

Abandono de la actividad empresarial en España: un enfoque de género

Gema Álvarez Llorente • María Soledad Otero Giráldez¹

Universidad de Vigo

RECIBIDO: 2 de septiembre de 2004

ACEPTADO: 20 de octubre de 2005

Resumen: En este trabajo se analizan los determinantes de la probabilidad de abandono laboral por parte de los empresarios españoles. El principal objetivo del análisis se centra en la comparación de hombres y mujeres prestando atención a la importancia de tener en cuenta los distintos estados laborales posibles a los que el empresario puede pasar tras abandonar su actividad actual. Mediante la estimación de modelos de duración en tiempo discreto a partir de datos de panel obtenidos de la Encuesta de Población Activa, los resultados apuntan a las mayores cargas familiares de la mujer como uno de los factores que contribuye a explicar su mayor probabilidad de abandono, no solo de la actividad empresarial, sino también del mercado laboral.

Palabras clave: Empresario / Género / Modelo de duración.

The Abandoning of the Entrepreneurial Activity in Spain: A Gender Analysis

Abstract: In this work we analyze the variables that influence the probability of leaving the employment state for Spanish entrepreneurs. We focus on the comparison between males and females by distinguishing among the different possible states after leaving the current job. The obtained results, based on discrete-time duration models applied to the "Encuesta de Población Activa" (Labour Force Survey) panel data, show that the extra household commitments corresponding to women is one of the main factors for explaining the higher probability of leaving the employment state for the female population, whatever the final state is (out of entrepreneurship, out of the labour force).

Key Words: Entrepreneurs / Gender / Duration models.

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas se ha producido un incremento importante en el número de mujeres españolas que han puesto en marcha su propio negocio y se han introducido en la actividad empresarial. Si se comparan, por ejemplo, las cifras ofrecidas por la *Encuesta de Población Activa* (EPA) para el segundo trimestre de 1987 con las correspondientes al tercero del año 2003, se comprueba que el número de mujeres clasificadas como trabajadoras por cuenta propia con asalariados ha ascendido de 53.900 hasta 196.600. Si bien el número de hombres empresarios es manifiestamente superior que el de mujeres (711.600 en el tercer trimestre de 2003), llama la atención que el incremento porcentual entre ellas ha sido significativamente mayor (un 265% frente a un 101%).

Hay que señalar que esta tendencia no es exclusiva de España, sino que también se viene observando en el resto de países desarrollados e incluso a nivel mundial. Así, en su informe de 1999, la National Foundation for Women Business Owners ponía de manifiesto el gran incremento experimentado por el número de empresas dirigidas por mujeres —que en aquel momento representaba entre un cuarto y un tercio de todos

los negocios de la economía formal mundial— así como la mayor rapidez con que las mujeres estaban creando sus propios negocios en comparación con los hombres.

El desarrollo de este espíritu emprendedor entre las mujeres ha dado lugar a un creciente interés por el estudio de la actividad empresarial femenina (Mescon y Stevens, 1982; Pellegrino y Reece, 1982; Cuba *et al.*, 1983; Waddell, 1983; Birley *et al.*, 1987; Longstreth *et al.*, 1987; Neider, 1987; Brush, 1992). Entre las objeciones más habituales que se han hecho a gran parte de los trabajos realizados se encuentran el uso de muestras limitadas a determinadas áreas geográficas o sectoriales y los pequeños tamaños muestrales, cuestiones ambas que dificultan la generalización de los resultados empíricos obtenidos.

No obstante, la crítica más importante quizás sea la utilización de datos de sección cruzada, lo que impide analizar aspectos dinámicos de la actividad empresarial femenina como es la permanencia en el tiempo en dicha actividad. Ésta es una cuestión de suma relevancia si se pretende estudiar el fenómeno de la actividad empresarial femenina puesto que, a pesar del relativamente mayor incremento de la actividad empresarial entre las mujeres frente a los hombres, el hecho

es que entre ellas se produce una tasa de abandono laboral significativamente superior. Trabajos recientes que muestran evidencia de este fenómeno en otros países son, por ejemplo, Robb (2002) para el caso estadounidense y Watson (2003) para el australiano.

En el caso español la evidencia queda clara a la luz del gráfico 1, en el que se presenta la evolución en el tiempo del porcentaje de empresarios que abandonan su actividad laboral cada año.

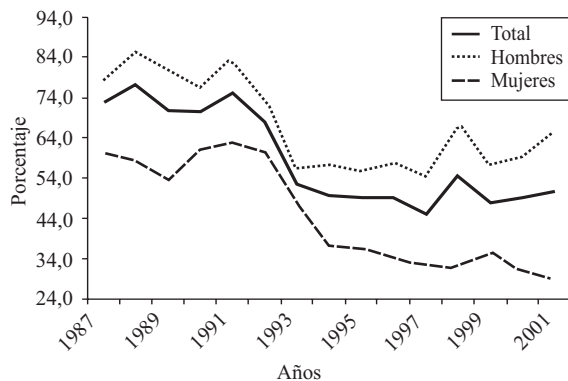
Gráfico 1.- Abandono de la actividad empresarial



FUENTE: Elaboración propia a partir de la EPA.

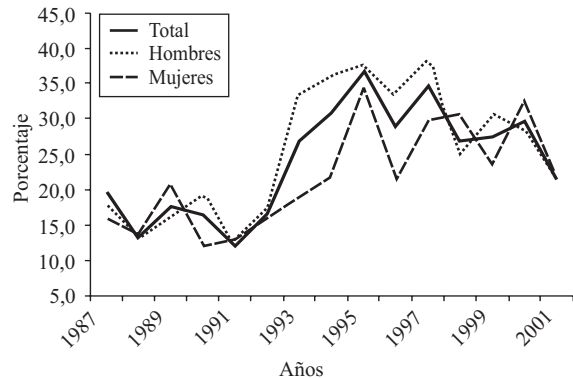
Una cuestión adicional que surge al analizar el abandono empresarial es cuál es el destino final de dicho abandono, es decir, a qué situación laboral pasa el empresario tras abandonar la actual. Los gráficos 2 a 4 muestran, respectivamente, el porcentaje de empresarios españoles que, tras abandonar su negocio, pasan a ocupar un puesto de trabajo por cuenta ajena, a una situación de paro o a la inactividad.

Gráfico 2.- Cambio a una ocupación por cuenta ajena



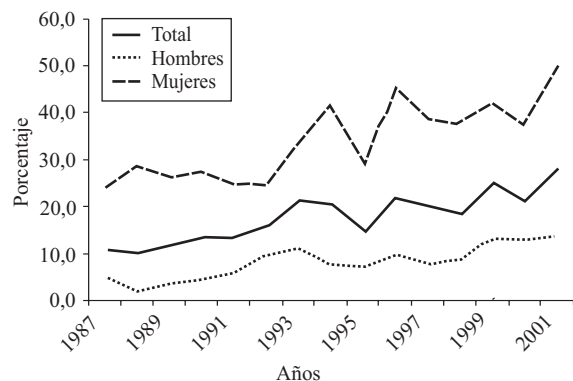
FUENTE: Elaboración propia a partir de la EPA.

Gráfico 3.- Salida hacia el paro



FUENTE: Elaboración propia a partir de la EPA.

Gráfico 4.- Salida hacia la inactividad



FUENTE: Elaboración propia a partir de la EPA.

Los gráficos muestran claramente cómo las mujeres empresarias tienen una menor tendencia que los hombres a cambiar de ocupación, pasando a ser un trabajador por cuenta ajena, y una notable mayor propensión a abandonar por completo el mercado laboral. En definitiva, los datos apuntan a que los hombres y mujeres empresarios españoles no solamente se diferencian en sus tasas de abandono de la actividad empresarial sino también en los destinos finales a los que pasan tras abandonarla.

Para estudiar aspectos relacionados con la permanencia en la actividad empresarial se requiere la disponibilidad de datos longitudinales que permitan un seguimiento del individuo en el tiempo. Dolinsky *et al.* (1993, 1994) son ejemplos de estudios que, mediante el uso de datos longitudinales, analizan aspectos relacionados con la permanencia de las mujeres en la actividad empresarial.

En España es posible encontrar referencias de trabajos que analizan la actividad empresarial

femenina mediante el uso de datos de sección cruzada, con los que es difícil ir mucho más allá de analizar el perfil de las mujeres empresarias. Algunos ejemplos de estudios descriptivos sobre la actividad empresarial en España son Romero (1990), De Luis y Urquizu (1995), Fernández y Junquera (2001) y Toribio (2001).

En este trabajo se hace uso de datos longitudinales obtenidos a partir de la EPA para analizar empíricamente cuáles son los determinantes de la probabilidad de abandono de la actividad empresarial. El objetivo del estudio es identificar factores que contribuyan a explicar las diferentes tasas de abandono observadas entre hombres y mujeres evaluando, además, la importancia de tener en cuenta los distintos destinos posibles a los que el empresario puede pasar tras abandonar su negocio. Mediante la estimación de diversos modelos de duración, a través del análisis realizado se pretende avanzar en los dos aspectos señalados anteriormente como las principales carencias de los trabajos realizados hasta el momento. Por una parte, la muestra utilizada es una muestra representativa de los trabajadores por cuenta propia españoles, lo que favorece la generalización de los resultados obtenidos. Por otra, la explotación de datos de panel permite contribuir a la evidencia empírica existente en relación con la dinámica de la actividad empresarial, en general, y de la actividad empresarial femenina, en particular.

En lo que sigue, el artículo está organizado del siguiente modo. En la sección 2 se motiva el interés del estudio y se plantean las principales hipótesis a contrastar empíricamente. La sección 3 presenta los modelos econométricos propuestos para identificar los determinantes de la probabilidad de abandono de la actividad empresarial. En la sección 4 se describen tanto la fuente de datos como las variables consideradas en el análisis empírico. En la sección 5 se comentan los principales resultados obtenidos en el proceso de estimación. Finalmente, la sección 6 recoge las principales conclusiones del estudio.

EL ABANDONO DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

La mujer empresaria juega un papel relevante en la economía². Su impacto económico es sus-

tancial y claro (incrementa el empleo, contribuye al crecimiento del PIB, afecta a la distribución de la renta, etc).

Una pregunta que cabe hacerse, sin embargo, es hasta qué punto la actividad empresarial femenina es estable a lo largo del tiempo. En este sentido y, como ya se ha puesto de manifiesto en la sección anterior, la tasa observada de abandono de la actividad empresarial es significativamente mayor entre las mujeres.

¿Por qué las mujeres abandonan la actividad empresarial en mayor medida que los hombres? En la literatura relacionada se pueden encontrar distintos argumentos para explicar tales diferencias, siendo los más relevantes los siguientes: i) diferencias en cuanto a los sectores en los que ambos sexos deciden iniciar su actividad empresarial; ii) diferencias en las responsabilidades familiares a las que se enfrentan hombres y mujeres; iii) diferencias tanto en el capital humano como en el acceso al capital financiero; y iv) desigualdades en la actitud frente al riesgo.

La idea que hay detrás del primero de los argumentos señalados es que las mujeres tienden a desarrollar su actividad empresarial en sectores con mayores tasas de fracaso, lo que podría explicar diferentes tasas de abandono entre ambos sexos.

La evidencia empírica para otros países muestra, en general, que la mayor tasa de fracaso se produce en el sector '*Comercio al por menor*' mientras que en la '*Industria*' se observa la más baja. Algunos ejemplos son Ganguly (1985), Stewart y Gallagher (1986), Phillips y Kirchoff (1989), Bruderl *et al.* (1992) y Watson y Everett (1999). A partir de este resultado, la argumentación utilizada para explicar un mayor abandono de la actividad empresarial entre las mujeres es que éstas pueden estar sobre-representadas en el primero de los sectores señalados y sub-representadas en el segundo. Para comprobar la validez de este razonamiento para explicar la mayor tasa de abandono de la actividad empresarial en España por parte de las mujeres, se propone la siguiente hipótesis:

- H1. *Las diferencias por sexo en la distribución sectorial de la actividad empresarial contribuye a explicar la mayor probabilidad de abandono entre las mujeres.*

El segundo argumento, referido a las diferencias en cuanto a las responsabilidades familiares afrontadas, se basa en que éstas tienden a ser mayores entre las mujeres, de tal manera que la superior carga doméstica y familiar que tienen que soportar fuera del ámbito laboral dificulta en mayor medida su capacidad para compatibilizar su vida laboral con su vida familiar. Por ejemplo, Long (1989) y Olson *et al.* (1990), destacan la mayor dificultad de cara a compatibilizar ambas facetas que tienen las mujeres y, en especial, las mujeres empresarias, respecto a los hombres. Este hecho puede traducirse en una menor disponibilidad de tiempo de dedicación al negocio por parte de las mujeres que pueden sufrir, de este modo, una mayor probabilidad de fracaso en sus negocios (Birley, 1989; Fasci y Valdez, 1998).

En la literatura sobre actividad laboral se han utilizado muy habitualmente variables relacionadas con la presencia de hijos como indicadores de las responsabilidades familiares³. La evidencia empírica obtenida en este campo pone de manifiesto que los hijos y, más concretamente, la edad del hijo más pequeño, es una variable que determina en gran medida el comportamiento laboral de la mujer, de modo que tiende a disminuir su probabilidad de estar ocupada (Lehrer y Nerlove, 1986; Mroz, 1987; Browning, 1992; Nakamura y Nakamura, 1992 y 1994; Leibowitz y Klerman, 1995; Widarti, 1998). Según esta evidencia cabría esperar una relación positiva entre la presencia de hijos pequeños y la probabilidad de abandonar la ocupación. Por otra parte, es plausible pensar que los hijos de corta edad no solamente obliguen a las mujeres ocupadas a abandonar su empleo actual sino cualquier tipo de actividad laboral. En este trabajo se evalúa la validez de estas ideas para explicar la mayor tasa de abandono de la actividad empresarial de las mujeres frente a los hombres españoles mediante el contraste de la siguiente hipótesis:

- *H2. La presencia de hijos pequeños aumenta la probabilidad de abandono de la actividad empresarial y/o actividad laboral de las mujeres pero no la de los hombres.*

El tercero de los argumentos aludido para explicar diferentes tasas de abandono empresarial

entre hombres y mujeres sugiere la existencia de diferencias entre ambos sexos en cuanto a su facilidad de acceso al capital financiero y en cuanto su nivel de capital humano.

Un mayor acceso al capital financiero favorece al negocio en la medida en que permite llevar a cabo estrategias más ambiciosas así como una mayor flexibilidad a la hora de sobrellevar las consecuencias de posibles errores cometidos. En la literatura se ha venido señalando que las mujeres empresarias tienen mayores dificultades a la hora de acceder al capital financiero, lo que podría explicar una mayor tasa de fracaso entre ellas y, por ende, una mayor tasa de abandono (Hisrich y Brush, 1984; Neider, 1987; Brush, 1992; Fabowale *et al.*, 1995; Coleman, 2000).

El capital humano, por su parte, también puede favorecer la supervivencia del negocio en la medida en que está relacionado con el conocimiento y habilidades del empresario, con su habilidad para resolver problemas, con su disciplina y motivación así como con su autoconfianza. En diversos trabajos se ha señalado que la mayor tasa de abandono empresarial entre las mujeres puede venir explicada por una situación desventajosa respecto a los hombres en cuanto a su capital humano (Brush y Hisrich, 1991; Boden y Nucci, 2000).

La fuente de datos utilizada en este trabajo no permite ofrecer resultados en relación con la existencia de diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a su acceso al capital financiero pero sí respecto a la existencia de diferencias en su capital humano. Así, de cara a analizar la importancia de dichas diferencias para explicar las distintas tasas de abandono empresarial entre hombres y mujeres, se plantea la siguiente hipótesis:

- *H3. Las diferencias en el capital humano de hombres y mujeres empresarios contribuyen a explicar las diferencias observadas en las tasas de abandono de ambos.*

Por último, otro argumento utilizado en relación con las causas de abandono empresarial está basado en la mayor o menor aversión al riesgo del empresario (Cooper, 1991; Anna *et al.*, 1999). Según la teoría tradicional de la inver-

sión, a mayor riesgo mayor rentabilidad y viceversa. Una mayor aversión al riesgo por parte de las mujeres las puede llevar a desaprovechar oportunidades de negocio, lo que puede afectar a la supervivencia del mismo (Chaganti, 1986; Olson y Currie, 1992). Los datos disponibles para realizar este trabajo tampoco permiten ofrecer resultados en relación a este último argumento.

Las preguntas a las que se podrá dar respuesta a través del análisis empírico realizado son, por ejemplo, las siguientes: i) ¿es el sexo una variable significativa a la hora de explicar el abandono empresarial en España?; ii) ¿existen diferencias entre hombres y mujeres empresarios en cuanto a los factores que determinan su probabilidad de abandono empresarial?; iii) ¿es relevante tener en cuenta la situación laboral de destino al analizar los determinantes del abandono empresarial?; iv) ¿se deben las diferencias en las tasas de abandono empresarial de hombres y mujeres a diferencias en la distribución sectorial?; v) ¿contribuye la mayor carga familiar de las mujeres a explicar su mayor tasa de abandono empresarial?; y vi) ¿es esta mayor tasa de abandono empresarial entre las mujeres una consecuencia de una situación desventajosa de éstas frente a los hombres en cuanto a su capital humano?

MODELO DE DURACIÓN EN TIEMPO DISCRETO

El estudio de los determinantes de la probabilidad de abandono de la actividad empresarial se ha llevado a cabo mediante la estimación de diversos modelos de duración en tiempo discreto. La función de log-verosimilitud muestral implicada por este tipo de modelos tiene la siguiente expresión:

$$\log L = \sum_{i=1}^n \left[\delta_i \log \left(\frac{h_{it}}{(1-h_{it})} \right) + \left[\sum_{k=1}^{t-1} \log(1-h_{ik}) \right] \right] \quad (1)$$

donde δ_i es una función indicador que toma el valor 1 si la observación i es completa y 0 si es censurada y h_{it} es el ratio de riesgo, definido como la probabilidad condicional de que el empresario i abandone su situación laboral en el intervalo t . La forma funcional que especificamos para h_{it} es la logística

$$h_{it} = \frac{1}{1 + \exp(-\alpha_t - \beta'Z_{it})} \quad (2)$$

donde α_t recoge el riesgo base, Z_{it} es un vector de variables explicativas que pueden variar en el tiempo y β es el vector de parámetros a ser estimado.

Se puede demostrar que la función de log-verosimilitud implicada por (1) y (2) es equivalente a la de un modelo logit en el que todas las observaciones individuales son agrupadas (Allison, 1982). Así, se define una variable ficticia y_{it} que toma el valor 1 si el empresario abandona en el periodo t y 0 en otro caso. De esta forma, la ecuación (1) puede ser escrita como

$$\log L = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^t \left[y_{ik} \log \left(\frac{h_{ik}}{1-h_{ik}} \right) + \log(1-h_{ik}) \right] \quad (3)$$

Operando en (3) se obtiene la siguiente expresión para la función de log-verosimilitud muestral

$$\log L = \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^t [y_{ik} \log h_{ik} + (1-y_{ik}) \log(1-h_{ik})] \quad (4)$$

En esta función se pueden distinguir dos fuentes de contribución: el primer término es la contribución de los empresarios que abandonan y el segundo es la contribución de los que no lo hacen durante el periodo en el que son observados. Si se acepta la especificación del modelo propuesta en (2), las estimaciones de α_t y β obtenidas a través de la maximización de (4) serán consistentes y asintóticamente eficientes y normales, y los errores estándar estimados serán estimaciones consistentes de los verdaderos errores estándar.

En el análisis se han estimado algunos modelos que permiten distintos estados de destino desde la situación inicial. De esta forma se trata de contrastar empíricamente si las variables explicativas influyen de distinto modo en función de que el empresario pase a uno u otro estado. En estos casos, el modelo presentado anteriormente es extendido del siguiente modo.

Sea el caso general en el que se consideran m diferentes tipos de transiciones posibles ($j=1, \dots, m$) y sea J una variable aleatoria que indica qué transición ha tenido lugar. El ratio de riesgo correspondiente a la transición j en el momento t es

$$P_{ij} = \Pr(T = t, J = j | T \geq t) \quad (5)$$

onde $P_t = \sum_j P_{ij}$ es el ratio de riesgo global. Suponiendo que el individuo i pasa al estado j_i en el momento t_i , o que bien está censurado en dicho momento, la función de verosimilitud muestral puede ser escrita como

$$L = \prod_{i=1}^n \left[\frac{P_{t_i j_i}}{1 - P_{t_i}} \right]^{\delta_i} \prod_{k=1}^{t_i} (1 - P_k) \quad (6)$$

También en este caso se especifica una forma logística para el ratio de riesgo

$$P_{ij} = \frac{\exp(\alpha_{jt} + \beta'_j X_t)}{\left(1 + \sum_l \exp(\alpha_{lt} + \beta'_l X_t)\right)} \quad (7)$$

con $j=1, \dots, m$.

Sustituyendo (7) en (6) y tomando logaritmos se obtiene una función de log-verosimilitud muestral equivalente a la de un modelo logit multinomial en el que todos los trimestres correspondientes a cada uno de los individuos en la muestra son tratados como observaciones independientes.

DATOS Y DEFINICIÓN DE VARIABLES

Los datos empleados en este trabajo han sido obtenidos de la *Encuesta de Población Activa* (EPA). La EPA es una encuesta que se realiza trimestralmente a un número aproximado de 60.000 hogares. Se da la situación de que de un trimestre a otro se actualiza un sexto de la muestra pero el resto permanece, de manera que un mismo hogar perdura en la muestra hasta un máximo de seis trimestres. De cara a realizar el análisis presentado se han identificado dichos

hogares construyendo un conjunto de paneles rotativos en los que se sigue a cada individuo durante seis trimestres consecutivos. El periodo muestral se extiende desde el segundo trimestre de 1987 hasta el cuarto de 1997.

La muestra que se ha seleccionado en este trabajo es la formada por individuos de 16 a 45 años que en el momento inicial se declaran trabajadores por cuenta propia, ya sea como trabajadores autónomos o como empleadores⁴. Con el fin de considerar únicamente a aquellos empresarios que acaban de iniciar su actividad como tales, se ha restringido el análisis a aquellos que llevan en esa situación un máximo de un año y, además, se ha eliminado el sector primario (agricultura, ganadería y pesca). Tras el proceso de selección la muestra resultante está formada por 4.665 observaciones de las que un 65,4% corresponden a hombres y el 34,6% restante a mujeres.

DEFINICIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE

A la hora de estimar los modelos de duración en tiempo discreto propuestos en la sección anterior, la definición de la variable dependiente varía en función de si se tiene en cuenta o no el destino de salida de los individuos que abandonan la actividad empresarial. En los modelos en los que esto no sucede, para cada trimestre la variable dependiente toma el valor 1 si el empresario abandona su actividad en dicho trimestre y 0 si no lo hace. Por su parte, en los modelos en los que se permiten distintos destinos desde el estado inicial, para cada trimestre la variable dependiente toma el valor 0 si el individuo permanece en su actividad y los valores 1, 2 ó 3 si cambia a una ocupación por cuenta ajena, entra en el paro o abandona el mercado laboral, respectivamente.

El cuadro 1 muestra el porcentaje de individuos en la muestra que abandona la actividad empresarial, sea cual sea el destino de salida, cambia a una ocupación por cuenta ajena, entra en el paro o abandona el mercado laboral. Las cifras han sido obtenidas tanto para el total de la muestra como para las submuestras de hombres y mujeres. En la última columna se presenta el valor de la significación muestral asociado a un contraste de igualdad de proporciones en ambos colectivos.

Cuadro 1.- Descripción de la variable dependiente

	Total	Hombres	Mujeres	Sig. muestral
Salida	0,31	0,29	0,36	0,000***
Salida a otra ocupación	0,18	0,19	0,17	0,058†
Salida al paro	0,08	0,08	0,08	0,713
Salida a la inactividad	0,05	0,02	0,11	0,000***

† $p < 0,1$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Los datos indican que el porcentaje de mujeres que abandona la actividad empresarial es significativamente mayor que el de hombres (36% frente a 29%). Al considerar el destino de salida no se observan diferencias significativas en cuanto al porcentaje de hombres y mujeres que entran en una situación de paro pero sí en cuanto al porcentaje que pasa a las otras dos posibles situaciones. En concreto, los hombres cambian a una ocupación por cuenta ajena en mayor medida mientras las mujeres abandonan más el mercado laboral, siendo esta última diferencia estadísticamente más importante.

DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES EXPLICATIVAS

Las variables explicativas incluidas en el análisis son las que se utilizan habitualmente en la literatura. Éstas se pueden dividir en tres grupos: i) características sociodemográficas del individuo; ii) características familiares; y iii) características relacionadas con la actividad empresarial del individuo.

En el primero de los grupos se incluyen la edad, el nivel de estudios y el sexo del empresario. Tanto la edad como el nivel de estudios han sido introducidos a través de tres variables ficticias que indican la pertenencia del empresario a cada una de las categorías consideradas. En el caso de la edad éstas son: i) hasta 25 años, que es la categoría omitida en las estimaciones y, por lo tanto, la referencia a la hora de interpretar los resultados; ii) de 26 a 35; y iii) mayores de 35. En cuanto al nivel de estudios se distingue entre empresarios con estudios primarios (categoría de referencia), con estudios secundarios y universitarios. El nivel de estudios del empresario es utilizado en este trabajo como indicador del nivel de capital humano⁵. En las estimaciones realizadas con el total de la muestra se incluye una va-

riable binaria que toma el valor 1 si la observación corresponde a una mujer y 0 si corresponde a un hombre.

Las variables relacionadas con la familia hacen referencia a la presencia o no tanto de cónyuge como de hijos. En cuanto a la presencia de cónyuge, se han definido cuatro variables ficticias que indican si el empresario se encuentra o no en cada una de las siguientes posibles situaciones excluyentes: i) sin cónyuge, que es la situación de referencia; ii) con cónyuge ocupado; iii) con cónyuge parado; y iv) con cónyuge inactivo. En relación con los hijos se han definido tres variables que recogen, respectivamente, el número de hijos de hasta 5 años⁶, el número de hijos entre 6 y 10 y el número de hijos entre los 11 y los 15 años de edad.

Dentro del grupo de variables relacionadas con la actividad empresarial del individuo se incluyen variables indicadoras del sector en el que el empresario ha iniciado su actividad. Los sectores de actividad considerados son: i) industria; ii) construcción; iii) sector terciario (incluye el transporte, servicios al público y personal poco cualificado); y iv) sector cuaternario (incluye actividades de información, finanzas y servicios personales muy cualificados). Además, se ha separado como un sector diferente el 'comercio al por menor' con el fin de contrastar si la mayor representación de la mujer en este sector contribuye a explicar las diferencias en las tasas de abandono por sexo. También se incluye, como característica de la actividad empresarial, el número de meses que el empresario lleva en su situación laboral actual.

Hay que señalar, además, que en todas las estimaciones realizadas se han tenido en cuenta diversas variables de control. En primer lugar, y con el fin de captar posibles diferencias regionales en cuanto a la actividad empresarial, se ha dividido el territorio español en cuatro zonas y se han incluido en las estimaciones variables ficticias que indican la residencia o no del individuo en cada una de ellas. Las áreas geográficas definidas son sur (omitida), centro, levante y norte⁷. También se ha considerado como variable de control adicional la tasa de paro regional, con el objetivo de tener en cuenta la situación del mercado de trabajo regional. Dado que los datos abarcan toda una década, también se han

incluido tres variables ficticias que señalan si cada observación pertenece o no a cada uno de los siguientes periodos: i) desde 1987 hasta 1990 (categoría de referencia); ii) desde 1991 hasta 1994; y iii) desde 1995 hasta 1997.

Por último, la dependencia de la duración ha sido recogida mediante la introducción de variables ficticias para cada uno de los trimestres en los que el individuo es observado.

El cuadro 2 recoge las medias muestrales de las todas las variables explicativas. En la última columna se presenta la significación muestral asociada a un contraste de igualdad de medias en las submuestras de hombres y mujeres.

Cuadro 2.- Medias muestrales de las variables explicativas

	Total	Hombres	Mujeres	Sig. muestral
SEXO Y EDAD				
Mujer	0,35			
De 16 a 25	0,26	0,26	0,27	0,555
De 26 a 35	0,43	0,44	0,42	0,114
De 36 a 45	0,31	0,30	0,31	0,254
ESTUDIOS				
Primarios	0,68	0,69	0,65	0,018*
Secundarios	0,21	0,22	0,21	0,139
Universitarios	0,11	0,09	0,14	0,000***
FAMILIA				
Sin cónyuge	0,44	0,45	0,41	0,008**
Cónyuge ocupado	0,31	0,22	0,49	0,000***
Cónyuge parado	0,06	0,05	0,07	0,012*
Cónyuge inactivo	0,19	0,28	0,03	0,000***
Hijos de 0 a 5	0,36	0,39	0,30	0,000***
Hijos de 6 a 10	0,34	0,32	0,37	0,020*
Hijos de 11 a 15	0,39	0,38	0,42	0,056†
SECTOR				
Industria	0,13	0,15	0,09	0,000***
Construcción	0,15	0,22	0,01	0,000***
Terciario	0,33	0,36	0,28	0,000***
Cuaternario	0,12	0,10	0,17	0,000***
Comercio por menor	0,27	0,17	0,45	0,000***
MESES/INICIO	0,66	0,67	0,63	0,001***
ZONA GEOGRÁF.				
Centro	0,21	0,21	0,20	0,171
Sur	0,28	0,28	0,27	0,303
Levante	0,30	0,29	0,31	0,181
Norte	0,21	0,21	0,22	0,322
TASA DE PARO	0,20	0,20	0,20	0,857
PERIODO				
1987-1990	0,25	0,25	0,26	0,274
1991-1994	0,53	0,55	0,51	0,008**
1995-1997	0,22	0,20	0,23	0,031*
Nº OBSERVAC.	4.665	3.049	1.616	

†p<0,1; *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001.

Respecto a las variables demográficas no se observan diferencias significativas en la distribución por edades de hombres y mujeres. Sin

embargo, sí que existen diferencias significativas en las distribuciones por nivel de estudios: los empresarios con estudios primarios tienen un mayor peso relativo entre los hombres que entre las mujeres (69% frente a 65%) mientras que, por el contrario, los universitarios tienen un mayor peso relativo entre las mujeres (14% frente a 9%).

Las medias de todas las variables relacionadas con la familia son significativamente distintas al comparar hombres y mujeres. Entre las diferencias más importantes destacan, en primer lugar, el mayor porcentaje de hombres empresarios con cónyuge inactivo (28% frente a un 3%) y el mayor porcentaje de mujeres empresarias con cónyuge ocupado (49% frente a un 22%). En segundo lugar y, en relación con los hijos, resalta el mayor porcentaje de hombres empresarios con hijos menores de 5 años (39% frente a un 30%). Estas cifras pueden estar reflejando el peso que la tradicional división de roles por sexo aún existe en nuestra sociedad.

En cuanto a las variables relacionadas con la actividad empresarial también se observan diferencias notables en la distribución sectorial para hombres y mujeres. En primer lugar cabe destacar que, como se ha señalado en otros estudios, el peso del ‘comercio al por menor’ es mucho mayor entre las mujeres (45% frente a 17%). El denominado ‘Sector cuaternario’ también muestra una mayor importancia entre las mujeres, aunque la diferencia es menor que en el caso anterior (17% frente a 10%). El resto de los sectores tienen un mayor peso en la submuestra de los hombres pudiéndose destacar la baja importancia que la ‘construcción’ tiene entre las mujeres (solamente un 1%).

Para finalizar esta sección, en los cuadros 3 y 4 se presentan, respectivamente, las matrices de correlación de todas las variables para hombres y mujeres.

RESULTADOS EMPÍRICOS

El cuadro 5 muestra la estimación de un modelo de duración en el que no se tiene en cuenta el destino de la salida.

El primer resultado a destacar es que, efectivamente, las empresarias tienen una mayor pro-

Cuadro 3.- Coeficientes de correlación (mujeres)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Salida		,60 ^a	,39 ^a	,47 ^a	-,09 ^a	,13 ^a	-,03	-,09 ^a	,05 ^d	-,05 ^c	-,00	,09 ^a	-,11 ^a	,05 ^d	-,02
2. Otra ocup.			-,13 ^a	-,16 ^a	,00	,09 ^a	-,04 ^d	-,04 ^d	,02	-,01	-,02	,09 ^a	-,09 ^a	-,00	,02
3. Paro				-,10 ^a	-,06 ^c	,11 ^a	-,01	-,10 ^a	-,03	-,05 ^d	,09 ^a	,14 ^a	-,14 ^a	,03	-,03
4. Inactiv.					-,08 ^b	-,01	,00	,01	,07 ^b	-,03	-,07 ^b	-,09 ^a	,07 ^b	,05 ^c	-,03
5. Meses						-,04 ^d	,04	-,00	-,01	,01	-,00	-,03	,04	-,02	,00
6. 16 a 25							-,51 ^a	-,41 ^a	-,14 ^a	,17 ^a	-,00	,55 ^a	-,44 ^a	-,12 ^a	-,11 ^a
7. 26 a 35								-,58 ^a	-,14 ^a	,03	,16 ^a	,15 ^a	,13 ^a	,06 ^c	-,04
8. 36 a 45									,28 ^a	-,19 ^a	-,16 ^a	-,36 ^a	,27 ^a	,06 ^c	,15 ^a
9. Prim.										-,69 ^a	-,56 ^a	-,22 ^a	,14 ^a	,10 ^a	,08 ^b
10. Secun.											-,21 ^a	,11 ^a	-,08 ^b	-,04	-,04
11. Universit.												,17 ^a	-,10 ^a	-,09 ^a	-,06 ^b
12. Sin cóny.													-,81 ^a	-,23 ^a	-,15 ^a
13. C. ocup.														-,27 ^a	-,18 ^a
14. C. parado															-,05 ^c
15. C. inact.															

^a p<0,001; ^b p<0,01; ^c p<0,05; ^d p<0,1.

Cuadro 3 (continuación).- Coeficientes de correlación (mujeres)

	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1. Salida	-,04	,00	-,04	,12 ^a	,03	,02	,10 ^a	-,17 ^a	,02	,03	,01	-,01 ^b	,02 ^d	-,06 ^c	,02	,03
2. Otra ocup.	-,08 ^a	-,03	-,00	,04 ^d	,05 ^c	,07 ^b	,06 ^c	-,13 ^a	,03	-,02	,00	-,01	,00	-,06 ^c	,00	,06 ^c
3. Paro	-,05 ^d	-,05 ^d	-,04 ^d	,08 ^a	-,00	-,02	,09 ^a	-,10 ^a	-,04 ^d	,08 ^b	-,03	-,00	,04 ^c	-,02	,01	,01
4. Inactiv.	,08 ^b	,09 ^b	-,02	,06 ^c	-,01	-,04	,01	-,00	,04	,01	,04	-,09 ^a	,01	-,00	,02	-,03
5. Meses	-,06 ^c	,03	-,03	-,01	,06 ^c	-,01	-,02	,02	-,02	,02	,00	-,01	,00	-,01	,04	-,04
6. 16 a 25	-,18 ^a	-,27 ^a	-,14 ^a	,04 ^d	,01	,09 ^a	,06 ^c	-,15 ^a	,00	,03	-,05 ^d	,02	,01	,06 ^b	-,05 ^c	-,00
7. 26 a 35	,32 ^a	,13 ^a	-,26 ^a	-,02	-,02	-,07 ^b	,04	,05 ^d	,02	-,02	-,02	,04	,01	-,09 ^a	,09 ^a	-,01
8. 36 a 45	-,17 ^a	,12 ^a	,41 ^a	-,02	,01	-,01	-,10 ^a	,09 ^a	-,02	-,00	,07 ^b	-,06 ^c	-,01	,03	-,04	,01
9. Prim.	,06 ^c	,20 ^a	,24 ^a	,13 ^a	-,01	,08 ^b	-,41 ^a	,16 ^a	,00	,08 ^a	,02	-,12 ^a	,00	,11 ^a	-,00	-,11 ^a
10. Secun.	-,03	-,11 ^a	-,14 ^a	-,06 ^c	,02	,06 ^c	-,01	-,02	-,00	-,05 ^d	-,02	,07 ^b	,00	-,08 ^b	,00	,07 ^b
11. Universit.	-,06 ^c	-,15 ^a	-,16 ^a	-,10 ^a	-,02	-,18 ^a	,56 ^a	-,20 ^a	-,00	-,06 ^c	-,01	,08 ^b	-,01	-,06 ^c	-,00	,07 ^b
12. Sin cóny.	-,31 ^a	-,32 ^a	-,19 ^a	,03	,01	,05 ^c	,18 ^a	-,20 ^a	-,01	,01	-,10 ^a	,11 ^a	,00	,04	-,04	,00
13. C. ocup.	,25 ^a	,26 ^a	,16 ^a	-,02	-,00	-,06 ^c	-,11 ^a	,15 ^a	,04	-,07 ^b	,12 ^a	-,10 ^a	-,08 ^a	,01	,02	-,03
14. C. parado	,10 ^a	,06 ^c	,01	,00	,00	-,00	-,10 ^a	,07 ^b	-,04 ^d	,10 ^a	-,04	-,02	,13 ^a	-,06 ^c	,02	,04 ^d
15. C. inact.	,00	,07 ^b	,07 ^b	-,03	-,02	,04 ^d	-,03	,01	-,02	,02	-,00	-,01	,02	-,04	,03	,01
16. Hij. 0-5		,08 ^b	-,13 ^a	-,00	,03	-,06 ^c	-,09 ^a	,11 ^a	-,00	,04 ^d	,04 ^d	-,09 ^a	,04 ^b	,01	-,01	-,01
17. Hij. 6-10			,07 ^b	-,03	-,03	-,02	-,15 ^a	,15 ^a	-,02	,08 ^b	,02	-,09 ^a	,02 ^d	,07 ^b	,02	-,09 ^a
18. Hij. 11-15				,05 ^d	,01	,03	-,11 ^a	,03	-,00	,04	-,01	-,02	-,02	-,08 ^b	-,04	-,04
19. Industria					-,03	-,20 ^a	-,14 ^a	-,29 ^a	,01	-,08 ^a	,09 ^a	-,02	-,05 ^a	,03	-,02	,00
20. Construc.						-,06 ^c	-,04	-,08 ^b	,01	-,04	-,00	-,05 ^d	,07 ^a	-,04	-,02	,07 ^b
21. Terciario							-,28 ^a	-,57 ^a	-,01	,02	-,02	,01	,01	-,05 ^c	,01	,03
22. Cuatern.								-,41 ^a	-,01	-,02	,01	,02	,03 ^c	-,09 ^a	-,01	,10 ^a
23. Comercio									,01	,04	-,04	-,00	-,01	,10 ^a	,01	-,12 ^a
24. Centro										-,30 ^a	-,33 ^a	-,27 ^a	-,21 ^a	-,02	,03	-,01
25. Sur											-,41 ^a	-,33 ^a	,77 ^a	-,04	,01	,02
26. Levante												-,36 ^a	-,32 ^a	,02	-,02	-,00
27. Norte													-,26 ^a	,03	-,01	-,02
28. T. paro														-,19 ^a	-,04 ^b	,20 ^a
29. 1987/89															-,60 ^a	-,33 ^a
30. 1990/94																-,56 ^a
31. 1995/97																

^a p<0,001; ^b p<0,01; ^c p<0,05; ^d p<0,1.

Cuadro 4.- Coeficientes de correlación (hombres)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Salida		,76 ^a	,46 ^a	,22 ^a	-,10 ^a	,13 ^a	-,05 ^b	-,07 ^a	,01	,01	-,04 ^c	,08 ^a	-,07 ^a	,00	-,02
2. Otra ocup.			-,14 ^a	-,07 ^a	-,03	,08 ^a	-,03	-,05 ^b	,00	,02	-,04 ^c	,03	-,04 ^c	,01	,00
3. Paro				-,04 ^c	-,10 ^a	,08 ^a	-,03	-,04 ^c	,01	-,01	-,00	,07 ^a	-,06 ^b	-,01	-,02
4. Inactiv.					-,06 ^a	,05 ^b	-,04 ^c	-,00	,01	-,01	-,01	,04 ^c	-,00	-,01	-,04 ^c
5. Meses						-,07 ^a	,02	,05 ^b	-,01	,02	-,00	-,04 ^c	,01	-,01	,04 ^c
6. 16 a 25							-,53 ^a	-,39 ^a	-,04 ^c	,12 ^a	-,10 ^a	,55 ^a	-,25 ^a	-,11 ^a	-,32 ^a
7. 26 a 35								-,58 ^a	-,10 ^a	,02	,13 ^a	-,09 ^a	,05 ^b	,07 ^a	,01
8. 36 a 45									,15 ^a	-,14 ^a	-,05 ^b	-,43 ^a	,18 ^a	,02	,30 ^a
9. Prim.										-,79 ^a	-,47 ^a	-,16 ^a	-,02	,01	,18 ^a
10. Secun.											-,17 ^a	,12 ^a	-,01	-,00	-,12 ^a
11. Universit.												,08 ^a	,05 ^c	-,02	-,12 ^a
12. Sin cóny.													-,47 ^a	-,21 ^a	-,57 ^a
13. C. ocup.														-,12 ^a	-,33 ^a
14. C. parado															-,15 ^a
15. C. inact.															

^a p<0,001; ^b p<0,01; ^c p<0,05; ^d p<0,1.

Cuadro 4 (continuación).- Coeficientes de correlación (hombres)

	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1. Salida	-,01	,01	,02	-,02	,10 ^a	-,03 ^d	-,00	-,06 ^a	-,04 ^c	,09 ^a	-,01	-,05 ^c	,04 ^a	,02	,02	-,05 ^d
2. Otra ocup.	,00	,02	,01	,02	,08 ^a	-,03 ^d	-,00	-,06 ^a	-,04 ^c	,03 ^d	,02	-,02	,00	,06 ^b	-,00	-,06 ^b
3. Paro	-,01	-,01	,01	-,04 ^c	,05 ^b	-,01	,01	-,01	-,02	,11 ^a	-,06 ^b	-,04 ^c	,07 ^a	-,04 ^c	,03	,01
4. Inactiv.	-,02	-,00	,01	-,02	,01	,01	-,00	-,00	,01	,00	-,00	-,01	,01	-,00	,00	-,00
5. Meses	,00	,02	,02	,02	-,06 ^a	,03 ^d	-,01	,02	,02	-,08 ^a	,02	,05 ^b	-,07 ^a	,05 ^b	-,03 ^d	-,01
6. 16 a 25	-,24 ^a	-,23 ^a	-,07 ^a	-,03 ^d	-,01	,01	-,03	,06 ^a	,01	,03	-,04 ^c	,01	,02 ^c	-,01	-,01	,02
7. 26 a 35	,24 ^a	-,04 ^c	-,35 ^a	,01	-,01	-,02	,09 ^a	-,05 ^c	,02	-,03 ^d	,01	,00	-,03 ^b	-,02	,02	-,00
8. 36 a 45	-,04 ^c	,26 ^a	,45 ^a	,02	,02	,02	-,07 ^a	-,01	-,03	,01	,02	-,01	,01	,03 ^d	-,01	-,02
9. Prim.	,10 ^a	,16 ^a	,17 ^a	,03	,15 ^a	,11 ^a	-,38 ^a	-,02	,01	,08 ^a	-,01	-,08 ^a	,02 ^c	,09 ^a	,01	-,11 ^a
10. Secun.	-,08 ^a	-,13 ^a	-,12 ^a	,02	-,06 ^a	,00	,01	,05 ^b	-,01	-,06 ^b	,00	,06 ^a	-,02 ^c	-,06 ^a	-,02	,09 ^a
11. Universit.	-,04 ^c	-,07 ^a	-,10 ^a	-,07 ^a	-,14 ^a	-,18 ^a	,61 ^a	-,04 ^c	-,00	-,04 ^c	,00	,05 ^c	-,01	-,05 ^b	,00	,05 ^b
12. Sin cóny.	-,39 ^a	-,35 ^a	-,19 ^a	-,04 ^c	-,05 ^b	-,02	,11 ^a	,03 ^d	,03	-,04 ^c	-,06 ^a	,09 ^a	-,01	-,07 ^a	,03	,04 ^c
13. C. ocup.	,08 ^a	,12 ^a	,06 ^a	-,02	-,08 ^a	,02	,02	,07 ^a	-,01	-,06 ^a	,08 ^a	-,01	-,06 ^a	,03	-,03 ^d	,01
14. C. parado	,05 ^b	,02	-,01	,02	,04 ^c	-,03	-,00	-,02	-,02	,02	-,00	,00	,04 ^a	-,05 ^c	,01	,04 ^c
15. C. inact.	,33 ^a	,27 ^a	,15 ^a	,05 ^b	,11 ^a	,02	-,13 ^a	-,09 ^a	-,01	,09 ^a	-,00	-,09 ^a	,05 ^a	,07 ^a	-,01	-,07 ^a
16. Hij. 0-5		,09 ^a	-,12 ^a	,01	,00	,06 ^b	-,06 ^a	-,03 ^d	-,00	,11 ^a	-,06 ^a	-,04 ^c	,06 ^a	,07 ^a	,00	-,08 ^a
17. Hij. 6-10			,13 ^a	,03	,05 ^b	,02	-,08 ^a	-,05 ^b	-,04 ^c	,10 ^a	-,00	-,06 ^a	,05 ^a	,11 ^a	-,05 ^d	-,06 ^b
18. Hij. 11-15				,01	,07 ^a	,00	-,10 ^a	-,01	-,02	,06 ^a	-,01	-,04 ^c	,01	,08 ^a	-,03 ^d	-,05 ^c
19. Industria					-,23 ^a	-,31 ^a	-,14 ^a	-,19 ^a	,00	-,02	,01	-,00	,00	-,00	-,00	,01
20. Construc.						-,40 ^a	-,18 ^a	-,24 ^a	-,01	-,03	,02	,02	-,05 ^a	-,02	,04 ^d	-,03 ^d
21. Terciario							-,25 ^a	-,33 ^a	,02	,02	-,02	-,02	,00	,05 ^c	-,05 ^b	,01
22. Cuatern.								-,15 ^a	,01	-,04 ^c	,01	,02	,00	-,05 ^b	,02	,04 ^d
23. Comercio									-,02	,05 ^c	-,02	-,01	,05 ^a	,01	,00	-,01
24. Centro										-,33 ^a	-,33 ^a	-,27 ^a	-,20 ^a	-,01	-,01	,02
25. Sur											-,40 ^a	-,33 ^a	,75 ^a	-,00	-,01	,01
26. Levante												-,33 ^a	-,34 ^a	,04 ^c	-,03 ^d	,00
27. Norte													-,24 ^a	-,03 ^d	,05 ^b	-,03
28. T. paro														-,11 ^a	-,09 ^a	,19 ^a
29. 1987/89															-,63 ^a	-,29 ^a
30. 1990/94																-,56 ^a
31. 1995/97																

^a p<0,001; ^b p<0,01; ^c p<0,05; ^d p<0,1.

Cuadro 5.- Abandono de la actividad empresarial (estimación global)

	Coef.	Err. est.	Prob.
MUJER	0,531	0,07***	1,701
EDAD			
De 26 a 35	-0,441	0,08***	0,643
De 36 a 45	-0,593	0,10***	0,552
ESTUDIOS			
Secundarios	-0,144	0,07*	0,866
Universitarios	-0,398	0,13**	0,672
FAMILIA			
Cónyuge ocupado	-0,162	0,09†	0,850
Cónyuge parado	0,001	0,13	1,001
Cónyuge inactivo	-0,057	0,10	0,944
Hijos de 0 a 5	0,022	0,05	1,022
Hijos de 6 a 10	0,055	0,05	1,110
Hijos de 11 a 15	0,011	0,05	1,011
SECTOR			
Construcción	0,225	0,10*	1,252
Terciario	-0,240	0,09**	0,787
Cuaternario	0,202	0,13	1,223
Comercio	-0,594	0,10***	0,552
MESES/INICIO	-0,444	0,08***	0,641
ZONA GEOGRÁFICA			
Sur	0,163	0,11	1,177
Levante	0,050	0,08	1,051
Norte	-0,134	0,09	0,874
TASA DE PARO	0,945	0,71	2,574
PERIODO			
1991-1994	0,004	0,08	1,004
1995-1997	-0,082	0,09	0,922
DURACIÓN			
3 ^{er} trimestre	-0,514	0,07***	0,598
4 ^o trimestre	-0,888	0,08***	0,411
5 ^o trimestre	-1,016	0,09***	0,362
6 ^o trimestre	-0,989	0,09***	0,372
CONSTANTE	-1,461	0,18***	
LOG-VEROS.		-4.866,3	
WALD CHI2(26)		510,63	
PROB > CHI2		0,000	

† $p < 0,1$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

babilidad de abandonar su situación laboral que los empresarios. Más concretamente, la probabilidad de las mujeres es un 70% mayor que la de los hombres (véase la última columna). En cuanto al efecto de la edad y el nivel de estudios parece que son los más jóvenes y los que poseen el menor nivel de educación los que con mayor probabilidad abandonarán su situación de empresarios. En términos de probabilidades el modelo estimado indica que la probabilidad de que los mayores de 35 años abandonen es un 45% menor que la de los que no han rebasado los 25. Respecto al nivel de estudios, la probabilidad de que los universitarios abandonen es un 33% menor que la de que lo hagan los empresarios con el menor nivel educativo considerado⁸.

Ninguna de las variables relacionadas con la familia resulta ser significativa salvo el hecho de tener un cónyuge ocupado, que muestra un ligero efecto negativo sobre la probabilidad de abandonar la actividad empresarial.

Por sectores de actividad, la mayor probabilidad de abandono se observa entre los empresarios del sector construcción mientras que en el extremo opuesto se encuentran los empresarios del comercio al por menor.

Finalmente, el tiempo que ha transcurrido desde que el empresario inició su actividad como tal afecta de manera negativa a la probabilidad de abandonar su situación laboral⁹. En este sentido, las variables que recogen la dependencia de la duración también muestran un efecto negativo y significativo.

El cuadro 6 muestra las estimaciones realizadas por sexo.

Para ambos colectivos siguen siendo los menores de 25 los que con mayor probabilidad abandonan su situación laboral. Así, la probabilidad de abandono de un hombre empresario por encima de los 35 años de edad es un 47% menor que la de uno que no haya superado los 25. En el caso de las mujeres empresarias la relación es de un 44%.

Por niveles de estudio, sin embargo, se observa una clara diferencia entre los hombres y las mujeres empresarios en cuanto a su probabilidad de abandono laboral. En el caso de los primeros, su probabilidad no depende de su nivel de formación mientras que entre las empresarias, son las menos formadas las que muestran la mayor probabilidad de abandono (la probabilidad del resto es un 37% ó un 47% menor, dependiendo del nivel de estudios poseído).

Las variables referentes a la familia siguen siendo poco relevantes y muestran que únicamente el hecho de tener un cónyuge ocupado disminuye la probabilidad de abandono entre los hombres.

Entre los varones, la mayor probabilidad de abandono se observa entre los ocupados en la construcción mientras que, entre las mujeres, la mayor probabilidad se observa en las ocupadas en la industria o en el sector cuaternario. Para ambos sexos, la menor probabilidad de abandono se produce entre los empresarios del comercio al por menor.

Cuadro 6.- Abandono de la actividad empresarial (Estimaciones por sexo)

	HOMBRES			MUJERES		
	Coef.	Err. est.	Prob.	Coef.	Err. est.	Prob.
EDAD						
De 26 a 35	-0,464	0,10***	0,629	-0,396	0,13**	0,673
De 36 a 45	-0,626	0,13***	0,535	-0,581	0,15***	0,559
ESTUDIOS						
Secundarios	0,050	0,09	1,051	-0,468	0,13***	0,626
Universitarios	-0,182	0,19	0,834	-0,629	0,17***	0,533
FAMILIA						
Cónyuge ocupado	-0,245	0,13*	0,783	-0,126	0,13	0,881
Cónyuge parado	-0,004	0,17	0,996	0,057	0,21	1,059
Cónyuge inactivo	-0,036	0,12	0,965	-0,237	0,31	0,789
Hijos de 0 a 5	0,007	0,07	1,007	0,026	0,09	1,026
Hijos de 6 a 10	0,074	0,07	1,077	0,106	0,08	1,169
Hijos de 11 a 15	0,087	0,06	1,091	-0,115	0,08	0,891
SECTOR						
Construcción	0,396	0,12***	1,487	-0,046	0,46	0,955
Terciario	-0,040	0,11	0,961	-0,593	0,15***	0,553
Cuaternario	0,206	0,18	1,229	0,030	0,18	1,030
Comercio	-0,300	0,14*	0,740	-0,990	0,15***	0,372
MESES/INICIO	-0,446	0,97***	0,640	-0,452	0,12***	0,636
ZONA GEOGRÁFICA						
Sur	0,302	0,14*	1,353	-0,056	0,19	0,946
Levante	0,136	0,11	1,146	-0,125	0,13	0,883
Norte	-0,012	0,12	0,988	-0,320	0,14*	0,726
TASA DE PARO	1,311	0,87	3,710	0,208	1,25	1,231
PERIODO						
1991-1994	-0,172	0,09†	0,842	0,280	0,13*	1,323
1995-1997	-0,341	0,11**	0,711	0,293	0,15*	1,341
DURACIÓN						
3 ^{er} trimestre	-0,500	0,10***	0,607	-0,522	0,12***	0,594
4 ^o trimestre	-0,803	0,11***	0,448	-0,998	0,14***	0,369
5 ^o trimestre	-0,994	0,12***	0,370	-1,017	0,14***	0,362
6 ^o trimestre	-0,881	0,12***	0,414	-1,125	0,15***	0,325
CONSTANTE	-1,694	0,22***		-0,458	0,50	
LOG-VEROS.		-3,041,2			-1,816,8	
WALD CHI2(25)		304,70			235,32	
PROB > CHI2		0,000			0,000	

† $p < 0,1$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Finalmente, se sigue manteniendo el efecto negativo del tiempo que el individuo lleva en la actividad empresarial así como la dependencia negativa en la duración que reflejaban las estimaciones para el total de la muestra.

En los modelos presentados hasta el momento no se ha distinguido entre las distintas situaciones a las que el empresario puede pasar desde su situación inicial. En los modelos recogidos en los cuadros 7, 8 y 9, por el contrario, se permiten tres posibles tipos de salida: i) salida hacia otra ocupación por cuenta ajena, ii) salida al paro y iii) salida a la inactividad. El cuadro 7 muestra el modelo estimado para el total de la muestra mientras que los cuadros 8 y 9 muestran los modelos obtenidos para hombres y mujeres, respectivamente.

En cuanto al efecto de las variables de duración, las estimaciones realizadas para el total de la muestra siguen reflejando la dependencia negativa en cualquiera de las salidas consideradas. Las estimaciones por sexo, sin embargo, muestran que en el caso de los hombres estas variables dejan de ser significativas en su salida hacia la inactividad¹⁰.

La estimación global muestra de nuevo una probabilidad de abandono significativamente mayor entre las mujeres, sobre todo cuando la salida se produce hacia la inactividad.

En cuanto al efecto de la edad y el nivel de estudios, el cuadro 7 sigue reflejando que son los jóvenes empresarios los que con mayor probabilidad abandonan su actividad, sea cual sea el estado de destino. Asimismo, siguen siendo los

Cuadro 7.- Abandono de la actividad empresarial. Modelo con salida múltiple (Estimación global)

	OTRA OCUPACION		PARO		INACTIVIDAD	
	Coef.	Err. est.	Coef.	Err. est.	Coef.	Err. est.
MUJER	0,239	0,09**	0,377	0,13**	1,741	0,18***
EDAD						
De 26 a 35	-0,435	0,10***	-0,409	0,14**	-0,583	0,20**
De 36 a 45	-0,610	0,12***	-0,651	0,19***	-0,539	0,22**
ESTUDIOS						
Secundarios	-0,043	0,09	-0,259	0,15†	-0,341	0,18†
Universitarios	-0,464	0,16**	0,094	0,21	-0,999	0,30***
FAMILIA						
Cónyuge ocupado	-0,097	0,11	-0,740	0,18***	0,299	0,19
Cónyuge parado	-0,095	0,18	0,007	0,23	0,309	0,29
Cónyuge inactivo	0,135	0,13	-0,316	0,20	-0,576	0,35†
Hijos de 0 a 5	-0,075	0,07	0,045	0,10	0,282	0,11*
Hijos de 6 a 10	0,070	0,07	0,064	0,11	0,250	0,11*
Hijos de 11 a 15	0,009	0,06	0,038	0,09	-0,039	0,11
SECTOR						
Construcción	0,205	0,12†	0,387	0,20*	-0,061	0,33
Terciario	-0,229	0,11*	-0,129	0,18	-0,395	0,23†
Cuaternario	0,171	0,16	0,174	0,24	0,350	0,28
Comercio	-0,719	0,13***	-0,475	0,20*	-0,506	0,22*
MESES/INICIO	-0,173	0,10†	-0,784	0,14***	-0,857	0,18***
ZONA GEOGRAFICA						
Sur	0,319	0,14*	0,167	0,22	-0,476	0,27†
Levante	0,109	0,10	-0,034	0,17	-0,109	0,18
Norte	-0,033	0,11	-0,088	0,18	-0,605	0,22**
TASA DE PARO	-1,124	0,90	4,542	1,37***	2,918	1,77†
PERIODO						
1991-1994	-0,047	0,09	0,140	0,16	-0,017	0,21
1995-1997	-0,106	0,11	0,064	0,18	-0,217	0,17
DURACION						
3 ^{er} trimestre	-0,653	0,10***	-0,415	0,14**	-0,173	0,17
4 ^o trimestre	-1,000	0,11***	-0,698	0,16***	-0,782	0,21***
5 ^o trimestre	-1,063	0,12***	-1,300	0,20***	-0,509	0,20*
6 ^o trimestre	-1,017	0,12***	-0,941	0,18***	-0,940	0,24***
CONSTANTE	-1,624	0,22***	-3,467	0,35***	-4,071	0,44***
LOG-VEROS.				-6,117,0		
LR CHI2(78)				886,01		
PROB > CHI2				0,000		

†p<0,1; *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001.

Cuadro 8.- Abandono de la actividad empresarial. Modelo con salida múltiple (Hombres)

	OTRA OCUPACION		PARO		INACTIVIDAD	
	Coef.	Err. est.	Coef.	Err. est.	Coef.	Err. est.
EDAD						
De 26 a 35	-0,486	0,12***	-0,330	0,18†	-0,785	0,37*
De 36 a 45	-0,695	0,16***	-0,483	0,24*	-0,405	0,45
ESTUDIOS						
Secundarios	0,115	0,11	-0,056	0,17	-0,199	0,34
Universitarios	-0,267	0,22	0,053	0,31	-0,323	0,67
FAMILIA						
Cónyuge ocupado	-0,016	0,14	-0,873	0,26***	-0,408	0,46
Cónyuge parado	-0,177	0,23	0,145	0,28	0,302	0,56
Cónyuge inactivo	0,148	0,15	-0,358	0,23	-0,712	0,50
Hijos de 0 a 5	-0,000	0,08	0,048	0,12	-0,067	0,27
Hijos de 6 a 10	0,063	0,08	0,058	0,13	0,229	0,25
Hijos de 11 a 15	0,244	0,07	0,129	0,12	0,135	0,21
SECTOR						
Construcción	0,244	0,13†	0,835	0,25***	0,563	0,49
Terciario	-0,222	0,13†	0,397	0,24	0,448	0,46
Cuaternario	0,100	0,20	0,485	0,34	0,521	0,66
Comercio	-0,532	0,16***	0,229	0,28	0,129	0,53
MESES/INICIO	-0,198	0,12†	-0,845	0,18***	-1,238	0,36***
ZONA GEOGRAFICA						
Sur	0,507	0,17**	-0,065	0,27	-0,780	0,55
Levante	0,239	0,13†	-0,145	0,21	-0,037	0,36
Norte	0,081	0,14	-0,227	0,23	-0,225	0,41
TASA DE PARO	-1,230	1,05	6,586	1,73***	6,641	3,54†
PERIODO						
1991-1994	-0,251	0,11*	0,103	0,21	-0,306	0,36
1995-1997	-0,462	0,14***	-0,006	0,23	-0,443	0,42
DURACION						
3 ^{er} trimestre	-0,577	0,12***	-0,476	0,18**	0,236	0,36
4 ^o trimestre	-0,985	0,14***	-0,576	0,19**	-0,032	0,39
5 ^o trimestre	-0,975	0,14***	-1,238	0,25***	-0,254	0,43
6 ^o trimestre	-0,909	0,14***	-0,858	0,22***	-0,594	0,49
CONSTANTE	-1,645	0,27***	-4,299	0,45***	-5,096	0,88***
LOG-VEROS.				-3,690,6		
LR CHI2(75)				433,57		
PROB > CHI2				0,000		

†p<0,1; *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001.

Cuadro 9.- Abandono de la actividad empresarial. Modelo con salida múltiple (Mujeres)

	OTRA OCUPACIÓN		PARO		INACTIVIDAD	
	Coef.	Err. est.	Coef.	Err. est.	Coef.	Err. est.
EDAD						
De 26 a 35	-0,347	0,18*	-0,395	0,23†	-0,475	0,23*
De 36 a 45	-0,560	0,21**	-0,881	0,31**	-0,467	0,26†
ESTUDIOS						
Secundarios	-0,456	0,17**	-0,646	0,28*	-0,383	0,22†
Universitarios	-0,785	0,25***	0,031	0,31	-1,127	0,34***
FAMILIA						
Cónyuge ocupado	-0,225	0,18	-0,604	0,26*	0,443	0,22*
Cónyuge parado	0,053	0,29	-0,128	0,40	0,364	0,35†
Cónyuge inactivo	-0,051	0,40	-0,580	0,75	-0,174	0,62
Hijos de 0 a 5	-0,330	0,15*	0,012	0,19	0,375	0,13**
Hijos de 6 a 10	0,114	0,12	0,086	0,19	0,247	0,13†
Hijos de 11 a 15	-0,095	0,11	-0,176	0,17	-0,129	0,13
SECTOR						
Construcción	0,522	0,53	-0,771	1,06	-0,879	1,05
Terciario	-0,272	0,22	-1,055	0,29***	-0,766	0,27**
Cuaternario	0,169	0,26	-0,503	0,35	0,182	0,32
Comercio	-0,899	0,22***	-1,455	0,29***	-0,831	0,25***
MESES/INICIO	-0,134	0,18	-0,705	0,25**	-0,732	0,21***
ZONA GEOGRÁFICA						
Sur	-0,202	0,30	0,654	0,38†	-0,335	0,31
Levante	-0,197	0,18	0,140	0,30	-0,175	0,21
Norte	-0,275	0,19	0,158	0,31	-0,763	0,27**
TASA DE PARO	-0,698	1,71	0,520	2,31	1,380	2,08
PERIODO						
1991-1994	0,474	0,19*	0,228	0,26	0,054	0,21
1995-1997	0,652	0,21**	0,214	0,29	-0,177	0,25
DURACIÓN						
3 ^{er} trimestre	-0,803	0,17***	-0,296	0,22	-0,291	0,20
4 ^o trimestre	-0,993	0,19***	-0,911	0,28***	-1,070	0,26***
5 ^o trimestre	-1,214	0,21***	-1,376	0,35***	-0,565	0,23**
6 ^o trimestre	-1,213	0,22***	-1,062	0,32***	-1,023	0,28***
CONSTANTE	-1,351	0,42***	-1,662	0,56**	-1,913	0,49***
LOG-VEROS.	-2.364,2					
LR CHI2(75)	398,58					
PROB > CHI2	0,000					

† $p < 0,1$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

empresarios con menor nivel de educación los que mayoritariamente dejan de serlo.

Las estimaciones realizadas por sexo indican, sin embargo, que el nivel de estudios solamente es una variable significativa entre las mujeres. Así, las estimaciones realizadas con la submuestra de hombres (cuadro 8) no reflejan ningún efecto estadísticamente significativo de las variables que recogen el nivel de estudios. Por el contrario, en las estimaciones obtenidas con la submuestra de mujeres (cuadro 9) los coeficientes de estas variables son, en general, negativos y estadísticamente significativos.

El efecto estimado de las variables relacionadas con la familia también difiere entre hombres y mujeres. Respecto al efecto de la presencia y situación laboral del cónyuge, en el caso de los hombres empresarios únicamente se observa que

el hecho de que su cónyuge esté ocupada tiende a disminuir su probabilidad de abandonar la actividad empresarial entrando en una situación de búsqueda de empleo. Este mismo resultado también se mantiene entre las mujeres empresarias. Sin embargo, entre éstas también se observa que el tener un cónyuge económicamente activo tiende a aumentar su probabilidad de abandonar el mercado laboral.

No obstante, las diferencias más llamativas en relación con la familia se encuentran en el efecto estimado de la presencia de hijos sobre la probabilidad de abandono de hombres y mujeres. En el caso de los primeros, esta probabilidad no depende en absoluto de la presencia de hijos, sea cual sea la edad de éstos y sea cual sea el destino de salida. En el caso de las mujeres, los hijos no afectan a su probabilidad de entrar en una situa-

ción de paro pero sí a la de entrar en las otras dos situaciones posibles observándose, además, que es relevante tener en cuenta la edad de dichos hijos. En concreto, los hijos más pequeños reducen la probabilidad de que la mujer cambie de ocupación y aumentan de manera significativa la de que abandone la actividad laboral. En este último caso, el modelo estimado muestra que el efecto disminuye con la edad de los hijos, de modo que los que tienen entre 6 y 10 años también aumentan la probabilidad de abandonar el mercado de trabajo, pero en menor medida que los más pequeños, mientras que los mayores 10 años ya no afectan de manera significativa a dicha probabilidad. Este resultado pone de manifiesto la mayor demanda de la madre por parte de los hijos cuanto más pequeños son éstos, lo que dificulta la compatibilización del cuidado de dichos hijos con cualquier tipo de actividad laboral.

Las variables que recogen el sector de actividad en el que los individuos realizan su actividad empresarial indican, en primer lugar, que la probabilidad de que un hombre empresario abandone la actividad es independiente del sector en el que se encuentra actualmente; los ocupados en el comercio al por menor son los que con menor probabilidad cambiarán de ocupación y los ocupados en la construcción son los que con mayor probabilidad pasan a buscar empleo. En cuanto a las mujeres, destacan las ocupadas en el comercio al por menor como las que con menor probabilidad abandonarán la actividad empresarial, sea cual sea el destino de la salida.

Finalmente, una diferencia que emerge entre hombres y mujeres al permitir distintos estados posibles de salida hace referencia al efecto de la tasa de paro. En concreto, las estimaciones indican que el abandono de la actividad empresarial por parte de las mujeres no responde a la situación coyuntural del mercado de trabajo reflejada por la tasa de paro mientras que el abandono empresarial de los hombres sí. Entre estos últimos, una mayor tasa de paro regional tiende a aumentar su probabilidad de abandono hacia el desempleo o hacia la inactividad.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Mediante la estimación de modelos de duración en tiempo discreto, en este trabajo se ha

analizado el efecto que distintas características de los empresarios tienen sobre la probabilidad de abandonar su situación laboral. Los resultados obtenidos varían dependiendo del modelo propuesto. En concreto, surgen diferencias si se estiman modelos separados para hombres y mujeres, así como si se tienen en cuenta los distintos estados finales a los que el empresario/a puede pasar tras el abandono. Por lo tanto, una primera conclusión que se puede extraer del estudio es la existencia de diferencias entre hombres y mujeres en cuanto a los determinantes de la probabilidad de abandonar la actividad empresarial, así como la existencia de diferencias entre dichos determinantes en función de la situación laboral final a la que se pasa tras abandonar la actividad empresarial.

Todas las estimaciones globales han mostrado un efecto positivo y significativo de ser mujer lo que lleva a concluir que, efectivamente, el sexo contribuye a explicar el abandono laboral de los empresarios españoles. En definitiva, el hecho de ser mujer contribuye de manera significativa a aumentar la probabilidad de abandono laboral entre los empresarios.

¿Por qué las mujeres abandonan la actividad empresarial más que los hombres? En este estudio empírico se ha tratado de contrastar algunos de los argumentos que se han utilizado en la literatura para explicar este fenómeno en otros países.

El primero de ellos hace referencia a diferencias en la distribución sectorial de la actividad empresarial llevada a cabo por hombres y mujeres. En este estudio se han encontrado diferencias significativas en las tasas de abandono para hombres y mujeres en todos los sectores salvo el cuaternario. No obstante, a diferencia de lo apuntado para otros países, los resultados hallados indican que en España las mujeres empresarias no abandonan más la actividad empresarial por el hecho de estar sobre-representadas en el comercio al por menor. De hecho, son estas mujeres las que con menos probabilidad abandonan dicha actividad.

El segundo argumento, basado en las mayores responsabilidades familiares que soportan las mujeres, es el que parece adecuarse en mayor medida a la realidad española. Llama la atención cómo el tener hijos de corta edad no afecta en

absoluto a la probabilidad de abandono de la actividad empresarial entre los hombres pero sí entre las mujeres. Así, los resultados indican que la presencia de hijos pequeños dificulta a la mujer el cambiar de ocupación y favorece que abandone la actividad empresarial. Es más, estos hijos hacen que la mujer pueda tener que abandonar por completo el mercado laboral.

Por otra parte, la existencia de cónyuge así como su situación laboral también muestra efectos que pueden contribuir a explicar una mayor tasa de abandono entre las mujeres. Así, entre los hombres, el único efecto significativo lo produce el tener una mujer ocupada que, en todo caso, lo que hace es reducir su probabilidad de abandono. Entre las empresarias, si bien se sigue manteniendo este resultado, también sucede que el tener un marido económicamente activo (prácticamente la mitad de las mujeres empresarias) es un factor que tiende a aumentar su probabilidad de abandonar el mercado laboral.

Finalmente, el tercer argumento, basado en una posible desventaja de las mujeres en cuanto a capital humano se refiere, no queda totalmente refutado ni corroborado por el análisis realizado. Por una parte, el cuadro 1 refleja que el colectivo de empresarias españolas posee un mayor nivel de educación que el de empresarios, sobre todo medido en términos de universitarios. Estas cifras van en contra del supuesto de que exista la desventaja apuntada en otros países. Sin embargo, mientras que el nivel de educación no afecta de forma significativa a la probabilidad de que los hombres abandonen la actividad empresarial, entre las empresarias ocurre lo contrario. Se observa, para este último colectivo, que cuanto menor sea su nivel de educación mayor es la probabilidad de abandonar su actividad.

En definitiva, el análisis realizado aporta resultados rigurosos de los factores explicativos del abandono empresarial diferenciando por género. La evidencia empírica obtenida supone una fuente útil de información para el Gobierno de cara a elaborar medidas de política económica que permitan mejorar las condiciones de trabajo de la mujer empresaria y favorecer así su desarrollo en el mundo empresarial.

Este trabajo constituye un primer paso en la investigación del abandono empresarial de las

mujeres españolas. Para seguir avanzando en esta línea de trabajo sería conveniente, por una parte, afianzar las conclusiones expuestas y contrastar otros argumentos propuestos en otros países mediante el uso de fuentes de datos que ofrezcan una información más rica y completa. Por otra, también sería interesante analizar hasta qué punto el abandono empresarial de las mujeres es o no voluntario. Si no lo es, la política pública tendría claramente una asignatura pendiente de cara a facilitar la conciliación de la vida profesional y las responsabilidades familiares de las mujeres empresarias. Con ello se preservaría el importante beneficio que esta actividad empresarial supone tanto para el conjunto de la economía y la sociedad en general como para el colectivo femenino en particular.

NOTAS

1. Las autoras agradecen la financiación del Instituto de la Mujer (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales), a través del plan I+D+I 2000-2003, de la Xunta (PGIDIT03PXIC30006PN) y de la Universidad de Vigo. También queremos agradecer los comentarios y sugerencias de dos evaluadores anónimos.
2. Véase el informe elaborado por la OECD (2004) en el que se investiga el importante papel que desempeña la mujer en el crecimiento y desarrollo económico.
3. Véase *Handbook of Population and Family Economics*, editado por M.R. Rosenzweig y O. Stark. Elsevier Science Pub, 1997.
4. Puesto que uno de los puntos de interés del trabajo es analizar cómo afectan las responsabilidades familiares a la actividad empresarial, se ha seleccionado a los menores de 45 con el fin de recoger al colectivo donde éstas son potencialmente mayores. Seleccionar la muestra limitando la edad no es algo inusual en estudios que analizan la relación entre familia y actividad laboral, fundamentalmente, en el caso de las mujeres (Nakamura y Nakamura, 1992 y 1994; Dolinsky *et al.*, 1993 y 1994).
5. Véase la Teoría del Capital Humano (Becker, 1964).
6. Desafortunadamente los datos disponibles no permiten identificar los hijos menores de tres años, edad a partir de la cual comienza la educación de manera reglada.

7. La zona sur incluye Andalucía, Canarias, Extremadura y Murcia; en la zona centro están Castilla y León, Castilla-La Mancha y Madrid; en levante se encuentran Aragón, Baleares, Cataluña y Valencia; finalmente, en la zona norte se incluyen Asturias, Cantabria, Galicia, Navarra, País Vasco y La Rioja.
8. Que el nivel de educación del empresario/a favorezca la supervivencia del negocio es un resultado consistente a lo largo de los distintos estudios empíricos que lo incluyen en sus estimaciones. Este es el caso, por ejemplo, de Cooper *et al.* (1991), Bruderl *et al.* (1992) y Boden y Nucci (2000).
9. Este es otro de los resultados habitualmente encontrados en la investigación de la duración de la actividad empresarial (Kalleberg y Leight, 1991; Carter *et al.*, 1997).
10. Este resultado se mantiene incluso si se elimina de la especificación la variable que recoge el tiempo que el empresario lleva en su situación como tal.

BIBLIOGRAFÍA

- ALLISON, P.A. (1982): "Discrete-time Methods for the Analysis of Event Histories", *Sociological Methodology*, pp. 61-98. San Francisco: Jossey-Bass.
- ANNA, A.L.; CHANDLER, G.N.; JANSEN, E.; MERO, N.P. (1999): "Women Business Owners in Traditional and Non Traditional Industries", *Journal of Business Venturing*, 15, 3, pp. 279-303.
- BECKER, G.S. (1964): *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. New York: Columbia University Press for National Bureau of Economic Research.
- BIRLEY, S. (1989): "Female Entrepreneurs: Are They Really Any Different", *Journal of Small Business Management*, 27, 1, pp. 32-37.
- BIRLEY, S.; MOSS, C.; SAUNDERS, P. (1987): "Do Women Entrepreneurs Require Different Training?", *American Journal of Small Business*, 12, 1, pp. 27-35.
- BODEN, R.J.; NUCCI, A.R. (2000): "On the Survival Prospects of Men's and Women New Business Ventures", *Journal of Business Venturing*, 15, 4, pp. 347-362.
- BROWNING, M. (1992): "Children and Household Economic Behavior", *Journal of Economic Literature*, 30, 1, pp. 434-475.
- BRUDERL, J.; PREISENDORFER, P.; ZIEGLER, R. (1992): "Survival Chances of Newly Founded Business Organizations", *American Sociological Review*, 57, 2, pp. 227-242.
- BRUSH, C.G. (1992): "Research on Women: Past trends, a New Perspective and Future Directions", *Entrepreneurship Theory & Practice*, 16, 4, pp. 5-30.
- BRUSH, C.G.; HISRICH, R.D. (1991): "Antecedent Influences on Women-owned Businesses", *Journal of Managerial Psychology*, 6, 2, pp. 9-16.
- CARTER, N.M.; WILLIAMS, M.; REYNOLDS, P.D. (1997): "Discontinuance among New Firms in Retail: The Influence of Initial Resources, Strategy and Gender", *Journal of Business Venturing*, 12, pp. 125-145.
- COLEMAN, S. (2000): "Access to Capital and Terms of Credit: A Comparison of Men and Women Owned Small Businesses", *Journal of Small Business Management*, 38, 3, pp. 37-52.
- COOPER, A.C.; GIMENO-GASCON, J.F.; WOO, C. (1991): "A Resource-based Prediction of New Venture Survival and Growth", *Academy of Management Proceedings*, pp. 68-72.
- CUBA, R.; DEZENZO, D.; ANISH, A. (1983): "Management Practices of Successful Female Entrepreneurs", *American Journal of Small Business*, 7, 2, pp. 40-46.
- CHAGANTI, R. (1986): "Management in Women-owned Enterprises", *Journal of Small Business Management*, 24, 4, pp. 18-29.
- DOLINSKY, A.L.; CAPUTO, R.K.; PASUMARTY, K. (1994): "Long-term Entrepreneurship Patterns: A National Study of Black and White Female Entry and Stayer Status Differences", *Journal of Small Business Management*, 32, 1, pp. 18-26.
- DOLINSKY, A.L.; CAPUTO, R.K.; PASUMARTY, K.; QUAZI, H. (1993): "The Effects of Education on Business Ownership: A Longitudinal Study of Women", *Entrepreneurship Theory & Practice*, 18, 1, pp. 43-53.
- FABOWALE, L.; ORSER, B.; RIDING, A. (1995): "Gender, Structural Factors and Credit Terms Between Canadian Small Businesses and Financial Institutions", *Entrepreneurship Theory & Practice*, 19, 4, pp. 41-65.
- FASCI, M.A.; VALDEZ, J. (1998): "A Performance Contrast of Male- and Female-owned Small Accounting Practices", *Journal of Small Business Management*, 36, 3, pp. 1-7.
- FERNÁNDEZ, E.; JUNQUERA, B. (2001): "Factores determinantes en la creación de pequeñas empresas", *Papeles de Economía Española*, 89-90, pp. 322-342.
- GANGULY, P. (1985): *U. K. Small Business Statistics and International Comparisons*. London: Harper & Row.
- HISRICH, R.; BRUSH, C. (1984): "The Women Entrepreneur: Management Skill and Business Pro-

- blems”, *Journal of Small Business Management*, 22, 1, pp. 30-37.
- KALLEBERG, A.L.; LEIGHT, K.T. (1991): “Gender and Organizational Performance: Determinants of Small Business Survival and Success”, *Academy of Management Journal*, 34, 1, pp. 136-161.
- LEHRER, E.; NERLOVE, M. (1986): “Female Labour Force Behaviour and Fertility in the United States”, *Annual Review of Sociology*, 12, pp. 181-204.
- LEIBOWITZ, A.; KLERMAN, J. (1995): “Explaining Changes in Married Mother’s Employment over Time”, *Demography*, 32, pp. 365-378.
- LONG, B.C. (1989): “Sex Role Orientation, Coping Strategies and Self-efficacy of Women in Traditional and Nontraditional Occupations”, *Psychology of Women Quarterly*, 13, 3.
- LONGSTRETH, M.; STAFFORD, K.; MAULDIN, T. (1987): “Self-employed Women and Their Families: Time Use and Socioeconomic Characteristics”, *Journal of Small Business Management*, 25, 3, pp. 30-37.
- LUIS, P. DE; URQUIZU, P. (1995): “El sector comercio: ¿Un refugio para la mujer empresaria?”, *Esic Market*, (abril-junio), pp. 167-183.
- MESCON, T.; STEVENS, G.E. (1982): “Women as Entrepreneurs: A Preliminary Study of Female Realtors in Arizona”, *Arizona Business*, 7, pp. 9-13.
- MROZ, T. (1987): “The Sensitivity of an Empirical Model of Married Women’s Hours of Work to Economic and Statistical Assumptions”, *Econometrica*, 55, 4, pp. 765-799.
- NAKAMURA, A.; NAKAMURA, M. (1992): “The Econometrics of Female Labour Supply and Children”, *Econometric Reviews*, 11, 1, pp. 1-71.
- NAKAMURA, A.; NAKAMURA, M. (1994): “Predicting Female Labor Supply: Effects of Children and Recent Work Experience”, *Journal of Human Resources*, 29, pp. 304-327.
- NATIONAL FOUNDATION FOR WOMEN BUSINESS OWNERS (1999): *Characteristics of Women Entrepreneurs Worldwide are Revealed*. Washington, DC: National Foundation for Women Business Owners.
- NEIDER, L. (1987): “A Preliminary Investigation of Female Entrepreneurs in Florida”, *Journal of Small Business Management*, 25, 3, pp. 22-29.
- OECD (2004), “Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy”, 2ª *OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-Sized Enterprises*.
- OLSON, S.F.; CURRIE, H.M. (1992): “Female Entrepreneurs: Personal Value Systems and Business Strategies in a Male Dominated Industry”, *Journal of Small Business Management*, 30, 1, pp. 49-57.
- OLSON, J.E.; FRIESE, I.A.; DETLESEN, E.G. (1990): “Having it All? Combining Work and Family Life in a Male and Female Profession”, *Sex Roles*, 23, 9-10.
- PELLEGRINO, E.T.; REECE, B.L. (1982): “Perceived Formative and Operational Problems Encountered by Female Entrepreneurs in Retail and Service Firms”, *Journal of Small Business Management*, 20, 2, pp. 15-24.
- PHILLIPS, B.D.; KIRCHOFF, B.A. (1989): “Formation, Growth and Survival: Small Firm Dynamics in the U.S. Economy”, *Small Business Economics*, 1, 1, pp. 65-74.
- ROBB, A.M. (2002): “Entrepreneurial Performance by Women and Minorities: The Case of New Firms”, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 7, 4, pp. 383-397.
- ROMERO, M. (1990): *La actividad empresarial en España*. (Serie Estudios, 24). Madrid: Instituto de la Mujer.
- STEWART, H.; GALLAGHER, C. (1986): “Business Death and Firm Size in the U. K.”, *International Small Business Journal*, 4, 1, pp. 45-57.
- TORIBIO, R. (2001): “La actividad empresarial femenina: ¿una vía de superación de las trabas en el mercado laboral?”, *Boletín ICE Económico*, núm. 2690, pp. 39-51.
- WADDELL, F.T. (1983): “Factor Affecting Choice, Satisfaction, and Success in the Female Self-employed”, *Journal of Vocational Behavior*, 23, pp. 294-304.
- WATSON, J. (2003): “Failure Rates for Female-controlled Businesses: Are They Any Different?”, *Journal of Small Business Management*, 41, 3, pp. 262-277.
- WATSON, J.; EVERETT, E. (1999): “Small Business Failure Rates: Choice of Definition and Industry Effects”, *International Small Business Journal*, 17, 2, pp. 33-49.
- WIDARTI, D. (1998): “Determinants of Labour Force Participation by Married Women: The Case of Jakarta”, *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 34, 2, pp. 93-120.