarse o no al mercado laboral adquiere suma importancia. Ya que, si la necesidad de cuidar a personas en

situación de dependencia redujese su oferta de trabajo, la intervención pública en aras de facilitar la conciliación laboral se tornaría imprescindible.

El tamaño y la composición de la familia incide en la probabilidad de emprender de las mujeres principalmente por tres vías. En primer lugar, un mayor número de hijos puede hacer que todos los adultos del hogar trabajen más para obtener más ingresos, aumentando la oferta laboral tanto de hombres como de mujeres. No obstante, si dicha necesidad económica no es imperante, un mayor número de hijos o de miembros a cuidar dentro del hogar puede disminuir la participación de la mujer en el mercado laboral, dada su mayor presencia en las tareas de cuidados.

Por último, a pesar de que no se puede saber con certeza qué efecto sobre la oferta de trabajo se impondrá, sí sabemos que siempre que la mujer esté predispuesta a participar en el mercado de trabajo, el emprendimiento se revelará como una opción laboral más flexible y, por ende, más compatible con las responsabilidades del hogar. En este sentido, tener más responsabilidades familiares a cargo podría aumentar la predisposición de las mujeres a optar por el emprendimiento frente a otras alternativas laborales.

### **2.2.2. Variables subjetivas o de “percepción”**

Por último, el emprendimiento en general, y el femenino en particular, se ve influido por características subjetivas tales como la valoración que un individuo tiene de sí mismo, de sus capacidades y de lo que se espera de él (Bouguerra, 2015) y esto puede influir en el emprendimiento femenino en la medida que el espíritu empresarial está asociado a rasgos masculinos (Hyrsky, 1999; Ahl, 2006; Lewis, 2006).

De hecho, a pesar del aumento del número y la proporción de mujeres emprendedoras (De Bruin et al., 2007; Brush, 2012), el espíritu empresarial de las mujeres sigue siendo significativamente más bajo (Blanchflower, 2004; Allen et al., 2006).

Variables como "miedo al fracaso" y "capacidades percibidas" son algunas de las variables subjetivas o de “percepción” más importantes que influyen en la probabilidad de emprender de las mujeres (Noguera, M. et al. 2013). Mientras que una mayor aversión al riesgo hará que se esté menos predispuesto a emprender, una mejor valoración de sí mismo, de sus capacidades, y del emprendimiento en general, lo propiciará.

En definitiva, la literatura apunta a que el emprendimiento suele ser más común entre los hombres que entre las mujeres, a pesar de que estas diferencias se han atenuado con el tiempo. Asimismo, los países en desarrollo suelen presentar mayores tasas de

emprendimiento, sobre todo por razones de necesidad. También los individuos de menor renta suelen presentar mayores tasas de emprendimiento, así como los de rentas altas, sobre todo los hombres, pero por motivos diferentes (oportunidad). Además, el emprendimiento tiende a disminuir con la edad y a aumentar con el tamaño de la familia, especialmente entre las mujeres.

Por último, variables subjetivas, tales como la percepción que un individuo tiene de sus capacidades o del emprendimiento en sí mismo, son determinantes en la decisión de emprender de los individuos. A medida que aumenta la concepción que un individuo tiene de sí mismo, de sus capacidades y del emprendimiento, aumenta su probabilidad de emprender. Contrastaremos estas hipótesis en el modelo planteado en el apartado 5.

### **3. Datos**

Los datos proceden de la base de datos GEM 2014 Global Individual Level, que contiene microdatos transversales armonizados sobre factores relacionados con la actividad empresarial de personas en todo el mundo. En este caso, se trabaja con una muestra de 21 países desarrollados (ver Tabla A1 del Anexo), de los cuales 14 pertenecen a Europa y 13 años comprendidos entre el 2001 y 2016 (ver Tabla A2 del Anexo).

La principal ventaja de estos datos es la definición de emprendedor, que surge del TEA (Índice de Actividad Emprendedora en Etapa Temprana Total), que evalúa el porcentaje de la población que está por comenzar o ya ha iniciado una actividad emprendedora con un máximo de 42 meses, evitando sesgos de selección. Nuestra muestra se limita países desarrollados, con especial foco en Europa y España, para suponer una continuación al trabajo realizado por Molina et al. (2017) para una muestra de países desarrollados, lo que nos deja con una selección de 478 personas; 272 hombres y 206 mujeres, de las cuales 32 son emprendedoras.

Para evitar problemas de heterogeneidad de la muestra, se agrupan las observaciones por tipo de país. Ya que emprender o no está influenciado por multitud de factores y, en la medida que promover el emprendimiento femenino constituye nuestro objetivo, entender qué variables inciden sobre este colectivo de forma específica, se torna imprescindible.

### **4. Variables: Análisis descriptivo**

Trabajamos con las variables cuyos estadísticos principales se recogen en la Tabla A3 del Anexo. Observamos que la media de edad de los emprendedores de nuestra muestra ronda los 41-42 años, para hombres y mujeres. En ambos colectivos, el grueso de

emprendedores se sitúa entre los individuos de menor renta, que cursaron Educación Secundaria y emprenden, fundamentalmente, porque consideran que hay oportunidades en el mercado para ellos, en lugar de por necesidad. De haber trabajado con una muestra de países en desarrollo, probablemente este resultado sería diferente.

En cuanto a las variables que recogen la percepción de los individuos, a grandes rasgos observamos que, en media, los hombres están más seguros de tener la oportunidad y las habilidades para comenzar un nuevo negocio, las mujeres tienen más miedo al fracaso y puntúan menos la “concepción social” asociada a emprender y tener éxito. Por último, hombres y mujeres consideran que, en su país, la mayoría de la gente preferiría que el resto tuvieran un estándar de vida similar.

A continuación, la Tabla A4 del Anexo recoge los estadísticos descriptivos de las variables según si el individuo es emprendedor o no. Es decir, dividimos la muestra entre 32,245 emprendedores y 445,858 no emprendedores. En esta ocasión se lleva a cabo también un test de diferencias que contrasta si existen diferencias estadísticamente significativas entre las variables en función de si el individuo es emprendedor o no. En todos los casos en los que el  $p$ -valor  $< 0$ , rechazamos la hipótesis nula y concluimos que existe una diferencia estadísticamente significativa entre las dos muestras, es decir, que el valor que toma la variable varía en función de si el individuo es emprendedor o no. Atendiendo a la variable que más nos interesa, “Hombre”, vemos que el  $p$ -valor  $< 0$  por lo que tenemos razones para creer que el género influye en el comportamiento emprendedor de los individuos.

Para continuar, nos interesa conocer el valor medio de las variables en función de si un emprendedor es hombre o mujer, es decir, cruzamos los resultados obtenidos hasta ahora. Esta información queda recogida en la Tabla A5 del Anexo. En líneas generales, vemos que de los 272,367 hombres que componen nuestra muestra, 21,212 son emprendedores y 251,155 no lo son. Por otro lado, de las 205,736 mujeres, 11,033 son emprendedoras y 194,703 no lo son. Es decir, un 7,7% y un 5,36% de los hombres y mujeres, respectivamente, de nuestra muestra son emprendedores. Como podemos ver, el número de hombres sobrepasa al de mujeres tanto en términos absolutos como relativos.

A continuación, vamos a comentar las diferencias existentes entre los hombres y mujeres, emprendedores y no, en lo que compete a su nivel de educación, a su nivel de renta y a sus respuestas a las preguntas que recogen las variables subjetivas o de “percepción”

comentadas en la literatura. En lo que compete a los emprendedores por nivel de educación, vemos que, en términos generales, la mayoría de los emprendedores tienen educación secundaria, patrón que se repite si tenemos en cuenta a mujeres y hombres de forma separada. En segundo lugar, se encuentran los individuos que cursaron educación universitaria y, por último, los que cursaron educación primaria. Este patrón se repite también para los no emprendedores. En definitiva, destacamos el pequeño peso de las personas con estudios primarios entre los emprendedores y el predominante de los individuos con estudios medios y superiores, por este orden.

En cuanto al nivel de renta de los emprendedores, la mayoría se encuentra entre las rentas bajas, no obstante, las rentas altas también adquieren importancia. Entre las mujeres emprendedoras predominan las rentas bajas, mientras que entre los hombres emprendedores predominan las altas. En cuanto a los no emprendedores, vemos que en todos los casos predominan las rentas bajas, seguidas de las altas. No obstante, estas son menos importantes. Concluimos que los emprendedores suelen situarse en los extremos de renta: bien en las rentas bajas, especialmente las mujeres, o bien en las rentas altas, especialmente los hombres. Esto concuerda con la literatura estudiada.

**Tabla 1.** Nivel de educación en función de si el individuo es emprendedor o no

Variables	Emprendedor		No emprendedor	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica
General				
Ed. Primaria	.19	.40	.19	.39
Ed. Secundaria	.53	.50	.55	.50
Ed. Universitaria	.28	.45	.28	.44
Mujeres				
Ed. Primaria	.20	.40	.17	.38
Ed. Secundaria	.50	.50	.53	.50
Ed. Universitaria	.30	.46	.30	.46
Hombres				
Ed. Primaria	.190	.39	.20	.40
Ed. Secundaria	.54	.49	.56	.50
Ed. Universitaria	.27	.44	.24	.43

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 2.** Nivel de renta en función de si el individuo es emprendedor o no

Variables	Emprendedor		No emprendedor	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica
General				
Renta baja	.38	.49	.40	.49
Renta media	.26	.44	.27	.44
Renta alta	.35	.48	.32	.47
Mujeres				
Renta baja	.43	.49	.43	.50
Renta media	.27	.44	.26	.44
Renta alta	.30	.46	.29	.45
Hombres				
Renta baja	.36	.48	.37	.48
Renta media	.26	.44	.27	.44
Renta alta	.37	.48	.34	.47

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, podemos diferenciar entre los individuos que emprenden por necesidad económica, y aquellos que lo hacen para aprovechar una oportunidad que ven en el mercado y ver cuál es la distribución de estos individuos en lo que compete a educación y renta. En nuestra muestra, 4,238 individuos emprenden por necesidad y 26,138 por oportunidad. De los 4,238 emprendedores por necesidad, 2,637 son hombres (62,22%) y 1,601 mujeres (37,77%); de los 26,138 emprendedores por oportunidad, 17,396 son hombres (66,55%) y 8,742 mujeres (33,44%). Como vemos, en términos absolutos hay más hombres emprendimiento por ambas causas, pero en términos relativos el porcentaje de mujeres emprendiendo por necesidades es ligeramente mayor.

En cuanto al nivel de educación en función de si el individuo emprende por oportunidad o necesidad, de nuevo encontramos que la mayoría de los emprendedores tienen estudios medios (secundaria). Las diferencias aparecen en los niveles superior e inferior, mientras que hay más individuos con educación primaria entre los que emprenden por necesidad, hay más con educación universitaria entre los que emprenden por oportunidad. Este patrón se repite tanto en hombres como en mujeres.

En lo que compete al nivel de renta, como cabía esperar, hay más individuos de renta baja entre los que emprenden por necesidad que por oportunidad, y también más de renta media. Este fenómeno se acentúa para las mujeres y se atenúa para los hombres. En cuanto a los emprendedores por oportunidad, observamos el mismo patrón que al comienzo del análisis, se sitúan en los extremos de renta, con sobrerrepresentación de las mujeres y de los hombres en los estratos de renta baja y alta, respectivamente.

**Tabla 3.** Nivel de educación en función de si el individuo se emprende por necesidad u oportunidad

Variables1	Emprendedor Necesidad		Emprendedor Oportunidad	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica
General				
Ed. Primaria	.26	.47	.18	.39
Ed. Secundaria	.54	.50	.52	.50
Ed. Universitaria	.20	.40	.29	.46
Mujeres				
Ed. Primaria	.25	.43	.19	.39
Ed. Secundaria	.53	.50	.49	.50
Ed. Universitaria	.22	.41	.31	.46
Hombres				
Ed. Primaria	.26	.44	.18	.38
Ed. Secundaria	.55	.50	.53	.50
Ed. Universitaria	.19	.39	.29	.45

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 4.** Nivel de renta en función de si el individuo se emprende por necesidad u oportunidad

Variables	Emprendedor Necesidad		Emprendedor Oportunidad	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica
General				
Renta baja	.47	.50	.36	.48
Renta media	.28	.45	.26	.44
Renta alta	.24	.43	.36	.48
Mujeres				
Renta baja	.57	.50	.41	.49
Renta media	.27	.44	.26	.44
Renta alta	.21	.41	.31	.46
Hombres				
Renta baja	.45	.50	.34	.47
Renta media	.28	.45	.26	.44
Renta alta	.26	.44	.39	.49

Fuente: Elaboración Propia

Continuamos con el análisis descriptivo de las variables subjetivas o de “percepción”. Para ello analizamos las respuestas que dieron los individuos a las preguntas recogidas en la Tabla 5. En primer lugar, es más probable que un emprendedor conozca a otros emprendedores que una persona que no lo es, también los hombres tienden a conocer a más emprendedores, en término medio, que las mujeres. Esto tiene efectos positivos sobre el emprendimiento por las externalidades de información que entre unos y otros pueden darse. Adicionalmente, los emprendedores ven oportunidades de emprendimiento con más frecuencia que los que no lo son.

En lo que compete a la autopercepción de los individuos, los emprendedores son más proclives a creer que tienen las habilidades necesarias para emprender que los no emprendedores, especialmente los hombres. Esto va en línea con la literatura que tradicionalmente asociaba el emprendimiento con características masculinas.

En cuanto al miedo al fracaso, es mayor entre los no emprendedores que entre los emprendedores, de lo que podríamos anticipar que los emprendedores tienen una menor aversión al riesgo o más seguridad a la hora de emprender una nueva actividad. No obstante, el miedo al fracaso es mayor entre las mujeres en todos los casos considerados.

Por último, el deseo de equidad es ligeramente mayor entre los emprendedores, tanto hombres como mujeres, y la valoración que estos hacen tanto del emprendimiento en general, como del éxito en él mismo, es mayor que la del resto de individuos.

**Tabla 5.** Respuestas a las preguntas subjetivas o de “percepción”

Variables	Emprendedores						No Emprendedores					
	General		Mujeres		Hombres		General		Mujeres		Hombres	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica
Conoce a otros emprendedores	.64	.48	.60	.49	.66	.48	.31	.46	.27	.44	.33	.47
Ve la oportunidad de emprender en los próximos 6 meses	.49	.50	.45	.50	.52	.50	.24	.43	.21	.41	.27	.44
Considera que posee las habilidades nec. para emprender	.87	.34	.85	.36	.88	.32	.40	.50	.34	.47	.46	.50
Miedo al fracaso	.25	.43	.28	.45	.23	.42	.37	.48	.39	.49	.35	.48
Deseo de equidad en su sociedad	.45	.50	.46	.50	.44	.50	.41	.49	.40	.49	.41	.49
Valoración del emprendimiento en su sociedad	.45	.50	.45	.50	.45	.50	.38	.48	.35	.48	.40	.49
Valoración del éxito emprendiendo en su sociedad	.51	.50	.50	.50	.51	.50	.44	.50	.43	.498	.45	.50

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, la Tabla 6 recoge las tasas de emprendimiento por países. Se diferencia entre emprendimiento por oportunidad y por necesidad y, adicionalmente, se incluye la tasa de nuevos emprendedores por país. Los datos ponen de manifiesto que los países con mayores tasas de emprendimiento son, por orden, Estados Unidos (0,31), Grecia (0,27), Países Bajos (0,27) y Francia (0,21) y Bélgica (0,19); y los de menores tasas de emprendimiento Italia (0,04), Suecia (0,05), Dinamarca (0,05), Reino Unido (0,05) y

Además, tanto las mayores tasas de emprendimiento por oportunidad se dan en Estados Unidos (0,29), Países Bajos (0,24) y Grecia (0,23); como las mayores por necesidad - Grecia (0,13), Estados Unidos (0,10) y Países Bajos (0,08)-. Es decir, los países que tienen las mayores tasas de emprendimiento destacan en ambos tipos de emprendimiento, aunque predomina, como en la mayor parte de los países desarrollados, el emprendimiento por oportunidad. La tasa de nuevos emprendedores (emprendimiento naciente) también es mayor en estos tres países.

**Tabla 6.** Tasas de emprendimiento por países

Listado de países		Tasa de emprendimiento	T. Empr. Oportunidad	T. Empr. Necesidad	T. Empr. Naciente
1	Alemania	0,0585	0,0438	0,0116	0,0362
2	Australia	0,1164	0,0969	0,0142	0,0638
3	Austria	0,0930	0,0755	0,0128	0,0580
4	Bélgica	0,1976	0,1773	0,0683	0,1649
5	Canadá	0,1197	0,0973	0,0150	0,0749
6	Dinamarca	0,0563	0,0498	0,0024	0,0304
7	España	0,0640	0,0510	0,0102	0,0293
8	Estados Unidos	0,3116	0,2900	0,1068	0,2618
9	Finlandia	0,0583	0,0470	0,0063	0,0328
10	Francia	0,2128	0,1874	0,0946	0,1816
11	Grecia	0,2770	0,2384	0,1383	0,2195
12	Irlanda	0,0908	0,0724	0,0119	0,0499
13	Islandia	0,1087	0,0911	0,0075	0,0721
14	Italia	0,0483	0,0372	0,0061	0,0278
15	Luxemburgo	0,0993	0,0865	0,0055	0,0692
16	Noruega	0,0700	0,0620	0,0034	0,0387
17	Países Bajos	0,2702	0,2444	0,0827	0,2004
18	Portugal	0,0710	0,0581	0,0093	0,0386
19	Reino Unido	0,0582	0,0475	0,0070	0,0297
20	Suecia	0,0545	0,0473	0,0034	0,0347
21	Suiza	0,0685	0,0572	0,0084	0,0360

Fuente: Elaboración Propia

En definitiva, el análisis descriptivo de nuestros datos nos lleva a concluir que entre los individuos de nuestra muestra emprenden, por término medio, más hombres que mujeres, como anticipaba la literatura. Además, los ciudadanos que emprenden suelen tener una educación media (secundaria) o, en su defecto, universitaria. En cuanto al nivel de renta, emprenden bien los ciudadanos con rentas bajas, bien aquellos con rentas altas. Entre los individuos de rentas bajas que emprenden encontramos más mujeres y entre los de rentas altas, más hombres. También hay más mujeres en términos relativos entre los individuos que emprenden por necesidad, aunque en Europa la mayoría de los emprendedores emprenden por oportunidad.

Por último, los emprendedores valoran mejor su actividad, ven más oportunidades en el mercado para ellos, tienen menos miedo al fracaso y conocen a más emprendedores, que los que no lo son. En cuanto a las diferencias por género, las mujeres tienen más miedo al fracaso y valoran menos sus habilidades emprendedoras, no obstante, sus puntuaciones no distan mucho de las de los hombres. No hemos encontrado grandes diferencias en lo que compete al deseo de equidad de hombres y mujeres.

Por último, las mayores tasas de emprendimiento general, por oportunidad, por necesidad y naciente, se encontraban en Estados Unidos, Grecia y Países Bajos. Las menores, por otro lado, se encontraban fundamentalmente en Italia y países del norte del continente europeo como Suecia, Dinamarca, Reino Unido y Finlandia.

A continuación, pasamos a contrastar empíricamente cada una de estas observaciones haciendo uso del modelo presentado en el apartado 5.

## 5. Modelo

Para la consecución del objetivo descrito en el apartado 1 se plantea un modelo de regresión logística que devuelve la probabilidad “ $p_i$ ” de ser emprendedor “ $G_i$ ” de un individuo “ $i$ ” que vive en un país “ $j$ ” en función de si el mismo es hombre o mujer, de “ $X_i$ ” un vector de variables individuales y de “ $\alpha_j$ ” un vector de efectos fijos de país.

$$\ln\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = \beta_0 + \beta_G G_i + \beta_X X_i + \alpha_j + \varepsilon_i \quad (1)$$

Donde  $\varepsilon_i$  incluye factores no observables que también afectan a la variable endógena. Bajo esta especificación, un  $\beta_G > 1$  significaría que las mujeres son más propensas a ser emprendedoras que los hombres. Además, analizamos qué variables explican tales diferencias en la probabilidad de emprender entre hombres y mujeres y en función de si el individuo emprende por oportunidad o por necesidad.

## 6. Resultados

### 6.1. Muestra completa

Los resultados del modelo para todos los países de la muestra se recogen en la Tabla A6 del Anexo. Se estima cuál es la probabilidad de que los individuos, hombres y mujeres, emprendan, dada una serie de características personales y de efectos fijos de país. Adicionalmente, se diferencia entre aquellos individuos que emprenden por oportunidad y por necesidad.

En primer lugar, y de acuerdo con la literatura estudiada, los resultados revelan que la edad está relacionada negativamente con la probabilidad de emprender, tanto de hombres como de mujeres. Tal efecto es significativo para el emprendimiento general y por oportunidad, pero no para el emprendimiento por necesidad. Es decir, los datos confirman que cuanto mayor es un individuo, su probabilidad de emprender disminuye.

En segundo lugar, ser hombre está relacionado con una mayor probabilidad de emprender general y por oportunidad, pero no por necesidad. De nuevo, esto está en línea con la investigación previa que apuntaba a la existencia de un mayor número de hombres que de mujeres emprendiendo, al menos por oportunidad (en los países en desarrollo, donde se emprende fundamentalmente por necesidad, este resultado es diferente).

En cuanto a las variables familiares, el tamaño de la familia es significativo tanto para el emprendimiento general como por oportunidad, pero sólo de las mujeres. El número de hijos es significativo tan sólo para la probabilidad de emprender de los hombres que emprenden por necesidad. Las razones que subyacen a estos resultados pueden ser, en primer lugar, que cuando no hay una necesidad económica imperante, las mujeres tienden a emprender más conforme mayor es su familia porque el emprendimiento brinda una oportunidad laboral flexible que permite la conciliación de las obligaciones laborales con las familiares, por ejemplo, con el cuidado de personas en situación de dependencia (no sólo hijos, también ancianos).

En segundo lugar, a mayor número de hijos, aumenta la probabilidad de emprender por necesidad de los hombres, probablemente porque existe la necesidad económica de hacerlo. Estos resultados ponen de manifiesto el papel tradicional de la mujer como segunda fuente de ingresos del hogar y del hombre como primera, y del reparto contrario de las tareas del hogar y de cuidados. Estos roles, no obstante, no son tan acusados como hace años y cada vez son más los hombres y las mujeres que desempeñan ambos papeles.

Para continuar, atendemos a las variables de educación. Tanto tener educación secundaria, como universitaria, está relacionado negativamente con el emprendimiento, especialmente de las mujeres. Para los hombres, está negativa y significativamente relacionado con emprender por necesidad. A pesar de que el análisis descriptivo de nuestros datos indicaba que el grueso de los emprendedores se situaba en los niveles de educación medios (secundaria), este resultado puede indicar que es la educación primaria,

omitida en el modelo, la que está en efecto relacionada con una mayor probabilidad de emprender, especialmente de las mujeres, y de los hombres en situación de necesidad.

En cuanto al nivel de renta, la variable renta media no es significativa, pero sí la renta alta en el caso de los hombres. En otras palabras, tener una renta alta hace que los hombres tengan más probabilidades de emprender, resultado ratificado por la literatura. Así mismo, los coeficientes negativos que acompañan a las mujeres estarían indicando lo estudiado en la literatura de que son las mujeres con rentas más bajas las que tienden a emprender con mayor frecuencia, no obstante, dichos coeficientes no son significativos.

Por último, atendemos a las variables subjetivas o de “percepción”. Tanto el conocer a otros emprendedores, como el ver la oportunidad de emprender en los próximos 6 meses y el creer que se tienen las habilidades necesarias para hacerlo, afectan positiva y significativamente al emprendimiento de hombres y mujeres. Siendo los efectos de red, es decir, el conocer a otros emprendedores, y la noción de las propias habilidades, más determinantes para las mujeres que para los hombres. Por otro lado, el miedo al fracaso disminuye la probabilidad de emprender de hombres y mujeres, en línea con la literatura que relacionaba una mayor aversión al riesgo con un menor emprendimiento. El resto de variables no presentan apenas significatividad.

En todos los casos, la constante de nuestro modelo es negativa y significativa, más para las mujeres que para los hombres. Es decir, existe un efecto escala negativo y más negativo para las mujeres. El pseudo- $R^2$  ronda el 0,19-0,20 en todos los modelos considerados. En otras palabras, las variables incluidas en nuestro modelo explican en torno al 20% de la decisión de emprender de los individuos de nuestra muestra.

## **6.2. Por regiones**

A continuación, se lleva a cabo un modelo de regresión logística para cada una de las regiones consideradas. Esto es, se lleva a cabo un modelo para Europa, otro para la Unión Europea y, de forma individual, para España y Estados Unidos. Sus resultados se recogen en la Tabla A7 del Anexo.

En primer lugar, atendemos a los resultados de Europa y de los países miembros de la Unión Europea. En ambos casos, la edad mantiene su coeficiente negativo y significativo, así como el tamaño de la familia en las mujeres, no obstante, el número de hijos deja de ser significativo para los hombres (en este caso, no diferenciamos entre emprendimiento por oportunidad y necesidad). La educación secundaria y universitaria, de nuevo, presenta

coeficientes negativos para las mujeres y la renta alta, positivos para los hombres. Una vez más, conocer a otros emprendedores, considerar que existe la oportunidad de emprender y que se tienen las habilidades necesarias para hacerlo favorece el emprendimiento de hombres y mujeres. El miedo al fracaso, lo perjudica.

En definitiva, los resultados obtenidos para la muestra total se repiten, en líneas generales, cuando limitamos la muestra a los países de Europa y de la Unión Europea. No obstante, sí observamos diferencias al considerar a España y a Estados Unidos de forma separada.

Por un lado, para el caso de España, la edad de la mujer deja de ser significativa, también dejan de serlo el número de hijos, los niveles de educación y de renta, y el miedo al fracaso. El pseudo- $R^2$  disminuye hasta valores del 15-17%. Por otro lado, para el caso de Estados Unidos, a pesar de que la renta media pasa a ser significativa, incidiendo negativamente en la probabilidad de emprender (en línea con la literatura), pierden significatividad los coeficientes de familia, educación y renta alta. En ambos casos, las variables subjetivas o de “percepción” son las que más mantienen su signo e importancia. Para el caso de Estados Unidos, el pseudo- $R^2$  ronda el 16-18%.

### **6.3. Robustez del modelo**

Al llevar a cabo la regresión teniendo en cuenta no sólo distintos tipos de emprendimiento (oportunidad/necesidad), sino también distintas áreas geográficas, contrastamos también la robustez de nuestros resultados. Aunque es cierto que las variables incidiendo en la decisión de emprender de hombres y mujeres puede variar en función del motivo que mueve dicho emprendimiento y en función de su área de residencia, hay razones para creer que aquellos patrones repetidos en casi la totalidad de los modelos considerados representan fidedignamente la realidad de muchos emprendedores, en países en desarrollo, en este caso.

Este es el caso, por ejemplo, de la edad de los individuos, que se muestra significativa y negativa en todos los casos a excepción de las mujeres en España. También las variables familiares, educativas y de renta (renta alta para los hombres, sobre todo) mantienen su importancia, salvo en los casos de estudio individualizado de España y Estados Unidos. Probablemente para saber más acerca de qué variables inciden en la decisión de emprender de hombres y mujeres en estos países hilar más fino con información de, por ejemplo, sus políticas de conciliación o financiación, se torna necesario.

Por último, las variables que por antonomasia han demostrado ser consistentes en todos los modelos considerados son las subjetivas o de “percepción”, y es que como anticipaba la literatura, que un individuo emprenda o no se verá fuertemente ligado no sólo a las barreras tangibles que enfrente (educación, renta, legislación), sino también a las que él identifique en lo que compete a apoyo externo (redes, conocer a otros emprendedores) que facilite el camino, capacidades propias (autovaloración, roles) y aceptación social.

## **7. Conclusiones**

El presente estudio ha trabajado con los datos de la base internacional GEM 2014 para encontrar qué variables influyen de forma diferenciada en la probabilidad de emprender de hombres y mujeres para una muestra de países desarrollados, entre los que se encuentra España. De esta manera, se pretende ofrecer una visión complementaria a la ofrecida por Molina et al. (2016) en su trabajo para una muestra de países en desarrollo.

Una vez controlada la decisión de los individuos por factores demográficos, económicos y socioculturales, encontramos que los individuos mayores tienen menos probabilidades de emprender. También los individuos con mayores niveles de educación (secundaria y universitaria) y con rentas medias. Por otro lado, las mujeres tienen más probabilidades de emprender cuando el tamaño de su familia es mayor, pero no existe la necesidad económica imperante de hacerlo. Ya que, de haber dicha necesidad, son los hombres los que, a medida que aumenta el número de hijos, emprenden más. Esto pone de manifiesto el rol tradicional del hombre como principal sustento de ingresos del hogar y de la mujer como segunda, en este sentido, y primera en el papel de cuidados. Además, rentas altas están relacionadas con un mayor emprendimiento masculino.

En líneas generales, los resultados revelan que los hombres tienden a emprender más que las mujeres en los países desarrollados. Esto contrasta con los resultados de Molina por los que las mujeres tendían a emprender con más frecuencia que los hombres en los países en desarrollo. No obstante, nuestros resultados concuerdan con los suyos en la medida que el tipo de emprendimiento realizado por hombres y mujeres difiere. Mientras que las mujeres emprenden más por necesidad, los hombres lo hacen por oportunidad. Esto está en línea con su hallazgo de que, en los países en desarrollo, donde se emprende más por necesidad, las mujeres emprenden con más frecuencia que los hombres.

Por otro lado, variables a priori importantes, como el nivel de educación o de renta de los individuos, no se han revelado significativas en los estudios individuales de España y

Estados Unidos. En cambio, las variables subjetivas o de “percepción” son significativas en todos los casos estudiados. Es decir, la noción que un individuo tiene de sí mismo, de sus capacidades, del rol del emprendimiento y del riesgo que supone emprender influye de forma determinante en que finalmente el individuo se convierta en emprendedor. Más que su nivel de educación o de renta, en la mayoría de los casos. Aunque existen diferencias por género, como un mayor efecto de red para las mujeres, la tendencia general se mantiene.

Por último, que las variables familiares adquieran importancia, no sólo para las mujeres como apuntaban algunos estudios previos, sino también para los hombres, puede ser un indicativo del auge de las políticas de conciliación laboral en estos países o de que cada vez las responsabilidades del hogar y de cuidados se reparte más entre hombres y mujeres.

Las limitaciones de nuestro estudio se deben, principalmente, a la naturaleza de los datos con los que trabajamos. Los datos de GEM proceden de una base de datos internacional que, si bien brinda amplias posibilidades de análisis, hace que no dispongamos de un número lo suficientemente grande de observaciones para realizar análisis más detallados país a país ni análisis de causalidad. No obstante, sí podemos concluir que en nuestro análisis los hombres tienen a convertirse en emprendedores con más frecuencia que las mujeres en los países desarrollados, lo cual contrasta con lo que sucede en muchas economías en desarrollo, donde las mujeres emprenden con mayor frecuencia (Molina, 2016).

Más investigación se torna necesaria para saber qué variables, además de las ya conocidas como, por ejemplo, el incremento salarial en los países desarrollados, han llevado a esta caída del emprendimiento femenino tan acusada en los países desarrollados. Parece que dicha caída acontece a la par que el trasvase desde un emprendimiento por necesidad, a uno por oportunidad. Cómo evitar tal tendencia, promoviendo un emprendimiento de calidad para la mujer también por motivos de oportunidad, se torna de vital importancia.

## **8. Bibliografía**

Acemoglu, D., & Johnson, S. (2005). Unbundling institutions. *Journal of political Economy*, 113(5), 949-995.

Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(5), 595-621.

Allen, I. E., Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). *Global entrepreneurship monitor. 2006 report on women and entrepreneurship*, 3(1), 54-88.

Álvarez, C., Noguera, M., & Urbano, D. (2012). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España. *Economía industrial*, No. 383, 2012, págs. 43-52.

Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small business economics*, 24(3), 233-247.

Baker, T., E. aldrich, H., & Nina, L. (1997). Invisible entrepreneurs: The neglect of women business owners by mass media and scholarly journals in the USA. *Entrepreneurship & Regional Development*, 9(3), 221-238.

Barrado, B., & Molina, J. A. (2015). Factores macroeconómicos que estimulan el emprendimiento. Un análisis para los países desarrollados y no desarrollados. *Documento de Trabajo*, 6.

Blackburn, R. M., & Jarman, J. (2006). Gendered occupations: Exploring the relationship between gender segregation and inequality. *International Sociology*, 21(2), 289-315.

Blanchflower, D. G. (2004). Self-employment: More may not be better.

Brush, C. G., & Cooper, S. Y. (2012). Female entrepreneurship and economic development: An international perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1-2), 1-6.

Brush, C. G., Greene, P. G., & Welter, F. (2020). The Diana project: a legacy for research on gender in entrepreneurship. *international journal of Gender and Entrepreneurship*.

Bouguerra, N. (2015). An investigation of women entrepreneurship: Motives and barriers to business start up in the Arab World. *Journal of Women's Entrepreneurship and Education*, (1-2), 86-104.

- Campaña, J.C., Giménez-Nadal, J.I. and Molina, J.A. (2016). Differences between self-employees and wage earners in time uses: Aragón vs. Spain. MPRA Paper 71463.
- Campaña, J. C., Giménez-Nadal, J. I., & Molina, J. A. (2020). Self-employed and employed mothers in Latin American families: Are there differences in paid work, unpaid work, and child care?. *Journal of Family and Economic Issues*, 41(1), 52-69.
- De Bruin, A., Brush, C. G., & Welter, F. (2007). Advancing a framework for coherent research on women's entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 323-339.
- Duflo, E. (2010). Gender inequality and development. In ABCDE Conference, Stockholm, May.
- Duflo, E. (2012). Women empowerment and economic development. *Journal of Economic literature*, 50(4), 1051-79.
- Elam, A., & Terjesen, S. (2010). Gendered institutions and cross-national patterns of business creation for men and women. *The European Journal of Development Research*, 22(3), 331-348.
- Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2011). Institutions and female entrepreneurship. *Small business economics*, 37(4), 397.
- García-Mainar, I., Molina, J. A., & Montuenga, V. M. (2011). Gender differences in childcare: time allocation in five European countries. *Feminist Economics*, 17(1), 119-150.
- Gimenez, J. I., Molina, J. A., & Sevilla Sanz, A. (2007). Household division of labor, partnerships and children: Evidence from Europe.
- Gimenez-Nadal, J. I., Molina, J. A., & Ortega, R. (2012). Self-employed mothers and the work-family conflict. *Applied Economics*, 44(17), 2133-2147.
- Gimenez-Nadal, J. I., & Molina, J. A. (2013). Parents' education as a determinant of educational childcare time. *Journal of population economics*, 26(2), 719-749.
- Giménez, J.I. , Molina, J.A. and Velilla, J. (2015). Excess commuting in the US: Differences between the self-employed and employees. IZA DP N° 9425.
- Giménez, J.I. , Molina, J.A. and Velilla, J. (2016). A wage- efficiency spatial model for US self-employed workers. IZA DP N° 9634.

- Giménez, J.I. , Molina, J.A. and Velilla, J. (2018). The commuting behavior of workers in the United States: differences between the employed and the self-employed. *Journal of Transport Geography*, 66, 19-29. DOI: 10.1016/j.jtrangeo.2017.10.011.
- Giménez, J.I. , Lafuente, M., Molina, J.A. and Velilla, J. (2019). Resampling and bootstrap algorithms to asses the relevance of variables: applications to cross-section entrepreneurship data. *Empirical Economics*, 56, 233-267. DOI:10.1007/s00181-017-1355-x.
- Güemes, J. J., Coduras, A., Rachida, C. C., & Pampillón, R. (2011). Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo 2010 España. IE Business School,[en línea] Disponible en: <http://www.gemconsortium.org/docs/download/616> [22/2/2014].
- Henrekson, M., & Sanandaji, T. (2011). The interaction of entrepreneurship and institutions. *Journal of institutional Economics*, 7(1), 47-75.
- Hyrsky, K. (1999). Entrepreneurial metaphors and concepts: An exploratory study. *International small business journal*, 18(1), 13-34.
- Iyigun, M. F., & Owen, A. L. (1998). Risk, entrepreneurship, and human-capital accumulation. *The American Economic Review*, 88(2), 454-457.
- Karimi, S., Biemans, H. J., Lans, T., Chizari, M., Mulder, M., & Mahdei, K. N. (2013). Understanding role models and gender influences on entrepreneurial intentions among college students. *Procedia-social and behavioral sciences*, 93, 204-214.
- Kelley, D. J. (2013). Global entrepreneurship monitor: 2010 Women's Report. Center for Women's Leadership at Babson College.
- Koellinger, P., & Minniti, M. (2006). Not for lack of trying: American entrepreneurship in black and white. *Small Business Economics*, 27(1), 59-79.
- Levesque, M., & Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behavior. *Journal of business venturing*, 21(2), 177-194.
- Lewis, P. (2006). The quest for invisibility: Female entrepreneurs and the masculine norm of entrepreneurship. *Gender, Work & Organization*, 13(5), 453-469.
- Lin, J. Y., & Nugent, J. B. (1995). Institutions and economic development. *Handbook of development economics*, 3, 2301-2370.

- Minniti, M., & Arenius, P. (2003, April). Women in entrepreneurship. In *The entrepreneurial advantage of nations: First annual global entrepreneurship symposium* (Vol. 29). United Nations.
- Minniti, M., & Naudé, W. (2010). What do we know about the patterns and determinants of female entrepreneurship across countries?
- Molina, J. A. (Ed.). (2011). *Household economic behaviors*. Springer Science & Business Media.
- Molina, J. A. (2015). Caring within the family: reconciling work and family life. *Journal of Family and Economic Issues*, 36, 1-4. DOI: 10.1007/s10834-015-9441-8.
- Molina, J.A. (2020). Family and entrepreneurship: New empirical and theoretical results. *Journal of Family and Economic Issues*. DOI:10.1007/s10834-020-09667-y.
- Molina, J.A., R. Ortega and J. Velilla (2016). Entrepreneurial activity in the OECD: Pooled and cross-country evidence. MPRA Papers 71592.
- Molina, J.A. and J. Velilla (2016). Innovation as a determinant of entrepreneurship. MPRA Papers 71471.
- Molina, J. A., & Montuenga, V. M. (2009). The motherhood wage penalty in Spain. *Journal of Family and Economic Issues*, 30(3), 237-251.
- Molina, J. A., Ortega, R., & Velilla, J. (2017). Feminization of entrepreneurship in developing countries.
- Molina, J. A., & Velilla, J. (2016). Innovation as a determinant of entrepreneurship. MPRA Papers, 71471.
- Molina, J.A., Velilla, J. and Ortega, R. (2016). The decision to become an entrepreneur in Spain: the role of household finances. *International Journal of Entrepreneurship*, 20(1), 57-73.
- Naudé, W. (2011). Entrepreneurship and economic development: an introduction. In *Entrepreneurship and economic development* (pp. 3-17). Palgrave Macmillan, London.
- Noguera, M., Alvarez, C., & Urbano, D. (2013). Socio-cultural factors and female entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(2), 183-197.

North, D. C. (1990). A transaction cost theory of politics. *Journal of theoretical politics*, 2(4), 355-367.

OECD. (2017). Policy brief on women's entrepreneurship.

Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them. *Studies in comparative international development*, 35(3), 3-31.

Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293-309.

Sangwan, N., & Kumar, S. (2021). Labor force participation of rural women and the household's nutrition: Panel data evidence from SAT India. *Food Policy*, 102, 102117.

Sen, A. (1999). *Development as Freedom*, Oxford University Press, New York.

Shane, S. (2009). Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy? *Small business economics*, 33(2), 141-149.

Shavit, Y., & Blossfeld, H. P. (1993). *Persistent Inequality: Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*. Social Inequality Series. Westview Press, 5500 Central Avenue, Boulder, CO 80301-2847.

Uchenna, E. F. O. B. I., & Oluwabunmi, A. O. Does Age at First and Current Marriage Cause Long-term Female Entrepreneurship? Evidence from Nigeria.

United Nations (1995). *Declaración y Plataforma de Acción de Beijing*. Reprinted by UN Women in 2014.

United Nations (2015). *Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*.

Velilla, J., Molina, J. A., & Ortega, R. (2018). Why older workers become entrepreneurs? International evidence using fuzzy set methods. *The Journal of the Economics of Ageing*, 12, 88-95.

Welter, F. (2004). The environment for female entrepreneurship in Germany. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.

Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293-309.

## 9. Anexo

**Tabla A1.** Listado de países

1	Alemania	Unión Europea
2	Australia	-
3	Austria	Unión Europea
4	Bélgica	Unión Europea
5	Canadá	-
6	Dinamarca	Unión Europea
7	España	Unión Europea
8	Estados Unidos	-
9	Finlandia	Unión Europea
10	Francia	Unión Europea
11	Grecia	Unión Europea
12	Irlanda	Unión Europea
13	Islandia	-
14	Italia	Unión Europea
15	Luxemburgo	Unión Europea
16	Noruega	-
17	Países Bajos	Unión Europea
18	Portugal	Unión Europea
19	Reino Unido	-
20	Suecia	Unión Europea
21	Suiza	-

Fuente: Elaboración propia

**Tabla A2.** Años disponibles

1	2001
2	2002
3	2005
4	2006
5	2007
6	2008
7	2009
8	2010
9	2011
10	2012
11	2013
12	2015
13	2016

Fuente: Elaboración propia

**Tabla A3. Estadísticos Principales (Mujer/Hombre)**

Variable	Muestra Completa		Mujeres		Hombres		Diferencia	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Diff.	P-valor
Edad	41,76	11,19	41,50	11,12	41,95	11,23	-0,45	< 0,01***
Hombre	0,57	0,50	-	-	-	-	-	-
Tamaño de la familia	3,16	4,40	3,07	4,12	3,23	4,60	-0,16	< 0,01***
Nº Hijos	1,66	0,95	1,68	0,95	1,65	0,94	0,02	< 0,01***
Ed. Primaria	0,19	0,39	0,17	0,38	0,20	0,40	-0,02	< 0,01***
Ed. Secundaria	0,55	0,50	0,53	0,50	0,56	0,50	0,03	< 0,01***
Ed. Universitaria	0,27	0,44	0,30	0,46	0,24	0,43	0,05	< 0,01***
Renta baja	0,40	0,49	0,43	0,50	0,37	0,48	0,06	< 0,01***
Renta media	0,27	0,44	0,26	0,44	0,27	0,44	-0,01	< 0,01***
Renta alta	0,32	0,47	0,29	0,45	0,34	0,47	-0,05	< 0,01***
Trabajadores cuenta propia	0,02	0,13	0,02	0,12	0,02	0,13	-0,00	< 0,01***
Emprendedor	0,07	0,25	0,05	0,23	0,08	0,27	-0,02	< 0,01***
Emprendedor por "oportunidad"	0,05	0,23	0,04	0,20	0,06	0,24	-0,02	< 0,01***
Emprendedor por "necesidad"	0,01	0,09	0,01	0,09	0,01	0,10	-0,00	< 0,01***
Emprendedor "naciente"	0,037	0,19	0,03	0,16	0,04	0,20	-0,02	< 0,01***
Conoce a otros emprendedores	0,33	0,47	0,29	0,45	0,359	0,48	-0,072	< 0,01***
Ve la oportunidad de emprender en los próximos 6 meses	0,26	0,44	0,23	0,42	0,29	0,45	0,06	< 0,01***
Considera que posee las habilidades nec. para emprender	0,43	0,50	0,36	0,48	0,49	0,50	-0,13	< 0,01***
Miedo al fracaso	0,36	0,48	0,38	0,49	0,34	0,47	0,04	< 0,01***
Deseo de equidad en su sociedad	0,41	0,50	0,41	0,49	0,41	0,49	-0,00	< 0,01***
Valoración del emprendimiento en su sociedad	0,38	0,49	0,36	0,48	0,40	0,49	-0,04	< 0,01***
Valoración del éxito emprendiendo en su sociedad	0,45	0,50	0,43	0,49	0,46	0,50	-0,06	< 0,01***
Nº observaciones	478.103		205.736		272.367			

Años (18, 64); tamaño familia (1, 99); nº hijos (1, 18).

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor Project (GEM)

**Tabla A4. Estadísticos Principales (Emprendedor/No Emprendedor)**

Variable	Muestra Completa		Emprendedor		No emprendedor		Diferencia	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Diff.	P-valor
Edad	41,76	11,19	39,90	10,86	41,89	11,20	1,98	<0,01***
Hombre	0,57	0,50	0,66	0,47	0,56	0,50	-0,09	<0,01***
Tamaño de la familia	3,16	4,40	3,23	4,19	3,16	4,41	-0,074	0,12
Nº Hijos	1,66	0,95	1,57	0,87	1,66	0,95	0,09	<0,01***
Ed. Primaria	0,19	0,39	0,19	0,40	0,19	0,39	-0,01	<0,01***
Ed. Secundaria	0,55	0,50	0,53	0,50	0,55	0,50	0,02	<0,01***
Ed. Universitaria	0,27	0,44	0,28	0,45	0,28	0,44	-0,01	<0,01***
Renta baja	0,40	0,49	0,38	0,49	0,40	0,49	0,02	<0,01***
Renta media	0,27	0,44	0,26	0,44	0,27	0,44	0,01	0,03**
Renta alta	0,32	0,47	0,35	0,48	0,32	0,47	-0,03	<0,01***
Trabajadores cuenta propia	0,02	0,13	0,08	0,27	0,01	0,11	-0,06	<0,01***
Emprendedor	0,07	0,25	1	0	-	-	-	-
Emprendedor por "oportunidad"	0,05	0,23	0,81	0,39	-	-	-	-
Emprendedor por "necesidad"	0,01	0,09	0,13	0,34	-	-	-	-
Emprendedor "naciente"	0,037	0,19	0,55	0,50	-	-	-	-
Conoce a otros emprendedores	0,33	0,47	0,64	0,48	0,31	0,46	-0,32	<0,01***
Ve la oportunidad de emprender en los próximos 6 meses	0,26	0,44	0,49	0,50	0,24	0,43	-0,25	<0,01***
Considera que posee las habilidades nec. para emprender	0,43	0,50	0,87	0,34	0,40	0,50	-0,47	<0,01***
Miedo al fracaso	0,36	0,48	0,25	0,43	0,37	0,48	0,12	<0,01***
Deseo de equidad en su sociedad	0,41	0,50	0,45	0,50	0,41	0,49	-0,04	<0,01***
Valoración del emprendimiento en su sociedad	0,38	0,49	0,45	0,50	0,38	0,48	-0,07	<0,01***
Valoración del éxito emprendiendo en su sociedad	0,45	0,50	0,51	0,50	0,44	0,50	-0,06	<0,01***
Nº observaciones	478.100		32.245		445.858		-	-

Diferencias medidas como el valor medio de los emprendedores menos el valor medio de no emprendedores. Valores p de la prueba de tipo t para las diferencias.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor Project (GEM)

**Tabla A5. Estadísticos Principales: Emprendedores (Mujer/Hombre)**

Variable	Emprendedor				No Emprendedor			
	Mujeres		Hombres		Mujeres		Hombres	
	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica	Media	Desv. Típica
Edad	40,43	10,72	39,636	10,92	41,56	11,14	42,15	11,24
Hombre	0	0	1	0	0	0	1	0
Tamaño de la familia	3,23	4,16	3,23	4,20	3,07	4,12	3,22	4,62
Nº Hijos	1,55	0,86	1,58	0,88	1,68	0,96	1,65	0,95
Ed. Primaria	0,20	0,40	0,19	0,39	0,17	0,38	0,20	0,40
Ed. Secundaria	0,50	0,50	0,54	0,49	0,53	0,50	0,56	0,50
Ed. Universitaria	0,30	0,46	0,27	0,44	0,30	0,46	0,24	0,43
Renta baja	0,43	0,50	0,36	0,48	0,43	0,50	0,37	0,48
Renta media	0,26	0,44	0,26	0,44	0,26	0,44	0,27	0,44
Renta alta	0,29	0,46	0,37	0,48	0,29	0,45	0,34	0,47
Trabajadores cuenta propia	0,09	0,29	0,07	0,25	0,01	0,11	0,01	0,11
Emprendedor	1	0	1	0	0	0	0	0
Emprendedor por "oportunidad"	0,79	0,41	0,82	0,38	0	0	0	0
Emprendedor por "necesidad"	0,15	0,35	0,12	0,33	0	0	0	0
Emprendedor "naciente"	0,52	0,50	0,56	0,50	0	0	0	0
Conoce a otros emprendedores	0,60	0,49	0,66	0,48	0,27	0,44	0,33	0,47
Ve la oportunidad de emprender en los próximos 6 meses	0,45	0,50	0,52	0,50	0,21	0,41	0,27	0,44
Considera que posee las habilidades nec. para emprender	0,85	0,36	0,88	0,32	0,34	0,47	0,46	0,50
Miedo al fracaso	0,28	0,45	0,23	0,42	0,39	0,49	0,35	0,48
Deseo de equidad en su sociedad	0,46	0,50	0,44	0,50	0,40	0,49	0,41	0,49
Valoración del emprendimiento en su sociedad	0,45	0,50	0,45	0,50	0,35	0,48	0,39	0,49
Valoración del éxito emprendiendo en su sociedad	0,51	0,50	0,51	0,50	0,43	0,49	0,45	0,50
Nº observaciones	11.033		21.212		194.703		251.155	

Diferencias medidas como el valor medio de los emprendedores menos el valor medio de no emprendedores. Valores p de la prueba de tipo t para las diferencias.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor Project (GEM)

**Tabla A6. Estimaciones Logit Total Muestra**

Variables	Emprendedores			Emprendedores por Oportunidad			Emprendedores por Necesidad		
	General (1)	Mujeres (2)	Hombres (3)	General (4)	Mujeres (5)	Hombres (6)	General (7)	Mujeres (8)	Hombres (9)
Edad	-0,0162*** (0,0020)	-0,0131*** (0,0035)	-0,0175*** (0,0025)	-0,0202*** (0,0023)	-0,0185*** (0,0041)	-0,0210*** (0,0027)	0,0056 (0,0067)	0,0038 (0,0098)	0,0059 (0,0082)
Hombre	0,2092*** (0,0570)	-	-	0,2208*** (0,0613)	-	-	0,1283 (0,1598)	-	-
Tamaño de la familia	0,0144 (0,0275)	0,0891** (0,0399)	-0,0177 (0,0252)	0,0082 (0,0284)	0,0771* (0,0445)	-0,0216 (0,0256)	0,0271 (0,0432)	0,0352 (0,0987)	0,0283 (0,0490)
Nº Hijos	-0,0040 (0,0471)	-0,0745 (0,0751)	0,0263 (0,0536)	-0,0495 (0,0481)	-0,0701 (0,0726)	-0,0388 (0,0615)	0,2004** (0,0868)	-0,0270 (0,2349)	0,2453*** (0,0886)
Ed. Secundaria	-0,2721** (0,1246)	-0,4242** (0,2144)	-0,2265 (0,1529)	-0,1843 (0,1439)	-0,4359* (0,2229)	-0,1043 (0,1577)	-0,6974* (0,4096)	-0,2134 (0,5729)	-0,8479* (0,4859)
Ed. Universitaria	-0,2119* (0,1254)	-0,4181* (0,2277)	-0,1401 (0,1516)	-0,0646 (0,1464)	-0,3501 (0,2374)	0,0285 (0,1632)	-0,9649** (0,3823)	-0,5753 (0,5625)	-1,0558** (0,4726)
Renta media	-0,0107 (0,0757)	-0,0637 (0,0825)	0,0168 (0,0969)	0,0263 (0,0879)	-0,0510 (0,0917)	0,0669 (0,1065)	-0,1263 (0,1915)	0,0908 (0,2424)	-0,2732 (0,2391)
Renta alta	0,0988* (0,0549)	-0,0608 (0,0969)	0,1727** (0,0678)	0,1930*** (0,0598)	0,0547 (0,0957)	0,2606*** (0,0789)	-0,4756*** (0,1691)	-0,4602 (0,2894)	-0,4938** (0,2158)
Conoce a otros emprendedores	1,1582*** (0,0649)	1,2179*** (0,0813)	1,1341*** (0,0795)	1,1658*** (0,0639)	1,1932*** (0,1069)	1,1569*** (0,0723)	0,8475*** (0,1543)	1,0193*** (0,2422)	0,7645*** (0,1928)
Ve la oportunidad de emprender en los próximos 6 meses	0,6161*** (0,0446)	0,5526*** (0,0921)	0,6410*** (0,0664)	0,6836*** (0,0625)	0,5762*** (0,0879)	0,7275*** (0,0663)	0,0846 (0,1841)	0,4068 (0,3373)	-0,0761 (0,1675)
Considera que posee las habilidades nec. para emprender	1,7586*** (0,0681)	1,9007*** (0,0899)	1,6811*** (0,0848)	1,7931*** (0,0833)	1,9405*** (0,1102)	1,7179*** (0,0933)	1,6264*** (0,1725)	1,7277*** (0,3040)	1,5363*** (0,2247)
Miedo al fracaso	-0,5630*** (0,0562)	-0,5526*** (0,0981)	-0,5691*** (0,0575)	-0,6450*** (0,0550)	-0,6447*** (0,0957)	-0,6472*** (0,0596)	0,1232 (0,1023)	0,0153 (0,1865)	0,1637 (0,1614)
Deseo de equidad en su sociedad	0,0077 (0,0604)	-0,1359 (0,1184)	0,0631 (0,0700)	0,0001 (0,0708)	-0,1437 (0,1257)	0,0537 (0,0956)	-0,1361 (0,1491)	-0,1173 (0,3495)	-0,1341 (0,1965)
Valoración del emprendimiento en su sociedad	0,0590 (0,0839)	0,2097 (0,1350)	0,0006 (0,0815)	0,0177 (0,0862)	0,1658 (0,1378)	-0,0395 (0,0831)	0,4658** (0,1905)	0,5506 (0,3388)	0,4216* (0,2452)
Valoración del éxito emprendiendo en su sociedad	-0,0473 (0,1051)	0,1007 (0,1190)	-0,0973 (0,1168)	-0,0763 (0,1057)	0,0849 (0,1174)	-0,1301 (0,1176)	0,1212 (0,1728)	0,2029 (0,3902)	0,0875 (0,1862)
Constante	-4,1234*** (0,1931)	-4,3119*** (0,3376)	-3,8162*** (0,2619)	-4,3350*** (0,2013)	-4,2737*** (0,4275)	-4,1378*** (0,2562)	-6,5862*** (0,5720)	-7,7206*** (0,8373)	-5,8563*** (0,6871)
Efectos Fijos de país	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Pseudo R <sup>2</sup>	0,1985	0,2137	0,1863	0,2030	0,2124	0,1942	0,1091	0,1511	0,0999
Nº obs.	58.324	24.431	33.893	58.324	24.431	33.893	58.324	23.455	33.893

Errores estándar robustos entre paréntesis. \*\*\*, \*\*, \* reflejan la significatividad estadística al 99%, 95% y 90% nivel de confianza, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor Project (GEM)

**Tabla A7. Estimaciones Logit Por Regiones**

Variables	Europa		Unión Europea		España		Estados Unidos	
	Mujeres (1)	Hombres (2)	Mujeres (3)	Hombres (4)	Mujeres (5)	Hombres (6)	Mujeres (7)	Hombres (8)
Edad	-0,0101** (0,0042)	-0,0172*** (0,0031)	-0,0140*** (0,0040)	-0,0196*** (0,0027)	-0,0215 (0,0136)	-0,0223** (0,0104)	-0,0247*** (0,0087)	-0,0148** (0,0067)
Tamaño de la familia	0,0996** (0,0452)	-0,0155 (0,0296)	0,0931** (0,0463)	-0,0094 (0,0302)	0,1435** (0,0695)	-0,0070 (0,0760)	0,0080 (0,0683)	-0,0113 (0,0364)
Nº Hijos	-0,0729 (0,0778)	0,0265 (0,0542)	-0,0438 (0,0782)	0,0099 (0,0664)	-0,1398 (0,1588)	0,1278 (0,1024)	-	-
Ed. Secundaria	-0,5615** (0,2178)	-0,2390 (0,1794)	-0,5132** (0,2124)	-0,2123 (0,1705)	-0,3750 (0,7463)	0,1437 (0,5409)	0,5751 (0,5946)	-0,1685 (0,3760)
Ed. Universitaria	-0,4658* (0,2603)	-0,1460 (0,1785)	-0,6021*** (0,2011)	-0,1340 (0,1737)	-0,5769 (0,7253)	0,2628 (0,5470)	0,2798 (0,5988)	-0,1550 (0,3861)
Renta media	-0,1042 (0,0916)	0,0780 (0,0949)	-0,0524 (0,0896)	0,0593 (0,0999)	-0,4508 (0,4282)	-0,0947 (0,3104)	-0,0643 (0,2664)	-0,4524* (0,2501)
Renta alta	-0,0620 (0,1269)	0,1775** (0,0780)	-0,0964 (0,1019)	0,2006*** (0,0765)	-0,2952 (0,3092)	0,2918 (0,2044)	0,0411 (0,2471)	0,2405 (0,2160)
Conoce a otros emprendedores	1,1371*** (0,0892)	1,0706*** (0,0901)	1,2011*** (0,0947)	1,1708*** (0,0887)	1,1470*** (0,2812)	1,2981*** (0,2078)	1,3044*** (0,2032)	1,3598*** (0,1643)
Ve la oportunidad de emprender en los próximos 6 meses	0,5572*** (0,1180)	0,6873*** (0,0675)	0,5750*** (0,0869)	0,6376*** (0,0755)	0,8208*** (0,2858)	0,8453*** (0,2094)	0,4276** (0,1979)	0,4707*** (0,1640)
Considera que posee las habilidades nec. para emprender	1,9102*** (0,1155)	1,7428*** (0,0905)	1,8861*** (0,0875)	1,6782*** (0,0874)	1,8134*** (0,3463)	1,9416*** (0,3165)	1,8820*** (0,2730)	1,4583*** (0,2279)
Miedo al fracaso	-0,6412*** (0,1192)	-0,5969*** (0,0621)	-0,4723*** (0,0883)	-0,5648*** (0,0550)	-0,3747 (0,2885)	-0,5337*** (0,2035)	-0,2962 (0,2180)	-0,4754*** (0,1761)
Deseo de equidad en su sociedad	-0,1837 (0,1187)	0,0776 (0,0730)	-0,1792 (0,1249)	0,0598 (0,0728)	-0,4976* (0,2737)	0,0815 (0,2093)	-	-
Valoración del emprendimiento en su sociedad	0,1855 (0,1431)	0,0317 (0,0795)	0,2678* (0,1619)	0,0084 (0,1019)	0,4807* (0,2878)	-0,0467 (0,1910)	-	-
Valoración del éxito emprendiendo en su sociedad	0,1322 (0,1257)	-0,1109 (0,1204)	0,0231 (0,1280)	-0,1629 (0,1276)	-0,0315 (0,3051)	-0,6315*** (0,1885)	-	-
Constante	-4,1928*** (0,4115)	-3,8712*** (0,3057)	-4,1497*** (0,3468)	-3,7474*** (0,2868)	-4,7408*** (1,0835)	-5,2953*** (0,8022)	-3,8243*** (0,7227)	-3,0765*** (0,5022)
Efectos Fijos de país	Sí	Sí	Sí	Sí	-	-	-	-
Pseudo R <sup>2</sup>	0,1949	0,1780	0,2162	0,1953	0,1538	0,1737	0,1805	0,1673
Nº obs.	21.912	30.809	20.465	28.553	6.735	9.818	1.834	2.312

Errores estándar robustos entre paréntesis. \*\*\*, \*\*, \* reflejan la significatividad estadística al 99%, 95% y 90% nivel de confianza, respectivamente.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor Project (GEM)