

CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRESARIOS EUROPEOS: UN ANÁLISIS DE SUS DIFERENCIAS Y SIMILITUDES

Álvarez Llorente, G.
Otero Giráldez, M. S.
Universidad de Vigo

RESUMEN

El objetivo de este trabajo consiste en poner de manifiesto las principales diferencias y similitudes existentes entre las distintas características que pueden hacer que un trabajador se convierta en empresario. El estudio se realiza para los distintos países que forman parte del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE). La metodología empleada en el análisis empírico es la estimación de modelos probit binomiales. Utilizando datos de corte transversal para el año 2001, los resultados muestran un comportamiento bastante homogéneo del empresario con respecto a la edad, el estado civil, el género, los ingresos no laborales y el sector de actividad, aunque la naturaleza e intensidad de la relación varían entre los distintos países.

PALABRAS CLAVE: PHOGUE, Empresario, Probit.

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze the differences and similarities in the types of individuals who choose to become entrepreneurs in PHOGUE countries. The data source is a cross-sectional survey for the year 2001 and the empirical analysis is performed through a probit model. Results show that entrepreneurs are a homogeneous group with respect to the age, gender, civil state, the non labour revenues and the activity sector, although the nature and strength of the relationship vary across countries.

KEYWORDS: PHOGUE, Entrepreneurs, Probit.

1. INTRODUCCIÓN

Conocer las características de los trabajadores por cuenta propia es una cuestión que ha ido ganando un creciente interés por parte de la investigación ante el importante crecimiento experimentado por este colectivo a lo largo de las últimas décadas. Este desarrollo de la actividad empresarial se considera como un factor que potencialmente puede contribuir a incrementar el crecimiento económico de un país dada su capacidad para crear nuevos puestos de trabajo, reduciendo así el nivel de paro.

Los trabajos empíricos realizados dentro de este campo de investigación han utilizado básicamente dos tipos de metodologías. Por una parte existen una serie de estudios que se han dirigido a identificar cuáles son las características de los trabajadores por cuenta propia frente a los trabajadores por cuenta ajena, basando su análisis en la estimación de modelos de elección discreta a partir de datos de sección cruzada. Dentro de este grupo se pueden citar trabajos recientes como los realizados por Tervo (2006), Harris *et al.* (2003) o Cowling (2000). Por otra parte, son también abundantes los trabajos que tratan de analizar aspectos dinámicos de la actividad empresarial, como son la entrada o salida de dicha actividad, mediante la estimación de modelos de duración en base a datos de panel. Algunas referencias en este caso son, por ejemplo, Cueto y Mato (2006), Georgellis y Wall (2005), Reize (2004), Martínez-Granado (2002), Falter (2001) o Carrasco (1999).

En cuanto al ámbito de estudio, se pueden encontrar trabajos empíricos realizados a nivel europeo que analizan algunas características de los trabajadores empresarios. Por ejemplo, en Morris y Mallier (2003) se realiza un estudio descriptivo para distintos colectivos de trabajadores en los quince países más importantes que integran la Unión Europea (UE-15). Entre sus resultados cabe destacar el hecho de que el grupo de trabajadores empresarios es mayoritario para edades comprendidas entre los 50 y 69 años, apreciándose diferencias importantes por países (por ejemplo, en Grecia el 60% de los trabajadores son empresarios frente al 12% para Luxemburgo). En Cowling (2000), por su parte, se analizan las diferencias existentes entre esos mismos países en cuanto a las características personales de los trabajadores por cuenta propia. Este autor llega a la conclusión de que los empresarios no son un colectivo homogéneo en la EU-15.

En línea con estos estudios, con este trabajo se trata de identificar qué características determinan la probabilidad de que un trabajador lo sea por cuenta propia y no por cuenta ajena. Al igual que en Cowling (2000), la metodología de análisis utilizada es la estimación de modelos probit bimomiales. No obstante, se aportan algunas novedades como son, por una parte, la consideración de características del hogar y del mercado laboral junto con las características personales y, por otra, la utilización de información homogénea para todos los países proporcionada por el Panel de Hogares de la Unión Europea.

En lo que sigue, el artículo está organizado de la siguiente manera. La sección 2 describe la fuente de datos y variables utilizadas en el análisis. La sección 3 presenta una descripción de las muestras utilizadas para cada país. La sección 4 presenta los resultados de estimar modelos probit binomiales para la probabilidad de ser empresario y, finalmente, la sección 5 recoge las principales conclusiones del estudio.

2. FUENTE DE DATOS Y DEFINICIÓN DE VARIABLES

Los datos utilizados en este trabajo han sido obtenidos del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE). El PHOGUE es una base de datos estadística que recoge información armonizada sobre el hogar a nivel de 15 países de la Unión Europea bajo la coordinación de la Oficina de Estadística de la Unión Europea (Eurostat). Para la elaboración del PHOGUE se utiliza la técnica de panel fijo que se desarrolla en un total de ocho olas o ciclos anuales consecutivos, desde 1994 hasta 2001.

Como ya se ha señalado, el análisis realizado en este estudio es de corte transversal y se ha llevado a cabo con la información de los ficheros de individuos y hogares correspondientes a la última ola disponible, la de 2001. Más concretamente, la muestra utilizada está formada por los individuos que en dicha ola declararon estar trabajando, ya fuera por cuenta ajena o por cuenta propia¹. Una vez eliminados los individuos con observaciones perdidas para alguna de las variables consideradas en el estudio, el tamaño muestral asciende a 58.221 observaciones².

La variable dependiente utilizada en el análisis empírico ha sido definida como una variable binaria que toma el valor 1 para los trabajadores autónomos y 0 para los trabajadores por cuenta ajena.

En cuanto a las variables explicativas consideradas como exógenas en las estimaciones, han sido identificadas a partir de la literatura empírica existente y se pueden dividir en características personales, características del hogar y características laborales. En el primero de los grupos se consideran la edad, el nivel de educación, el sexo y el estado civil. En el segundo

se incluye una variable que recoge el hecho de que el individuo tenga o no responsabilidades familiares significativas así como otra que indica el nivel de ingresos no laborales del hogar. Por último, el tercer grupo incluye el número de ocupados en el hogar y el sector económico en el que trabaja el individuo.

A continuación se justifica la inclusión de cada una de estas variables en el estudio y se describe cómo se ha definido cada una de ellas en el análisis empírico.

Características personales

La edad de un individuo puede reflejar tanto aspectos relacionados con el capital humano general del individuo como aspectos relacionados con el acceso al capital financiero (Kidd, 1993; Calvo y Wellisz, 1980). Así, la edad puede ser un indicador de experiencia y conocimiento pero, además, las personas mayores pueden tener una mayor posibilidad de haber acumulado a lo largo del tiempo los recursos financieros necesarios para montar un negocio propio. Estos razonamiento llevan a esperar, a priori, un efecto positivo de la edad del individuo sobre la probabilidad de ser autoempleado. Otro argumento en favor de un efecto positivo de la edad sobre la probabilidad de ser autoempleado es la probabilidad relativamente baja de reemplazo entre las personas de mayor edad. En general, los estudios empíricos realizados en este campo tienden a encontrar una relación positiva y no lineal entre la edad y el autoempleo (Rees y Shah, 1986). En este trabajo la edad ha sido incluida a través de tres variables binarias que indican si el individuo se encuentra o no en cada uno de los intervalos siguientes: i) hasta 30 años; ii) de 31 a 50; y iii) mayor de 50 años.

El efecto de la educación sobre la probabilidad de ser autoempleado no ha sido establecido de manera concluyente por la investigación empírica en este área. Por una parte, la educación puede actuar como un indicador de la habilidad y capacidad del individuo, lo que redundaría en una mayor probabilidad de éxito empresarial. En este sentido cabría esperar un efecto positivo de la educación sobre la probabilidad de ser autoempleado. De hecho, éste ha sido el signo que se ha encontrado en trabajos como Borjas y Bronars (1989), Evans y Leighton (1989), Borjas (1986) y Rees y Shah (1986). Sin embargo, un mayor nivel de educación también puede estar relacionado con una mayor probabilidad de asegurarse un buen empleo por cuenta ajena, lo que podría manifestarse en un efecto negativo del nivel de educación sobre la probabilidad de ser autoempleado. Este efecto negativo ha sido reflejado, por ejemplo, por Kidd (1993), De Wit y Winden (1989) y Evans (1989). En este trabajo se incluyen dos variables binarias que indican el nivel de educación del individuo. Los niveles considerados son primarios, por un lado, y superiores, por otro³.

El crecimiento del autoempleo o empleo por cuenta propia que se viene experimentando durante las últimas décadas ha sido considerablemente mayor entre las mujeres que entre los hombres⁴. A la hora de explicar este fenómeno se han propuesto básicamente dos tipos de argumentos (Hughes, 2003). El primero hace referencia a la creciente iniciativa voluntaria de las mujeres a entrar en el autoempleo con el fin de disfrutar de una mayor independencia y flexibilidad mientras que el segundo, por el contrario, explica el crecimiento del autoempleo entre las mujeres por una necesidad de éstas de escapar de situaciones de precariedad a las que han llegado en el empleo por cuenta ajena debido a las continuas reestructuraciones y cambios ocurridos en los mercados de trabajo actuales. A pesar del mayor crecimiento del autoempleo entre las mujeres, lo cierto es que el colectivo de empresarios sigue estando formado mayoritariamente por hombres. Esto hace que en los análisis empíricos basados en datos de

sección cruzada similares al presentado en este trabajo, se tiende a encontrar una relación negativa entre ser mujer y la probabilidad de ser empresario. Siguiendo a este tipo de estudios, en las estimaciones presentadas posteriormente se incluye una variable binaria que toma el valor 1 para las mujeres y 0 para los hombres.

Para finalizar con las características personales y en relación al estado civil, el hecho de estar casado ha sido interpretado habitualmente en la literatura económica como un indicador de estabilidad y, en este sentido, puede proporcionar un marco adecuado para asumir el riesgo que supone el autoempleo (Le, 1999). En base a este argumento, en el análisis se ha incluido una variable binaria que toma el valor 1 si el individuo está casado y 0 en caso contrario.

Características del hogar

En relación a las responsabilidades familiares del individuo, en la literatura empírica habitualmente se ha considerado como variable explicativa la presencia de hijos pequeños (véase, por ejemplo, Tervo, 2006 y Georgellis y Wall, 2005). Se podría argumentar que los niños pueden desincentivar a los padres a la hora de asumir los riesgos que implica el autoempleo. No obstante, también se puede argüir que el autoempleo ofrece una mayor flexibilidad en el trabajo, lo que permitiría una mayor facilidad a la hora de compatibilizar el mundo laboral con la vida familiar. De cara a analizar estos aspectos, en las estimaciones se ha incluido una variable que indica si entre las actividades diarias del individuo se encuentran, sin recibir remuneración a cambio, el cuidado de niños o cualquier otra persona que requiera ayuda especial por motivos de edad, enfermedad o discapacidad.

Las restricciones de capital han sido uno de los factores que habitualmente se ha señalado como determinante de la probabilidad de tener un negocio propio (Dunn y Holtz-Eakin, 2000; Johansson, 2000; Blanchflower y Oswald, 1998). El argumento planteado es que puede haber individuos que, aun queriendo establecerse por su cuenta, no pueden hacerlo debido a la falta de recursos financieros. Por lo tanto, cabría esperar que en la medida en que las restricciones de capital sean menores, mayor sea la probabilidad de que un trabajador lo sea por cuenta propia. Siguiendo este planteamiento, en el trabajo se introduce como explicativa una variable que recoge el logaritmo de la renta no laboral del hogar y que incluye los ingresos netos por rentas de capital, de la propiedad y transferencias privadas en el año anterior a la entrevista.

Características laborales

Para recoger la situación coyuntural del mercado laboral hubiera sido deseable disponer de la variable “tasa de paro”. Es bien conocido que el desempleo puede, a priori, aumentar o disminuir el autoempleo (Tervo, 2006). Por una parte, altas tasas de paro suponen una reducción de la demanda de trabajo, lo que podría desincentivar al individuo a montar una empresa (efecto negativo). Pero, por otra, también es posible que se observe el efecto contrario, ya que la existencia de altas tasas de paro puede llevar a un individuo con experiencia a trabajar por su cuenta con el fin de salir de la situación de desempleo en la que se encuentra (efecto positivo). Desafortunadamente en este trabajo no se dispone de información acerca de las tasas de paro de modo que, alternativamente, se ha incluido en las estimaciones una variable que indica el número de ocupados en el hogar.

Por último, en el estudio también se han considerado indicadores del sector económico en el que el individuo desarrolla su actividad laboral distinguiendo entre agricultura, industria y servicios. Tal y como señalan Harris *et al.* (2003), también estas variables pueden contribuir a capturar el efecto de las condiciones de los mercados de trabajo general y locales.

3. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

La tabla 1 muestra cómo se distribuye la variable dependiente en los distintos países así como el número de observaciones que forman cada una de las muestras utilizadas.

Tabla 1. Variable dependiente y tamaño muestral

	% Empr.	N
Total	15,68	58.221
Alemania	10,08	5.883
Austria	13,05	2.995
Bélgica	11,45	2.299
Dinamarca	6,93	2.160
España	19,35	5.383
Finlandia	10,93	1.942
Francia	8,30	4.964
Grecia	33,66	3.886
Irlanda	14,38	2.196
Italia	25,02	5.776
Luxemburgo	6,88	2.604
Países Bajos	6,19	3.884
Portugal	24,40	6.039
Reino Unido	12,67	5.064
Suecia	12,60	3.206

Fuente: Elaboración propia a partir del Panel de Hogares de la Unión Europea de 2001.

Las cifras que aparecen en la tabla presentan a Grecia, Italia y Portugal como los países donde el porcentaje de empresarios es mayor (34%, 25% y 24%, respectivamente). Por el contrario, Países Bajos, Luxemburgo y Dinamarca aparecen como los países donde esta cifra es relativamente menor (6%, 7% y 7%, respectivamente).

La tabla 2 recoge las medias muestrales de todas las variables explicativas en función del valor de la variable dependiente, es decir, para la submuestra de trabajadores por cuenta propia (empresarios) y para la de trabajadores por cuenta ajena.

Como se observa en la tabla 2, las medias por países varían dependiendo del grupo de variables analizadas.

Características personales

En línea con los razonamientos presentados en la sección anterior, las cifras presentadas en la tabla 2 muestran una relación positiva entre la edad de los trabajadores y el hecho de ser empresario. Este suceso se observa en todos los países, cumpliéndose en todos los casos que el

grupo más joven de individuos (hasta 30 años) supone un peso relativamente mayor entre los empleados por cuenta ajena mientras que el grupo de más edad (los mayores de 50) muestran un peso relativamente superior entre los empresarios.

Tabla 2. Medias por países y situación laboral

	Alemania		Austria		Bélgica		Dinamarca		España		Finlandia	
	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A
<i>Personales</i>												
Hasta 30	0,06	0,21	0,10	0,31	0,17	0,21	0,04	0,23	0,13	0,33	0,12	0,32
De 31 a 50	0,65	0,58	0,62	0,55	0,59	0,64	0,57	0,52	0,53	0,53	0,56	0,51
Mayor de 50	0,29	0,21	0,27	0,14	0,24	0,15	0,39	0,26	0,35	0,14	0,32	0,18
Est. Primarios	0,09	0,17	0,18	0,18	0,16	0,20	0,15	0,18	0,60	0,43	0,28	0,17
Est. Superiores	0,91	0,83	0,82	0,82	0,84	0,80	0,85	0,82	0,40	0,57	0,72	0,83
Mujer	0,34	0,45	0,38	0,45	0,32	0,46	0,28	0,48	0,28	0,41	0,28	0,49
Casado	0,59	0,59	0,70	0,53	0,65	0,64	0,85	0,68	0,71	0,51	0,72	0,50
<i>Del Hogar</i>												
Respons. Fam.	0,22	0,27	0,32	0,28	0,29	0,32	0,40	0,36	0,22	0,20	0,34	0,34
Ingresos	6,60	5,94	6,54	5,77	5,97	4,08	6,20	3,93	9,67	9,15	6,10	4,04
<i>Laborales</i>												
Ocupados	1,77	1,92	2,22	2,23	2,00	1,89	1,94	1,97	2,31	2,20	1,91	1,77
Agricultura	0,10	0,01	0,51	0,01	0,07	0,01	0,28	0,02	0,29	0,04	0,31	0,02
Industria	0,23	0,38	0,10	0,34	0,24	0,25	0,20	0,26	0,18	0,32	0,20	0,29
Servicios	0,67	0,61	0,39	0,65	0,69	0,73	0,52	0,72	0,53	0,64	0,49	0,69

Nota: P indica trabajador por cuenta propia o empresario y A trabajador por cuenta ajena.

Fuente: Elaboración propia a partir del Panel de Hogares de la Unión Europea de 2001.

Tabla 2 (continuación). Medias por países y situación laboral

	Francia		Grecia		Irlanda		Italia		Luxemburgo		Países Bajos	
	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A
<i>Personales</i>												
Hasta 30	0,06	0,23	0,09	0,28	0,10	0,38	0,13	0,25	0,10	0,24	0,14	0,30
De 31 a 50	0,59	0,60	0,53	0,56	0,49	0,47	0,57	0,58	0,62	0,61	0,55	0,51
Mayor de 50	0,35	0,18	0,38	0,16	0,41	0,15	0,30	0,17	0,28	0,15	0,31	0,19
Est. Primarios	0,63	0,56	0,55	0,28	0,54	0,33	0,51	0,39	0,21	0,36	0,99	0,97
Est. Superiores	0,37	0,44	0,45	0,72	0,46	0,67	0,49	0,61	0,79	0,64	0,01	0,03
Mujer	0,23	0,46	0,25	0,41	0,14	0,46	0,25	0,42	0,30	0,40	0,37	0,47
Casado	0,77	0,59	0,81	0,61	0,68	0,47	0,69	0,61	0,61	0,58	0,72	0,52
<i>Del Hogar</i>												
Respons. Fam.	0,17	0,22	0,20	0,27	0,26	0,31	0,27	0,34			0,50	0,39
Ingresos	7,20	6,56	3,17	2,99	2,69	2,35	2,23	1,64	5,58	3,70	3,79	3,21
<i>Laborales</i>												
Ocupados	1,71	1,86	1,88	1,92	1,92	2,38	2,00	1,94	1,91	1,87	1,78	1,85
Agricultura	0,24	0,01	0,31	0,01	0,45	0,01	0,12	0,03	0,11	0,01	0,15	0,02
Industria	0,23	0,27	0,20	0,25	0,22	0,31	0,24	0,31	0,14	0,20	0,17	0,19
Servicios	0,54	0,72	0,50	0,74	0,33	0,68	0,64	0,66	0,75	0,79	0,68	0,80

Nota: P indica trabajador por cuenta propia o empresario y A trabajador por cuenta ajena.

Fuente: Elaboración propia a partir del Panel de Hogares de la Unión Europea de 2001.

Tabla 2 (continuación). Medias por países y situación laboral

	Portugal		Reino Unido		Suecia	
	P	A	P	A	P	A
<i>Personales</i>						
Hasta 30	0,07	0,38	0,09	0,27	0,09	0,20
De 31 a 50	0,44	0,48	0,51	0,50	0,48	0,52
Mayor de 50	0,49	0,14	0,40	0,22	0,43	0,28
Est. Primarios	0,88	0,69	0,36	0,31	0,22	0,13
Est. Superiores	0,12	0,31	0,64	0,69	0,78	0,87
Mujer	0,40	0,46	0,29	0,51	0,30	0,51
Casado	0,85	0,57	0,66	0,56	0,61	0,48
<i>Del Hogar</i>						
Respons. Fam.	0,22	0,21	0,26	0,30		
Ingresos	2,11	1,67	4,31	3,55	6,01	4,85
<i>Laborales</i>						
Ocupados	2,48	2,46	1,76	1,97		
Agricultura	0,38	0,03	0,05	0,00	0,13	0,01
Industria	0,23	0,40	0,28	0,23	0,21	0,25
Servicios	0,39	0,57	0,67	0,76	0,66	0,74

Nota: P indica trabajador por cuenta propia o empresario y A trabajador por cuenta ajena.

Fuente: Elaboración propia a partir del Panel de Hogares de la Unión Europea de 2001.

La relación que muestran los datos entre el nivel de educación y el hecho de ser empresario es menos clara y contundente. No obstante, en la mayoría de los países se observa que el grupo de empresarios posee un menor nivel de educación que el grupo de trabajadores por cuenta ajena, lo que llevaría a pensar en una relación negativa. Excepciones a este resultado se encuentran en Alemania y Luxemburgo, que destacan por ser países donde el grupo de empresarios muestra un nivel de educación mayor que el grupo de trabajadores por cuenta ajena, lo que apuntaría a la existencia de una relación positiva⁵. Por otra parte, también se observa un caso, el de Austria, donde no se aprecia ninguna diferencia entre los dos grupos de trabajadores en cuanto a su nivel de educación se refiere.

Comparando el nivel de educación de los empresarios de diferentes países, Alemania, Austria, Bélgica y Dinamarca destacan por tener los empresarios más formados, con un porcentaje superior al 80% de ellos con estudios superiores. En el polo opuesto se encuentran Países Bajos y Portugal como los países con los empresarios relativamente menos formados.

También en consonancia con lo expuesto anteriormente, en todos los países se observa una relación positiva entre ser hombre y empresario, de manera que el peso de las mujeres es menor en este grupo que en el de trabajadores por cuenta ajena. No obstante, el peso de las mujeres dentro del colectivo de trabajadores por cuenta propia varía si se comparan unos países con otros oscilando desde el 14% que se observa en Irlanda hasta el 40% que se observa en Portugal.

Por último, y en cuanto a las características personales se refiere, los datos apuntan a una cierta relación positiva entre el matrimonio y la actividad empresarial, siendo el peso de los individuos casados relativamente mayor en el grupo de empresarios. De nuevo existen excepciones como Alemania, Bélgica y Luxemburgo, países en los que el peso en ambos grupos es igual o muy similar.

Características del hogar

Pasando a analizar la distribución de las variables que recogen las características del hogar, no se observa una relación homogénea entre actividad empresarial y responsabilidades familiares a lo largo de los distintos países. Así, mientras que en Austria, Dinamarca y Países Bajos, las responsabilidades familiares son mayores entre los empresarios, en el resto estas responsabilidades tienden a ser mayores entre los empleados por cuenta ajena. Nuevamente surgen excepciones como España, Finlandia y Portugal, donde no hay diferencias importantes.

Mucho más clara parece la relación entre los ingresos no laborales y la actividad empresarial, mostrando las cifras que esta renta no laboral es mayor entre los empresarios que entre los trabajadores por cuenta ajena. Esta relación apunta a las dificultades financieras como uno de los posibles impedimentos para ser trabajador por cuenta propia en vez de serlo por cuenta ajena.

Características laborales

Para acabar con esta sección y, haciendo referencia a las características laborales, cabe señalar, en primer lugar, que no se observan diferencias importantes en cuanto al número de ocupados en el hogar entre el grupo de empresarios y trabajadores por cuenta ajena de cada país. En segundo lugar, y en cuanto al sector de actividad se refiere, el sector servicios aparece como el más habitual entre el grupo de empresarios. Una vez más se pueden encontrar excepciones como Austria e Irlanda, donde prima la agricultura, y Portugal, donde la agricultura y los servicios presentan un peso muy similar. En todo caso cabe señalar que el peso de la agricultura es mucho mayor entre los empresarios que entre los trabajadores por cuenta ajena, entre los que su presencia es prácticamente residual.

4. PROBABILIDAD DE SER EMPRESARIO

Las características de los empresarios han sido determinadas a partir de la estimación de modelos probit binomiales en cada uno de los países considerados⁶. En cada caso la variable dependiente y ha sido definida con una variable binaria que toma el valor 1 para los trabajadores autónomos ($y=1$) y 0 para los trabajadores por cuenta ajena ($y=0$), de modo que cada modelo planteado vendría dado por las siguientes probabilidades:

$$P[y = 1/x, \beta] = P(x, \beta) = \phi(x' \beta)$$

$$P[y = 0/x, \beta] = 1 - P(x, \beta) = 1 - \phi(x' \beta)$$

donde: ϕ es la función de distribución acumulada de la distribución normal estandarizada; x es el vector de las variables independientes; y β es el vector que indica el efecto individual de cada variable sobre la probabilidad de ser empresario cuando el resto de características permanecen constantes.

La estimación se realiza por el método de máxima verosimilitud con el requerimiento de errores estándar robustos y normales, utilizando los factores poblacionales proporcionados en el PHOGUE⁷.

Los resultados obtenidos de la estimación de este modelo en los 15 países de la UE se presentan en la tabla 3, donde se muestra la estimación del efecto marginal de cada variable sobre la probabilidad de que el trabajador sea autónomo frente a asalariado. Si la variable es continua, este efecto indica la derivada de la función de distribución respecto a la variable valorada en la media. Esto es, partiendo de la situación en que todas las variables se sitúan en su valor medio, se valora el efecto de un cambio infinitesimal de la variable explicativa sobre dicha probabilidad. De forma similar, si la variable es ficticia o categórica, el efecto marginal estimado indica el incremento que se produce en la probabilidad de que un trabajador sea empresario en presencia de la categoría objeto de análisis en relación a la categoría omitida.

Como se observa en la tabla 3, las variables incluidas en el estudio varían de significatividad e intensidad dependiendo del país considerado.

Características personales

La edad y el sexo ejercen una influencia positiva y negativa, respectivamente, sobre la probabilidad de ser empresario, corroborándose así los efectos esperados comentados en la sección 2. Este comportamiento es generalizado en todos los países con la excepción de Luxemburgo y Países Bajos, donde el hecho de ser mujer no afecta de manera significativa a la probabilidad de ser empresario. Los mayores efectos marginales se encuentran, en el caso de la edad, en Portugal, donde los mayores de 50 años muestran una probabilidad superior en un 33% de ser empresarios que los más jóvenes (categoría de referencia). En el extremo opuesto se encuentra Países Bajos, donde los trabajadores de mayor edad sólo muestran una probabilidad superior en un 4% de ser empresarios frente a los de menor edad. En el caso del sexo, el efecto negativo más fuerte se observa entre las trabajadoras griegas e italianas, cuya probabilidad de ser empresarias es un 12% menor que la de sus compatriotas masculinos.

Tabla 3. Probabilidad de trabajar por cuenta propia frente a hacerlo por cuenta ajena

Variables	Alemania	Austria	Bélgica	Dinamarca	España	Finlandia
<i>Personales</i>						
De 31 a 50	0,104 ***	0,053 **	0,038	0,077 ***	0,100 ***	0,050 **
Mayor de 50	0,173 ***	0,124 ***	0,095 ***	0,109 ***	0,235 ***	0,097 **
Est. Superiores	0,041 **	0,049 ***	0,037 *	0,019	-0,044 ***	-0,034 *
Mujer	-0,040 ***	-0,040 ***	-0,056 ***	-0,035 ***	-0,075 ***	-0,056 ***
Casado	-0,031 **	0,011	-0,019	0,010	0,049 ***	0,044 **
<i>Del hogar</i>						
Respons. Fam.	-0,012	0,014	0,009	0,018	0,013	0,006
Ingresos	0,009 ***	0,004 **	0,005 ***	0,004 ***	0,007 ***	0,007 ***
<i>Laborales</i>						
Ocupados	-0,008	-0,016 **	0,024 *	-0,005	0,007	-0,005
Industria	-0,194 ***	-0,320 ***	-0,146 ***	-0,095 ***	-0,280 ***	-0,187 ***
Servicios	-0,216 ***	-0,585 ***	-0,247 ***	-0,266 ***	-0,333 ***	-0,386 ***
Nº obs.	5.883	2.955	2.299	2.160	5.383	1.942
Wald chi2	129,0	332,3	59,0	104,5	414,4	146,4
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,0999	0,3718	0,0562	0,1926	0,1730	0,2293
Pred. Correctas (%)	64,20	84,34	63,46	70,26	71,42	77,44

Nota: * p<0,1; ** p<0,05; *** p<=0,01.

Tabla 3 (continuación). Probabilidad de trabajar por cuenta propia frente a hacerlo por cuenta ajena

VARIABLES	Francia	Grecia	Irlanda	Italia	Luxemburgo	Países Bajos
<i>Personales</i>						
De 31 a 50	0,048 ***	0,157 ***	0,048 **	0,114 ***	0,048 ***	0,023
Mayor de 50	0,120 ***	0,227 ***	0,119 ***	0,207 ***	0,129 ***	0,044 **
Est. Superiores	0,000	-0,112 ***	0,007	-0,051 ***	0,040 ***	-0,030
Mujer	-0,046 ***	-0,120 ***	-0,068 ***	-0,122 ***	-0,018	-0,012
Casado	0,033 ***	0,112 ***	0,073 ***	-0,001	-0,012	0,033 ***
<i>Del hogar</i>						
Respons. Fam.	-0,013	-0,055 **	-0,018	-0,046 ***		0,009
Ingresos	0,004 ***	0,007 ***	0,010 ***	0,010 ***	0,002 *	0,002
<i>Laborales</i>						
Ocupados	-0,020 **	0,004	-0,033 ***	0,026 **	0,009	-0,011
Industria	-0,133 ***	-0,493 ***	-0,239 ***	-0,219 ***	-0,106 ***	-0,077 ***
Servicios	-0,351 ***	-0,663 ***	-0,558 ***	-0,194 ***	-0,351 ***	-0,225 ***
Nº obs.	4.964	3.866	2.196	5.776	2.604	3.884
Wald chi2	335,2	609,0	381,4	288,5	115,8	98,3
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,1800	0,2237	0,3697	0,0719	0,1005	0,0844
Pred. Correctas (%)	69,65	72,45	79,49	62,60	63,70	61,48

Nota: * p<0,1; ** p<0,05; *** p<=0,01.

Tabla 3 (continuación). Probabilidad de trabajar por cuenta propia frente a hacerlo por cuenta ajena

VARIABLES	Portugal	Reino Unido	Suecia
<i>Personales</i>			
De 31 a 50	0,147 ***	0,095 ***	0,043 **
Mayor de 50	0,330 ***	0,180 ***	0,074 ***
Est. Superiores	-0,078 ***	-0,010	-0,051 ***
Mujer	-0,075 ***	-0,085 ***	-0,086 ***
Casado	0,126 ***	0,001	0,028 **
<i>Del hogar</i>			
Respons. Fam.	0,026	-0,011	
Ingresos	0,004 *	0,006 ***	0,006 ***
<i>Laborales</i>			
Ocupados	0,018 **	-0,031 ***	
Industria	-0,348 ***	-0,161 ***	-0,197 ***
Servicios	-0,374 ***	-0,347 ***	-0,385 ***
Nº obs.	6.039	5.064	
Wald chi2	624,7	256,5	209,4
Prob>chi2	0,0000	0,0000	0,0000
Pseudo R2	0,2668	0,0985	0,1065
Pred. Correctas (%)	76,48	62,52	66,55

Nota: * p<0,1; ** p<0,05; *** p<=0,01.

El hecho de estar casado es una característica que aumenta de manera significativa la probabilidad de ser empresario en España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Países Bajos, Portugal y Suecia. Este es el efecto esperado si, tal y como se argumenta en la sección 2, se considera que el matrimonio proporciona estabilidad a la pareja contribuyendo a crear un marco adecuado para asumir el riesgo asociado a la creación de un negocio. El efecto marginal más alto se observa en Grecia y Portugal, donde los trabajadores que están casados tienen una

probabilidad en torno a un 12% mayor de ser empresarios que aquéllos que no lo están. En el resto de países esta variable no tiene un efecto significativo salvo en Alemania donde, curiosamente, el efecto estimado es negativo.

Dentro de las características personales el nivel educativo es la variable que muestra el comportamiento menos homogéneo entre los distintos países. Al igual que ocurre en el estudio descriptivo, no se observa una relación clara entre el nivel de educación y el hecho de ser empresario. Así, hay países donde esta variable no ejerce una influencia relevante sobre la probabilidad de ser empresario y hay otros países en donde la variable afecta positiva o negativamente. Más concretamente, en Alemania, Austria, Bélgica y Luxemburgo el tener un nivel alto de educación incrementa la probabilidad del autoempleo. Por el contrario, en España, Finlandia, Grecia, Italia, Portugal y Suecia sucede que un alto nivel de educación reduce la probabilidad de ser autónomo, destacando el efecto marginal de un 11% en Grecia. Tal y como se ha argumentado en la sección 2, ambos tipos de efectos han sido encontrados en otros análisis empíricos realizados dentro de este campo de investigación.

Características del hogar

Se constata una asociación positiva entre el hecho de ser trabajador autónomo y el nivel de ingresos no laborales, siendo los Países Bajos el único estado miembro analizado donde esta variable no resulta significativa. Por otra parte, la probabilidad del autoempleo decrece para los individuos que tienen cargas familiares en Grecia e Italia. Para el resto de países esta variable no se reveló significativa⁸. Nuevamente, los efectos de ambas variables son los mismos que los que se recogen en la literatura empírica.

Características laborales

El número de ocupados es una variable que no resulta significativa en 7 de los 14 estados miembros⁹. En los países en los que el efecto estimado es significativo, su signo depende del país. Así, mientras que para Austria, Francia, Inglaterra e Irlanda la influencia es negativa, para Bélgica, Italia y Portugal la influencia es positiva. Por lo tanto, la existencia de un alto número de ocupados en el hogar podría implicar condiciones del mercado favorables que llevarían al individuo a constituir su propia empresa, pero también podría provocar el comportamiento contrario.

Por último, los efectos estimados del sector económico sobre la probabilidad de ser autónomo son relevantes en todos los países considerados en el estudio, siendo esta variable la que presenta el efecto cuantitativamente más importante. La mayor probabilidad de ser empresario frente a un trabajador por cuenta ajena se observa entre los ocupados del sector agrícola (categoría de referencia). Este resultado no sorprende en la medida en que, tal y como muestran las cifras recogidas en la sección 3, la presencia del sector agrícola entre los trabajadores por cuenta ajena es meramente testimonial. En cuanto al resto de sectores, el hecho de que el ocupado desarrolle su trabajo en la industria o en los servicios contribuye a disminuir la probabilidad de que sea trabajador por cuenta propia frente a que lo sea por cuenta ajena. Estos efectos estimados también son coherentes con la evidencia del análisis descriptivo, que indicaba que los trabajadores de la industria y los servicios tienen una mayor presencia entre los trabajadores por cuenta ajena.

5. CONCLUSIONES

En este trabajo se analiza si existen diferencias significativas en las características que pueden hacer que un trabajador lo sea por cuenta propia entre los distintos países que se recogen en el Panel de Hogares Europeo. La principal conclusión que se desprende del estudio realizado es que el comportamiento del empresario es bastante homogéneo dentro del grupo de los UE-15.

Se han observado características comunes entre los empresarios en los distintos países europeos considerados. En particular, se ha identificado una relación positiva entre la edad, los ingresos no laborales y el hecho de estar casado con la probabilidad del autoempleo, con la excepción de Alemania donde el matrimonio afecta negativamente. También se ha identificado, en todos los países, una relación negativa entre el hecho de trabajar en el sector industria y servicios frente a trabajar en el sector agrario sobre la probabilidad de ser empresario frente a ser trabajador asalariado.

Sólo las variables que recogen el nivel educativo y el número de ocupados presentan un comportamiento heterogéneo. Es decir, tanto en el caso de la educación como en el del número de ocupados del hogar, el signo de su efecto estimado sobre la probabilidad de ser empresario depende del país considerado. Así, se encuentran países donde la relación es positiva, otros donde la relación es negativa y otros donde el efecto estimado no resulta significativo.

En términos generales se podría decir que el perfil del trabajador empresario europeo es un hombre mayor de 31 años, que dirige un negocio en el sector servicios, está casado, tiene ingresos no laborales y posee un nivel educativo bajo o elevado dependiendo del país considerado.

NOTAS

¹ Del análisis se eliminaron aquellas observaciones correspondientes a individuos que declararon estar trabajando en una empresa familiar sin obtener remuneración a cambio. Su situación profesional aparece clasificada en el cuestionario como “ayuda familiar”.

² En la siguiente sección se presenta la distribución de estas observaciones entre los países considerados en el estudio.

³ En estudios superiores se incluyen tanto los estudios secundarios como los universitarios.

⁴ A nivel mundial, la National Foundation for Women Business Owners ponía de manifiesto, en su informe de 1999, la mayor rapidez con que las mujeres estaban creando sus propios negocios en comparación con los hombres.

⁵ En Bélgica y Dinamarca sucede lo mismo, si bien las diferencias entre el nivel de educación de los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores por cuenta ajena son mucho menos llamativas.

⁶ Véase, por ejemplo, Green (1999).

⁷ El programa utilizado es STATA en su versión 8.

⁸ Para Luxemburgo y Suecia no están disponibles datos de esta variable.

⁹ En Suecia no se proporciona información sobre el número de ocupados.

BIBLIOGRAFÍA

- BLANCHFLOWER, D. G. Y OSWALD, A. J. (1998): “What makes an entrepreneur?”, *Journal of Labor Economics* 16, pp. 26-60.
- BORJAS, G. I. (1986): “The self-employment experience of immigrants”, *The Journal of Human Resources* 21, pp. 485-506.
- BORJAS, G. I. Y BRONARS, S. G. (1989): “Consumer discrimination and self-employment”, *Journal of Political Economy* 97, pp. 581-605.

- CALVO, G. Y WELLISZ, S. (1980): "Technology, entrepreneurs and firm size", *Quarterly Journal of Economics* 85, pp. 663-678.
- CARRASCO, R. (1999): "Transitions to and from self-employment in Spain: an empirical analysis", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 61, pp. 315-341.
- COWLING, M. (2000): "Are entrepreneurs different across countries", *Applied Economics Letters* 7, pp. 785-789.
- CUETO, B. Y MATO, J. (2006): "An analysis of self-employment subsidies with duration models", *Applied Economics* 38, pp. 23-32.
- DE WIT, G. Y WINDEN, V. F. A. A. M. (1989): "An empirical analysis of self-employment in the Netherlands", *Small Business Economics* 1, pp. 263-272.
- DUNN, T. Y HOLTZ-EAKIN, D. (2000): "Financial capital, human capital, and the transition to self-employment: evidence from intergenerational links", *Journal of Labor Economics* 18, pp. 282-305.
- EVANS, M. D. R. (1989): "Immigrant entrepreneurship: effects of ethnic market size and isolated labor pool", *American Sociological Review* 54, pp. 950-962.
- EVANS, D. S. Y LEIGHTON, L. S. (1989): "Some empirical aspects of entrepreneurship", *American Economic Review* 79, pp. 519-535.
- FALTER, J. M. (2001): "Self-employment entry and duration in Switzerland", Department of Political Economy. University of Geneva. *Mimeo*.
- GEORGELLIS, Y. Y WALL, H. J. (2005): "Gender differences in self-employment", *International Review of Applied Economics* 19, pp. 321-342.
- GREEN, W.H. (1999): "Análisis econométrico", 3ª edición, Prentice Hall.
- HARRIS, M. N., FARRELL, L. Y BROWN, S. (2003): "Who are the self-employed? A new approach", Department of Econometrics and Business Statistics. Working Paper nº 11/2003. Monash University (Australia).
- HUGHES, K. D. (2003): "Pushed or pulled? Women's entry into self-employment and small business ownership", *Gender, Work and Organization* 10, pp. 433-454.
- JOHANSSON, E. (2000): "Self-employment and liquidity constraints: evidence from Finland", *Scandinavian Journal of Economics* 102, pp. 123-134.
- KIDD, M. P. (1993): "Immigrant wage differentials and the role of self-employment in Australia", *Australian Economic Papers* 32, pp. 92-115.
- LE, A. T. (1999): "Empirical studies of self-employment", *Journal of Economic Surveys* 13, pp. 381-416.
- MARTÍNEZ-GRANADO, M. (2002): "Self-employment and labour market transitions: a multiple state model", *CEPR Discussion Papers* 3661.
- MORRIS, D. Y MALLIER, T. (2003): "Employment of older People in the European Union", *Labour* 17, pp. 623-648.
- REIZE, F. (2004): "Leaving unemployment for self-employment. An empirical study", *ZEW Economics Studies* 25. Physica-Verlag.
- REES, H. Y SHAH, A. (1986): "An empirical analysis of self-employment in the UK", *Journal of Applied Econometrics* 1, pp. 95-108.
- TERVO, H. (2006): "Regional unemployment, self-employment and family background", *Applied Economics* 38, pp. 1055-1062.

La Revista *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* recibió este artículo el 15 de febrero de 2007 y fue aceptado para su publicación el 5 de noviembre de 2007.

