



Munich Personal RePEc Archive

Entrepreneurship in rural settings: Evidence from the European Working Conditions Survey

Belloc, Ignacio

University of Zaragoza

18 January 2022

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/111591/>
MPRA Paper No. 111591, posted 18 Jan 2022 14:22 UTC

Emprendimiento en entornos rurales:

Evidencia con la Encuesta Europea sobre Condiciones Laborales

Ignacio Belloc

University of Zaragoza (Spain)

Resumen

Este trabajo analiza en qué se diferencian los ingresos y el tiempo dedicado al trabajo entre los trabajadores autoempleados (emprendedores) y los trabajadores asalariados en 35 países europeos. Además, analizamos los determinantes de la decisión de convertirse en emprendedor. Desarrollamos un análisis empírico sobre los factores que determinan los ingresos, las horas de trabajo y ser emprendedor, prestando especial atención en el efecto que tiene el entorno geográfico de la residencia de los trabajadores. Utilizamos la base de datos de la “Encuesta Europea sobre Condiciones de Trabajo” correspondiente al año 2015 (EWCS, 2015) y recopilamos información de todos los trabajadores mayores de 16 años y menores de 65 años, con el objetivo de realizar un análisis descriptivo y econométrico. En el análisis econométrico planteamos tres modelos y encontramos que los trabajadores residentes en entornos rurales tienen mayores probabilidades de emprender y que practicar el autoempleo en entornos rurales se asocia con unos ingresos mensuales significativamente inferiores. Nuestros resultados muestran también que los trabajadores por cuenta propia dedican más tiempo al mercado de trabajo, aunque esto no se ve reflejado en unos mayores ingresos a final de mes.

Abstract

This paper analyses the differences between earnings and market work time between the self-employees (entrepreneurs) and employed workers in 35 European countries. In addition, we analyse the determinants of the decision to become a self-employed. We develop an empirical analysis of the determinants of earnings, working hours and self-employment, paying special attention to the effect of the geographical environment of workers' residence. To do this, we use the 2015 European Working Conditions Survey (2015 EWCS) and collect information for all workers aged between 16 and 65, in order to perform a descriptive and econometric analysis. In the econometric analysis, we ran three models and found that workers living in rural settings are more likely to be self-employees and that engaging in self-employment in rural settings is associated with significantly lower monthly incomes. Our results also show that the self-employed devote more time to the labour market, although this is not reflected in higher end-of-month earnings.

Keywords: Earnings, European Working Conditions Survey, rural areas, self-employment, work hours.

Códigos JEL: L26, J14, M21, 057

1. Introducción

El emprendimiento y, por extensión, el autoempleo, son una alternativa laboral al empleo como asalariado y funcionan como motor del cambio tecnológico y de la innovación, lo que repercute directamente en el crecimiento económico y en el desarrollo, como se ha estudiado en Porter (1990), Acs (1992) y González y Montero (2014).

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

Dado que el espíritu empresarial es un mecanismo vital en la creación de actividad económica y en el crecimiento de las zonas rurales, es importante comprender qué circunstancias favorecen y a su vez restringen esta actividad en las zonas rurales. Aunque las principales transiciones económicas que han permitido reconstruir la base económica y mejorar la calidad de vida de los residentes de las zonas rurales en las últimas décadas han sido principalmente el espíritu empresarial y la creación de pequeñas empresas, el acceso restringido a capital y la disponibilidad de una reducida demanda local limita las oportunidades que estas comunidades ofrecen a los emprendedores dado que, como está ampliamente reconocido tanto teórica como empíricamente, las actividades empresariales

están integradas en contextos que ejercen una significativa influencia en el desarrollo de las actividades económicas y en los resultados alcanzados por los individuos y las organizaciones (Zahra, 2007; Welter y Smallbone, 2011). Como consecuencia, el espíritu empresarial ocupa un lugar destacado en la agenda de numerosos políticos e instituciones europeas y nacionales que han logrado impulsar la actividad emprendedora como actividad laboral que mitiga los efectos de las crisis económicas durante los últimos años.

El concepto de emprendimiento rural recoge el término emprendimiento más un término agregado, un valor extra, que tiene que ver con la categoría socioespacial de lo rural, lo que provoca que el emprendimiento rural se distinga de otras formas de actividades por sus particulares características espaciales. El emprendimiento rural se puede definir como todas las formas de emprendimiento que tienen lugar en áreas caracterizadas por grandes espacios abiertos y pequeños asentamientos de población en relación con el contexto nacional (Kalantaridis y Bika, 2006b). El emprendimiento rural implica una íntima relación entre la actividad emprendedora y el lugar donde ocurre y se basa en los recursos innatos (naturales, culturales, históricos, humanos, sociales y/o financieros) de un lugar sobre los que el emprendimiento se apoya para fundamentar su desarrollo (Gaddefors y Cronsell, 2009; Johannisson y Dahlstrand, 2009).

El emprendimiento rural, al estar limitado por el lugar, no puede ofrecer un alto y rápido crecimiento en la forma en la que sí que lo hacen otras formas de emprendimiento ya que, en general, las zonas rurales experimentan los aspectos negativos de los desarrollos regionales que caracterizan hoy en día a las sociedades modernas debido a cuestiones como la emigración, el envejecimiento de la población, una menor productividad laboral, unos menores niveles educativos y un menor nivel de servicios públicos que ocasionan un rendimiento económico inferior. Asimismo, los paisajes rurales se han ido transformado en las últimas décadas y se enfrentan a desafíos importantes ya que el desarrollo regional desigual es una característica común de la mayoría de los países y el declive demográfico en muchas regiones rurales ha demostrado ser un desafío cada vez mayor en muchas partes del mundo industrializado (Florida, 2003; Naudé, 2008).

Sin embargo, la investigación ha prestado menos atención al impacto del contexto espacial, que supone un desafío particular para los empresarios rurales, que a los contextos sociales, económicos e institucionales (Hindle, 2010; Welter, 2011), lo que justificaría una investigación mucho más profunda para tratar de superar la necesidad que

supone la comprensión del papel que ejerce el contexto espacial en los procesos empresariales. De hecho, la investigación sobre el nivel de localización espacial ha sido limitada (Trettin y Welter, 2011) y más aún cuando el contexto espacial es rural ya que gran parte de la investigación sobre el vínculo entre el espíritu empresarial y el contexto espacial se ha centrado en entornos innovadores, clústeres y regiones de aprendizaje. Este trabajo contribuye así al estudio de una cuestión central que ha recibido una atención insuficiente en la literatura: el papel que ejerce el lugar o el contexto espacial inmediato en los procesos emprendedores.

Las condiciones que ofrecen las localidades rurales, independientemente de su heterogeneidad, incluyen la despoblación, una comunicación relativamente débil, unos mercados relativamente pequeños que resultan en unas economías de escala limitadas, una falta de recursos humanos, culturales y de capital financiero,... por lo tanto, si las zonas rurales son zonas deficientes en capital humano, entonces el desarrollo empresarial en las regiones rurales puede constituir otro desafío inherente debido a las habilidades presentes entre sus integrantes y el capital humano rural justificar los resultados empresariales observados en estas regiones debido al potencial vínculo existente entre el capital humano y la propensión empresarial, que limitaría la actividad empresarial en las zonas rurales en comparación con las áreas urbanas.¹

El contexto espacial afecta también al emprendimiento a través de la proximidad debido a que estar geográficamente cerca de los centros urbanos (Mueller, van Stel y Storey, 2008), estar cerca de las universidades (Audretsch y Fritsch, 2002; Audretsch y Feldman, 2004) o estar cerca de otras pequeñas y medianas empresas (Audretsch y Keilbach, 2004; Beugelsdijk y Noorderhaven, 2004) estimula la actividad empresarial.

Por el contrario, las regiones periféricas, como pueden ser la gran mayoría de las zonas rurales, se caracterizan por lo que Tödtling, Lengauer y Höglinger (2011) definieron como “institutional thinness”, lo que significa que son incompletas en organizaciones de producción como las universidades, tienen niveles más bajos de capital humano, niveles de servicios más bajos y estructuras institucionales más débiles en comparación a las regiones del centro. Esto ha repercutido en que, a nivel agregado, las delgadas estructuras institucionales de las áreas rurales se hayan asociado con unos resultados peores en términos de desarrollo económico (OECD, 2006). Los efectos de la aglomeración, como

¹ La educación formal se ha encontrado que es un importante determinante del emprendimiento (Bosma et al., 2004; Brixiova et al., 2015).

son las economías de urbanización y de localización, también pueden afectar negativamente la creación de nuevas empresas en estas zonas (Bosma et al., 2008; Krugman, 1991). No obstante, y pese a lo enunciado anteriormente, también existe diferencias importantes entre las áreas rurales y algunas muestran altos niveles de desarrollo económico impulsados en gran medida por la actividad empresarial (Breitenecker y Harms, 2010). Al igual que sucede con los entornos urbanos, algunas áreas rurales obtienen resultados económicos favorables y llegan a experimentar procesos de inmigración y niveles crecientes de actividad empresarial, mientras que otras zonas rurales están completamente estancadas (Breitenecker y Harms, 2010).

Todas las formas de emprendimiento, así como la producción en general, tienen una dimensión espacial. La teoría económica tradicional establece que la producción y el espíritu empresarial, *ceteris paribus*, tenderán a gravitar o a posicionarse hacia aquellos lugares que proporcionen los incentivos económicos más fuertes, ya sean por ejemplo los precios de la tierra, los costes laborales, las habilidades laborales especializadas o los costes de transacción en infraestructuras (Keeble y Tyler, 1995; Pallares-Barbera et al., 2004). En los espacios rurales sus incentivos han provocado un predominio de la agricultura que prevalece como forma de producción por motivos tanto geográficos como topográficos. Pero, aun así, tal y como sugirieron McElwee (2006, 2008) y Vik y McElwee (2011) la relación entre la agricultura y el emprendimiento es compleja.

Los estudios de desarrollo rural apenas han prestado atención a las actividades empresariales o han restringido su visión del espíritu empresarial a un comportamiento oportunista, miope y con fines de lucro (Van Der Ploeg et al., 2000). Pese a todo esto, los estudios del contexto espacial del emprendimiento pueden ayudar a identificar las formas en las que los emprendedores en las áreas rurales optimizan el uso de recursos y logran superar las limitaciones que supone residir estas áreas periféricas y aisladas.²

El resto del trabajo está organizado de la siguiente manera. La siguiente sección se refiere al emprendimiento rural en España, presentando una reciente evolución histórica desde la perspectiva del entorno geográfico. En la sección tres, se realiza una revisión de la literatura sobre emprendimiento y se explican los resultados que se han alcanzado en otros trabajos aplicados. Posteriormente la sección cuarta describe la base de datos y las

² A nivel conceptual el emprendimiento rural es una definición espacial, lo que sugiere que son (al menos en una parte) las características espaciales las que distinguen al empresario rural de otras formas de emprendimiento (Kalantaridis y Bika, 2006; Korsgaard, Müller y Tanvig, 2015).

variables utilizadas. La sección de estrategia econométrica incluye la metodología y los modelos empíricos que se van a estimar de cara a analizar el emprendimiento. Los resultados empíricos se presentan en la sección sexta y la sección séptima presenta las principales conclusiones del trabajo.

2. Evolución de la tasa de emprendimiento rural en España

El emprendimiento es una actividad tradicionalmente asociada como un motor de innovación y de crecimiento y desarrollo económico (Acs, 1992; van Praag y Versloot, 2007; Minniti, 2008; Galindo y Méndez, 2013). Por ejemplo, van Praag y Versloot (2007) analizaron 57 trabajos previos y llegaron a la conclusión de que los emprendedores tienen una función importante, aunque específica, en la economía porque generan una elevada creación de empleo, crecimiento de la productividad, producen innovaciones de alta calidad y además están más satisfechos que sus contrapartes empleadas.³ Varias dimensiones del emprendimiento han sido analizadas en la literatura en las últimas décadas y han aparecido diferentes definiciones y enfoques para el estudio de los comportamientos emprendedores. Dentro de estos ámbitos, los datos y la metodología propuestos por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, <https://www.gemconsortium.org/>) son quizás los más extendidos a nivel internacional. Hay un alto grado de consenso en la literatura científica acerca de que el espíritu empresarial no es solo un tipo de ocupación, sino también algo más. La complejidad de la actividad emprendedora condujo a la creación del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), un consorcio mundial de expertos e investigadores con el objetivo de explorar el espíritu empresarial. Este apartado número 2 pasa a realizar un estudio de la evolución de la tasa de emprendimiento o TEA desde la perspectiva rural en España, centrándonos en su evolución en la comunidad autónoma de Aragón.⁴ Un análisis reciente de la evolución de la actividad emprendedora elaborado por el GEM puede consultarse en Bosma et al. (2020).

Este apartado comprende un análisis de la evolución de la tasa de emprendimiento (TEA o *Total Early-Stage Entrepreneurial Activity*) de acuerdo a los datos obtenidos de

³ Cabe señalar que este artículo, sorprendentemente, es la primera revisión de la literatura empírica en esta área pese a la relevancia atribuida a la relación entre el emprendimiento y los resultados económicos.

⁴ El índice TEA (*Total Early-Stage of Entrepreneurial Activity*) de un país mide el porcentaje de población en edad de trabajar de dicho país que ha emprendido un negocio en los últimos 42 meses, o que está a punto de iniciar uno.

los informes nacionales y regionales del Observatorio del Emprendimiento GEM en España. El GEM es “el estudio más importante del mundo sobre el espíritu empresarial” y proporciona informes y datos de calidad para promover el estudio y la comprensión de la actividad emprendedora en nuestro país, estudiando el espíritu empresarial en sus diferentes dimensiones, incluidos los contextos globales y nacionales, también temas especiales como el género, las implicaciones políticas, el emprendimiento juvenil o senior, en regiones en desarrollo y análisis microeconómicos. Con carácter anual y desde el año 1999 GEM analiza el fenómeno emprendedor, las motivaciones de los emprendedores, así como las condiciones de su entorno. Además, desde esta fecha se van transformando los datos de GEM y se mejoran debido a los sucesivos hallazgos de la comunidad científica. Una de las mayores contribuciones de GEM a la literatura que estudia el espíritu empresarial es la identificación de los emprendedores utilizando una definición consistente: los emprendedores en GEM se definen como aquellas personas que están involucradas en la “etapa inicial total del Índice de Actividad Emprendedora”, es decir, que contribuyen al índice de la Actividad Emprendedora Total en etapa inicial (TEA) que evalúa el porcentaje de personas en edad laboral que están a punto de comenzar una actividad emprendedora o han iniciado una en los últimos 42 meses.⁵ (Consulte <https://www.gemconsortium.org/wiki/1154> para obtener más información sobre la terminología de GEM). GEM desarrolla cada año dos bases de datos: los Datos de Población Adulta (APS por sus siglas en inglés *Adult Population Survey*) realizada a la población adulta que proporciona información sobre la participación de los individuos en la creación de empresas y la Encuesta Nacional de Expertos (NES por sus siglas en inglés *National Experts Survey*) que recoge información referente a todos aquellos factores que afectan a la actividad emprendedora como las políticas gubernamentales, las facilidades financieras, o la formación entre otras. El objetivo de los microdatos APS es proporcionar información sobre las decisiones empresariales de los individuos con un énfasis en las actitudes, atributos y motivaciones individuales para emprender un negocio, mientras que los datos de NES se centran en condiciones agregadas relacionadas con el espíritu empresarial, basadas en cuestionarios completados por varios expertos sobre el Marco de Condiciones Empresariales (EFCs) para estudiar la dinámica y los vínculos del emprendimiento con los siguientes nueve aspectos: finanzas empresariales, política gubernamental, programas gubernamentales, educación empresarial, transferencias de

⁵ Puede encontrar más información sobre los informes y las bases de datos en <https://www.gem-spain.com/>.

I+D, infraestructura comercial y legal, cuestiones de regulación, infraestructura física y cultura y normas sociales.

Para nuestra aplicación en este apartado, el observatorio GEM considera como actividad emprendedora rural aquella que se lleva a cabo en municipios menores de 5,000 habitantes, mientras que si la actividad se realiza en municipios que cuentan con más de 5,000 habitantes se considera la actividad como emprendimiento en entornos urbanos.

El estudio de la actividad emprendedora en las zonas rurales tiene particular importancia para el caso de nuestra comunidad autónoma, Aragón, ya que casi el 97% de los municipios se encuentran situados en el ámbito rural y concentran prácticamente a una cuarta parte de la población aragonesa (Tabla 1).⁶ Asimismo, la particular distribución de la población en nuestra comunidad hace que la población en zonas rurales varíe considerablemente entre las tres provincias aragonesas, principalmente debido a la concentración de prácticamente el 50% de la población aragonesa en la capital de la Comunidad. De este modo, el 15.8% de la población de la provincia de Zaragoza reside en zonas rurales, frente al 39.1% de Huesca y el 55.8% de Teruel.

Tabla 1: Municipios y población en áreas rurales y urbanas de Aragón (2019)

Distribución	Zona	Huesca	Zaragoza	Teruel	Aragón
Municipios	Rural	96.50%	95.20%	98.70%	96.70%
	Urbana	3.50%	4.80%	1.30%	3.30%
Población	Rural	39.10%	15.80%	55.80%	23.70%
	Urbana	60.90%	84.20%	44.20%	76.30%

Fuente: Informe GEM Aragón 2019/2020

Los resultados de la Tabla 1 muestran que el emprendimiento rural puede ser uno de los mecanismos más importantes para evitar la despoblación de estos territorios debido a la importancia que tienen las zonas rurales en Aragón, sobre todo en las provincias de Huesca y Teruel.

La Tabla número 2 muestra la evolución de la tasa de emprendimiento o TEA en Aragón, tanto en el ámbito rural como en el urbano. Vemos que, de acuerdo con los datos disponibles, la población rural se muestra claramente más activa en términos de emprendimiento que la urbana, a excepción del año 2017 cuando la tasa de

⁶ Un aspecto que caracteriza a la comunidad aragonesa y que la diferencia de la mayoría de las regiones de nuestro país es el elevado porcentaje de población que reside en núcleos rurales.

emprendimiento en la población urbana fue superior respecto a la de la población rural. Además, las diferencias entre ambos grupos se han reducido de acuerdo con los datos del informe 2019/2020.

Tabla 2: Tasa de población de 18-64 años involucrada en el proceso emprendedor (TEA)

Año	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Rural (Aragón)	7.2	5	6.5	6	5.5	5.2	3	8	6.3
Urbana (Aragón)	4.7	4.4	3.4	4.2	3.7	2.7	4	3.8	4.5
Nacional	5.8	5.7	5.2	5.5	5.7	5.2	6.2	6.4	6.1

Fuente: Informe GEM regional (Aragón) y nacional

La proporción de autoempleados en el entorno rural no se ha mantenido estable en los últimos años, todo lo contrario sucede en el emprendimiento urbano que se caracteriza por unas tasas relativamente más estables independientemente del período considerado. Por falta de datos, no hemos podido incluir la TEA de Aragón en los momentos más duros de la última crisis financiera lo cual hubiera podido resultar de interés para ver qué tipo de ocupación (emprendimiento rural/urbano) se vio más perjudicada por las condiciones menos favorables de la economía española como consecuencia de la burbuja inmobiliaria. El autoempleo en general se ve como una solución para situaciones de desempleo o inactividad pero habría resultado interesante poder analizar si realmente esto sucedió en la crisis de las hipotecas *subprime* en Aragón y, sobre todo, cómo se comportó el emprendimiento en el entorno rural. Sin embargo, es posible apreciar como las tasas de 2019 son inferiores a las iniciales en 2011. Por último, si comparamos la última cifra disponible de la TEA en Aragón, con su desglose por el entorno geográfico, con el índice TEA nacional en el año 2019, se puede apreciar como la población rural en Aragón se caracteriza por unas tasas de emprendimiento superiores a la media nacional (6,1%), mientras que el emprendimiento en el entorno urbano está por debajo de la media nacional en 2019.

3. Revisión de la literatura

La literatura revisada en esta investigación pretende identificar los elementos que estimulan la actividad emprendedora y, más concretamente, en el entorno rural.

Los estudios teóricos y empíricos del espíritu emprendedor son campos muy habituales en la literatura económica. Por ejemplo, Carrasco, Martínez-Granado y Albarrán (2009) estudian la desigualdad entre los trabajadores asalariados y emprendedores, mostrando que los salarios de los trabajadores asalariados son significativamente más altos que los ingresos de sus contrapartes autónomos, resultado que también obtienen Molina, Velilla y Ortega (2016). Por otro lado, Hamilton (2000) obtuvo que las ganancias financieras de los trabajadores asalariados y su tasa de crecimiento eran un 35% superiores que en los trabajadores autónomos.

Acs (1992) llega a la conclusión de que existen ciertos factores macroeconómicos que son importantes para determinar el emprendimiento como las instituciones (Kotsova, 1997) y los factores sociales y económicos propios del país. Barrado y Molina (2015) presentan un análisis de dichos indicadores y encuentran que los países de la OCDE permiten un contexto macroeconómico más favorable para desarrollar actividades de emprendimiento. No obstante, existe cierta controversia sobre la importancia de estos factores institucionales y por ejemplo Spencer y Gómez (2003) sostienen que el tratamiento legal y los regímenes fiscales no son suficientes para incentivar o desalentar el emprendimiento, aunque Berrios-Lugo y Espina (2014) encuentran una relación positiva entre la actividad empresarial y las instituciones.

A pesar de que algunos autores (por ejemplo, Keeble, Bryson y Wood, 1993) afirman que un mayor nivel de educación conduce a más oportunidades empresariales, Galindo, Méndez y Navarro (2010) muestran como las personas con educación universitaria pueden elegir trabajos asalariados en lugar de iniciar una empresa debido al riesgo inherente y la inestabilidad de los ingresos asociados a esta actividad.

Deller et al. (2019) encontraron que el crecimiento económico no tenía ningún efecto significativo sobre la actividad empresarial rural y que la presencia de hogares de altos ingresos, al contrario que para los hogares de bajos ingresos, estaba correlacionado positivamente con el emprendimiento. Por otro lado, también encontraron que el emprendimiento en las zonas rurales aumentaba con la inmigración neta para

prácticamente todos los grupos de edad y especialmente cuando la edad de los inmigrantes se situaba en el tramo entre los 50 y los 74 años.

Bjornskov y Foss (2006) estudiaron los aspectos regulatorios regionales y analizaron el marco institucional gubernamental para evaluar las políticas económicas y el diseño institucional y su impacto en el emprendimiento. Sus resultados indican que existe una estrecha relación entre el tamaño del gobierno y el emprendimiento. La participación gubernamental en el consumo, sus transferencias, subsidios y política tributaria está negativamente relacionada con el emprendimiento. Pero, por otro lado, una alta intervención gubernamental de financiación pública reduce los incentivos para perseguir actividades emprendedoras (Bjornskov y Foss, 2006).

Figuroa-Armijos et al. (2012) estimaron modelos de regresión logística y encontraron que la recesión ocasionada por la reciente crisis financiera provocó un cambio en las motivaciones empresariales de los individuos materializados en una clara disminución en el espíritu empresarial en todos los niveles de ruralidad considerados en el estudio. Este resultado pone de manifiesto la aversión de los empresarios a dejar sus trabajos remunerados para asumir un riesgo cuando la economía es débil y ofrece un futuro incierto. Además, encontraron también que las mujeres y los jubilados en los Estados Unidos tenían menores probabilidades de emprender que los hombres y los no jubilados, respectivamente. Todos estos resultados sugieren que los empresarios están motivados para aprovechar las oportunidades cuando la economía muestra signos de cambio positivos.

Akgün et al. (2011) encontraron que los emprendedores recién llegados a las zonas rurales eran relativamente más mayores, estaban mejor educados y desarrollaban negocios no agrícolas. Además, los inmigrantes que se convirtieron en empresarios en estas zonas rurales solían ser personas mayores que buscaban una forma de vida particular que únicamente era ofrecida por estas comunidades.

Las economías rurales a menudo se caracterizan por la pérdida que sufren de población, inversiones inadecuadas, niveles limitados de capital humano y una población envejecida. Sin embargo, a pesar de los inconvenientes enunciados anteriormente, investigaciones anteriores también destacan los beneficios que pueden presentar estas zonas para los emprendedores como es la mayor estabilidad y una mayor fidelización por parte de los empleados (Pallares-Barbera et al., 2004) así como menores costes laborales (Keeble y Tyler, 1995), mayor disponibilidad y menores costes de la tierra (Pallares-

Barbera et al., 2004) y también ventajas competitivas debido a las condiciones de una vida de gran comodidad (Keeble y Tyler, 1995; Meccheri y Pelloni, 2006) y la disponibilidad de mercados emergentes o de nicho (Keeble y Tyler, 1995; Meccheri y Pelloni, 2006).

La migración tiene una relevante influencia en el desarrollo económico en el medio rural ya que permite la llegada de nuevos miembros a determinadas comunidades y, en definitiva, nuevos recursos disponibles para el entorno con nuevas ideas o diferentes formas de pensar, con conexiones más amplias fuera de la comunidad y nuevos pensamientos en relación al desarrollo económico comunitario y, en particular, el desarrollo del espíritu empresarial como han argumentado autores como Akgün et al. (2011), Bosworth (2010) y Bosworth y Atterton (2012). Sin embargo, muchas comunidades rurales están precisamente preocupadas por el problema inverso, es decir, por la emigración de su población más joven y existe una percepción de que los vecinos más jóvenes y brillantes abandonan sus áreas rurales debido a las mejores perspectivas de vida que se pueden llegar a proyectar desde las ciudades. Frente a este efecto nocivo que tienen los movimientos migratorios de los más jóvenes, también hay que tener en cuenta los movimientos que realizan personas de edades más avanzadas, frecuentemente personas en edad de prejubilación o ya jubiladas (Deller, 1995; Shields et al., 2001), cuya llegada podría compensar los efectos económicos de la emigración de los adultos más jóvenes.

Relacionado con esta última cuestión, los resultados obtenidos por Deller et al. (2019) sugieren que los patrones migratorios de las personas mayores pueden desempeñar un papel más importante en la comprensión del emprendimiento rural que la migración de personas más jóvenes.

La literatura también ha intentado abordar cómo los emprendedores reaccionan y pueden contribuir al crecimiento económico durante una recesión y los hallazgos no aportan todavía un resultado robusto ya que se obtienen una gran cantidad de conclusiones divergentes. Algunos estudios concluyen que el objetivo principal de los emprendedores en las recesiones es aprovechar las oportunidades mientras que otros lo que sugieren es que es el desempleo lo que les impulsa a buscar un trabajo por cuenta propia. Por ejemplo, el índice de Kauffman de Actividad Emprendedora publicado en el año 2009 mostró que la recesión ocasionada por la crisis financiera provocó un aumento en el espíritu empresarial por una situación de necesidad (Fairlie, 2009; Spors, 2009). Sin embargo, la

relación entre emprendimiento y desempleo puede depender de aspectos regionales (Congregado et al., 2010; Cueto et al., 2015), del espíritu emprendedor de las personas o puede estar condicionado por características sociodemográficas (Thurik, Carree, Van Stel y Audretsch, 2008), por lo que no existe una relación clara entre el desempleo y el emprendimiento.

El proceso empresarial está favorecido y limitado por el contexto inmediato en el que tiene lugar (Welter, 2011), de ahí que los aspectos sociales, institucionales, económicos y los contextos espaciales den forma a los resultados de estas actividades. Como consecuencia, el contexto ha surgido como una importante corriente de investigación dentro del emprendimiento con el objetivo de explorar los mecanismos a través de los cuales las características de diferentes contextos influyen en los procesos y los resultados empresariales (Zahra, Wright y Abdelgawad, 2014). En este artículo, buscamos contribuir a la comprensión del papel que ejerce el contexto espacial en el espíritu empresarial, centrándonos en el entorno rural y explorando cómo los empresarios rurales están habilitados y a su vez restringidos por el contexto espacial local inmediato en el que desarrollan su actividad. Todos estos aspectos resultan de vital importancia para comprender las variaciones observadas en los niveles de emprendimiento, así como los diferentes resultados obtenidos a escala nacional, regional y local.⁷

El espíritu empresarial es un factor clave que puede ayudar a las zonas rurales a superar los desafíos relacionados con la delgadez institucional y favorecer el desarrollo rural. Por lo tanto, los *policy-markers* tienen a su disposición una herramienta vía promoción del espíritu empresarial para fomentar la innovación y el crecimiento económico en estas zonas. Estudios de la actividad empresarial que siguen un enfoque individual como el aquí realizado pueden ayudar a las instituciones a identificar aquellas actividades emprendedoras a las que se les deben dar los mayores incentivos.

⁷ A nivel regional resulta evidente que algunas regiones ofrecen más oportunidades para la actividad empresarial que otras y que los efectos de aglomeración ocurren en áreas como el centro de las ciudades (Stuart y Sorenson, 2003).

4. Base de datos y variables

Utilizamos datos de la Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo (EWCS por sus siglas en inglés) para el año 2015.⁸ La EWCS es una micro base de datos de corte transversal realizada cada cinco años por *Eurofund* desde 1990.⁹ La EWCS se basa en cuestionarios estilizados e incluye información para los 28 miembros de la Unión Europea, junto con los cinco países candidatos (Albania, Macedonia, Montenegro, Serbia y Turquía), Suiza y Noruega. El objetivo principal de la EWCS es proporcionar a los investigadores e instituciones información armonizada y transnacional sobre las condiciones de los trabajadores en sus respectivos lugares de trabajo. Además, incluye información socio-demográfica específica de los individuos incluidos en la muestra. Por tanto, utilizamos datos de corte transversal recogidos de la EWCS para el año 2015.

Generalmente los estudios sobre emprendimiento se basan en datos macroeconómicos, centrándose en el papel que juegan las instituciones, el apoyo del gobierno, las políticas económicas, los impuestos, las normas sociales o el contexto macroeconómico como determinantes de la actividad emprendedora (Amorós et al., 2012; Berrios-Lugo y Espina, 2014). Sin embargo, estos estudios basados en variables nacionales agregadas permiten analizar el efecto agregado del nivel de emprendimiento y tienen la limitación de no poder analizar los atributos de los emprendedores como individuos, su situación familiar y personal, su nivel de ingresos o incluso su visión particular del emprendimiento (Molina et al., 2016, 2018; Coduras et al., 2018) por la dificultad y la pérdida de información asociada con su medición en una escala agregada. Ante esta situación, el objetivo de este trabajo es analizar qué factores individuales y personales están relacionados con la puesta en marcha de una empresa (la decisión de emprender), el tiempo de trabajo y las ganancias laborales, haciendo hincapié en cinco grupos de variables: sociodemográficas, laborales (empleado a tiempo completo y del sector público e ingresos), personales (género, edad y nivel educativo), familiares (tamaño familiar y número de hijos) y geográficas (entorno de residencia). Por lo tanto,

⁸ Nuestra base de datos incluye información sobre los siguientes países: Bélgica, Bulgaria, República Checa, Dinamarca, Alemania, Estonia, Grecia, España, Francia, Irlanda, Italia, Chipre, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Hungría, Malta, Holanda, Austria, Polonia, Portugal, Rumania, Eslovenia, Eslovaquia, Finlandia, Suecia, Reino Unido, Croacia, Macedonia del Norte, Turquía, Noruega, Albania, Montenegro, Suiza y Serbia.

⁹ Ver <https://www.eurofound.europa.eu/es/surveys/european-working-conditions-surveys-ewcs>.

seguiremos un enfoque microeconómico para analizar los factores relacionados con la actividad emprendedora en los países del continente europeo.

Ya que nosotros estamos interesados en trabajadores, nuestra muestra está restringida a hombres y mujeres empleados y autoempleados, es decir, el análisis engloba a trabajadores cuya edad está comprendida entre los 16 y los 65 años (ambos inclusive) que informan ser asalariados o autónomos. Como estamos interesados en los trabajadores ocupados, que incluye a las personas en edad de trabajar, retenemos en la muestra a los empleados ente 16 y 65 años (Aguiar y Hurst, 2007; Gimenez-Nadal y Sevilla, 2012; Gimenez-Nadal, Molina y Velilla, 2018a, 2018b, 2020).¹⁰ Los trabajadores con información faltante sobre las variables relevantes, como el género, la edad, la ocupación, la composición del hogar y el estado urbano se omiten. La muestra final comprende a 38,203 personas, de los cuales 19,197 son hombres y 19,006 son mujeres.

La encuesta contiene información sobre la situación laboral de las personas y pregunta a los encuestados la siguiente información para hacer una clasificación de los trabajadores: “¿Trabajas como empleado o eres autónomo?”; los trabajadores por cuenta propia incluyen “personas que tienen su propio negocio o son socios de una empresa”, “encuestados que trabajan como empleados para su propio negocio” y “miembros de cooperativas de productores”. Por tanto, la EWCS permite una clara identificación de los trabajadores autoempleados. Con base a esta información, definimos una variable ficticia que toma valor 1 si el trabajador es un autónomo y 0 en caso contrario (asalariados). En nuestra muestra el 15.55% (5,942 personas) son autónomos, mientras que las restantes 32,261 personas son empleados. La Tabla 3 muestra la composición por países de la muestra empleada.

Consideramos varias características sociodemográficas de los encuestados que pueden estar relacionadas con el tiempo dedicado al trabajo remunerado, las ganancias mensuales y la decisión de emprender. Incluimos como una variable continua la edad de los encuestados, medida en años, y también la edad al cuadrado dividida para cien, para permitir la presencia de relaciones no lineales (Kalenkoski et al., 2005; Aguiar y Hurst, 2007) y contabilizar la distribución del tiempo durante el ciclo de vida. La educación también es un factor importante a considerar y la EWCS define la educación como: 0) “pre-primary education”, 1) “primary education or first stage of basic education”, 2)

¹⁰ Dado que la edad de jubilación puede diferir entre países, seleccionamos el límite de edad de 65 años para que sea consistente con estudios.

“lower secondary or second stage of basic education”, 3) “(upper) secondary education”, 4) “post-secondary nonuniversity education”, 5) “first stage of university education”, y 6) “second stage of university education”. Nosotros definimos y consideramos tres niveles de educación para caracterizar el nivel máximo de educación formal alcanzado por los trabajadores: educación primaria (valor 1 para las personas cuya categoría de educación es 0 o 1), educación secundaria (valor 1 para los individuos cuya categoría de educación es 2, 3 o 4) y Universidad (valor 1 para los individuos cuya categoría de educación es 5 o 6).

Tabla 3: Composición de la muestra, por países

Country	N. Individuals	Percentage
Belgium	2,298	6.02
Bulgaria	974	2.55
Czech Republic	858	2.25
Denmark	842	2.20
Germany	1,767	4.63
Estonia	822	2.15
Greece	947	2.48
Spain	3,117	8.16
France	1,431	3.75
Ireland	935	2.45
Italy	1,142	2.99
Cyprus	966	2.53
Latvia	772	2.02
Lithuania	899	2.35
Luxembourg	933	2.44
Hungary	841	2.20
Malta	960	2.51
Netherlands	912	2.39
Austria	916	2.40
Poland	877	2.30
Portugal	804	2.10
Romania	906	2.37
Slovenia	1,38	3.61
Slovakia	870	2.28
Finland	896	2.35
Sweden	918	2.40
United Kingdom	1,48	3.87
Croatia	836	2.19
FYROM	846	2.21
Turkey	1,76	4.61
Norway	915	2.40

Albania	910	2.38
Montenegro	812	2.13
Switzerland	902	2.36
Serbia	759	1.99

Nota: La muestra se toma de los datos de EWCS (2015)

También tenemos en cuenta características propias del hogar como la presencia de un acompañante en el hogar (variable ficticia que toma el valor 1 para personas que viven en pareja y 0 en caso contrario), el tamaño de la familia (incluido el encuestado) y el número de hijos menores de 5 años y entre 5 y 17 años.

Vivir en una zona rural o urbana también puede influir en las decisiones de asignación del tiempo de los trabajadores, en los ingresos o en la decisión de trabajar por cuenta propia. Respecto de estas diferencias geográficas, vivir en una zona rural implica un acceso limitado a la educación y otros servicios como la asistencia sanitaria (Canelas y Salazar, 2014). Para esta finalidad, la EWCS identifica a los trabajadores residentes en “áreas urbanas”, “áreas urbanas intermedias” y “áreas rurales”, por lo que definimos tres variables categóricas, en términos del nivel de urbanización, identificando esas tres categorías.¹¹

Respecto de las características laborales del encuestado, hemos incluido en el estudio variables que recogen el número de horas semanales que dedica a trabajar, si es un trabajador a tiempo completo (en lugar de a tiempo parcial), si es un empleado público, si tiene un empleo en el que supervisa a otros trabajadores y los ingresos mensuales.

El género está definido como una variable dicotómica que toma valor 1 en caso de que el encuestado sea un hombre y 0 en caso contrario. El nivel educativo se incorpora a través de tres variables dicotómicas, con las categorías educación primaria, educación secundaria y universidad. Las variables laborales empleado a tiempo completo y empleado del sector público están definidas a través de variables dicotómicas que toman valor 1 en caso afirmativo y valor 0 en caso contrario. Por último, las variables geográficas del entorno de residencia urbano, urbano intermedio y rural también están

¹¹ Esta información no está disponible en oleadas anteriores de los datos de la EWCS. La información de urbanización se basa en la clasificación DEGURBA, que define tres grados de urbanización en términos de las “Unidades Administrativas Locales” (NUTS 2 en el caso de EWCS), como: 1) áreas rurales (ciudades, áreas densamente pobladas), 2) urbano intermedio (pueblos y suburbios, áreas de densidad intermedia), y 3) áreas rurales (áreas escasamente pobladas). Consulte https://ec.europa.eu/eurostat/ramon/miscellaneous/index.cfm?TargetUrl=DSP_DEGURBA.

definidas a través de variables binarias y toman valor 1 en el caso de que el encuestado resida en ese entorno y valor 0 en caso contrario.

4.1. Estadística descriptiva

En las Tablas 4 y 5 se presentan los resúmenes descriptivos de las variables empleadas, diferenciando según el estatus laboral (trabajador por cuenta propia o ajena) y por el entorno geográfico de residencia (urbano o rural). Por tanto, se muestran el resumen estadístico de las variables, es decir, de las características sociodemográficas, personales (edad, género y educación), laborales (horas de trabajo semanales, trabajador a tiempo completo, empleado público y ganancias mensuales), geográficas (área rural, urbana y urbana intermedia) y del hogar (número de hijos, tamaño de la familia y tener pareja) de la muestra en función del estado laboral del encuestado y de su entorno geográfico de residencia. Asimismo, se presenta el p-valor de la prueba-t para la comparación de medias entre grupos, asumiendo por tanto que la distribución de la población es normal.

La Tabla 4 presenta el valor medio y la desviación típica de las variables que hemos mencionado para los autoempleados (columnas 1 y 2) y para los asalariados en las columnas 3 y 4. La columna 5 presenta la diferencia en los valores medios entre ambos grupos, con una diferencia positiva en la variable indicando que esa variable toma un mayor valor medio para la muestra de autoempleados. La columna 6 presenta el p-valor de la diferencia entre las medias de ambos grupos, p-valor obtenido de un contraste t-student sobre la diferencia de medias, de tal forma que un $p < 0,01$ indicaría que la diferencia entre valores medios es estadísticamente significativa para un nivel de confianza del 99% (nivel de significación del 1%).

Tabla 4: Resumen estadístico, según situación laboral

VARIABLES	Self-employed		Employees		Difference	
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Diff.	<i>p-value</i>
Age	45.21	11.14	41.97	11.51	3.24	(<0.01)
Being male	0.62	0.48	0.48	0.5	0.14	(<0.01)
Primary education	0.26	0.44	0.16	0.36	0.1	(<0.01)
Secondary education	0.45	0.5	0.49	0.5	-0.04	(<0.01)
University education	0.29	0.45	0.35	0.48	-0.06	(<0.01)
Living as a couple	0.72	0.45	0.65	0.48	0.07	(<0.01)
Family size	3.07	1.39	2.87	1.29	0.2	(<0.01)
Number of children under 5	0.13	0.4	0.13	0.4	0.00	(0.289)

Number of children aged 5-17	0.51	0.86	0.46	0.80	0.05	(<0.01)
Hours usually worked per week	43.53	17.44	38.25	10.99	5.28	(<0.01)
Full time worker	0.81	0.39	0.82	0.39	-0.01	(0.24)
Employee in the public sector	0.02	0.13	0.28	0.45	-0.26	(<0.01)
Net monthly earnings	1,407.84	1,161.36	1,368.18	882.98	39.66	(<0.01)
Urban area	0.38	0.48	0.43	0.5	-0.05	(<0.01)
Urban intermediate area	0.25	0.43	0.3	0.46	-0.05	(<0.01)
Rural area	0.37	0.48	0.27	0.44	0.1	(<0.01)
N. Observations	5,942		32,261			

Notas: La muestra (2015 EWCS) se restringe a trabajadores empleados y autoempleados. Diferencias medidas como el valor medio de los trabajadores autónomos menos el valor medio para los empleados. P-valores de la prueba de tipo T para las diferencias entre paréntesis.

Se puede apreciar a la vista de la Tabla 4 que los trabajadores autoempleados encuestados son relativamente más mayores, tienen una mayor probabilidad de ser hombres y un nivel relativamente menor de educación (una mayor proporción de los trabajadores asalariados tienen educación universitaria). Además, tienen más posibilidades de convivir con un compañero en el hogar y, por tanto, el número de miembros en sus familias es más grande dado que también suelen tener más hijos. Además, respecto de las características laborales de los encuestados autoempleados, dedican más horas semanales al trabajo y tienen mayores ganancias mensuales. El nivel educativo dominante para los encuestados trabajadores por cuenta propia y ajena era la educación secundaria, con un 45% de autoempleados y un 49% de empleados que habían alcanzado el nivel de estudios correspondientes a la educación secundaria. Todas estas diferencias son estadísticamente significativas a niveles estándar de significación.

Considerando la edad, podemos ver en la Tabla 4 como los autoempleados son más viejos que sus contrapartes empleadas (45.21 vs 41.97 años, respectivamente). Cuando nos centramos en el nivel educativo del trabajador, una mayor proporción de trabajadores asalariados o por cuenta ajena tienen educación secundaria y universitaria que los trabajadores por cuenta propia, que se caracterizan por tener unos menores niveles educativos en nuestra base de datos. Hemos incluido otras variables que pueden afectar al emprendimiento como el tamaño de la familia, el número de hijos y si el encuestado tiene un conviviente. Observamos que las familias de los autoempleados son ligeramente más numerosas que sus contrapartes empleadas (3.07 vs 2.87, respectivamente), siendo esta diferencia estadísticamente significativa. Esto se debe a que los autoempleados tienen más hijos que sus contrapartes empleadas (0.51 vs 0.46) y tienen más probabilidades de convivir con una pareja (0.72 vs 0.65).

Respecto al tiempo dedicado al trabajo, los emprendedores, tanto hombres como mujeres, dedican en media algo más de 5 horas semanales al trabajo y, como consecuencia, el emprendimiento no está relacionado con un menor tiempo de trabajo. Los autoempleados trabajan en media 43.53 horas a la semana, frente a las 38.25 que trabajan los asalariados y esta diferencia de 5.28 horas (más de 316 minutos semanales) es estadísticamente significativa (p-valor inferior al 1%). Es decir, los autoempleados trabajan más y como consecuencia sus ganancias mensuales son más altas (1,407.84 vs 1,368.18).

Nosotros encontramos diferencias entre las ubicaciones de los trabajadores por cuenta propia y ajena, y los empleados parecen vivir más en áreas urbanas que en zonas rurales, en relación con los autoempleados. Observamos que el 38% de los autoempleados residen en áreas urbanas y el 25% en zonas urbanas intermedias, frente a un 43% y 30% en los empleados, respectivamente, siendo estas diferencias significativas a niveles estándar de significación. Esto deja el 37% de los autónomos y el 27% de los asalariados residentes en zonas rurales, siendo estos porcentajes también estadísticamente significativos a niveles estándar.

Tabla 5: Resumen estadístico, según nivel de urbanización

VARIABLES	Urban area		Rest		Difference	
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Diff.	<i>p-value</i>
Age	41.46	11.67	43.21	11.33	-1.74	(<0.01)
Being male	0.5	0.5	0.5	0.5	0	(0.52)
Primary education	0.15	0.36	0.19	0.39	-0.04	(<0.01)
Secondary education	0.44	0.5	0.52	0.5	-0.08	(<0.01)
University education	0.41	0.49	0.29	0.45	0.12	(<0.01)
Living as a couple	0.63	0.48	0.69	0.46	-0.06	(<0.01)
Family size	2.8	1.29	2.98	1.32	-0.18	(<0.01)
Number of children under 5	0.13	0.39	0.13	0.40	0.00	(0.228)
Number of children aged 5-17	0.43	0.78	0.49	0.83	-0.06	(<0.01)
Self-employed	0.14	0.35	0.17	0.37	-0.03	(0.01)
Hours usually worked per week	39.35	12.34	38.87	12.38	0.49	(<0.01)
Full time worker	0.83	0.37	0.8	0.4	0.03	(<0.01)
Employee in the public sector	0.24	0.43	0.25	0.43	-0.01	(0.37)
Net monthly earnings	1,391.11	948.07	1,360.56	908.97	30.55	(<0.01)
N. Observations	16,132		22,071			

Notas: La muestra (2015 EWCS) se restringe a trabajadores empleados y autoempleados. Diferencias medidas como el valor medio de los trabajadores residentes en entornos urbanos menos el valor medio para los no residentes en entornos urbanos. P-valores de la prueba de tipo T para las diferencias entre paréntesis.

En cuanto a los trabajadores encuestados que residen en una zona urbana (ver Tabla 5), encontramos que son más jóvenes (media de edad de 41.46 vs 43.21), en cuanto a niveles de formación pesa mucho más el nivel de formación universitaria en comparación con los que viven en un entorno rural o urbano intermedio entre los que predomina la educación secundaria. Concretamente, tomando el año 2015 el 15% de los entrevistados que residen en una zona urbana tienen un nivel de formación primario en comparación con el 19% de sus contrapartes en entornos rurales e intermedios, el 44% de los entrevistados urbanos tienen educación secundaria frente a un 52% de los residentes en zonas rurales e intermedias y el 41% de los entrevistados que vivían en 2015 en zonas urbanas habían alcanzado un título universitario, frente al 29% del resto de trabajadores residentes en zonas intermedias y rurales.

Respecto a tener un cónyuge, los residentes en entornos no urbanos muestran porcentajes más altos de estar en pareja (69% frente a un 63%). Además, el tamaño de sus familias es también más grande. De la variable trabajar a jornada completa casi la totalidad de la población reportan trabajar a tiempo completo (83 y 80 por ciento).

Por último, curiosamente, existe más probabilidad de trabajar por cuenta propia en entornos no urbanos (17% frente a un 14%). Mientras que en los entornos urbanos se trabajan más horas semanalmente (39.35 horas frente a 38.87 horas) y, como consecuencia, las ganancias a final de mes son ligeramente mayores (1,391.11 frente a 1,360.56).

5. Estrategia econométrica

Tras este primer análisis descriptivo, en esta sección pasamos a plantear la metodología y el modelo econométrico que vamos a utilizar. El objetivo de esta sección es describir los modelos empíricos utilizados que nos permitirán obtener el impacto de la región y de ciertos factores sociodemográficos en la decisión individual de crear una nueva empresa, en la asignación del tiempo al mercado de trabajo y en los ingresos mensuales. Además, también investigaremos econométricamente qué distingue a los emprendedores del resto de la población, es decir, analizaremos la probabilidad de convertirse en un trabajador por cuenta propia.

Para los ingresos mensuales y el tiempo dedicado al trabajo estimamos regresiones lineales. Aunque puede existir cierta controversia sobre la selección de modelos

alternativos, como es el caso de los modelos Tobit (Tobin, 1958), Gershuny (2012) argumentó que los modelos MCO (OLS por sus siglas en inglés) proporcionan estimaciones precisas del promedio del tiempo de las actividades. Frazis y Stewart (2012) argumentaron que se prefieren los modelos lineales en el análisis de las decisiones de asignación del tiempo, mientras que Foster y Kalenkoski (2013) compararon el uso de modelos lineales MCO y Tobit en el análisis del tiempo dedicado a las actividades de cuidado infantil, encontrando que las conclusiones cualitativas fueron similares para ambos métodos de estimación. Por lo tanto, nos basaremos en modelos lineales.

Para un encuestado i en un país $k = 1, 2, \dots, 35$ ($t = 2015$), EM_{ik} representa las ganancias mensuales de los encuestados y WH_{ik} las horas que los encuestados informan estar trabajando a la semana. SE_{ik} es una variable ficticia que toma el valor 1 si el encuestado i en el país k es un trabajador auto-empleado y 0 de lo contrario, es decir, es la variable ficticia emprendedor; X_{ik} es un vector de características sociodemográficas, laborales y del hogar características del individuo “ i ”, U_{ik} es un vector de variables urbanas del municipio donde vive el individuo i en el país k y ε_{emik} y ε_{whik} son los términos de error o perturbación aleatoria que representan errores de medida y factores no medidos e inobservables. La interacción entre la situación de autoempleo de los trabajadores y el vector de características urbanas, $SE_{ik}U_{ik}$, se incluye para capturar cualquier correlación potencial entre el tiempo dedicado al mercado de trabajo y/o los ingresos mensuales con la situación de autoempleo de los trabajadores, dependiendo del nivel de urbanización de la residencia.

Vivir en áreas urbanas puede tener efectos diferentes para los trabajadores, en comparación con aquellos que viven en zonas rurales dado que la actividad económica normalmente se concentra en áreas urbanas (Black y Henderson, 1999; Desmet y Fatchamps, 2005; Ottaviano y Pinelli, 2006). En esta situación, los desempleados en las áreas rurales pueden tener que dedicar más tiempo a la búsqueda de un empleo remunerado o, por el contrario, optar por emprender. Por lo tanto, en nuestras ecuaciones (1), (2) y (3) incluiremos una variable ficticia para controlar la residencia urbana/rural del encuestado, interactuando esta variable ficticia con la variable que mide el autoempleo en las ecuaciones (1) y (2) para analizar si los efectos del emprendimiento sobre los ingresos mensuales y el tiempo de trabajo son diferentes según la residencia urbana/rural del entrevistado.

Nosotros entonces estimamos las siguientes ecuaciones para la muestra, incluyendo efectos fijos o específicos invariantes en el tiempo para cada país considerado en el estudio δ_k :

$$EM_{ik} = \alpha_{em} + \beta_1 SE_{ik} + \beta_2 SE_{ik} U_{ik} + \beta_3 X_{ik} + \beta_4 U_{ik} + \delta_k + \varepsilon_{emik} \quad (1)$$

$$WH_{ik} = \alpha_{wh} + \beta_1 SE_{ik} + \beta_2 SE_{ik} U_{ik} + \beta_3 X_{ik} + \beta_4 U_{ik} + \delta_k + \varepsilon_{whik} \quad (2)$$

$$\text{logit}(p_{ik}) = \ln\left(\frac{p_{ik}}{1-p_{ik}}\right) = \alpha + \gamma X_{ik} + \eta U_{ik} + \delta_k + \varepsilon_{ik} \quad (3)$$

Es decir, proponemos dos modelos empíricos, uno para el análisis de las ganancias y otro para el uso del tiempo en el trabajo. El primero, que llamamos el “Modelo de ganancias”, es propuesto como un modelo de regresión lineal cuyos parámetros se estiman por Mínimos Cuadrados Ordinarios. Realizamos una regresión de los ingresos de los trabajadores asalariados y autónomos en función de una serie de variables. Las estimaciones de estas variables se interpretarán como la variación media de los ingresos entre los encuestados según sus características. El segundo modelo, que llamamos “Modelo de horas de trabajo”, se refiere al uso del tiempo, más concretamente a las horas que dedican semanalmente al trabajo los individuos encuestados y en esta estimación analizamos el tiempo dedicado al trabajo remunerado. Pretendemos mostrar las relaciones entre estas variables y las características laborales, del hogar, del entorno de residencia y sociodemográficas antes mencionadas. Esta regresión se estimará también por MCO. Debido a que estamos ante dos regresiones lineales, los parámetros deben interpretarse como la variación en unidades de la variable dependiente al aumentar en una unidad la correspondiente variable independiente. La expresión (3) hace referencia a un modelo logístico de probabilidad de convertirse o ser emprendedor (“Modelo de emprendimiento”) que estimaremos por Máxima Verosimilitud y p_{ik} denota la probabilidad de que un individuo “i” que reside en el país “k” sea emprendedor. Por lo tanto, además de los dos modelos anteriormente explicados donde estimamos regresiones lineales para los ingresos mensuales y el tiempo dedicado a trabajar, también analizaremos las diferencias en la probabilidad de convertirse en emprendedor en función de si el entorno de residencia es urbano o rural. Los parámetros estimados deben interpretarse como el cambio en la función Logit asociado a un incremento de una unidad de la variable explicativa correspondiente, *ceteris paribus*. Dado que la función Logit es una transformación monótona creciente de la probabilidad, coeficientes positivos (negativos) están asociados con variaciones positivas (negativas) de dicha probabilidad,

aunque los parámetros no puedan interpretarse directamente como la magnitud de dichos cambios.

En los modelos formulados en los que la variable endógena es binaria, estaremos interesados en analizar cuál es la probabilidad de que el individuo i tome una acción (es decir, $Y = 1$), dadas las características de las variables explicativas, X . En terminología econométrica se dice que queremos saber la probabilidad de que $Y = 1$ condicionada a un valor concreto de las variables X .

También estimaremos un modelo OLS lineal de (3), esto es, un modelo de probabilidad lineal de ser emprendedor, en función de las variables seleccionadas. No obstante, los modelos OLS se caracterizan por unas ciertas restricciones y solo pueden modelar relaciones lineales. Debido a ello y a que es posible que otros enfoques conduzcan a diferentes resultados, estimaremos inicialmente la ecuación (3) a través de un Logit con el objetivo de analizar qué atributos individuales determinan y se relacionan con el hecho de ser emprendedor.

Esta investigación presenta pues dos modelos de determinantes de las ganancias laborales y de uso del tiempo de trabajo junto con un modelo de variable dependiente cualitativa y se incorporan factores sociodemográficos, del hogar, laborales y regionales con el fin de explorar su relación, centrándonos especialmente en la variable de emprendimiento y en las variables geográficas que recogen el entorno de residencia del encuestado. En nuestro análisis consideramos varias características de los trabajadores que pueden tener una relación directa con los ingresos obtenidos en el mercado de trabajo, el tiempo dedicado a trabajar y con la decisión de ser un trabajador por cuenta propia y emprender un negocio.

El vector X_{ik} incluye las variables explicadas anteriormente (vector de variables individuales de control), esto es edad, edad al cuadrado dividida para 100, género, educación secundaria, educación universitaria, la presencia de un conviviente en la unidad doméstica, el número de miembros en el hogar, el número de hijos en el hogar, si el encuestado es un trabajador a tiempo completo y si es un trabajador del sector público.

Controlamos tres niveles de formación: formación primaria (menos que un título de bachillerato), formación secundaria (título de bachillerato) y formación universitaria. Para las variables de educación, incluiremos “educación secundaria” y “educación universitaria”, y tomaremos como referencia “educación primaria”. También controlamos

el estado civil (Kalenkoski et al., 2005) considerando quienes están con pareja (casados y convivientes), frente a los que no tienen pareja.

Controlamos las características del trabajo de hombres y mujeres, por lo que consideramos el tipo de ocupaciones del individuo y si los encuestados son trabajadores a tiempo completo y/o del sector público.

Se incluye también el número de integrantes del hogar. En cuanto al número de menores en el hogar, siguiendo una aproximación similar a Kalenkoski et al. (2005), consideramos a estos según sus edades en dos grupos (número de niños menores de 5 años, número de niños entre 5 y 17 años). Por ejemplo, los adultos del hogar tendrán que dedicar más tiempo al cuidado de los mismos en función de su edad y tendrán que compaginar ese tiempo con el resto de las responsabilidades.

En total se realizarán nueve estimaciones con la finalidad de obtener resultados consistentes y robustos al conjunto de información disponible. Todos los modelos estimados incluyen errores estándar robustos para evitar la presencia de problemas de heterocedasticidad en los residuos, con la finalidad de que se aproximen a una estructura propia de un ruido blanco. Las observaciones están ponderadas utilizando las ponderaciones o pesos originales de la encuesta, lo que permite corregir la no aleatoriedad y mostrar representatividad. También incluimos *dummies* que representan los países.

6. Resultados

Este apartado recoge los resultados obtenidos estimando las ecuaciones (1), (2) y (3) anteriormente descritas. Estas estimaciones aparecen recogidas en la Tabla 6 que muestra los resultados de las ganancias laborales mensuales (columna 1), del tiempo dedicado al trabajo semanalmente (columna 2) y del modelo Logit planteado (columna 3) para los 38,203 trabajadores encuestados en la EWCS de 2015.

6.1. Resultados modelo de ingresos y de tiempo de trabajo

Si estimamos los ingresos mensuales y el tiempo dedicado al mercado de trabajo de acuerdo con las ecuaciones (1) y (2) encontramos que el coeficiente asociado a *Self-employed* no tiene un efecto estadísticamente significativo en el “Modelo de ingresos”, por lo que practicar el autoempleo no se relaciona con mayores ingresos mensuales y

nosotros no encontramos diferencias significativas en los ingresos mensuales entre trabajadores asalariados y autónomos. No obstante, los trabajadores que practican el autoempleo sí que dedican más tiempo semanalmente a trabajar del que dedican los trabajadores por cuenta ajena, concretamente dedican 4.177 horas adicionales a la semana, siendo esta diferencia significativa al nivel de significación del 1%.

Respecto de las variables geográficas, hemos obtenido que un trabajador que reside en un área urbana tiene unos ingresos mensuales de 60.968 euros superiores, mientras que un trabajador que reside en un área catalogada como urbana intermedia cobra 37.149 unidades monetarias adicionales, por lo que los trabajadores residentes en entornos rurales reciben unas ganancias mensuales inferiores que sus contrapartes en entornos urbanos o intermedios. Estas variables no tienen ningún efecto estadísticamente significativo sobre las horas dedicadas al mercado de trabajo.

Para calcular las diferencias potenciales entre los trabajadores asalariados y autónomos, en términos del lugar de residencia, interactuamos la variable ficticia *Self-employed* con las variables *Urban area* y *Urban intermediate area*. De esta manera, estas interacciones informan de las diferencias en los ingresos mensuales y el tiempo de trabajo entre los trabajadores autoempleados y asalariados derivadas de diferentes áreas de residencia, más allá de las propias diferencias en el tiempo de trabajo y los ingresos mensuales entre trabajadores por cuenta propia y ajena, y el efecto directo de la localización geográfica en el tiempo en el trabajo y los ingresos. Si atendemos al efecto de interacción entre la variable *Self-employed* y las variables de residencia, los trabajadores autoempleados en entornos urbanos tienen unas ganancias mensuales 226.113 unidades monetarias superiores respecto a un trabajador que tiene su lugar de residencia en un entorno rural. Por otro lado, un trabajador por cuenta propia en un área catalogada como urbana intermedia tiene unos ingresos 250.617 euros superiores a los de un trabajador autoempleado residente en otra zona, siendo esta correlación significativa al 1%. A la vista de estos resultados, dado que consideramos el entorno rural como nuestra categoría de referencia, los trabajadores autoempleados en zonas rurales se caracterizan por unos niveles de ingresos inferiores. En el caso del tiempo de trabajo, la interacción entre la variable autoempleado y las características urbanas no es estadísticamente significativa a los niveles estándar, lo que nos lleva a concluir que las diferencias en el tiempo de trabajo entre los trabajadores autónomos y asalariados no dependen del grado

de urbanización. Por tanto, las estimaciones sugieren que la correlación entre los ingresos y practicar el autoempleo difiere por áreas geográficas, no así en el tiempo de trabajo.

En lo que respecta al conjunto restante de variables incluidas en las ecuaciones (1) y (2), observamos una correlación estadísticamente significativa entre la edad del trabajador y los ingresos mensuales y las horas de trabajo semanales que sigue una forma de U invertida, alcanzándose el máximo a los 61 y 42 años, respectivamente. Respecto a la composición familiar, el tamaño familiar tiene una correlación negativa estadísticamente significativa con los ingresos de los trabajadores, mientras que tener hijos menores de 18 años ejerce una influencia positiva y significativa en los ingresos mensuales. Encontramos también que el nivel educativo está relacionado con los ingresos y que mayores niveles educativos tienen asociados mayores salarios, que es lo que cabría esperar. Vivir en pareja está correlacionado con los ingresos y el tiempo de trabajo de forma positiva. Respecto de las características laborales, ser empleado a tiempo completo está positivamente correlacionado con los ingresos y las horas semanales de trabajo, mientras que ser empleado del sector público se correlaciona negativamente con las horas de trabajo.

6.2. Resultados modelo de emprendimiento

En cuanto al modelo de emprendimiento, como decíamos anteriormente estimamos un modelo de variable dependiente cualitativa o binaria por MV utilizando el modelo Logit. En este caso, la regresión Logit calcula la probabilidad de que $Y=1$ (el individuo “i” sea emprendedor), dado X (conjunto de variables explicativas de control), utilizando la Función de Distribución acumulada logística estándar. En este modelo, junto con la regresión Probit, los coeficientes no indican el cambio en la probabilidad de Y dado un cambio unitario en las X 's, salvo el signo, que si es positivo indica que la variable favorece la ocurrencia del evento Y (mayor probabilidad de emprender) y si es negativo indica que la variable es un obstáculo para la ocurrencia del evento (menor probabilidad de emprender).

En este caso encontramos que ser hombre, la edad, haber alcanzado la enseñanza universitaria y tener hijos menores de los 18 años se correlaciona positivamente con el hecho de emprender un negocio, mientras que haber alcanzado la enseñanza secundaria,

ser un trabajador del sector público y residir en un área urbana o urbana intermedia ejercen una influencia negativa en la decisión de convertirse en emprendedor.

Por lo tanto, a la vista de estos resultados no parece que los residentes en entornos rurales estén limitados espacialmente, sino que aquellos que residen en entornos rurales tienen más probabilidad de ser emprendedores y trabajar por cuenta propia. Encontramos que ser hombre está significativa y positivamente relacionado con la probabilidad de ser emprendedor, lo que significa que los trabajadores varones tienden más a ser emprendedores y empresarios, como era de esperar de acuerdo con la literatura previa (Langowitz y Minniti, 2007; Minniti y Nardone, 2007; Fairlie y Robb, 2009; Ahl y Nelson, 2010; Marcen, 2014; Gimenez-Nadal et al., 2017; Molina et al., 2016, 2017). Con respecto a la educación, las estimaciones muestran que las personas que han completado la enseñanza secundaria tienen menores probabilidades de ser emprendedores, mientras que los trabajadores que tienen una titulación universitaria se caracterizan por mayores probabilidades de emprender un negocio por cuenta propia.

Respecto a las variables familiares, el número de hijos menores de edad se relaciona positivamente con la probabilidad de emprender (de acuerdo con Blanchflower, 2000), mientras que convivir con una pareja no tiene relación con ser emprendedor. Por último, en cuanto a las variables laborales, y tomando como referencia a los trabajadores del sector privado y a tiempo parcial, encontramos que los trabajadores del sector público tienden a emprender menos. Por tanto, podemos afirmar que factores como vivir en pareja, el tamaño de la familia y ser un empleado a tiempo completo no ejercen influencia alguna en la decisión de convertirse en emprendedor.

Tabla 6: Resultados estimación ecuaciones (1), (2) y (3)

VARIABLES	(1) Earnings	(2) Work hours	(3) Logit
Urban area	60.968*** (17.834)	-0.094 (0.221)	-0.530*** (0.063)
Urban intermediate	37.149** (17.375)	0.040 (0.221)	-0.511*** (0.065)
Self-employed worker	51.177 (44.680)	4.177*** (0.599)	-
Self-employed*Urban	226.113*** (71.110)	0.307 (0.788)	-
Self-employed*Intermediate	250.617*** (74.402)	0.159 (0.842)	-
Being male	335.792***	2.830***	0.337***

	(15.124)	(0.183)	(0.057)
Age	36.216***	0.387***	0.043**
	(4.589)	(0.065)	(0.019)
Age squared	-29.768***	-0.458***	-0.001
	(5.612)	(0.076)	(0.021)
Secondary education	215.833***	0.083	-0.227***
	(18.017)	(0.264)	(0.066)
University education	722.470***	0.367	0.175**
	(24.329)	(0.285)	(0.074)
Living as a couple	119.225***	0.496**	0.021
	(16.504)	(0.207)	(0.063)
Family size	-34.045***	0.175	0.040
	(7.580)	(0.121)	(0.029)
Number of children under 5	63.218***	-0.069	0.169**
	(18.404)	(0.249)	(0.068)
Number of children aged 5-17	53.411***	-0.215	0.078*
	(12.161)	(0.176)	(0.041)
Full time worker	597.676***	15.647***	0.094
	(17.139)	(0.255)	(0.072)
Employee in the public sector	-20.893	-2.316***	-2.758***
	(17.312)	(0.194)	(0.161)
Constant	-1,223.810***	18.926***	-2.800***
	(97.540)	(1.633)	(0.414)
Country F. E.	Yes	Yes	Yes
Observations	32,750	38,203	38,203
R-squared	0.397	0.388	-
Pseudo R ²	-	-	0.156

Notas: Desviaciones típicas robustas entre paréntesis. La muestra (2015 EWCS) se restringe a trabajadores empleados y autoempleados. La variable dependiente es la variable ingresos mensuales en la Columna (1), horas de trabajo semanales en la Columna (2) y la variable ficticia *Self-employed* en la Columna (3). Estimaciones calculadas utilizando las ponderaciones de la muestra. Age squared se define como $age^2/100$. * Significativo al nivel del 10%; ** significativo al nivel del 5%; *** significativo al nivel del 99%.

En la Tabla 7 se muestran los resultados del modelo de emprendimiento de manera individualizada por país. A la vista de los resultados, se puede apreciar como todos los coeficientes estadísticamente significativos muestran un signo negativo (Dinamarca, Grecia, España, Irlanda, Italia, Lituania, Luxemburgo, Holanda, Austria, Polonia, Portugal, Rumania, Reino Unido, Croacia, Turquía, Albania y Serbia), por lo que residir en zonas urbanas o zonas intermedias (zonas no catalogadas como rurales) en estos países de Europa se asocia con una menor probabilidad de emprender.

Tabla 7: Resultados modelo emprendimiento, por país

COUNTRY	Belgium	Bulgaria	Czech Republic	Denmark	Germany
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

Urban area	0.394	0.010	0.213	-0.148	0.031
Urban intermediate	-0.018	-0.246	-0.345	-0.915*	-0.324
COUNTRY	Estonia	Greece	Spain	France	Ireland
	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Urban area	-0.408	-1.045***	-0.692***	-0.081	-0.379
Urban intermediate	-	-0.069	-0.347**	-0.400	-0.863***
COUNTRY	Italy	Cyprus	Latvia	Lithuania	Luxembourg
	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)
Urban area	-0.446**	0.009	-0.591	-0.769**	0.164
Urban intermediate	-0.295	-0.159	0.106	-	-0.714**
COUNTRY	Hungary	Malta	Netherlands	Austria	Poland
	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)
Urban area	0.109	0.510	-0.487	0.045	-1.335***
Urban intermediate	0.452	-0.139	-0.736**	-0.576*	-1.251***
COUNTRY	Portugal	Romania	Slovenia	Slovakia	Finland
	(21)	(22)	(23)	(24)	(25)
Urban area	-1.310	-1.650***	0.191	-0.010	-0.372
Urban intermediate	-0.815***	-0.677**	0.067	-0.148	0.005
COUNTRY	Sweden	United Kingdom	Croatia	FYROM	Turkey
	(26)	(27)	(28)	(29)	(30)
Urban area	-0.147	-0.615***	-0.415	-0.075	-1.193***
Urban intermediate	-0.031	-0.791***	-0.801**	-	-0.809***
COUNTRY	Norway	Albania	Montenegro	Switzerland	Serbia
	(31)	(32)	(33)	(34)	(35)
Urban area	-0.342	-1.542***	-0.512	0.452	-0.821**
Urban intermediate	-1.005	-	0.017	0.479	0.084

Notas: Desviaciones típicas robustas y resto de estimaciones disponibles bajo solicitud al autor. La variable dependiente es la variable ficticia *Self-employed*. Estimaciones calculadas utilizando las ponderaciones de la muestra. * Significativo al nivel del 10%; ** significativo al nivel del 5%; *** significativo al nivel del 99%.

6.3. Robustness checks

Hemos realizado varias comprobaciones de robustez. Las columnas (1) y (2) de la Tabla 7 muestran estimaciones de las ecuaciones (1) y (2) restringidas a trabajadores del sector privado y los resultados son cualitativamente similares. Las columnas (3) y (4) muestran las estimaciones de estas dos ecuaciones incluyendo y controlando algunos regresores adicionales como las horas de trabajo semanales en la ecuación (1) o los ingresos mensuales en la ecuación (2), además del nivel de responsabilidad en la ocupación actual (medida con dos variables ficticias que identifican a los trabajadores que están a cargo de entre 1 y 9 trabajadores, y a los trabajadores que están a cargo de 10 o más trabajadores). Como estas variables pueden conducir a problemas de endogeneidad, no se han incluido en el análisis principal. Los resultados son, sin embargo, similares a los de la Tabla 6.

También se realiza la estimación de la ecuación (3) por dos métodos alternativos de estimación: utilizando el modelo Probit y el estimador de Mínimos Cuadrados Ordinarios para verificar la robustez de los resultados obtenidos con el modelo Logit. El modelo de regresión en el que la variable dependiente es una variable binaria y se estima por MCO recibe el nombre de Modelo de Probabilidad Lineal (LPM por sus siglas en inglés *Linear Probability Model*). Encontramos resultados cualitativamente similares para ambos casos, por lo que los resultados no dependen del modelo estadístico elegido.

En definitiva, comparando los resultados de la Tabla 8 con los de la Tabla 6 hay que remarcar y destacar la consistencia y robustez de nuestros resultados ya que incluir nuevas variables en los modelos, restringir la muestra a trabajadores del sector privado únicamente o modificar el método de estimación (tanto utilizando un estimador lineal OLS como un estimador no lineal Probit) siempre arroja resultados prácticamente idénticos.

Tabla 8: Resultados pruebas de robustez

VARIABLES	(1) Private earnings model	(2) Private working hours model	(3) Augmented earnings model	(4) Augmented working hours model	(5) Probit model	(6) LPM
Urban area	45.745** (21.797)	-0.334 (0.259)	66.778*** (16.853)	-0.386* (0.221)	-0.286*** (0.035)	-0.067*** (0.008)
Urban intermediate	27.685 (20.698)	-0.048 (0.256)	41.768** (16.511)	-0.044 (0.224)	-0.277*** (0.037)	-0.066*** (0.008)
Self-employed worker	38.048 (44.977)	3.586*** (0.613)	-14.705 (43.667)	2.971*** (0.673)	-	-
Self-employed*Urban	250.558*** (72.258)	0.694 (0.807)	197.643*** (68.154)	0.744 (0.876)	-	-
Self-employed*Intermediate	273.613*** (75.354)	0.252 (0.855)	230.736*** (70.659)	-0.573 (0.978)	-	-
Being male	352.146*** (17.819)	3.179*** (0.215)	275.140*** (14.448)	1.810*** (0.187)	0.193*** (0.031)	0.039*** (0.006)
Age	35.988*** (5.225)	0.392*** (0.074)	27.953*** (4.380)	0.269*** (0.064)	0.023** (0.010)	0.002 (0.002)
Age squared	-30.712*** (6.456)	-0.469*** (0.087)	-20.961*** (5.345)	-0.354*** (0.075)	0.000 (0.012)	0.004 (0.002)
Secondary education	199.924*** (20.366)	0.109 (0.291)	190.312*** (17.309)	-0.390 (0.267)	-0.139*** (0.037)	-0.043*** (0.009)
University education	720.448*** (29.422)	0.828** (0.322)	650.312*** (23.219)	-1.240*** (0.302)	0.080* (0.042)	-0.001 (0.010)
Living as a couple	129.395*** (19.099)	0.590** (0.235)	96.239*** (16.001)	0.156 (0.215)	0.016 (0.035)	0.006 (0.007)
Family size	-34.390*** (8.703)	0.220 (0.139)	-37.650*** (7.292)	0.128 (0.124)	0.086* (0.038)	0.003 (0.003)
Number of children under 5	43.216**	-0.259	69.256***	-0.111	0.086**	0.019**

	(20.541)	(0.285)	(17.423)	(0.249)	(0.038)	(0.008)
Number of children aged 5-17	53.900***	-0.265	51.782***	-0.227	0.044*	0.012**
	(14.042)	(0.208)	(11.444)	(0.179)	(0.023)	(0.005)
Full time worker	605.222***	16.269***	361.094***	14.222***	0.051	0.010
	(19.372)	(0.294)	(19.413)	(0.266)	(0.040)	(0.008)
Employee in the public sector	-	-	22.684	-2.132***	-1.327***	-0.180***
			(16.485)	(0.199)	(0.071)	(0.005)
Supervising 1-9	-	-	303.898***	2.261***	-	-
			(27.183)	(0.296)		
Supervising 10+	-	-	715.086***	2.545***	-	-
			(55.236)	(0.425)		
Hours usually worked per week	-	-	13.026***	-	-	-
			(0.794)			
Net monthly earnings	-	-	-	0.002***	-	-
				(0.000)		
Constant	-1,166.910***	18.795***	-1,355.172***	23.165***	-1.581***	0.186***
	(111.428)	(1.668)	(95.900)	(1.469)	(0.226)	(0.053)
Country F. E.	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Observations	24,551	28,903	32,750	32,750	38,203	38,203
R-squared	0.396	0.401	0.447	0.431	-	0.124
Pseudo R ²	-	-	-	-	0.154	-

Notas: Desviaciones típicas robustas entre paréntesis. La muestra (2015 EWCS) se restringe a trabajadores empleados y autoempleados. Estimaciones calculadas utilizando las ponderaciones de la muestra. Columnas (1-2) están restringidas a trabajadores del sector privado. Age squared se define como $age^2/100$. * Significativo al nivel del 90%; ** significativo al nivel del 95%; *** significativo al nivel del 99%.

7. Conclusiones

Este trabajo analiza la relación entre el entorno geográfico de la residencia y los ingresos mensuales, el tiempo de trabajo y la decisión sobre ser emprendedor para trabajadores en 35 países europeos y también se centra en otros factores determinantes de estas decisiones. Por lo tanto, este artículo revisa la actividad emprendedora en Europa, utilizando datos de la Encuesta Europea sobre Condiciones de Trabajo (EWCS). Nuestro principal objetivo es estudiar empíricamente el emprendimiento rural en los países del continente europeo y llenar el vacío dejado por estudios previos.

En este sentido, nuestros resultados empíricos muestran que los trabajadores autoempleados trabajan más horas semanalmente que sus contrapartes empleadas y esta diferencia es notablemente superior. Encontramos que los trabajadores por cuenta propia en entornos rurales obtienen unos menores ingresos mensuales, a diferencia de los autónomos en entornos urbanos o urbanos intermedios. Además, los trabajadores en entornos rurales de acuerdo con los resultados aquí obtenidos tienen mayores

probabilidades de emprender un negocio por cuenta propia. Los resultados también parecen indicar que la heterogeneidad no observable, como variables relacionadas con cuestiones legales o la vocación de los trabajadores, tienen una fuerte influencia sobre la probabilidad de ser emprendedor.

Nuestro trabajo será de interés para economistas y los responsables de la formulación de políticas, dado el actual interés por el apoyo a los entornos rurales por las dificultades adicionales que crean en sus residentes. La evidencia presentada en este trabajo proporciona también una línea de investigación prometedora para comprender las diferencias en el emprendimiento entre distintos entornos geográficos.

Esperamos que nuestros resultados estimulen una mayor investigación sobre el tema del emprendimiento y su relación con el entorno geográfico. Se necesita más investigación teórica y empírica para arrojar luz sobre la cuestión de cómo afecta el entorno geográfico al comportamiento de los emprendedores. Además, las políticas de empleo deberían considerar también la relación entre el lugar de residencia y el emprendimiento debido a que los trabajadores ubicados en localizaciones rurales podrían estar limitados espacialmente.

El análisis aquí presentado tiene ciertas limitaciones. En primer lugar, las primeras oleadas de la EWCS incluyen un conjunto limitado de variables y, como consecuencia, no podemos replicar el estudio durante las tres décadas completas de la encuesta que han transcurrido desde 1990. En segundo lugar, una limitación de nuestro análisis empírico está en la naturaleza de los datos que hemos utilizado, datos *cross-section*. Esto hace que no podamos extraer conclusiones y resultados causales, ya que este tipo de datos impide establecer relaciones de causa-efecto (es decir, los resultados deben interpretarse y se basan en correlaciones condicionales). En nuestro caso, las relaciones causales involucradas no están del todo claras. También tenemos que hacer frente a la heterogeneidad no observada, como puedan ser las motivaciones de los trabajadores, ya que el emprendimiento no es solo una actividad laboral, sino que también es un fenómeno social muy complejo (Coduras et al., 2015) y puede haber factores sobre los que no se tiene información que afecten a la actividad emprendedora de los individuos. Del mismo modo, no podemos lidiar con la endogeneidad potencial. Van Ommeren y Van der Straaten (2008) argumentan que la selección del autoempleo es un tema importante, ya que puede haber factores no observados relacionados con la decisión de trabajar por cuenta propia o ajena. Nuestro análisis no es causal y solo podemos hablar de

correlaciones condiciones; por tanto, los resultados deben interpretarse con precaución ya que las estimaciones pueden sufrir causalidad inversa y problemas de endogeneidad. Además, no hay que olvidar el papel que juega la heterogeneidad no observada a la hora de explicar el emprendimiento, dado que es un fenómeno especialmente complejo. Aunque incluimos efectos fijos de país para controlar la heterogeneidad no observada, debemos reconocer el papel de esta última en nuestras estimaciones.

Cuando miramos el R^2 de los modelos vemos que es superior en el modelo de ganancias y en el modelo de tiempo de trabajo, reflejando que el modelo de emprendimiento está menos ajustado que el resto de los modelos empíricos. Otras variables que pueden afectar a la decisión de convertirse en emprendedor pueden ser las expectativas de los emprendedores o el espíritu emprendedor, pese a la escasez de datos que midan este tipo de características, justificando de esta manera la importancia de la heterogeneidad no observada en nuestro modelo de emprendimiento, es decir, factores para los que no hay datos disponibles (leyes, impuestos, evasión, ideas detrás del negocio, innovación...). La posibilidad de que puedan existir más factores que sean determinantes o estén relacionados con la actividad emprendedora abre también nuevas líneas de investigación para identificar y ampliar los determinantes.

Una forma de superar esta limitación es utilizar datos con una estructura de panel. La investigación futura debe centrarse en el uso de bases de datos con una estructura de panel de datos para superar estos problemas. Conjuntos de datos alternativos con estructura de panel, como el *British Household Panel* de Reino Unido, el *German Socio-Economic Panel* de Alemania y el *Panel Study of Income Dynamics* de Estados Unidos que proporcionan información sobre el empleo. La disponibilidad de estos datos más atractivos permitiría el uso de modelos econométricos más sofisticados que, a su vez, proporcionarían evidencia más parecida a situaciones reales.

Nuestro estudio arroja luz sobre el análisis de la actividad emprendedora, desde el punto de vista regional, utilizando regresiones econométricas. Los formuladores de políticas deben tener en cuenta nuestros resultados al intentar promover el espíritu emprendedor, ya que indican e identifican qué personas y familias tienen más probabilidades de ser o convertirse en emprendedores y autoempleados en Europa y los determinantes del tiempo de trabajo y los ingresos en los países desarrollados, en desarrollo y no desarrollados del continente europeo. El espíritu empresarial se percibe como un mecanismo clave para contrarrestar la dificultad para desarrollar las áreas rurales

y aquí hemos demostrado que los residentes en entornos rurales tienen más probabilidades de ser emprendedores, por lo que el espíritu empresarial rural conduce a la mejora de la calidad del lugar y de la vida en las zonas rurales.

Agradecimientos

Este trabajo ha recibido financiación de la “Cátedra Emprender” (Universidad de Zaragoza-Fundación Emprender en Aragón). Agradecemos la ayuda económica recibida. Un borrador anterior fue presentado en el IV Workshop Online sobre Investigación en Emprendimiento el 11 de noviembre de 2021. Nos gustaría agradecer con gratitud a José Alberto Molina por su invitación al evento y a los participantes al mismo por sus valiosos comentarios que se han tenido en cuenta para elaborar esta versión del documento.

Referencias

- Acs, Z. (1992). "Small business economics: A global perspective". *Challenge* 35, 38-44.
- Aguiar, M. & Hurst, E. (2007). "Measuring Trends in Leisure: The Allocation of Time Over Five Decades". *The Quarterly Journal of Economics*, 122(3), 969-1006.
- Ahl, H., & Nelson, T. (2010). "Moving forward: institutional perspectives on gender and entrepreneurship". *International Journal of gender and entrepreneurship*, 2(1), 5-9.
- Akgün, A., Baycan-Levent, T., Nijkamp, P. & Poot, J. (2011). "Roles of Local and Newcomer Entrepreneurs in Rural Development: A Comparative Meta-analytic Study". *Regional Studies*, 45(9), 1207-1223.
- Amorós, J. E., Fernández, C. & Tapia, J. (2012). "Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America". *International Entrepreneurship and Management Journal* 8, 249-270.
- Audretsch, D. B. & Feldman, M. P. (2004). "Knowledge spillovers and the geography of innovation". *Handbook of regional and urban economics*, 4, 2713-2739.
- Audretsch, D. B. & Fritsch, M. (2002). "Growth regimes over time and space". *Regional Studies*, 36(2), 113-124.
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004). "Entrepreneurship and regional growth: an evolutionary interpretation". *Journal of evolutionary economics*, 14(5), 605-616.
- Barrado, B. & Molina, J.A. (2015). "Factores macroeconómicos que estimulan el emprendimiento. Un análisis para los países desarrollados y no desarrollados," *Documentos de Trabajo DT2016-06*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza.
- Berrios-Lugo, J. & Espina, M. I. (2014). "Determinant Factors for the Development of Entrepreneurial Activity: A Correlational Study (Factores Determinantes para el Desarrollo de la Actividad Emprendedora: Un Estudio Correlacional)". *ESIC Market* 147, 45(1).
- Beugelsdijk, S. & Noorderhaven, N. (2004). "Entrepreneurial attitude and economic growth: A cross-section of 54 regions". *The Annals of Regional Science*, 38(2), 199-218.

- Bjornskov, C. & Foss, N. J. (2006). "Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross-country evidence". *Public Choice*, 134(3), 307-328.
- Black, D., & Henderson, V. (1999). "Spatial evolution of population and industry in the United States". *American Economic Review*, 89(2), 321-327.
- Blanchflower, D. G. (2000). "Self-employment in OECD countries". *Labour Economics*, 7(5), 471-505.
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J. & Tarnawa, A. (2020). "Global entrepreneurship monitor 2019/2020 global report". Global Entrepreneurship Research Association, London Business School.
- Bosma, N., Van Praag, M., Thurik, R. & De Wit, G. (2004). "The value of human and social capital investments for the business performance of startups". *Small Business Economics*, 23(3), 227-236.
- Bosma N., Van Stel, A. & Suddle, K. (2008). "The geography of new firm location: Evidence from independent start-ups and new subsidiaries in the Netherlands". *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(2), 129-146.
- Bosworth, G. (2010). "Commercial Conterurbanisation: An Emerging Force in Rural Economic Development". *Environmental and Planning A*, 42(4), 966-981.
- Bosworth, G. & Atterton, J. (2012). "Entrepreneurial in-migration and neondogeneous rural development". *Rural Sociology*, 77(2), 254-279.
- Breitenecker, R. J. & Harms, R. (2010). "Dealing with spatial heterogeneity in entrepreneurship research". *Organizational Research Methods*, 13(1), 176-191.
- Brixiová, Z., Ncube, M., & Bicaba, Z. (2015). "Skills and youth entrepreneurship in Africa: Analysis with evidence from Swaziland". *World Development*, 67, 11-26.
- Campañá, J. C., Gimenez-Nadal, J. I. & Molina, J. A. (2016). "Differences between self-employees and wage earners in time uses: Aragón vs. Spain". MPRA Paper No. 71463.
- Campañá, J. C., Gimenez-Nadal, J. I., & Molina, J. A. (2017). "Increasing the human capital of children in Latin American countries: the role of parents' time in childcare". *The Journal of Development Studies*, 53(6), 805-825.

- Campaña, J. C., Gimenez-Nadal, J. I. & Molina, J. A. (2020). "Self-employed and Employed Mothers in Latin American Families: Are There Differences in Paid Work, Unpaid Work, and Child Care?". *Journal of Family and Economic Issues*, 1-18.
- Canelas, C. & Salazar, S. (2014). "Gender and ethnic inequalities in LAC countries". *IZA Journal of Labor & Development*, 3(1), 18.
- Carrasco, R., Martinez-Granado, M. & Albarran, P. (2009). "Inequality for Wage Earners and Self-Employed: Evidence from Panel Data". *Wiley Online Library*, 71(4), 491-518.
- Coduras, A., Velilla, J. & Ortega, R. (2018). "Age of the entrepreneurial decision: Differences among developed, developing, and non-developed countries". *Economic and Business Letters*, 7(1), 36-46.
- Congregado, E., Golpe, A. A. & Carmona, M. (2010). "Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain". *Journal of Policy Modelling*, 32(6), 828-842.
- Cueto, B., Mayor, M. & Suárez, P. (2015). "Entrepreneurship and unemployment in Spain: a regional analysis". *Applied Economic Letters*, 22(15), 1230-1235.
- Deller, S., Kures, M. & Conroy, T. (2019). "Rural entrepreneurship and migration". *Journal of Rural Studies* 66, 30-42.
- Deller, S. C. (1995). "Economic impact of retirement migration". *Economic Development Quarterly*, 9(1), 25-38.
- Desmet, K., & Fafchamps, M. (2005). "Changes in the spatial concentration of employment across US counties: a sectoral analysis 1972–2000". *Journal of economic geography*, 5(3), 261-284.
- Fairlie, R. W., & Robb, A. M. (2009). "Gender differences in business performance: evidence from the Characteristics of Business Owners survey". *Small Business Economics*, 33(4), 375-395.
- Fairlie, R. W. (2009). "Measuring Entrepreneurship in the United States-the Kauffman Index of Entrepreneurial Activity". Kansas: The Kauffmann Foundation.
- Figuroa-Armijos, M., Dabson, B. & Johnson, T. G. (2012). "Rural Entrepreneurship in a Time of Recession". *Entrepreneurship Research Journal*, 2(1).

- Florida, R. (2003). "Entrepreneurship, creativity, and regional economic growth". The emergence of entrepreneurship policy, 39-58.
- Foster, G. & Kalenkoski, C. M. (2013). "Tobit or OLS? An empirical evaluation under different diary window lengths". *Applied Economics*, 45(20), 2994-3010.
- Frazis, H., & Stewart, J. (2012). "How to think about time-use data: What inferences can we make about long-and short-run time use from time diaries?". *Annals of Economics and Statistics/Annales d'économie et de statistique*, 231-245.
- Gaddefors, J. & Cronsell, N. (2009). "Returnees and local stakeholders co-producing the entrepreneurial region". *European Planning Studies*, 17(8), 1191-1203.
- Galindo, M. A. & Méndez-Picazo, M. T. (2013). "Innovation, entrepreneurship and economic growth". *Management Decision*, 51(3).
- Galindo, M. A., Méndez, M. T. & Navarro, J. L. A. (2010). "Entrepreneurship, income distribution and economic growth". *International entrepreneurship and management journal*, 6(2), 131-141.
- Gershuny, J. (2012). "Too many zeros: a method for estimating long-term time-use from short diaries". *Annals of Economics and Statistics*, 105/106, 247-270.
- Gimenez-Nadal, J. I. & Sevilla, A. (2012). "Trends in time allocation: A cross-country analysis". *European Economic Review*, 56(6), 1338-1359.
- Giménez, J.I., Molina, J.A. & Ortega, R. (2012). "Self-employed mothers and the work-family conflict". *Applied Economics*, 44(17), 2133-2147.
- Gimenez-Nadal, J. I. & Molina, J. A. (2014). "Regional unemployment, gender, and time allocation of the unemployed". *Review of Economics of the Household*, 12(1), 105-127.
- Gimenez-Nadal, J. I. & Molina, J. A. (2015). "Health status and the allocation of time: Cross-country evidence from Europe". *Economic Modelling*, 46, 188-203.
- Gimenez-Nadal, J. I. & Molina, J. A. (2015). "Voluntary activities and daily happiness in the United States". *Economic Inquiry*, 53(4), 1735-1750.
- Giménez, J.I., Molina, J.A. & Velilla, J. (2015). "Excess commuting in the US: Differences between the self-employed and employees". IZA DP N° 9425.

- Giménez, J.I., Molina, J.A. & Velilla, J. (2016). “A wage- efficiency spatial model for US self-employed workers”. IZA DP N° 9634.
- Giménez, J.I., Molina, J.A. & Velilla, J. (2018). “The commuting behavior of workers in the United States: differences between the employed and the self-employed”. *Journal of Transport Geography*, 66, 19-29.
- Giménez, J.I., Lafuente, M., Molina, J.A. & Velilla, J. (2019). “Resampling and bootstrap algorithms to assess the relevance of variables: applications to cross-section entrepreneurship data”. *Empirical Economics*, 56, 233-267.
- Gimenez-Nadal, J. I., Molina, J. A. & Velilla, J. (2018). “Spatial distribution of US employment in an urban efficiency wage setting”. *Journal of Regional Science* 58(1), 141-158.
- Gimenez-Nadal, J. I., Molina, J. A. & Velilla, J. (2020). “Work time and well-being for workers at home: evidence from the American Time Use Survey”. *International Journal of Manpower*, 41(2), 184-206.
- González, C., & Montero, J. (2014). “Entrepreneurial dynamic and economic growth. Political implications from the GEM project”. *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 24, 39-58.
- Hamilton, B. H. (2000). “Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment”. *Journal of Political economy*, 108(3), 604-631.
- Hindle, K. (2010). “How community context affects entrepreneurial process: A diagnostic framework”. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(7-8), 599-647.
- Johannisson, B., & Lindholm Dahlstrand, Å. (2009). “Bridging the functional and territorial rationales—proposing an integrating framework for regional dynamics”. *European Planning Studies*, 17(8), 1117-1133.
- Kalantaridis, C. & Bika, Z. (2006). “In-migrant entrepreneurship in rural England: beyond local embeddedness”. *Entrepreneurship & Regional Development*, 18(2), 109-131.
- Kalenkoski, C. M., Ribar, D. C. & Stratton, L. S. (2005). “Parental Child Care in Single-Parent, Cohabiting, and Married-Couple Families: Time-Diary Evidence from the United Kingdom”. *American Economic Review*, 95(2), 194-198.

- Keeble, D. & Tyler, P. (1995). "Enterprising behaviour and the urban-rural shift". *Urban Studies*, 32(6), 975-997.
- Keeble, D., Bryson, J. & Wood, P. (1993). "Business networks, small firm flexibility and regional development in UK business services". *Entrepreneurship & Regional Development*, 5(3), 265-278.
- Korsgaard, S., Müller, S. & Tanvig, H. W. (2015). "Rural entrepreneurship or entrepreneurship in the rural – between place and space". *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(1).
- Kotsova, T. (1997). "Country institutional profiles concept and measurement". *Academy of management proceedings*, 97, 180-184.
- Krugman, P. (1991). "Increasing returns and economic geography". *Journal of political economy*, 99(3), 483-499.
- Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). "The entrepreneurial propensity of women". *Entrepreneurship theory and practice*, 31(3), 341-364.
- Marcén, M. (2014). "The role of culture on self-employment". *Economic Modelling*, 44, S20-S32.
- McElwee, G. (2006). "Farmers as entrepreneurs: developing competitive skills". *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 11(3), 187-206.
- McElwee, G. (2008). "A taxonomy of entrepreneurial farmers". *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 6(3), 465-478.
- Mecheri, N. & Pelloni, G. (2006). "Rural entrepreneurs and institutional assistance: an empirical study from mountainous Italy". *Entrepreneurship & Regional Development*, 18(5), 371-392.
- Minniti, M. & Nardone, C. (2007). "Being in someone else's shoes: the role of gender in nascent entrepreneurship". *Small Business Economics*, 28(2-3), 223-238.
- Minniti, M. (2008). "The role of government policy on entrepreneurial activity: productive, unproductive, or destructive?". *Entrepreneurship theory and Practice*, 32(5), 779-790.

- Molina, J. A., Velilla, J. & Ortega, R. (2016). "The decision to become an entrepreneur in Spain: the role of household finances". *International Journal of Entrepreneurship*, 20(1), 57-73.
- Molina, J. A., Ortega, R., & Velilla, J. (2017). "Feminization of entrepreneurship in developing countries". MPRA Paper No. 76981.
- Molina, J. A., Ortega, R., & Velilla, J. (2017). "Older entrepreneurs-by-necessity using fuzzy set methods: differences between developed and developing countries". MPRA Paper No. 76982.
- Molina, J. A. (2020). "Family and entrepreneurship: New empirical and theoretical results". *Journal of Family and Economic Issues*, 41(1), 1-3.
- Molina, J.A., R. Ortega & J. Velilla (2016). "Entrepreneurial activity in the OECD: Pooled and cross-country evidence". MPRA Paper No. 71592.
- Mueller, P., Van Stel, A. & Storey, D. J. (2008). "The effects of new firm formation on regional development over time: The case of Great Britain". *Small Business Economics*, 30(1), 59-71.
- Naudé, W. (2008). "Entrepreneurship in economic development". WIDER Research Paper.
- Ottaviano, G. I. P. & Pinelli, D. (2006). "Market potential and productivity: Evidence from Finnish regions". *Regional Science and Urban Economics*, 36(5), 636-657.
- Pallares-Barbera, M., Tulla, A. F. & Vera, A. (2004). "Spatial loyalty and territorial embeddedness in the multi-sector clustering of the Berguedà region in Catalonia (Spain)". *Geoforum*, 35(5), 635-649.
- Porter, M. E. (1990). "The competitive advantage of nations". *Competitive Intelligence Review*, 1(1), 14-14.
- Shields, M., Deller, S. C. & Stallmann, J. I. (2001). "Comparing the impacts of retiree versus working-age families on a small rural region: An application of the wisconsin economic impact modeling system". *Agricultural and Resource Economics Review*, 30(1), 20-31.

- Spencer, J. W., & Gómez, C. (2003). "How political environments affect the growth of firms: Evidence from small and large enterprises in Latin America". The Center for Latin America Issues, The George Washington University, Washington.
- Spors, K. (2009). "Entrepreneurial activity climbed as economy worsened in 2018". Retrieved October, 13.
- Stuart, T. E. & Sorenson, T. (2003). "Liquidity events and the geographic distribution of entrepreneurial activity". *Administrative Science Quarterly*, 48(2).
- Thurik, A. R., Carree, M. A., van Stel, A. & Audretsch, D. B. (2008). "Does self-employment reduce unemployment?". *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673-686.
- Tobin, J. (1958). "Estimation of Relationships for Limited Dependent Variables". *Econometrica*, 26(1), 24-36.
- Tödttling, F., Lengauer, L. & Höglinger, C. (2011). "Knowledge sourcing and innovation in "thick" and "thin" regional innovation systems—comparing ICT Firms in two Austrian regions". *European Planning Studies*, 19(7), 1245-1276.
- Trettin, L. & Welter, F. (2011). "Challenges for spatially oriented entrepreneurship research". *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(7-8), 575-602.
- Van der Ploeg, J. D., Renting, H., Brunori, G., Knickel, K., Mannion, J., Marsden, T., De Roest, K., Sevilla-Gúzman, E. & Ventura, F. (2000). "Rural Development: From Practices and Policies towards Theory". *Sociologia Ruralis*, 40(4), 391-408.
- Van Ommeren, J. N. & Van der Straaten, J. W. (2008). "The effect of search imperfections on commuting behaviour: Evidence from employed and self-employed workers". *Regional Science and Urban Economics*, 38(2), 127-147.
- Van Praag, C. M. & Versloot, P. H. (2007). "What is the value of entrepreneurship? A review of recent research". *Small Business Economics*, 29(4), 351-382.
- Velilla, J., J.A. Molina & Ortega, R. (2018). "Why older workers become entrepreneurs? International evidence using fuzzy set methods". *The Journal of the Economics of Ageing*, 12, 88-95.
- Vik, J. & McElwee, G. (2011). "Diversification and the entrepreneurial motivations of farmers in Norway". *Journal of Small Business Management*, 49(3), 390-410.

- Welter, F. & Smallbone, D. (2011). "Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments". *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107-125.
- Welter, F. (2011). "Contextualizing entrepreneurship—conceptual challenges and ways forward". *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165-184.
- Zahra, S. A. (2007). "Contextualizing theory building in entrepreneurship research". *Journal of Business Venturing*, 22(3), 443-452.
- Zahra, S. A., Wright, M., & Abdelgawad, S. G. (2014). "Contextualization and the advancement of entrepreneurship research". *International small business journal*, 32(5), 479-500.