

PAPELES DE TRABAJO

2/2021

Inversión extranjera y políticas públicas para el fomento del emprendimiento femenino (*)

ALICIA GÓMEZ-TELLO

Universitat de Valencia & IVIE

ROSELLA NICOLINI

Universitat Autònoma de Barcelona

(*) Autor de correspondencia: Rosella Nicolini (rosella.nicolini@uab.es). Las autoras agradecen la ayuda financiera concedida por el Instituto de Estudios Fiscales para la realización de este estudio. Las ideas y conclusiones reflejadas en este documento pertenecen exclusivamente a las autoras, así que cualquier error es responsabilidad de las mismas.



ÍNDICE

Resumen

1. INTRODUCCION

2. RESEÑA DE LA LITERATURA

3. BASE DE DATOS Y ESTADÍSTICA PRELIMINARES

4. ANÁLISIS EMPÍRICO

4.1. La mujer en el mercado laboral español

4.2. IED y emprendimiento femenino

5. EMPRENDIMIENTO FENEMINO: CRECIMIENTO INCLUSIVO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

5.1. Creación de empresas de mujeres y crecimiento económico

5.2. Políticas públicas actuales y futuras hacia el emprendimiento femenino: ideas

6. CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

APÉNDICES

Resumen

Este estudio analiza, teniendo en cuenta la dimensión espacial, los efectos que el stock de empresas multinacionales tiene sobre el fomento del emprendimiento femenino a nivel sectorial para las provincias españolas durante el periodo 2005-2016. Los resultados confirman la existencia de una asociación positiva entre la densidad de filiales de empresas multinacionales en España (conocidas como Inversión Extranjera Directa, IED) y la creación de empresas femeninas a nivel provincial. Además, el estudio evidencia la importancia de la dimensión espacial en cuantificar las potenciales externalidades generadas por este efecto. Finalmente, los resultados cuantitativos obtenidos permiten proporcionar proyecciones sobre la variabilidad de la tasa de emprendimiento femenino, en función de las condiciones económicas del entorno, y proponer una discusión sobre el impacto potencial de las políticas públicas de cara a consolidar el papel económico de las mujeres en el sistema productivo.

Palabras claves: Inversión extranjera directa; Emprendimiento; Políticas Públicas; Dimensión espacial; Género.

Clasificación JEL: R11; R53; R59; F23.

1. INTRODUCCIÓN

La presencia de las mujeres en el mercado laboral ha sido y continúa siendo un tema de amplio debate por sus repercusiones socioeconómicas en las sociedades modernas. La experiencia de la crisis económica reciente debida al impacto de la pandemia COVID-19 y la consecuente destrucción de casi el 5% de empleo femenino a nivel mundial (frente al 3,9% en el caso de los hombres; ILO, 2021¹) ha puesto en valor la importancia de identificar los determinantes que favorecen la entrada de las mujeres en el mercado laboral. La relevancia de este tema se vincula con el impacto socioeconómico que genera la participación de las mujeres en las actividades productivas: perspectivas de desarrollo profesional cualificado y utilización de los recursos disponibles de manera más eficiente. En este estudio, en concreto, nos centraremos en el análisis de cómo el tejido productivo local puede fomentar el emprendimiento femenino. La idea subyacente es poder destacar las condiciones que favorecen un desempeño cualificado de la mujer en el mundo laboral. Intuitivamente, el canal que se pretende identificar se relaciona con los sistemas productivos actuales de externalización de las etapas del proceso productivo. La existencia de actores internacionales como las empresas multinacionales, que realizan operaciones de inversión extranjera directa (IED) en distintos países y son muy activas en los sistemas de producción organizados en cadenas de valores, son potenciales candidatos para fomentar la creación local de empresas. En este sentido nuestro interés es averiguar en qué medida la existencia de IED fomentan la creación de empresas gestionadas por mujeres (a nivel local) con la idea de que dichas empresas puedan devenir proveedores de las primeras y proporcionar servicios (de distinta naturaleza) complementarios o integrales para sus actividades productivas. Asimismo, la creación de dichas actividades productivas puede contribuir de forma importante a la dinámica del desarrollo local.

Este documento presenta un análisis empírico de las provincias españolas para el periodo que va desde el 2005 al 2016. Es importante tener presente que el contexto institucional para el que se realiza el estudio es particularmente novedoso porque, como se discute en la Sección 2, la literatura económica se ha focalizado principalmente en el papel de la IED en la creación de empresas femeninas en los países en vía de desarrollo. Tal y como discute Braunstein (2002 y 2006), la posibilidad de desempeñar actividades laborales vinculadas a la presencia de empresas multinacionales no sólo permite la emancipación e independización económica de las mujeres, sino que también ayuda a la creación de un tejido productivo local, construyendo de esta forma los fundamentos para el crecimiento socioeconómico territorial. En base a la información disponible y en el caso de países industrializados —con un contexto socioeconómico estructuralmente diferente— dicha relación no ha representado objeto de estudio. No obstante, la progresiva externalización de las actividades productivas, explicada por la implementación de sistemas productivos

¹ Esta diferencia es más reducida si nos centramos exclusivamente en Europa (y Asia Central): 4,8% de empleos perdidos en el caso de las mujeres frente al 4,4% en el caso de los hombres. En términos absolutos, el informe cuantifica a nivel mundial una pérdida de casi 80 millones de empleos masculinos y 64 millones de empleos femeninos. Desde una perspectiva sectorial, en España, los sectores que más han padecido estas pérdidas son los sectores de comercio, transporte y hostelería. A diferencia del sector del transporte, la presencia de las mujeres en el comercio y la hostelería es relativamente importante.

basados en cadenas de valores, hace que se trate de un tema de análisis que merece ser analizado también en los países desarrollados.

Con el fin de alcanzar nuestro objetivo, se ha creado una base de datos original que fusiona información —por sector y provincia— de dos fuentes de datos principales: la Muestra continúa de vida laborales (MCVL) y el Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). De la primera fuente de datos se obtiene información sobre la creación de empresas dirigidas por mujeres como el alta de mujeres en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA)², mientras que de la segunda fuente de datos se obtiene el stock de empresas extranjeras localizadas en España. Asimismo, la base de datos se ha completado incorporando información a nivel provincial que permite tener en cuenta elementos que definen el entorno socioeconómico en el que actúan las empresas.

El valor y la originalidad técnica de la investigación que proponemos en este estudio es abordar el problema de detectar los vínculos territoriales entre la IED y las empresas locales por medio de técnicas de análisis que permiten identificar (si existen) la presencia de externalidades territoriales y, con ello, poner en relieve la importancia del comportamiento de los actores económicos del entorno, y no sólo de la propia unidad espacial de referencia. Además de cuantificar la magnitud de dicho efecto, también nos preocuparemos por compararlo con otros determinantes potenciales de la creación de empresas por parte de mujeres. En este sentido, una de las hipótesis de trabajo que se plantea es considerar si el efecto de la IED puede ser más o menos importante que el efecto asociado a la homofilia (en el sentido sociológico del término) entre directivos de empresas como forma de estructurar las relaciones empresariales. El concepto de homofilia que aplicamos en este estudio se inspira en la idea de que personas con afinidades sociales y personales tienen una probabilidad más elevada de entrar en contacto y pertenecer en las mismas redes (traslizando la idea elaborada por McPherson, Smith-Lovin, y Cook, 2001). En este sentido, una de nuestras hipótesis de trabajo será analizar si es realmente efectivo en la dinámica de emprendimiento femenino la afinidad de género que se puede establecer a nivel territorial entre los equipos de dirección de las empresas locales (que incluyan como mínimo a una mujer) y las nuevas empresas creadas por mujeres. Como se podrá apreciar con los resultados cuantitativos presentados, el efecto IED-creación de empresas de mujeres en un mismo territorio sigue siendo dominante.

Por lo que se refiere a la importancia de la dimensión territorial, este estudio confirma la existencia de externalidades entre regiones colindantes cuyos efectos pueden ser a la vez complementarios o sustitutivos en el sentido de amplificar o reducir el impacto de los canales para el fomento de la creación de empresas de mujeres. Finalmente, estos resultados permiten realizar una discusión más precisa sobre las políticas públicas que se pueden implementar para que la

² Aunque frecuentemente utilizado en otros estudios (GLAESER, 2007; OECD/EU, 2016), la elección de aproximar el emprendimiento femenino con el alta de empresas de autónomas puede subestimar la creación de este tipo de empresas porque excluye las empresas creadas por mujeres y que cuentan con empleados/as por cuenta ajena. Sin embargo, en base al censo de empresas en España, el porcentaje de empresas sin asalariados en el DIRCE (INE) representa entre el 55-60% del total de empresas a lo largo del periodo considerado.

creación de empresas (sobre todo de mujeres) pueda representar un instrumento importante para el desarrollo territorial.

La estructura del estudio es la siguiente. En la Sección 2 se presenta una breve reseña de la literatura que nos permite posicionar nuestra contribución. En la Sección 3 se introduce la base de datos y se proporcionan unas estadísticas descriptivas que permiten apreciar el contexto económico en el que estamos haciendo referencia. En la Sección 4 se realiza el análisis econométrico y, con ello, se presenta una discusión específica de los resultados alcanzados; mientras que en la Sección 5 se proporciona una discusión más amplia sobre este tema y las posibles políticas públicas relacionadas. Finalmente, la Sección 6 ofrece las conclusiones sintéticas del estudio.

2. RESEÑA DE LA LITERATURA

La manera con la que la IED sustenta el desarrollo económico ha sido ampliamente estudiada en la literatura económica. La IED es considerada muy a menudo como un válido instrumento para sostener el crecimiento económico a lo largo de los periodos de recesión o de transición porque proporciona incentivos para que se lleve a cabo una distribución más eficiente de los recursos productivos. En los países receptores la IED suele generar efectos positivos en la creación de empleo, transferencia tecnológica, primas salariales y otros beneficios pecuniarios³.

La IED también produce otros efectos menos deseables para las economías receptoras, como la tasa de sobrevivencia de las empresas domésticas. En general, las filiales de las empresas multinacionales que se establecen en países extranjeros suelen estar mejor dotadas tecnológicamente que las empresas domésticas (o nacionales), lo que puede forzar la salida del mercado de las empresas locales que, a pesar de estar consolidadas en sus respectivos mercados, son menos productivas (véase De Backer y coautores, 2003). Por el contrario, podría darse el caso de que la entrada de IED sea un factor que pueda impulsar la creación de nuevas empresas en los mercados de destino. Este segundo efecto ha sido estudiado de forma muy extensiva por la literatura en el caso de los países en vía de desarrollo. Braunstein (2006) argumenta que la entrada de IED puede revelarse como apoyo concreto para el emprendimiento femenino. Además de favorecer la entrada de las mujeres en el mercado laboral, les permite alcanzar niveles salariales proporcionales a su verdadera productividad. El mismo tipo de efecto se ha registrado en los países en transición: el caso de un estudio sobre la República Checa (entre 1994 y 2000) confirma esta idea (Ayyogari y Kosovà, 2010). Las externalidades positivas, en términos de creación de empresas generadas por la IED en economías emergentes, parecen estar también relacionada con la mejor calidad institucional. Herrera-Echeverri y coautores (2014) concluyen que el efecto catalizador de la IED hacia el grado de emprendimiento local es proporcional al nivel de gobernanza local: instituciones fuertes y bien consolidadas pueden crear marcos de reglamentación que aspiran a discriminar entre los diversos tipos de IED y atraer exclusivamente las que sean más productivas y afines al tejido productivo local. Siempre en tema de IED y emprendimiento local, la literatura coincide en indicar que las externalidades positivas de la IED sobre la

³ Información más detallada se puede encontrar en ALFARO y coautores (2004).

creación de empresas son esperables cuando el contexto económico y político de los países de destino es apropiado para el fomento de la actividad empresarial (*absorptive capacity*). En la misma línea, las subsidiarias de empresas multinacionales son más propensas a localizarse en regiones o áreas donde pueden explícitamente aprovechar factores productivos claves como la tecnología o el capital humano (Terjesen y coautores, 2007).

Haciendo referencia a los datos irlandeses, Görg y coautores (2005) identifican que la relación entre la IED y el grado de emprendimiento en los países de destino sigue una tendencia a forma de U. Dicha dinámica se vincula a la combinación de un efecto competencia (entre subsidiarias y empresas locales) con la existencia de externalidades positivas. En un primer momento domina el efecto competencia, donde la IED provoca la salida del mercado de empresas locales, pero posteriormente, una vez consolidadas las externalidades positivas entre la IED y las empresas locales, el número de empresas locales vuelve a subir. El punto de inflexión entre estas dos situaciones ocurre cuando las multinacionales subcontratan a los proveedores locales parte de su proceso de producción y, entonces, dicha demanda reactiva la dinámica de las empresas locales generando un cambio estructural importante en el tejido industrial local. Dichos autores, además, hallan otra evidencia importante: la concesión de subsidios como forma para atraer IED destruye la dinámica de externalidades positivas anteriormente explicada, ya que reduce los incentivos para la IED de invertir para integrarse en el sistema productivo local y crear redes productivas con las empresas locales en los países de destino. En este sentido, se puede concluir que las externalidades positivas de la IED son más probables que aparezcan cuando su entrada en un país de destino está vinculada al contenido preciso de políticas públicas específicas dirigidas a reforzar la producción o la competitividad de algunos sectores estratégicos de la economía.

Evidencia empírica centrada exclusivamente en el sector manufacturero para una muestra de 70 países determina la existencia de una relación negativa entre la IED y las empresas domésticas (Danakol y coautores, 2016). La explicación de este efecto se halla en la presión que produce la IED en términos de capacidad tecnológica sobre las empresas locales que no consiguen adaptarse a la nueva tecnología de las empresas extranjeras entrantes, lo que limita las externalidades positivas que pueden generarse con la difusión de dicha tecnología. En relación con los resultados obtenidos, dichos autores concluyen su estudio indicando que las economías deberían ser más selectivas a la hora de atraer IED, favoreciendo la localización de empresas cuya actividad pueda generar externalidades tecnológicas positivas que las empresas domésticas puedan adoptar e implementar en sus procesos productivos.

La identificación de las condiciones para poder garantizar la buena combinación entre empresa doméstica e IED entrante para poder garantizar la capacidad de absorción de una economía es un tema de estudio muy recurrente en la literatura, así como lo es la discusión de las políticas más oportunas para reducir las disparidades entre estos dos tipos de empresas y poder reforzar y hacer más efectivas las externalidades generadas por la IED (Bellak, 2004). La experiencia más reciente indica que las mayores dificultades en este proceso se encuentran en el caso de los sectores de alto contenido tecnológico, donde el grado de coordinación entre los dos tipos de empresas se revela crucial. El punto central de este problema —sobre todo si considerado en una perspectiva de organización de la producción en cadenas de valores internacionales y globales—

se discute en Sun y coautores (2017). Dichos autores, utilizando datos de Corea del Sur, consiguen identificar importantes externalidades originadas por la IED entrante, tanto en sectores con alto y bajo contenido tecnológico, por medio de mecanismos de transmisión regionales intra e inter sectoriales (principalmente debidos a la conexión con clientes y proveedores locales). La idea es que la densidad de las nuevas empresas domesticas creadas a nivel regional es una función de la IED entrante clasificada por alto o bajo nivel tecnológico. Teniendo en cuenta este enfoque, los autores son capaces de aislar los efectos positivos de las externalidades de la IED sobre el dinamismo de la creación de empresas domesticas locales.

Todos los estudios que abordan este tema de investigación resaltan la importancia de la autocorrelación espacial (y con eso de la proximidad espacial) como factor crucial para la transmisión de las externalidades positivas de la IED. Kugler (2006) realiza un análisis empírico con datos de Colombia para identificar como la dimensión de proximidad a la IED no sólo genera externalidades positivas para las empresas locales, sino que también genera efectos de competencia en función de los sectores de actividad involucrados. En general, el efecto competencia entre IED y empresas locales se manifiesta de forma más marcada que las externalidades positivas cuando se centra el análisis en el caso de empresas que pertenecen al mismo sector de actividad (caso intra-sectorial), mientras el contrario ocurre cuando se considera el caso de empresas pertenecientes a distintos sectores (caso inter-sectorial). En este sentido, la IED resulta más efectiva en fomentar la creación de empresas domesticas cuando aplica estrategias de externalización de la producción a proveedores locales. No obstante, todavía no existe un consenso robusto de la literatura sobre este resultado. Damijan y coautores (2013) concluyen que en caso de los países en vía de transición las externalidades horizontales entre empresas dominan una vez se condiciona el análisis a la distancia entre subsidiarias de empresas multinacionales (la IED) y empresas domésticas. Adicionalmente, la probabilidad de que dichas externalidades sean efectivas se relaciona positivamente con el grado de productividad de las empresas implicadas en este proceso y su capacidad para absorber las nuevas tecnologías o los nuevos sistemas de producción.

En tema de políticas públicas, en base a la información recompilada, existe un número de estudios limitados que se enfocan en la relación entre políticas públicas, IED y creación de empresas domesticas en países industrializados. Para el caso de Irlanda, Terjesen y coautores (2007) identifican que fondos públicos pensados para la creación de empresas y su consolidación económica finalmente se utilizaron para la contratación de personal, creación de marca y fomentar las ventas, así como para controlar el riesgo comercial. Otros tipos de fondos designados para fomentar iniciativas sin aportación monetaria (como marketing u otras formas de estudios de mercado, formación en gestión, etc.) se revelaron totalmente irrelevantes para la creación de empresas. El estudio de la evidencia empírica específica sobre el País de Gales confirma que todas las acciones públicas hacia la IED para que impulse la creación local de empresas se han proporcionado resultados no conclusivos.

Por otro lado, si nos centramos en los países industrializados, la literatura actual sobre el estudio del impacto de la IED en cuestiones de género es mucho más limitado y con resultados menos concluyentes que para los países en vías de desarrollo. En Mirsa y coautores (2014) se determina, por medio de un estudio empírico sobre 36 países (y con datos agregados), que la relación

entre emprendimiento femenino e IED sigue un proceso de “U” debido a la interacción entre la IED, los programas específicos de apoyo al emprendimiento femenino y las dificultades en las gestiones de las actividades emprendedoras. Generalmente se considera que las mujeres disponen de unas habilidades específicas para relacionarse de forma más sencilla en las redes de trabajo (Bohnet, 2016; Nicolini y Roig, 2017), lo que les permite desarrollar una capacidad de aprendizaje muy rápida, siendo esto un recurso muy valorado para el desarrollo de las actividades económicas de la IED en los países de destino. Asimismo, siempre con una muestra de países industrializados y con datos agregados, Goel (2017) concluye que no es posible identificar un efecto inequívoco entre IED y emprendimiento femenino por varias razones. Por un lado, las profesiones vinculadas a la IED se alejan del tipo de formación de las mujeres; por otro lado, el sistema fiscal podría desincentivar el emprendimiento local y favorecer exclusivamente la entrada de IED. En este sentido, los países industrializados carecen de dinámicas económicas propias para poder considerar la IED como un instrumento esencial que pueda favorecer la inserción de las mujeres en el mundo laboral, su desarrollo profesional y su consolidación como agentes claves en la dinámica económica del país receptor de la IED, tal como ocurre (a otro nivel) en los países en vía de desarrollo.

Hay que tener presente que los estudios llevados a cabo para los países desarrollados utilizan información de forma agregada (principalmente variables macroeconómicas), lo que dificulta detectar los canales de transmisión mediante los cuales la IED impacta de forma positiva en el tejido empresarial de un determinado territorio. Este estudio, sin embargo, pretende solventar esta limitación mediante el uso de datos microeconómicos, lo que nos permitirá controlar los canales de transmisión de los efectos. Bajo esta perspectiva, nuestra idea de trabajo aplicable al caso español es que la IED puede generar una reducción en la discriminación laboral de género (tal como ya ocurre en el caso de los países en vía de desarrollo), debido a que las mujeres pueden tener más oportunidades para el desarrollo de su carrera profesional y, más en concreto, por medio de la creación de empresas propias de servicios cualificados.

Siguiendo esta línea de debate, esta contribución aspira a proporcionar nueva evidencia que no se limite exclusivamente a proporcionar un caso de estudio específico para España, sino que pretende identificar las potenciales externalidades positivas entre IED y creación de empresas, con una atención particular en (i) la dimensión espacial como característica fundamental para poder capturar la interacción local entre empresas extranjeras y domésticas en línea con la preocupación de detectar las externalidades positivas (si cabe) generada por la IED; (ii) la dimensión de la creación de empresas por parte de mujeres como estrategia para entrar en el mundo laboral. Esta segunda dimensión es particularmente relevante para el caso español.

Los estudios publicados indican que la entrada de IED en estos países ayuda a la inserción laboral de las mujeres (como empleadas y como —pequeñas— emprendedoras), y esto les permite una independencia económica (hasta entonces muy limitada) y una mayor integración en la sociedad. Puesto que las empresas multinacionales (aquellas que realizan IED) ofrecen, en general, salarios más elevados que las empresas locales, la presencia de multinacionales ayuda a reducir la brecha salarial entre hombres y mujeres, y además implantar acciones de formación dirigidas

indiscriminadamente a hombres y mujeres, favoreciendo de este modo la creación de capital humano (Aguayo-Tellez, 2011).

En esta línea, este estudio propone investigar en qué medida la inversión extranjera en España ha podido representar una acción determinante para impulsar proyectos empresariales femeninos en forma de un apoyo no pecuniario. Asimismo, nuestro objetivo es averiguar el efecto que ha tenido la IED en el desarrollo de las actividades empresariales de las mujeres, poniendo especial atención en aquellos sectores donde estas actividades se han impulsado más, y estudiando el efecto potencial sobre los factores de crecimiento económico inclusivo territorial. Tal como indica la teoría económica (Galor, 2005), la idea subyacente a esta pregunta es sencilla: para poder implantar las bases de un crecimiento sostenible a largo plazo, no sólo se recomienda la participación de capital humano en las actividades económicas desempeñando actividades, sino también es importante que las actividades desempeñadas estén directamente asociadas con el tipo de formación recibida. Por ejemplo, una política fiscal que tiene como objetivo fomentar la creación de empresas sin discriminar entre tipos de actividad, a largo plazo podría no ser tan efectiva como las actividades que surgen como consecuencia de la IED, donde la dimensión de eficiencia productiva se garantiza por el hecho de que las empresas multinacionales representan una selección positiva de empresas internacionalmente competitivas. En este sentido, se espera que las empresas que se van creando como consecuencia de la aparición de empresas multinacionales también se caractericen por su alta competitividad.

3. BASE DE DATOS Y ESTADÍSTICA PRELIMINARES

Nuestras principales fuentes de datos son los datos administrativos de la Seguridad Social (Muestra Continua de Vida Laboral, MCVL) y los datos sobre las empresas de la base SABI (Sistema de Análisis de Balance Ibérico, BvD). La información disponible cubre el periodo de 2005-2016 para todas las provincias españolas (ver Figura A.1 del Apéndice), quedando excluidas las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla por falta de disponibilidad completa de datos. La información de estas dos fuentes no es utilizable de forma directa y, para poder homogenizar la información, se realiza una agregación de datos por provincia-sector en base a la metodología desarrollada en Gómez-Tello y Nicolini (2017) (ver Tabla A.1 del Apéndice para la clasificación CNAE09).

Como se ha anticipado anteriormente, se aproxima la tasa de creación de empresas por parte de mujeres con las altas de autónomas en la MCVL considerando como sede social de dicha empresa el lugar de residencia de la persona autónoma. Esta hipótesis no produce mayor distorsión porque consideramos la agregación de datos a nivel de provincia y se trata de una dimensión geográfica que puede acomodar la mayoría de diferencias entre sede social y lugar de residencia de empresas de autónomos: la evidencia indica que el 90% de autónomos residen en la misma provincia donde su empresa tiene sede social. El stock de IED y de empresas domésticas se obtiene a partir de la información incluida en el SABI⁴. En dicha base también es posible identificar

⁴ En base a la definición utilizada en la literatura se define una IED la presencia de una empresa cuyo 10% de capital social está en manos de un inversor extranjero.

los miembros de los equipos directivos, lo que permite clasificar las empresas según tengan o no representación femenina en su dirección.

La Tabla 1 presenta unas estadísticas descriptivas básicas sobre las nuevas empresas creadas por mujeres, el stock de empresas domésticas y el stock de multinacionales (o entrada de IED). Para expresar una variable en densidades hay que dividir dicha variable entre la superficie de la provincia. La información contenida en esta tabla enfatiza que (en promedio) las empresas creadas por parte de mujeres cada año alcanza el 1% del stock de empresas domésticas existentes. Como era de esperar, Barcelona y Madrid son las provincias más prolíficas y, en concreto, con un porcentaje muy elevado de nuevas empresas creadas por mujeres en el sector del comercio, de los sectores financieros y administrativos, así como en los servicios de no mercado (como el cuidado de los mayores u otros servicios del hogar).

Tabla 1
ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS

Variables	Obs.	Promedio ¹	Desviación Estándar	Min.	Máx.
Número de nuevas empresas creadas por mujeres	50	169,67	204,66	12,50	1.032,75
Stock empresas domésticas	50	15.469,90	24.095,54	1.414,50	137.722,50
Stock IED	50	2.163,26	3.637,01	175,83	21.747,75
Densidad nuevas empresas creadas por mujeres	50	0,029	0,046	0,001	0,263
Densidad stock empresas domésticas	50	2,560	4,233	0,137	20,324
Densidad IED	50	0,358	0,600	0,017	2,708

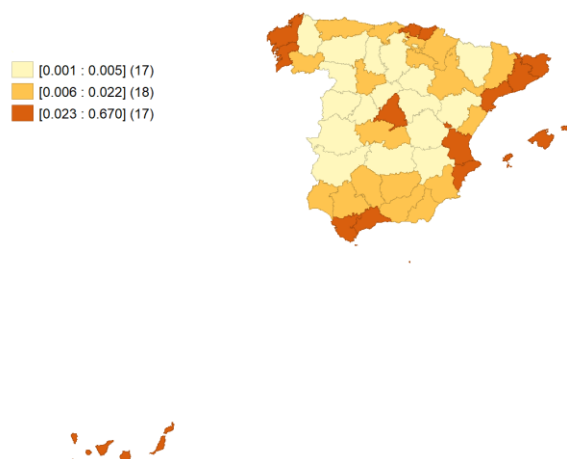
Sectores	Promedio del número de empresas creadas por mujeres		
	España	Barcelona	Madrid
Agricultura, ganadería y pesca (A)	4,5	5,8	3,8
Suministro de agua y energía (BDE)	0,1	0,8	0,6
Industria manufacturera (C)	8,1	67,4	31,4
Construcción (F)	6,1	36,7	39,9
Comercio, reparación vehículos, transporte, hostelería, IC (G_J)	81,3	413	377,8
Activ. financieras, inmobiliarias, profesionales y adm. (K_L)	32,6	249,9	291,8
Adm. Pública, educación, sanidad, entretenimiento, hogar (O_U)	36,9	235,1	287,4

Nota: ¹Primero se ha realizado un promedio para cada provincia teniendo en cuenta en periodo 2005-2016, en el caso de las nuevas empresas, y el periodo 2004-2015, en el caso del stock de empresas. A continuación, teniendo en cuenta el promedio de cada provincia, se ha realizado un promedio nacional. Fuente: MCVL 2005-2016 (Seguridad Social), SABI (BvD) y elaboración propia.

Para ser más precisos sobre la distribución territorial de las empresas entre las distintas provincias, las Figuras 1, 2 y 3 representan la distribución de las nuevas empresas creadas por mujeres, el stock de empresas domésticas y el stock de IED respectivamente. Las tres figuras se han elaborado siguiendo el mismo criterio: las áreas más oscuras representan las provincias con mayor concentración en densidad de la categoría de empresas analizadas mientras que las áreas más claras corresponden a las provincias con una menor concentración. Tras analizar los tres mapas, se puede detectar que la tasa de creación de empresas por parte de mujeres sigue el mismo patrón que la distribución del stock de empresas domésticas y extranjeras, concentrándose principalmente en el País Vasco, Cataluña, Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana, algunas provincias de Andalucía y Galicia, más las Islas Baleares y Canarias.

Figura 1

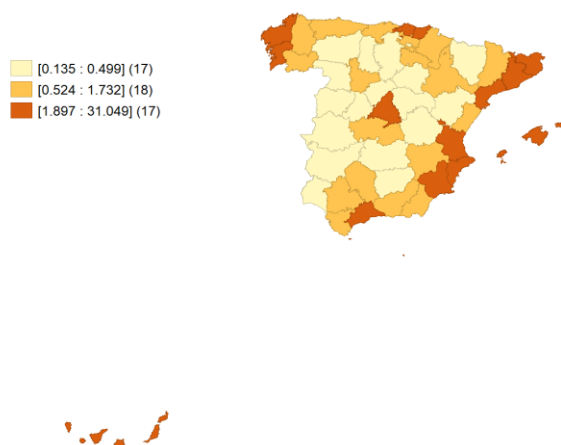
**DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DENSIDAD DE NUEVAS EMPRESAS CREADAS POR MUJERES
(PROMEDIO ANUAL PERIODO 2005-2016)**



Leyenda: número promedio de nuevas empresas autónomas de mujeres por Km². Fuente: MCVL 2005-2016 (Seguridad Social) y elaboración propia.

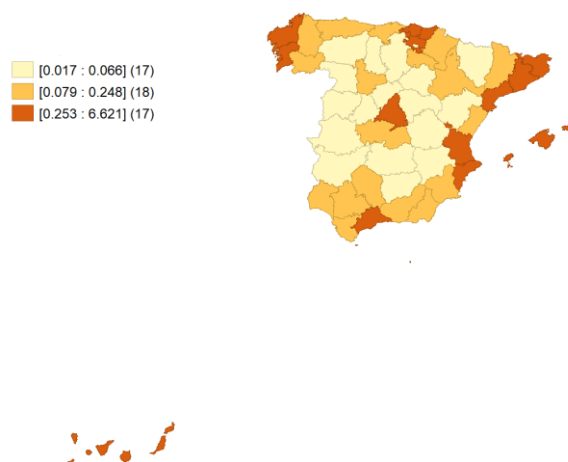
Figura 2

**DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DENSIDAD STOCK EMPRESAS DOMÉSTICAS
(PROMEDIO ANUAL PERIODO 2005-2016)**



Leyenda: stock promedio de IED por Km². Fuente: SABI (BvD) y elaboración propia.

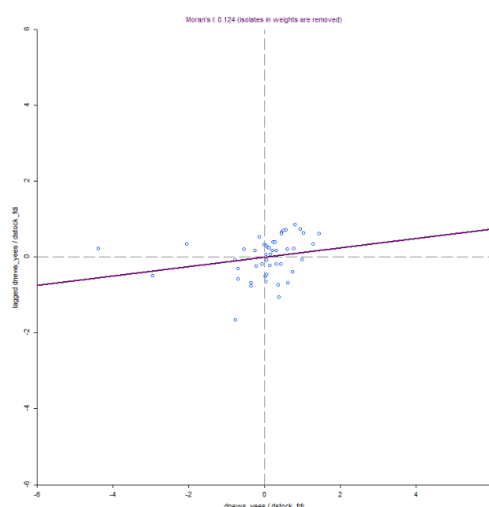
Figura 3

DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DENSIDAD STOCK DE IED (PROMEDIO ANUAL PERIODO 2005-2016)

Leyenda: stock promedio de IED por Km². Km². Fuente: SABI (BvD) y elaboración propia.

Otras estadísticas interesantes sobre la distribución espacial de empresas creadas por mujeres se hallan a partir de las estadísticas de exploración espacial (ESDA)⁵. Teniendo en cuenta que nuestro objetivo principal es identificar el efecto potencial de la subcontratación de parte de los procesos productivos que se realizan entre la IED y las empresas locales creadas por mujeres, medimos el grado de dependencia espacial entre estas dos variables por medio del indicador de Moran (Moran I). Este indicador, representado en la Figura 4, permite identificar si existe un patrón de dependencia espacial global entre las nuevas empresas creadas por mujeres y el stock de IED.

Figura 4

MORAN I (PROMEDIO ANUAL PERIODO 2005-2016) NUEVAS EMPRESAS MUJERES CONDICIONAL A LA PRESENCIA DE IED

⁵ Estas estadísticas se han realizado a partir del software GEODA.

En su conjunto, la evidencia empírica apoya la idea de una significativa actividad de externalización en las etapas de los procesos productivos de la IED debido a la correlación espacial positiva entre el stock de IED y las nuevas empresas femeninas en las provincias españolas. Adicionalmente, si concentramos nuestra atención en identificar un patrón de dependencia espacial local entre las mismas variables (LISA) detectamos elementos adicionales de evidencia empírica. La Figura 5 representa de manera visual la existencia de clústeres (estadísticamente significativos) entre la presencia de nuevas empresas creadas por mujeres y el stock de IED a nivel de provincia.

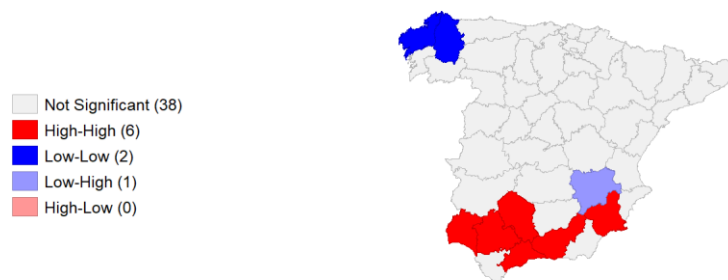
Las estadísticas LISA identifican la existencia de *clústeres* (estadísticamente significativos) de empresas creadas por mujeres condicionados al stock de IED concentrado en la misma área geográfica. La Figura 5 revela que en el sur de España hay una alta concentración a nivel provincial de las dos variables seleccionadas, lo que origina una dependencia espacial positiva. En este sentido, las estadísticas presentadas recogen que hay una correlación positiva importante entre los valores que las dos variables alcanzan en estas provincias. El contrario se encuentra en dos provincias gallegas (La Coruña y Lugo), donde la dependencia espacial existe, pero en identificar un patrón de distribución de actividades que asocia una baja creación de nuevas empresas por parte de mujeres con un bajo nivel de stock de IED. El remanente caso identifica una provincia (Albacete) que registra valores asimétricos, por lo que a altos niveles de IED no siempre corresponde una importante dinámica de creación de empresas por parte de mujeres.

Una de las dudas que pueden surgir observando estos resultados es que la asociación positiva de dependencia espacial entre las nuevas empresas de mujeres y el stock de IED no sea un resultado debido exclusivamente a la hipótesis de externalización de la producción por parte de la IED, sino que pudiera ser debido a una dinámica empresarial local sustentada por el tamaño del stock de empresas domesticas en estas provincias. En otras palabras, las empresas locales también podrían adoptar un sistema de producción de subcontratación y, con de esta forma, fomentar la creación de nuevas empresas. Para aclarar este punto e identificar si el stock de empresas locales a nivel de provincia puede colaborar en la creación de nuevas empresas, se repite el ejercicio anterior considerando el stock de empresas domesticas en lugar de la IED. Los resultados gráficos de este ejercicio se representan en la Figura 6.

Los resultados correspondientes a los indicadores LISA en los mapas en las Figuras 5 y 6 son diferentes. En la Figura 6 sigue identificando provincias en el sur donde habría una dependencia espacial robusta entre stock de empresa locales y nuevas empresas creadas por mujeres. Sin embargo, no se identifican más casos de provincias con una relación asimétrica y, en este caso, la provincia donde existe una débil autocorrelación espacial entre las dos variables es Girona (en Catalunya).

Figura 5

**MAPA DE LOS CLÚSTERES LISA: NUEVAS EMPRESAS CREADAS POR MUJERES Y STOCK DE IED
(PROMEDIO ANUAL PERIODO 2005-2016)**



Leyenda: Rojo (Alto-Alto); Azul oscuro (Bajo-Bajo); Rosa (Alto-Bajo); Lila (Bajo-Alto). Fuente: MCVL 2005-2016 (Seguridad Social), SABI (BvD) y elaboración propia.

Figura 6

**MAPA DE LOS CLÚSTERES LISA: NUEVAS EMPRESAS CREADAS POR MUJERES Y STOCK DE EMPRESAS
DOMÉSTICA (PROMEDIO ANUAL PERIODO 2005-2016)**



Leyenda: Rojo (Alto-Alto); Azul oscuro (Bajo-Bajo); Rosa (Alto-Bajo); Lila (Bajo-Alto). Fuente: MCVL 2005-2016 (Seguridad Social), SABI (BvD) y elaboración propia.

A raíz de esta primera exploración sobre la existencia de correlación espacial entre IED y las nuevas empresas de mujeres se puede afirmar que dicha dependencia existe: a nivel provincial se pueden detectar casos de asociación entre las dos variables y, además, se trata de un efecto propio y no asimilable al efecto que puede tener el stock de empresas domesticas en fomentar el emprendimiento local femenino. Estos resultados se investigan de manera más precisa y rigurosa en el análisis empírico (econométrico) que se desarrolla en la siguiente sección.

4. ANÁLISIS EMPÍRICO

El análisis econométrico que se desarrolla en esta sección pretende proporcionar evidencia empírica sobre las dos preguntas claves del estudio. Específicamente, las dos hipótesis de trabajo que van a ser contrastadas son las siguientes:

H1: Existe una asociación espacial entre la creación de empresas por parte de mujeres y el stock de IED y ésta es debida a varios tipos de externalidades (positivas) generadas por las empresas multinacionales.

H2: Las externalidades entre la IED y la creación de nuevas empresas se concretan en ámbito local, lo que hace que la dimensión espacial local sea fundamental para detectar el efecto descrito en la H1.

El ejercicio econométrico llevado a cabo en esta contribución se inspira en la estrategia de análisis implementada por Sun y coautores (2017). Tal y como se ha comentado en la introducción, nuestras hipótesis H1 y H2 se basan en el supuesto de que la IED que entra en España supone una reorganización del proceso de producción de tal forma que parte de éste suele ser subcontratado a empresas externas. En particular, cuando las actividades subcontratadas están relacionadas con los servicios, existe la posibilidad de que se fomente la creación de empresas por parte de mujeres que pueden considerar que la opción de tener una actividad autónoma (en contraste con una de cuenta ajena) sea más flexibilidad y les permita compatibilizar mejor su actividad profesional con otras actividades domésticas (como la del cuidado de menores). Según lo que indica la literatura, dicha opción se vincula a la capacidad de absorción del entorno en la provincia que acoge la IED y, por eso, este estudio intenta aproximar con varios indicadores la calidad de dicho entorno.

Antes de abordar de forma econométrica el estudio de las dos hipótesis planteadas, es interesante analizar la relación entre la creación de empresas de autónomas y la participación de la mujer en la población activa.

4.1. La mujer en el mercado laboral español

Desde la perspectiva económica, la entrada de las mujeres en el mercado de trabajo es una decisión que se toma en función de distintas variables socioeconómicas. En un estudio presentado por Alesina y coautores (2011) se halla que las mujeres toman la decisión de participar activamente en el mercado de trabajo en función del resultado de un proceso de negociación (*bargai-*

ning) en los hogares, donde el coste oportunidad de tener una carrera profesional propia se contrapone a una serie de tareas domésticas y de cuidados que la sociedad normalmente atribuye a las mujeres. Sus resultados se resumen en unos valores de elasticidad de oferta de trabajo cuya magnitud varía en función de una serie de variables⁶.

El mercado laboral español presenta, sin duda, varios desequilibrios de género. Por un lado, hay diferencias significativas en las tasas de participación entre hombres y mujeres y, por otro lado, hay un alto grado de desigualdad en las oportunidades laborales (de la Rica, 2016). A partir de datos representativos de la situación del mercado laboral en España (para el año 2015), la Tabla 2 presenta la participación de la mujer en el mercado laboral, tanto por cuenta ajena (Régimen General) como por cuenta propia (RETA).

Tabla 2
NUEVAS ALTAS EN RÉGIMEN DE COTIZACIÓN GENERAL Y EN RÉGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS (RETA). PORCENTAJE DE MUJERES SOBRE EL TOTAL (POR CCAA, ACTIVIDAD Y NIVEL EDUCATIVO)

	Régimen General	RETA
Total (España)		
Mujeres	46,54	37,87
CCAA		
C. de Madrid	11,26	12,89
Cataluña	14,96	16,98
Andalucía	20,47	17,70
C. Valenciana	9,29	11,20
Actividad		
Servicios de mercado ¹	42,03	64,46
Servicios no de mercado ²	26,02	23,20
Educación		
Educación secundaria o superior	44,53	52,28

Notas: ¹Servicios de mercado: Grupos G–N CNAE 2009. ²Servicios no de mercado: grupos O–Q CNAE 2009.

Fuente: MCVL 2015 (Seguridad Social) y elaboración propia.

A partir de los datos anteriores se deduce que la entrada de las mujeres en el mercado de trabajo a través del RETA es inferior a la entrada de los hombres (37,87 versus 62,13). Estas diferencias desaparecen cuando se tiene en cuenta en nivel educativo. De los nuevos trabajadores autónomos con educación secundaria o superior, el 52,28% son mujeres. Por último, destacar

⁶ Es interesante mencionar también las conclusiones propuestas en este estudio para fomentar la entrada de las mujeres en el mercado laboral, que se resumen en aplicar un impuesto sobre la renta de las personas físicas de forma diferenciada según el género, siendo más bajo para las mujeres (que tienen una oferta de trabajo resulta más elástica) y más alto para los hombres (que tienen una oferta de trabajo más inelástica), de manera que el importe total recaudado por el Estado quedaría inalterado.

que en el sector de los servicios en el RETA está feminizado (el 64,4% de las altas en actividades de servicios corresponde a mujeres).

La creación de empresas por cuenta propia se relaciona con dinámicas específicas del mercado laboral, por lo que las empresas pueden externalizar algunas de sus tareas o parte de sus procesos productivos a los trabajadores autónomos. En este sentido, y con los datos disponibles, es posible cuantificar la relación entre el empleo por cuenta ajena de las mujeres y la creación de empresas autónomas de mujeres. Dicha dimensión se explora a través de una técnica de investigación econométrica que no sólo nos permite hallar una medida cuantitativa por medio de elasticidades, sino que también nos permite explorar si existe o no dependencia espacial en los resultados. Para alcanzar este objetivo elaboramos y estimamos un modelo SDM (*Spatial Durbin Model*) a partir de la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} \ln(Nueva_auton_{s,p,t}) &= \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Taocmuj_{p,t-1}) + \rho W \ln(Nueva_auton_{s,p,t}) \\ &+ \theta_{2i} W \ln \ln(Taocmuj_{p,t-1}) + \varepsilon_{spt} \end{aligned} \quad (1)$$

donde s hace referencia al sector, p a la provincia y t al año (para este ejercicio, 2006-2016)⁷. La variable dependiente ($Nueva_auton_{s,p,t}$) representa el número de empresas creadas por mujeres (es decir, el número de altas de mujeres en el RETA) para un sector, provincia y año. La variable independiente ($Taocmuj_{p,t-1}$) es la tasa de ocupación de mujeres (por provincia y año) y se calcula como el porcentaje del número de mujeres con empleo por cuenta ajena sobre el total de las mujeres entre 15 y 65 años. Finalmente, la matriz de contigüidad W identifica las provincias fronterizas y nos permite hallar la existencia o no de externalidades entre provincias. Tanto la variable dependiente como la independiente están expresadas en logaritmos, de tal forma que los parámetros estimados son elasticidades y su interpretación es más directa. Asimismo, para controlar por los posibles problemas de endogeneidad, la variable independiente se incluye retrasada un periodo (en $t-1$).

La estimación del modelo SDM utiliza el método de estimación de máxima verosimilitud y, por su estructura, los coeficientes estimados no se pueden interpretar directamente (la variable dependiente se encuentra espacialmente rezagada entre las variables explicativas). Este problema se soluciona calculando los efectos directos e indirectos que las variables independientes ejercen sobre la variable dependiente. Los efectos directos representan el impacto de la variable independiente sobre la variable dependiente en la misma unidad espacial (en este caso, la provincia). Los efectos indirectos, en cambio, representan los efectos que tienen lugar entre distintas unidades espaciales, es decir, cómo la variable dependiente de una provincia específica se ve afectada por cambios de la variable independiente de sus provincias fronterizas. El efecto total es la suma entre los dos efectos anteriores.

⁷ En este ejercicio se considera el periodo 2006-2016 (en lugar del periodo 2005-2016) porque la información de la variable independiente no está para el año 2004.

Los resultados de dicha estimación se presentan en la Tabla 3. Primero se presentan los resultados para todos los sectores de forma agregada, donde la variable dependiente es el total de nuevas autónomas en una provincia y año, y a continuación se presentan los resultados de una selección de sectores, donde la variable dependiente representa el total de altas para un determinado sector, provincia y año. En términos agregados, las estimaciones confirman la existencia de un efecto sustitución (dentro de cada región) entre empleo femenino por cuenta ajena y por cuenta propia de alrededor el 27%, lo que implica que una reducción del 1% (en promedio entre todos los sectores) del empleo de cuenta ajena de las mujeres supone un aumento de alrededor el 0,28% de las altas en RETA en la misma provincia y del 0,70% en la provincia y sus alrededores. Obviamente, del remanente de mujeres que pierden el empleo por cuenta ajena, no podemos identificar su destino: es probable que muchas entren en el mundo del empleo informal o, sencillamente, salgan del mercado laboral y se concentren en las tareas domésticas y de cuidados.

Los resultados sectoriales ofrecen resultados heterogéneos. En los sectores de servicios (G_J, K_N, O_U) el efecto sustitución entre empleo por cuenta ajena y empleo por cuenta propia es más evidente que cuando se consideran todos los sectores de forma agregada. No obstante, se detecta una diferencia de comportamiento interesante según el tipo de servicio que se considera. En las actividades relacionadas con comercio, hostelería y comunicación el efecto es directo, dentro de la misma provincia, mientras que en el resto de servicios se trata de un efecto principalmente indirecto. La lectura de este último resultado implica que las altas en el RETA en estos sectores se debe más a un efecto potencial de mercado (es decir, un efecto indirecto) que a un efecto directo; por tanto, la creación de empresas por parte de mujeres se relaciona a una pérdida importante de empleo femenino por cuenta ajena en una zona geográfica específica que muchas veces es asimilable a una comunidad autónoma (y no a una única provincia). En otras palabras, el efecto está más bien vinculado a una dimensión de alcanzar un tamaño mínimo de variación del empleo para crear empresas en estos sectores (entre los cuales hay algunos que implican una importante dotación en capital humano por parte de las emprendedoras). Finalmente, el sector primario presenta un comportamiento particular ya que, a diferencia de los otros sectores, existe una complementariedad entre empleo por cuenta ajena y cuenta propia que podría explicarse por el tipo de actividad desempeñada y el tipo de cadena de valores establecido para la comercialización de los productos. En este sector también dominan los efectos indirectos y la necesidad de un efecto tamaño mínimo (o potencial de mercado) para que se dinamice la dinámica de creación de empresas.

Tabla 3
ESTIMACIONES

Variable dependiente: $\ln(\text{Nueva_autons}_{p,t})$

Periodo: $t = 2006, \dots, 2016$

Modelo SDM efectos fijos de panel; Método: Máxima Verosimilitud

Se proporcionan los resultados de los sectores cuyas estimaciones de los coeficientes resultan estadísticamente significativas

Sectores	Total (Agregación de todos los sectores)			Agricultura, ganadería, pesca [A]			Comercio, reparación vehículos, transporte, hostelería, IC [G-J]			Actividades financieras, inmobiliarias, profesionales y administración [K-N]			Administración pública, educación, sanidad, entrete- nimiento, hogar [O-U]		
VARIA- BLES	Efecto directo	Efecto Indirecto	Efecto Total	Efecto directo	Efecto Indirecto	Efecto Total	Efecto directo	Efecto Indirecto	Efecto Total	Efecto directo	Efecto Indirecto	Efecto Total	Efecto directo	Efecto Indirecto	Efecto Total
$\ln(\text{Taocmuj}_{p,t+1})$	-0,278** (0,134)	-0,416 (0,318)	-0,694** (0,333)	0,528 (0,500)	2,135** (0,923)	2,664*** (0,922)	-0,558*** (0,170)	-0,371 (0,318)	-0,929*** (0,319)	-0,118 (0,281)	-0,726* (0,429)	-0,844** (0,404)	-0,0182 (0,254)	-0,949** (0,463)	-0,967** (0,463)
ρ			0,898*** (0,065)			0,678*** (0,079)			0,697*** (0,076)			0,447*** (0,094)			0,669*** (0,079)
R cuadrado			0,2			0,002			0,193			0,175			0,170
Observacio- nes			550			550			550			550			550
Nª provincias			50			50			50			50			50

Errores estándares entre paréntesis.

Nivel de significatividad estadística: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

4.2. IED y emprendimiento femenino

A continuación, se desarrollan los ejercicios econométricos para contrastar y cuantificar las preguntas de investigación planteadas en las hipótesis de trabajo. En primer lugar, para analizar si existe una relación significativa entre la IED y la creación de empresas femeninas, se lleva a cabo una estimación básica a nivel sector-provincia-año. En segundo lugar, se plantea una estimación que tiene en cuenta la dimensión espacial con el fin de analizar la existencia de externalidades. Este segundo ejercicio se lleva a cabo considerando de forma agregada a todos los sectores, así como considerando de forma individual los sectores que en el apartado 4.1 han revelado ser más sensibles a la creación de empresas femeninas.

Este análisis, basado en el enfoque planteado por Sun y coautores (2017), vincula la creación de empresas (medida por la densidad de empresas creadas por mujeres) en un determinado sector, provincia y año con la densidad del stock de empresas multinacionales en una determinada provincia y año. La utilización de las variables en forma de densidad permite controlar las posibles distorsiones ocasionadas por el tamaño (geográfico) de las distintas provincias. Además de analizar el impacto de las empresas multinacionales, se estudia también el posible efecto de las empresas domésticas para poder averiguar si las externalidades anteriormente indicadas son exclusivas de las IED. Asimismo, la información incluida en la base de datos SABI permite añadir una dimensión adicional de género que nos permite identificar el posible efecto de homofilia en la creación de nuevas empresas de mujeres. Dicha base de datos proporciona información sobre la composición del consejo directivo, y con esta información es posible discriminar aquellas empresas multinacionales que tienen al menos una mujer en el equipo directivo⁸. Finalmente, en la estimación se incluye también información sobre el entorno económico de una provincia, destacando la dimensión internacional de las actividades de dicha provincia (a través del indicador de tasa de apertura⁹) y la existencia de economías de aglomeración. Las economías de aglomeración desde el lado de la demanda se miden a través de la densidad de población, que aproxima la demanda de bienes finales y, consecuentemente, las posibilidades de negocio en una provincia (en línea con la discusión presentada en Combes y Gobillon, 2015). Por otro lado, otra medida adicional de la existencia de economías de aglomeración es la densidad de los empleados. A diferencia de la variable anterior, la densidad del empleo refleja el tamaño de la actividad económica de una provincia y, por tanto, el clima económico que puede fomentar la creación de empresas.

Para sintetizar de forma matemática la discusión anterior, en este primer ejercicio se estiman las dos ecuaciones siguientes para un sector (s), provincia (p) y año (t):

⁸ Se consideran los siguientes cargos del equipo directivo: director o administrador, director general o consejo delegado, director financiero, director comercial y consejo de administración.

⁹ La tasa de apertura se calcula como la ratio entre el flujo total de intercambio de una provincia (calculado como importaciones más exportaciones) y el PIB de la provincia.

$$\begin{aligned} \ln(dNueva_auton_{s,p,t}) \\ = \beta_0 + \beta_1 \ln(dstock_{IED_{p,t-1}}) + \beta_2 \ln(dstock_{dom_{p,t-1}}) \\ + \beta_3 \ln(controles_{p,t-1}) + \mu_s + \gamma_p + \delta_t + \varepsilon_{s,p,t} \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \ln(dNueva_auton_{s,p,t}) \\ = \beta_0 + \beta_1 \ln(dmngt_mujer_{p,t-1}) + \beta_2 \ln(dmngt_hombre_{p,t-1}) \\ + \beta_3 \ln(controles_{p,t-1}) + \mu_s + \gamma_p + \delta_t + \varepsilon_{s,p,t} \end{aligned} \quad (3)$$

En ambas ecuaciones la variable dependiente ($dNueva_auton_{s,p,t}$) es la densidad de nuevas empresas creadas por mujeres en un determinado sector, provincia y año. Las variables de interés de la ecuación (2) son la densidad del stock de IED ($dstock_{IED_{p,t-1}}$), calculada como la ratio entre el número total de empresas multinacionales y la superficie de la provincia, y la densidad del stock de empresas domésticas ($dstock_{dom_{p,t-1}}$), calculada como la ratio entre el número total de empresas domésticas y la superficie de la provincia. El término $controles_{p,t-1}$ incluye variables como la densidad de población por provincia ($dPOP_{p,t-1}$), la densidad del empleo total por provincia ($dEMP_{p,t-1}$) y la tasa de apertura de la provincia ($Opentrade_{p,t-1}$). Como en la ecuación (1), tanto la variable dependiente como las independientes están expresadas en logaritmos y éstas últimas se retrasan un periodo con el fin de evitar posibles problemas de endogeneidad. Los parámetros μ_s , γ_p y δ_t son, respectivamente, los efectos fijos por sector, provincia y año. Los dos primeros captan efectos sectoriales y regionales inobservables e invariables a lo largo del tiempo que contribuyen a crear condiciones socio-económicas particulares que pueden impactar a la creación de empresas.

La ecuación (3) es simétrica a la ecuación (2) con la diferencia de que en lugar de incluir como variables de interés el stock de empresas multinacionales y domésticas incluye la densidad de las empresas que tienen como mínimo una mujer en sus equipos directivos ($dmngt_mujer_{p,t-1}$) y la densidad de las empresas cuyos equipos directivos están compuestos exclusivamente por hombres ($dmngt_hombre$). Debido al problema de poder garantizar la representatividad a nivel espacial no es posible controlar simultáneamente la composición por género de los consejos directivos y el tipo de empresa (IED o domésticas). Sin duda, se trata de una limitación de los datos que nos induce a estimar los modelos por separado.

En la estructura de estas ecuaciones hay que resaltar que las variables independientes de interés omiten la dimensión sectorial y se obtienen como el total de empresas por provincia. Esta decisión viene motivada por la preocupación de crear una estimación que no capture los efectos de externalidades que se pueden generar entre sectores (es decir, las externalidades intersectoriales Jacobinas), limitando los efectos a las externalidades exclusivamente intra-sectoriales (las Marshallianas). Dicha preocupación está estrechamente relacionada con la del efecto que se quiere hallar en estos modelos vinculados a la externalización de actividades de servicios que, por su naturaleza, no se quedan limitadas a un único sector de destino.

Finalmente, con el fin de controlar por las posibles características de una provincia —como las instituciones o las ayudas al fomento de creación de empresas— que afectan a todas las empre-

sas creadas en una misma provincia, y que pueden generar una forma de interdependencia en las observaciones, se aplicará a los errores de las estimaciones ($\varepsilon_{s,p,t}$) el método de clusterización por provincia.

Los resultados de las estimaciones de las dos ecuaciones (2) y (3) se incluyen en las Tablas 4 y 5, respectivamente. Las estimaciones del modelo en su conjunto indican que, a nivel global, hay unas indicaciones sobre los determinantes que pueden respaldar la creación de empresas de mujeres. La presencia de stock de IED no resulta estadísticamente significativa para la reacción de empresas de mujeres (Tabla 4). Los indicadores de aglomeración, tanto de demanda como de la estructura del sistema productivo, tienen un impacto positivo, tal y como indica la teoría. Con la inclusión de estas variables (columnas (2) y (3)) aparece un efecto claro de inhibición a la creación de nuevas empresas de mujeres por la presencia del stock de empresas domésticas. Por otro lado, los resultados de la Tabla 5 confirman el efecto positivo de los indicadores de aglomeración y un efecto negativo (estadísticamente significativo) de la densidad del stock de empresas con equipos directivos compuestos exclusivamente por hombres en el fomento de la creación de empresas por parte de mujeres. En ese sentido, a nivel global, no se halla un claro efecto de homifilia entre actividades gestionadas por mujeres; pero si hay un efecto de inhibición a la creación de estas actividades asociado a la presencia de empresas cuyo consejo de dirección no reflejan una mezcla de género en su composición.

Los efectos fijos asociados con las tres dimensiones de la muestra (sector, provincia, año), así como la corrección por clúster (provincia) de los errores, son importantes para aumentar el grado de significatividad de las estimaciones y, con eso, ponen en valor el papel de la dimensión geográfica para poder detectar los efectos detallados en H1 y H2. Por esa razón, en la segunda etapa de este ejercicio econométrico se considera de forma explícita la dimensión espacial repitiendo el mismo esquema del ejercicio anterior pero considerando la proximidad de las variables que se están analizando y elaborando un modelo de estimación que ayude a identificar la dimensión de externalidades territoriales entre creación de empresas de mujeres y otras variables de interés como consecuencia de la interacción de dichos agentes.

Tabla 4
ESTIMACIONES

Variable dependiente: $\ln(dNueva_auton_{s,p,t})$ Periodo: $t = 2005, \dots, 2016$

Método: Mínimos cuadrados con variables ficticias (MCVC)

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	0.0421*** (0.0119)	0.0382*** (0.0116)	0.0514*** (0.0132)	0.0412*** (0.0123)
$\ln(dstock_dom_{p,t-1})$	-0.0103 (0.0047)	-0.0076* (0.0045)	-0.0106** (0.0046)	-0.0102** (0.0047)
$\ln(dstock_ied_{p,t-1})$	-0.0022 (0.0017)	-0.0026 (0.0018)	-0.0025 (0.0017)	-0.0017 (0.0017)
$\ln(dPOP_{p,t-1})$		0.0080* (0.0046)		
$\ln(dEMP_{p,t-1})$			0.0075* (0.0043)	
$\ln(opentrade_{p,t-1})$				-0.0010 (0.0006)
Efectos fijos	Año Provincia Sector	Año Provincia Sector	Año Provincia Sector	Año Provincia Sector
Observaciones	4,200	4,200	4,200	4,200
R-cuadrado	0,5243	0,5245	0,5245	0,5244

Errores estándares clusterizados por provincia entre paréntesis.

Nivel de significatividad estadística: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Tabla 5
ESTIMACIONES

Variable dependiente: $\ln(dNueva_auton_{s,p,t})$ Periodo: $t = 2005, \dots, 2016$

Método: Mínimos cuadrados con variables ficticias (MCVC)

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	0.0335*** (0.0084)	0.0301*** (0.0079)	0.0402*** (0.0086)	0.0328*** (0.0084)
$\ln(dmngt_mujer_{p,t-1})$	-0.0012 (0.0017)	-0.0012 (0.0017)	-0.0011 (0.0017)	-0.0012 (0.0016)
$\ln(dmngt_hombre_{p,t-1})$	-0.0072** (0.0029)	-0.0041 (0.0028)	-0.0072** (0.0029)	-0.0071** (0.0029)
$\ln(dPOP_{p,t-1})$		0.0101* (0.0059)		
$\ln(dEMP_{p,t-1})$			0,006 (0.0043)	
$\ln(opentrade_{p,t-1})$				-0.0011* (0.0006)
Efectos fijos	Año Provincia Sector	Año Provincia Sector	Año Provincia Sector	Año Provincia Sector
Observaciones	4,200	4,200	4,200	4,200
R-cuadrado	0,5238	0,5241	0,5239	0,524

Errores estándares clusterizados por provincia entre paréntesis.

Nivel de significatividad estadística: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Como no disponemos de datos directos que permitan identificar con precisión la posible interacción entre agentes, aproximamos esta dimensión asumiendo la hipótesis de trabajo que todos los agentes que residen en una misma unidad espacial tienen más probabilidad de encontrarse o interactuar debido a la proximidad física. Como en Gómez-Tello y Nicolini (2017), podemos utilizar la dimensión espacial de las provincias como unidad espacial mínima con la que es posible obtener un número de observaciones representativas. Asimismo, tal como indica la literatura (por ejemplo, en Combes y Gobillon, 2015) considerando las variables en densidades (y no en valores absolutos) es posible tener en cuenta una condición de tipo probabilístico de interacción, por lo que a densidades más elevadas de agentes es más probable que exista interacción entre ellos.

Se adopta una especificación econométrica tal como el Spatial Durbin Model (SDM), que permite considerar dos dimensiones de dependencia espacial entre variables: una más directa de proximidad y una en los residuos. La versión de las ecuaciones (2) y (3) en formato SDM se encuentran en las ecuaciones (4) y (5), siendo las variables de interés y de control idénticas y añadiendo exclusivamente la parte de dependencia espacial por las unidades espaciales (provincias) fronteira por medio de la matriz de proximidad (o adyacencia) W :

$$\begin{aligned} \ln(dNueva_auton_{s,p,t}) &= \beta_0 + \beta_1 \ln(dstock_{IED_{p,t-1}}) + \beta_2 \ln(dstock_{dom_{p,t-1}}) \\ &+ \beta_3 \ln(controles_{p,t-1}) + \rho W \ln(dNueva_auton_{s,p,t}) \\ &+ \theta_2 W \ln(dstock_{IED_{p,t-1}}) + \theta_3 W \ln(dstock_{dom_{p,t-1}}) \\ &+ \theta_4 W \ln(controles_{p,t-1}) + \varepsilon_{pt} \end{aligned} \quad (4)$$

y

$$\begin{aligned} \ln(dNueva_auton_{s,p,t}) &= \beta_0 + \beta_1 \ln(dmngmujer_{p,t-1}) + \beta_2 \ln(dmnghombre_{p,t-1}) \\ &+ \beta_3 \ln(controles_{p,t-1}) + \rho W \ln(dNueva_auton_{s,p,t}) \\ &+ \theta_2 W \ln(dmngmujer_{p,t-1}) + \theta_3 W \ln(dmnghombre_{p,t-1}) \\ &+ \theta_4 W \ln(controles_{p,t-1}) + \varepsilon_{spt} \end{aligned} \quad (5)$$

Las ecuaciones (4) y (5) se estimarán para dos grupos de datos: primero se consideran todos los datos de forma agregada (sin tener en cuenta la dimensión sectorial) y, a continuación, se consideran de forma individual los sectores para los que la creación de empresas de mujeres es más sensible a los cambios en la participación de la mujer en la fuerza de trabajo. Los resultados del primer grupo de estimaciones se presentan en las Tablas 6 y 7, mientras los del segundo en las Tablas 8 y 9.

La Tabla 6 presenta los resultados agregados de la especificación (4), donde la aproximación espacial con un modelo SDM resulta ser efectiva en capturar la dependencia espacial entre variables (el coeficiente asociado al parámetro ρ resulta estadísticamente significativo). En la versión más simple de la especificación (columnas modelo (1)) resalta la significatividad estadística

de la relación indicada en *H1*: las estimaciones de los efectos directos indican que hay una dependencia o asociación positiva entre el stock de IED y la creación de empresas de mujeres, mientras dicha relación resulta ser negativa en el caso de empresas domésticas.

Por la estructura del modelo, no es posible introducir *dummies* que tengan en cuenta todas las dimensiones de la muestra. Debido a esta limitación para incluir un elemento que permita discriminar entre años de la muestra, se incluye en la estimación una variable que permite identificar los años antes y después del rescate financiero que recibió el sector bancario español como consecuencia de la crisis financiera de 2008. La variable ficticia *bailout* es igual a uno para aquellos años en que el plan de rescate se aplica en España (2012-2016), hecho que afecta a todo el entorno económico en el que actúan las empresas.

Como se esperaba, el rescate económico tiene un impacto importante a nivel provincial; la presencia de iniciativas o fondos vinculado a este plan, impacta de forma positiva (y estadísticamente significativa) a la creación de empresas de mujeres y, al mismo tiempo, absorbe parte de los efectos directos e indirectos ejercitados por la IED aunque, el efecto total de la IED es positivo y significativo. Las externalidades representadas por el indicador de aglomeración de la demanda (*dPop*) sigue teniendo un efecto positivo (aunque débil), el indicador de aglomeración vinculado a la estructura productiva del territorio es negativo, lo que podría explicarse por el hecho de que estamos considerando un periodo en los que varios sectores productivos padecen efectos importantes relacionados con la recesión generada por la crisis financiera. Por lo que respecta al grado de apertura de la provincia, éste no juega ningún papel.

Si analizamos la importancia de la homofilia entre la composición de género de las empresas y la creación de empresas de mujeres, los resultados de la Tabla 7 confirman que la asociación de género tiene un impacto indirecto —de externalidad— en la creación de empresas (los efectos indirectos de las estimaciones son positivos y estadísticamente significativos al 1 por ciento en todos los modelos). Este resultado pone de manifiesto la posibilidad de que para que el efecto homofila sea efectivo sea necesario que la cantidad de empresas con mujeres en sus equipos directivos alcance un tamaño mínimo. Bajo esta perspectiva el hecho de que sólo los efectos indirectos sean estadísticamente significativos podría estar relacionado con la necesidad de hallar ese tamaño mínimo y, por tanto, con la necesidad de contar más sobre un efecto potencial de mercado —tal como es asimilable al efecto ejercido por el impacto de todas las empresas con mujeres en los equipos directivos en las provincias cercanas— que sobre un efecto tamaño del mercado de la misma provincia donde se crean las nuevas empresas. Respecto a las variables de control, el indicador de aglomeración que representa la demanda sigue teniendo un impacto positivo en la misma provincia, mientras que tiene un efecto negativo (efecto competencia) entre provincias: alto niveles de demanda en una determinada provincia propicia más la creación de empresas en dicha provincia que en las provincias cercanas. Los resultados del indicador de aglomeración vinculado al tipo de estructura productiva siguen los patrones de las estimaciones analizados en la Tabla 6.

Un resultado importante derivado de este ejercicio es que la naturaleza de las externalidades es más de tipo Jacobiano que Marshalliano, lo que involucra relaciones o externalidades cruzadas

entre todos los sectores y todas las provincias. El resultado que el coeficiente ρ es positivo y estadísticamente significativos implica que el dinamismo en términos de creación de empresas en una provincia está directamente relacionado siempre con la creación de empresas en provincias cercanas.

Los resultados de las estimaciones a nivel sectorial se incluyen en las Tablas 8 y 9¹⁰. En ambos casos, el tipo de dependencia espacial identificada por el modelo SDM deja de ser estadísticamente significativa, a excepción de las estimaciones del sector A (agricultura, pesca y ganadería). En este sector, se confirman los efectos esperados de la IED planteados en H1 (Tabla 8) y los comentarios anteriormente presentados por la identificación del grado de homofilia (Tabla 9).

Por otro lado, cuando nos centramos en los sectores de servicios, la creación de empresas no revela una dependencia espacial entre provincias. Existen efectos espaciales de externalidades de los determinantes que se han seleccionado, pero no en los de las empresas. En este sentido, este resultado debe ser interpretado como que los efectos potenciales entre determinantes como la densidad del stock de empresas (domesticas o IED) y la creación de empresas debido a la posibilidad de subcontratación de parte del proceso productivo, por ejemplo, se realiza exclusivamente y queda limitado dentro de una misma provincia. En la Tabla 8 se confirma la importancia de la IED en la creación de empresas en la misma provincia, mientras que el stock de empresas domesticas presenta el efecto contrario. También se confirma este efecto de área de acción territorial (provincial) por el efecto competencia que revelan los efectos indirectos en las estimaciones (por lo que la IED sustenta la creación de empresas en una provincia específica pero no en las demás cercanas). En la misma línea, los efectos de homofilia en la creación de empresas por sectores de servicios tienen un impacto estrictamente provincial y, en términos de impacto de los determinantes no hay un efecto sector específico: la composición de equipos directivos exclusivamente de hombres reduce la capacidad de creación de empresas por parte de mujeres porque representa el tipo de entorno socioeconómico local que es probable no ofrezca la capacidad de absorción necesaria para que el emprendimiento femenino pueda proliferar.

En conclusión, el análisis econométrico realizado sobre la relación entre IED y creación de empresas identifica claramente la IED como un factor que impulsa la creación de empresas por parte de mujeres. Los resultados agregados confirman la existencia de externalidades territoriales importantes entre sectores. Por otro lado, cuando el análisis se centra en la creación de empresas de servicios —cuya actividad puede responder a la estrategia de subcontratación de parte de procesos productivos— los efectos siguen existiendo, pero se limitan dentro de cada unidad espacial considerada, mientras que los efectos de externalidades entre unidades espaciales distintas desaparecen. En otros términos, las actividades de subcontratación de la IED se realizan *in situ*; esta situación recalca la importancia de un entorno empresarial favorable para poder tener la capacidad —económica, institucional y de entorno— de responder a las expectativas de las IED (también conocido como capacidad de absorción).

¹⁰ Por simplicidad, y teniendo en cuenta la baja significatividad de los controles, se presenta únicamente el modelo básico (sin controles).

La relación económica que se puede establecer entre IED y creación de empresas es una reacción de mercado propia de cada entorno productivo cuyo impacto puede variar o no ser calculable si se llevan a cabo políticas públicas más generales que prevén ayudas o intervenciones para dinamizar la economía. Este resultado ha sido extraído de nuestro análisis al introducir los efectos de las políticas de soporte financiero a la actividad económica tras la crisis financiera de 2008 que han creado ruido en el análisis y, aunque los efectos positivos de la IED siguen existiendo, la presencia de estas políticas limita la identificación del origen, es decir, si se trata de un efecto directo o indirecto.

Finalmente, se ha contrastado esta hipótesis de conexión entre IED y creación de empresas por parte de mujeres con otros elementos que podrían afectar dicha dinámica. La vía que se ha seguido es la de identificar el impacto de efectos potenciales de homofilia entre empresas en cuyos equipos directivos cuentan, como mínimo, con la presencia de una mujer y empresas autónomas de mujeres. Los resultados, sin embargo, no son tan conclusivos como los anteriores. Se destaca la existencia de un efecto indirecto positivo —o una externalidad positiva— entre el stock de empresas en los que las mujeres participan en los consejos de dirección, mientras que parece evidente el efecto negativo de las empresas en las que sus equipos directivos están compuestos exclusivamente por hombres (sobre todo en el análisis sectorial). Una vez más, las implementaciones de políticas de rescate financiero cubren estos tipos de efectos propios del mercado y no permite destacar su verdadera contribución al emprendimiento femenino

Tabla 6
ESTIMACIONES

Variable dependiente: $\ln(dNueva_auton_{p,t})$ Periodo: $t = 2005, \dots, 2016$

Modelo SDM efectos fijos de panel; Método: Máxima Verosimilitud

	(1)			(2)			(3)			(4)		
VARIABLES	Efectos directos	Efectos Indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos Indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos Indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos Indirectos	Efectos totales
$\ln(dstock_dom_{p,t-1})$	-0.3624*** (0.1285)	-0,1296 (0.1508)	-0.492*** (0.1163)	-0.0238 (0.1566)	-0.0878 (0.1790)	-0,1116 (0.1586)	-0.0630 (0.1459)	0,1515 (0.1840)	0.0885 (0.1773)	-0,1273 (0.1418)	0,0252 (0.1684)	-0,1021 (0.1507)
$\ln(dstock_ied_{p,t-1})$	0.2413*** (0.0601)	0.0195 (0.0600)	0.2607*** (0.0379)	0.0198 (0.0847)	0,1347 (0.0934)	0.1546** (0.0635)	0,1216 (0.0757)	0.0523 (0.0745)	0.1740*** (0.0406)	0,0921 (0.0749)	0,0641 (0.0746)	0.1562*** (0.0412)
Dummy bailout				0.1877*** (0.0490)	-0.0573 (0.0502)	0.1304*** (0.0302)	0.1240** (0.0487)	-0.0222 (0.0511)	0.1017*** (0.0323)	0.1628*** (0.0460)	-0,0377 (0.0481)	0.1251*** (0.0316)
$\ln(dPOP_{p,t-1})$				0.4723* (0.2552)	-0,4691 (0.4417)	0,0031 (0.4260)						
$\ln(dEMP_{p,t-1})$							-0.3506* (0.1943)	-0,1294 (0.2753)	-0,4801 (0.2400)			
$\ln(opentrade_{p,t-1})$										-0,0451 (0.0328)	0,0748 (0.0696)	0,0296 (0.0746)
ρ			0.4473*** (0.0908)			0.3633*** (0.0966)			0.3384*** (0.0979)			0.355*** (0.0971)
Observaciones			600			600			600			600
R-cuadro			0,5447			0,2218			0,8426			0,0477

Errores estándares entre paréntesis.

Nivel de significatividad estadística: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Tabla 7
ESTIMACIONES

Variable dependiente: $\ln(dNueva_auton_{p,t})$ Periodo: $t = 2005, \dots, 2016$

Modelo SDM efectos fijos de panel; Método: Máxima Verosimilitud

	(1)			(2)			(3)			(4)		
VARIABLES	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales
$\ln(dmngt_mujer_{p,t-1})$	0.0467 (0.0712)	0.5688*** (0.0893)	0.6155*** (0.0758)	-0.0149 (0.0707)	0.4698*** (0.1143)	0.4548*** (-0.114)	0.0231 (0.0694)	0.421*** (0.0881)	0.444*** (0.0816)	0.0086 (0.0705)	0.4173*** (0.0938)	0.4259*** (0.0939)
$\ln(dmngt_hombre_{p,t-1})$	-0.6563*** (0.1039)	-0.0611 (0.1310)	-0.7175*** (0.0986)	-0.0924 (0.1324)	-0.1277 (0.1658)	-0.2201 (0.1413)	-0.165 (0.125)	0.137 (0.177)	-0.0284 (0.165)	-0.2095* (0.1233)	-0.068 (0.1678)	-0.2775* (0.1678)
Dummy bailout				0.1786*** (0.0307)	-0.0566* (0.0323)	0.1220*** (0.0260)	0.161*** (0.0345)	-0.0700* (0.0377)	0.0908*** (0.0294)	0.1922*** (0.0310)	-0.0680** (0.0329)	0.1273*** (0.0270)
$\ln(dPOP_{p,t-1})$				0.5544** (0.2219)	-0.6674* (0.3770)	-0.1131 (0.3510)						
$\ln(dEMP_{p,t-1})$							-0.317* (0.188)	-0.227 (0.261)	-0.544** (0.223)			
$\ln(opentrade_{p,t-1})$										-0.0597* (0.0325)	0.0171 (0.0766)	-0.0426 (0.0270)
ρ			0.3617*** (0.0934)			0.3146*** (0.0986)			0.281*** (0.101)			0.3174*** (0.0987)
Observaciones			600			600			600			600
R-cuadrado			0,2799			0,2412			0.518			0,0065

Errores estándares entre paréntesis.

Nivel de significatividad estadística: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Tabla 8
ESTIMACIONES

Variable dependiente: $\ln(dNueva_autons_{p,t})$

Periodo: $t = 2005, \dots, 2016$

Modelo SDM efectos fijos de panel; Método: Máxima Verosimilitud

Sectores:	Agricultura, ganadería, pesca [A]			Comercio, reparación vehículos, transporte, hostelería, IC [G-J]			Actividades financieras, inmobiliarias, profesionales y administración [K-N]			Administración pública, educación, sanidad, entretenimiento, hogar [O-U]		
	Efectos directos	Efectos Indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos Indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos Indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos Indirectos	Efectos totales
$\ln(dstock_dom_{p,t-1})$	0,0006 (0.0005)	0.0000 (0.0006)	0,0007 (0.0004)	-0.0183*** (0.0031)	0.0118*** (0.0033)	-0.0066*** (0.0021)	-0.0161*** (0.0025)	-0.0107*** (0.0026)	-0.0053*** (0.0016)	-0.0260*** (0.0028)	0.0172*** (0.0028)	-0.0088*** (0.0017)
$\ln(dstock_ied_{p,t-1})$	0.0013*** (0.0002)	-0.0006*** (0.0002)	0.0007*** (0.0001)	0.0096*** (0.0014)	-0.0066*** (0.0014)	0.0030*** (0.0007)	0.0020* (-0.0012)	-0.0012 (0.0011)	0,0008 (0.0005)	0.0060*** (0.0013)	-0.0041*** (0.0012)	0.0019*** (0.0006)
ρ			0.3132*** (0.1188)			0,1376 (0.0908)			0,0397 (0.1315)			-0,0009 (0.1347)
Observaciones			600			600			600			600
R-cuadro			0,1015			0,6588			0.6200			0,5663

Errores estándares entre paréntesis.

Nivel de significatividad estadística: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Tabla 9
ESTIMACIONES

Variable dependiente: $\ln(dNueva_auton_{s,p,t})$

Periodo: $t = 2005, \dots, 2016$

Modelo SDM efectos fijos de panel; Método: Máxima Verosimilitud

Sectores:	Agricultura, ganadería, pesca [A]			Comercio, reparación vehículos, transporte, hostelería, IC [G-J]			Actividades financieras, inmobilia- rias, profesionales y administración [K-N]			Administración pública, educación, sanidad, entretenimiento, hogar [O-U]		
VARIABLES	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales
$\ln(dmngt_mujer_{p,t+1})$	0,0004 (0.0003)	0.0007** (0.0003)	0.0011*** (0.0003)	0,0001 (0.0018)	0.0038* (0.0020)	0.0039*** (-0,0015)	0,0012 (0.0014)	0,0014 (0.0015)	0.0026** (0.0011)	-0,0012 (0.0017)	0.0046*** (0.0017)	0.0034*** (0.0012)
$\ln(dmngt_hombre_{p,t+1})$	-0.0010** (0.0004)	0.0009* (0.0005)	-0,0001 (0.0004)	-0.0282*** (0.0027)	0.0178*** (0.0031)	-0.0103*** (-0,002)	-0.0171*** (0.0020)	0.0114*** (0.0027)	-0.0057*** (0.0014)	-0.0321*** (0.0024)	0.0213*** (0.0026)	-0.0108*** (0.0016)
ρ			0.3507*** (0.1174)			0.0940 (0.1314)			-0,0214 (0.0934)			-0.0761 (0.0934)
Observaciones			600			600			600			600
R-cuadrado			0,0049			0,5662			0,5886			0,5151

Errores estándares entre paréntesis.

Nivel de significatividad estadística: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

5. EMPRENDIMIENTO FEMENINO: CRECIMIENTO INCLUSIVO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Una vez identificado uno de los canales potenciales de creación de empresas por parte de mujeres, hay que identificar —en línea con la idea de crecimiento inclusivo que se menciona en Galor (2005)— su impacto en el crecimiento económico de la unidad espacial de referencia, la provincia. Con el objetivo de abordar esta dimensión, esta sección se divide en dos partes. En primer lugar, nos centramos en medir el impacto del emprendimiento femenino sobre el PIB y, en segundo lugar, en las políticas que podrían resultar más acertadas para fomentar la creación de empresas de mujeres y, consecuentemente, el crecimiento local.

5.1 Creación de empresas de mujeres y crecimiento económico

Para analizar el impacto de la creación de nuevas empresas sobre el PIB provincial se realiza un ejercicio econométrico similar al que se ha llevado a cabo en la Sección 4, donde la relación de estas variables se realiza primero sin tener en cuenta la relación espacial y luego teniendo en cuenta la relación espacial. Sin embargo, en esta parte del análisis no se tiene en cuenta la dimensión sectorial, es decir para cada provincia y año se calcula el total nuevas empresas de mujeres. La ecuación base de esta parte del análisis es:

(6)

Esta ecuación relaciona el nivel de PIB de una provincia con las empresas creadas en esa misma provincia en el periodo anterior (esta diferencia temporal permite controlar los problemas de endogeneidad). Como control se introduce únicamente la variable ficticia *bailout*, pero también se introducen efectos fijos de provincia (γ_p) y los errores se corrigen para tener en cuenta la dependencia que existe entre las observaciones de una misma provincia. Con el fin de estimar en qué medida la creación de nuevas empresas de mujeres impacta sobre el crecimiento económico provincial, la misma ecuación se ha calculado siendo la variable dependiente la tasa de crecimiento del PIB (*PIB_crec*)¹¹:

(7)

Los resultados de las estimaciones se incluyen en la Tabla 10. Estas estimaciones indican que la creación de empresas por parte de mujeres impulsa tanto el nivel como la tasa de crecimiento del PIB. Específicamente, un aumento del 10% en la densidad de las nuevas empresas de mujeres en una provincia produce un incremento del PIB de dicha provincia en aproximadamente un 0,62% e impulsa la tasa de crecimiento del PIB en aproximativamente 0,05 unidades porcentuales lo que implica que la diferencia esperada en la tasa promedio de crecimiento (provincial) de 0,44. El aumento de la tasa de crecimiento provincial como consecuencia de la creación de empresas es un efecto directo y depende del hecho de dedi-

¹¹ La tasa de crecimiento se ha calculado como

100.

car más recursos económicos. No obstante, este resultado debe relacionarse con el obtenido en la Sección 3, donde se ha identificado que la creación de empresas de autónomas responde, en parte, a una reacción a la reducción del empleo por cuenta ajena, lo que incentiva la creación de nuevas empresas (de mujeres) y esto hace posible que los recursos disponibles se utilicen de manera más eficiente. Esto implica, por ejemplo, que las mujeres desempeñan actividades más afines a su grado de formación o nivel de capital humano o, en otros términos, que las mujeres son más productivas porque todos los componentes permiten a la economía moverse hacia formas de producción o creación de riqueza más inclusivas.

Tabla 10
ESTIMACIONES

Variables dependientes: $\ln(\text{PIB}_{p,t})$ y $\text{PIB}_{\text{crec}_{p,t}}$

Periodo: $t = 2006, \dots, 2017$

Método: Panel con efectos fijos

VARIABLES	Variable dependiente: Ln (PIB _{p,t})		Variable dependiente: PIB _{crec} _{p,t}	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	23,4052*** (0,0546)	23,5752*** (0,0580)	14,3211*** (4,1560)	22,7332*** (5,5148)
$\ln(d\text{Nueva_auton}_{p,t-1})$	0,0280** (0,0125)	0,0646*** (0,0132)	3,0380*** (0,9541)	4,8404*** (1,2437)
Dummy bailout		-0,0203*** (0,0039)		-1,0285*** (0,2557)
Observaciones	600	600	600	600
Nº provincias	50	50	50	50
R-cuadrado	0,7207	0,7248	0,0039	0,0041

Errores estándares clusterizados por provincia entre paréntesis.

Nivel de significatividad estadística: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Con el fin de extender el contexto del análisis anterior para integrar la dimensión espacial de forma directa e investigar la existencia de externalidades a nivel provincial, las ecuaciones (6) y (7) se modifican en la forma de un modelo SDM obteniendo las dos ecuaciones siguientes:

$$\ln(\text{PIB}_{p,t}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(d\text{Nueva_auton}_{p,t-1}) + \beta_2 \ln(\text{controles}_{p,t-1}) + \rho W \ln(\text{PIB}_{p,t}) + \theta_1 W \ln(d\text{Nueva_auton}_{p,t-1}) + \theta_2 W \ln(\text{controles}_{p,t-1}) + \gamma_p + \varepsilon_{p,t} \quad (8)$$

$$\text{PIB}_{\text{crec}_{p,t}} = \beta_0 + \beta_1 \ln(d\text{Nueva_auton}_{s,p,t-1}) + \beta_2 \text{controles}_{p,t-1} + \rho W(\text{PIB}_{\text{crec}_{s,p,t}}) + \theta_1 W \ln(d\text{Nueva_auton}_{s,p,t-1}) + \theta_2 W(\text{controles}_{p,t-1}) + \gamma_p + \varepsilon_{p,t} \quad (9)$$

Los resultados presentados en la Tabla 11 confirman que el impacto entre creación de nuevas empresas por parte de mujeres y el nivel y el crecimiento del PIB es principalmente un efecto directo que se realiza en la misma provincia. Una vez más, las políticas económicas vinculadas a fomentar la recuperación económica tras la crisis financiera de 2008 han generado externalidades negativas entre provincias debido a los efectos de competencia para atraer fondos o iniciativas públicas. En estas líneas, aunque se detectan externalidades positivas en la creación de empresas de una provincia sobre el PIB de las provincias fronterizas, no siempre son estadísticamente significativas debido a la presencia del anterior efecto indicado. En conclusión, el análisis proporcionado en esta sección identifica que existe un efecto de crecimiento inclusivo generado por las empresas creadas por mujeres con una importante dimensión territorial que cabe sin duda valorizar a la hora de planificar políticas de crecimiento económico.

Tabla 11
ESTIMACIONES

Variables dependientes: $\ln(\text{PIB}_{p,t})$ y $(\text{PIB}_{\text{crec}_{p,t}})$

Periodo: $t = 2006, \dots, 2017$

Modelo SDM efectos fijos de panel; Método: Máxima Verosimilitud

VARIABLES	Variable dependiente: $\ln(\text{PIB}_{p,t})$						Variable dependiente: $\text{PIB}_{\text{crec}_{p,t}}$					
	(1)			(2)			(3)			(4)		
	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales	Efectos directos	Efectos indirectos	Efectos totales
$\ln(\text{dNueva_aunton}_{p,t-1})$	0,0257*** (0,0097)	0,0141 (0,0309)	0,0398 (0,0333)	0,0416*** (0,0111)	0,1257*** (0,0468)	0,1672*** (0,0519)	2,2627*** (0,7941)	1,6501 (3,3022)	3,9127 (3,5700)	2,8274*** (0,9323)	8,9808* (5,0328)	11,8082** (5,5456)
Dummy bailout				-0,0089 (0,0064)	-0,0310** (0,0127)	-0,0399*** (0,0126)				0,2819 (0,5167)	-2,5979** (1,2650)	-2,3159* (1,2894)
ρ			1,0864*** (0,0470)			1,0503*** (0,0501)			1,1705*** (0,0413)			1,1545*** (0,0431)
Observaciones			600			600			600			600
R-cuadrado			0,4223			0,2086			0,0022			0,0015

Errores estándares entre paréntesis.

Nivel de significatividad estadística: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$.

5.2. Políticas públicas actuales y futuras hacia el emprendimiento femenino: ideas

Los desequilibrios en el nivel de emprendimiento entre hombres y mujeres han sido objeto de preocupación por parte de todas las administraciones públicas en esta última década; las cuales, siguiendo las indicaciones de la Comisión Europea, han tratado de reducir la discriminación de género en todas sus dimensiones: desde la inclusión de mujeres en consejos de administración de empresas, hasta la no-discriminación (discriminación positiva) de las mujeres en oposiciones, concursos u otros tipos de selección por trabajo (Comisión Europea, 2017). Los efectos de este tipo de políticas —no exenta de polémicas— son limitados, ya que se centra en casos específicos o puntuales y no cubre muchos casos de procesos de selección de empleo en el sector privado.

Respecto al emprendimiento femenino, las estadísticas publicadas por la Comisión Europea muestran una situación muy preocupante debido a la baja tasa de emprendimiento en la Unión Europea. Aunque las mujeres constituyen el 52% del total de la población, sólo el 34,4% son emprendedoras y el porcentaje se reduce entre 20-30% cuando se trata de start-ups. Desde una perspectiva sectorial, dichas empresas se concentran en el sector de la educación, la sanidad y los servicios en general¹². Desde las instituciones europeas se han implementado varias iniciativas para proporcionar apoyo empresarial a las mujeres. La European Community of Women Business Angels permite que las mujeres tengan mayor facilidad para acceder a fuentes alternativas de financiación para desarrollar su actividad, la plataforma WEgate fue creada en 2016 con el fin de apoyar y asesorar a las mujeres en la creación de empresas y varias redes (como la European Network of Mentors for Woman Entrepreneurs) para proporcionar consejos sobre la gestión de las primeras fases de las actividades empresariales. Sin embargo, la efectividad de todas estas iniciativas es bastante discutible, ya que además de existir una baja tasa de mujeres emprendedoras, las tasas de intención de empezar una actividad empresarial, así como la sobrevivencia, también presentan valores bajos. Según el GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2017) los países líderes de la Unión Europea (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido) presentan una cuota de empresas creadas y gestionadas por mujeres que se sitúa entre el 3 y 5%. Si hacemos referencias al indicador que registra la intención de las mujeres de empezar un proyecto empresarial (siempre para la misma muestra), el indicador alcanza valores entre 5,5 (en Alemania) y 14,7 (en Francia). El valor del indicador que registra las empresas efectivamente creadas siempre se sitúa por debajo de los indicadores anteriores (en el caso francés desciende del 14,7 a 2,9).

En comparación con sus socios europeos, España lleva a cabo menos acciones de apoyo empresarial a las mujeres (tiene un indicador de 70,7, mientras que Francia e Italia presentan indicadores del 88 y 91, respectivamente). Sin embargo, España registra una actividad empresarial de mujeres de 4,7%, un indicador de intenciones de abrir empresas de 5,7 y el

¹² Fuente: EC (2014): “Statistical data on Women entrepreneurs in Europe”.

índice de las empresas efectivamente realizadas se sitúa en 5,1. Con estas cifras podemos afirmar que en el caso español las empresas creadas y gestionadas por mujeres son competitivas en sus respectivos mercados, ya que la tasa de supervivencia es prácticamente comparable a la intención de iniciar una actividad empresarial propia. En este sentido, España presenta un comportamiento peculiar y muy interesante.

Respecto a las políticas públicas implementadas, las Cámaras de Comercio en España ofrecen una ayuda financiera para el apoyo empresarial a las mujeres y las CCAA llevan a cabo acciones específicas (discriminación positiva) para el fomento de la actividad empresarial. En general se trata de un subsidio monetario para empresas recién constituidas o que se van a constituir, y cuyo importe es más alto en el caso de mujeres empresarias. Dichas convocatorias pueden estar abiertas un año completo (como en el caso de Extremadura) o unos meses específicos (como en Cantabria o la Comunidad Valenciana). Este tipo de ayuda, sin embargo, no sigue las directrices indicadas desde las distintas instituciones de la Unión Europea, las cuales están más relacionadas con un apoyo no-monetario. Además, tal y como se identifica en Nicolini y Artige (2008), el acceso a las ayudas públicas no siempre se revela ágil, lo cual puede debilitar los potenciales efectos positivos.

Actualmente, estas políticas deben enfrentarse con el reto generado por la difusión internacional de la pandemia COVID-19 y las acciones que se han planificado o están en curso de elaboración para poder reactivar la economía. Tal y como se ha indicado en la sección inicial, contrariamente a lo que se produjo en la crisis financiera de 2008, en esta ocasión el empleo femenino ha sufrido más las consecuencias negativas de la pérdida de ocupación. Las consecuencias de esta caída de la ocupación femenina no sólo se han notado en la caída del PIB, sino que también han contribuido a acentuar las discrepancias de género en el mercado laboral. Bajo esta perspectiva, una de las posibilidades existentes sería que una parte de las ayudas del plan de rescate europeo se destine a implementar iniciativas para el mantenimiento de la mujer en el mercado laboral, evitando de esta forma una pérdida importante de la fuerza de trabajo si las mujeres pasan a ocupar empleos informales o sencillamente se quedan fuera del mercado laboral. Teniendo en cuenta los resultados hallados en la subsección anterior, es importante apostar por estrategias de crecimiento inclusivo y, con eso, utilizar los recursos o las capacidades de la fuerza de trabajo de forma eficiente. Dicho esto, la pregunta que debemos plantearnos es: ¿qué políticas podrías revelarse más eficaces para alcanzar estos resultados? Teniendo en cuenta las ideas que se han comentado en la reseña de la literatura de la Sección 1 y los resultados del análisis empírico, proponemos cuatro incitativas.

a) ¿Imposición diferencial u otras iniciativas para apoyar el empleo femenino?

Una de las ideas desarrolladas por Alesina y coautores (2011) consiste en fomentar una imposición diferencial entre hombres y mujeres para fomentar la entrada de la mujer en el mundo laboral. Sin duda esta acción puede ser importante y significativa de cara a la necesidad de que las actividades laborales de las mujeres se que-

den relegadas en el sector informal. Sin embargo, la evidencia indica que las políticas de soporte al empleo femenino —especialmente cuando se trata de empleo cualificado como es ser emprendedora— necesitan algo más específico que ayuden a generar un clima de entorno favorable para la iniciativa empresarial femenina. Se trata, entonces, de crear las condiciones para que los compromisos sociales y económicos se puedan compaginar de forma sencilla, lo que implica, en primer lugar, favorecer la conciliación del trabajo con la vida personal. En este sentido, políticas que impliquen la concesión de bonos o ayudas específicas y puntuales con efectividad limitada en el tiempo no son exactamente el tipo de incentivo que puede consolidar la actividad empresarial femenina.

b) Políticas de formación

Si el problema de muchas mujeres es salir de la precariedad que implica desempeñar labores en el mercado informal, y con eso fomentar esta dimensión de apostar por estrategias de crecimiento de tipo inclusivo, un medio es impulsar la productividad laboral de las mujeres relegadas a la informalidad. Este objetivo se puede alcanzar con medidas de tipo educativo y de formación de cualquier orden y grado.

c) IED y actividades de servicio subcontratadas

El resultado principal de este estudio es el reconocimiento de la actividad de IED como fomento para el grado de emprendimiento femenino con todos los efectos (positivos) que se derivan. En estos últimos meses, la crisis producida por la COVID-19 ha hecho que muchas empresas se replanteen la forma de producción y que apliquen el trabajo a distancia, sobre todo en los sectores con más valor añadido. Una vez más, esta vía podría ser una opción viable para explorar si genera efectos directos e indirectos positivos para impulsar las formas de ocupación de las mujeres y sostener el crecimiento económico. Este tipo de estrategia permitiría favorecer las oportunidades de empleo o de creación de actividades intersectoriales y, consecuentemente, fomentar estrategias de crecimiento diferenciando entre los distintos sectores de actividades que se pueden involucrar.

d) Coordinación territorial

Otro resultado relevante del análisis propuesto es la fuerte dependencia territorial (entre provincias) entre determinantes y resultados cuando se consideran todos los sectores productivos conjuntamente. Este resultado subraya que toda iniciativa en el sentido de favorecer el emprendimiento femenino no puede olvidar la importancia de la coordinación territorial entre provincias, puesto que las externalidades territoriales existen y no son marginales. Adicionalmente, la existencia de estos efectos de externalidad no sólo permite una mejor racionalización de los capitales destinados a financiar las mismas iniciativas en provincias cercanas, sino que también permiten evitar la implementación de iniciativas que pueden generar efectos opuestos territorialmente y, con eso, aniquilar su potencial impacto económico.

6. CONCLUSIONES

Este estudio ha permitido destacar algunos rasgos económicos del papel de la creación de nuevas empresas por parte de mujeres. La creación de estas empresas responde, en parte, a la necesidad de volver a ser parte de la población activa cuando se experimenta una destrucción de empleo por cuenta ajena. Todavía, la creación de estas empresas responde también a la acción de externalización de parte del proceso productivo o de otras formas de subcontratación de actividades que se vincula directamente la presencia de empresas multinacionales. Adicionalmente, estos efectos tienen una dimensión territorial importante en cuanto producen un impacto económico directo en las unidades territoriales de residencia de la IED y de las empresas creadas por mujeres y, asimismo, generan apreciables externalidades económicas entre provincias. Finalmente, se halla también el valor económico más general vinculado con la creación de empresas por parte de mujeres que es el fomento del crecimiento inclusivo, que permite no sólo mejorar los niveles alcanzados por el PIB sino también permite una mejor eficiencia en la utilización de los recursos disponibles. El análisis propuesto identifica que los efectos anteriormente descritos se presentan en un contexto de actuación del libre mercado; en caso de fomentar otro tipo de políticas públicas que se superponen a las anteriores los resultados padecen esta influencia y pierden parte de su magnitud.

Bajo estas circunstancias, este estudio proporciona dos consideraciones para implementar políticas que aspiren a fomentar estrategias de crecimiento inclusivo de las mujeres en el mercado laboral con formas de ocupación cualificada como las que vinculan a la creación de empresas. En primer lugar, hay incentivos propios del mercado que pueden fomentar la creación de empresas de mujeres que se alejan de las políticas de ayudas o de subsidios monetarios que las fuerzas económicas que regulan el mercado mismo pueden hacer efectivos tal como identificamos en nuestro análisis empírico. En segundo lugar, es importante considerar la relevancia de actuar con políticas territoriales coordinadas entre administraciones puesto que los efectos externalidades entre provincias cercana son importantes y cuya magnitud, a veces, puedes superar el efecto mercado de una misma provincia.

Finalmente, en base a la disponibilidad de datos sería interesante explorar más en profundidad la relación que se puede establecer entre IED y empresas locales para ser más conclusivos sobre su tipo de interacción y los efectos que pueden derivar. Asimismo, a partir de esta información, sería importante poder cuantificar la tasa de sobrevivencia de las empresas creadas por mujeres en distintos contextos. En este sentido, sería importante identificar si las empresas que se han creado como proveedoras de IED tengan una probabilidad más elevada de continuar su actividad económica en el tiempo más allá de otras empresas no conectadas con las primeras. Adicionalmente, siempre en esta línea, sería interesante poder explorar también su productividad y su capacidad de adoptar nuevas estrategias de producción o hacer de la innovación o instrumentos IT como piezas esenciales de la actividad económica desempeñada siempre en una óptica de explotación óptima de los recursos disponibles.

Bibliografía

- AGUAYO-TELLEZ, E. (2012): *The impact of Trade Liberalization Policies and FDI on Gender Inequality*, World Development Report. Gender and Inequality, World Bank.
- ALESINA, A.; ICHINO, A., y KARABARBOUNIS, L. (2011): "Gender-Based Taxation and the division of Family Chores" *American Economic Journal: Economic Policy*, vol. 3(2), pp. 1-40.
- ALFARO, L.; RODRIGUEZ-CLARE, A.; HANSON, G., y BRAVO-ORTEGA, C. (2004): "Multinationals and linkages: an empirical investigation (with comments)", *Economía*, vol. 4(2), pp. 113-169.
- AYYOGARI, M., y KOSOVÁ, R. (2010): "Does FDI facilitate domestic entry? Evidence from Czech Republic", *Review of International Economics*, vol. 18(1), pp. 14-29.
- BARRIOS, S.; GÖRG, H., y STRÖBL, E. (2005): "Foreign Direct Investment competition and industrial development in the host country", *European Economic Review*, vol. 49(7), pp. 1761-1784.
- BELLAK, C. (2004): "How Domestic and Foreign firms differ and why does it matter?" *Journal of Economic Surveys*, vol. 18(4), pp. 483-514.
- BOHNET, I. (2016): *What works. Gender Equality by Design*, Belknap Press (Harvard University Press)
- BvD: *Sistemas de Análisis de Balances Ibéricos*. (Datos extraídos en mayo de 2019). AMADEUS Bureau van Dijk Electronic Publishing (BvDEP).
- BRAUNSTEIN, L. (2002): *Gender, FDI and Women's Autonomy: A Research Note on Empirical Analysis*, mimeo.
- BRAUNSTEIN, L. (2006): "Foreign direct investment, development, and gender equity: A review of research and policy", UNRISD OCCASIONAL PAPER N° 12.
- COMBES, P.Ph., y GOBILLON, L. (2015): "The Empirics of Agglomeration Economics", in Duranton, G., Vernon Henderson J y Strange, W. (Eds) *Handbook in Regional and Urban Economics*, vol. 5A, Elsevier, pp. 247-348.
- COMISIÓN EUROPEA (2017): Plan de acción de la UE 2017-2019. Abordar la brecha salarial entre hombres y mujeres. Bruselas (20/11/2017), COM(2017) 678 final.
- DAMIJAN, J. P.; ROJEC, M.; MAJEN, B., y KNELL, M. (2013): "Impact of firm heterogeneity on direct and spillover effects of FDI: Micro-evidence from ten transition countries", *Journal of Comparative Economics*, vol. 41(3), pp. 895-922.
- DANAKOL, S. H., ESTRIN, S., REYNOLDS, P., y WEITZEL, U. (2016) "Foreign direct investment via M&A and domestic entrepreneurship: blessing or curse?" *Small Business Economics*, vol. 48(3), pp. 599-612.
- DE BACKER, K., y SLEUWAGEN, L. (2003): "Does FDI crowd out domestic entrepreneurship?", *Review of Industrial Organization*, vol. 22(1), pp. 67-84.
- DE LA RICA, S. (2016): "Las brechas de género en el Mercado laboral español y su evolución a lo largo del ciclo de la vida", *Revista de Ciencias y Humanidades*, Fundación Ramón Areces, n. 16, pp. 59-75.
- GALOR, O. (2005): "From Stagnation to Growth: Unified Growth Theory" in Aghion Ph. and Durlauf S. (Ed) *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, pp. 171-293, Elsevier North Holland.
- GLAESER (2007): "Entrepreneurship and the city", Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper No. 2140, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1001108>.

- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2017): *Women's Entrepreneurship 2016/2017 Report*.
- GOEL, R. K. (2018): "Foreign Direct Investment and entrepreneurship: gender differences across international economic freedom and taxation" *Small Business Economics*, vol. 50(4), pp. 887-897.
- GÓMEZ-TELLO, A., y NICOLINI, R. (2017): "Immigration and productivity: a Spanish tale", *Journal of Productivity Analysis*, vol. 47(2), pp. 167-183.
- HERRERA -ECHEVERRI, H.; HAAR, J., y BENAVIDES ESTEVÉZ-BRETÓN, J. (2014): "FDI, institutional quality, economic freedom and entrepreneurship in emerging markets" *Journal of Business Research*, vol. 67(9), p. 1921-1932.
- ILO (INTERNATIONAL LABOR ORGANIZATION) (2021): *ILO Monitor: COVID-19 and the world of work*. Seventh Edition (25 de Enero de 2021).
- KUGLER, M. (2006): "Spillovers from FDI: within or between industries?" *Journal of Development Economics*, vol. 80(2), pp. 444-477.
- MCPHERSON, J. M.; SMITH-LOVIN, L., y Cook, J. M. (2001): "Birds of a Feather: Homophily in Social Networks" *Annual Review of Sociology*, 27, 415-444.
- MISRA, K.; MEMILI, E.; Welsh D., y Fang, H. (2014): "The impact of Foreign Direct Investment on women's entrepreneurship", *Journal of Small Business Strategy*, vol. 24(1), pp. 45-59.
- NICOLINI, R., y ARTIGE, L (2008): *Investigación y Desarrollo más Innovación: recomendaciones para políticas públicas más cerca de las necesidades de las empresas*, pp. 306, Ed. Consejo Económico y Social (ISBN 9788481882872).
- NICOLINI, R., y ROIG, J. L. (2017): "Gender and culture: do they matter for norms?", *Applied Economics Letters*, vol. 24(19), pp. 1423-1427.
- OECD/EU, 2016 "Policy brief on Women's Entrepreneurship" (ISBN 978-92-79-67995-7) – ISSN?? DOI??=
- SEGURIDAD SOCIAL: *Muestra Continua de Vidas Laborales*. Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Madrid.
- STAKHOVYCH, S., y BIJMOLT, T. H. A. (2009): "Specification of spatial models: A simulation study on weights matrices", *Papers in Regional Science*, vol. 88, pp. 389-408.
- SUN, L.; LEE, H., y HONG, E. (2017): "Does foreign direct investment stimulate new firm creation? In search of spillovers through industrial and geographical linkages", *Small Business Economics*, vol. 48(3), pp. 613-631.
- TERJESEN, S.; PLANCK, M., y ACS, Z. (2007): "Foreign Direct Investment and Indigenous Entrepreneurship: Evidence from Wales and Ireland", en Gillin, L. Murray (Ed.) *4th AGSE International Entrepreneurship Research Exchange 2007*, 6 - 9 February, Brisbane, Australia.

APÉNDICES

Figura A.1

MAPA DE LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS (50 PROVINCIAS Y DOS CIUDADES AUTÓNOMAS)



Tabla A.1:
CLASIFICACIÓN CNAE09

Código CNAE09	Descripción
A	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
B	Industrias extractivas
C	Industria manufacturera
D	Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado
E	Suministro de agua, actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación
F	Construcción
G	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos de motor y motocicletas
H	Transporte y almacenamiento
I	Hostelería
J	Información y comunicaciones
K	Actividades financieras y de seguros
L	Actividades inmobiliarias
M	Actividades profesionales, científicas y técnicas
N	Actividades administrativas y servicios auxiliares
O	Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria
P	Educación
Q	Actividades sanitarias y de servicios sociales
R	Actividades artísticas, recreativas y de entretenimiento
S	Otros servicios
T	Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico; actividades de los hogares como productores de bienes y servicio para uso propio
U	Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales