

M.^a Olga González Morales*

EL EMPLEO POR CUENTA PROPIA EN ESPAÑA EN EL PERÍODO 2005-2010

El objetivo del estudio es analizar la evolución de las tasas de ocupación y paro del empleo por cuenta propia, distinguiendo entre empresarios con y sin asalariados, buscar evidencia empírica de su perfil después de la importante destrucción de empresas motivada por la crisis económica, y reflexionar sobre posibles líneas de actuación públicas que puedan mejorar su situación. Se aplica un modelo de elección discreta binaria a los microdatos de la Encuesta de Población Activa (EPA) del año 2009. El cálculo de las tasas de ocupación y paro se realiza con datos trimestrales de la EPA entre 2005 y 2010.

Palabras clave: perfil del empleo por cuenta propia, empleadores, empresario sin trabajadores, tasas de ocupación, tasas de paro

Clasificación JEL: J23.

1. Introducción

El empleo por cuenta propia y, en general, la creación de empresas tiene una importancia creciente en Europa debido a la relevancia que adquieren en los procesos globales de creación de empleo y de crecimiento económico (Audretsch y Thurik, 2004; Baumol, 2010 y Wennekers y Thurik, 1999). La sociedad del conocimiento en la que estamos inmersos es consecuencia de cambios profundos en el funcionamiento de la economía que han posibilitado la reducción del tamaño empresarial y han

ayudado a la creación de múltiples empresas de reducido tamaño y al aumento del autoempleo. Precisamente, una de las consecuencias de la crisis iniciada en la primera década del Siglo XXI es la destrucción de empresas con la consiguiente destrucción de empleo, que repercute de manera especial en las empresas de reducido tamaño.

La elaboración de políticas orientadas a favorecer la creación de empresas y el autoempleo así como las líneas de actuación dirigidas a apoyar su mantenimiento en el mercado requiere conocer las características asociadas al empleo por cuenta propia existente, que se ha mantenido a pesar de la situación económica actual. Por ello, en este trabajo se pretende buscar evidencia empírica del perfil del empresario con y sin asalariados, y determinar la influencia de un conjunto de variables sobre la probabilidad de que un individuo se establezca

* Departamento de Economía de las Instituciones, Estadística Económica y Econometría. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

La autora agradece a los evaluadores sus sugerencias y recomendaciones.

Versión de octubre de 2011.

en el mercado laboral como empresario sin asalariados. Asimismo, se analiza la evolución de las tasas de ocupación y paro de los empresarios y se reflexiona sobre algunas medidas que, desde diferentes campos de acción de la política económica, se pueden poner en marcha para fomentar y apoyar la iniciativa empresarial.

En el segundo apartado se resumen algunas conclusiones de diversos estudios que han analizado el papel del empresario y su perfil. En el tercer apartado se analiza la evolución trimestral de las tasas de ocupación y paro desde el año 2005 al 2010. En el cuarto apartado se explica la metodología utilizada y se plantean las hipótesis de partida. En el quinto apartado se comentan los resultados obtenidos al analizar las características de empleo por cuenta propia y calcular la probabilidad de que un individuo del conjunto de empresarios se establezca por cuenta propia. Por último, se resumen las conclusiones del estudio y se reflexiona sobre posibles líneas de actuación públicas, especialmente en materia de política educativa y de empleo.

2. Determinantes del empleo por cuenta propia

Los autores de diversas disciplinas, que han desarrollado modelos explicativos de la emergencia de empresarios, han analizado diferentes conjuntos de factores relacionados con las características personales de los empresarios y otros atributos relacionados con su formación y experiencia laboral así como con el contexto social y familiar, el contexto económico en el que desarrollan su función y la acción institucional (para profundizar ver Guzmán Cuevas y Cáceres Carrasco, 2001 y Veciana, 1999).

Actualmente, el contexto económico tiene un alto grado de incertidumbre lo cual repercute sobre la evolución de las principales variables macroeconómicas y, aunque las oportunidades empresariales también surgen en épocas de crisis económica, la destrucción de empresas y empleo es muy elevada. Asimismo, la actividad empresarial genera mayor bienestar económico y social, por lo que existe una relación estrecha entre ella y

los objetivos de política económica (Galindo Martín y Méndez Picazo, 2008).

Desde este punto de vista, una vez que se ha producido una importante destrucción de empresas y empleo en España, es interesante analizar qué colectivo de la población ocupada por cuenta propia ha estado afectado en mayor medida y cuáles son las características del empresariado que, por el momento, ha sobrevivido a la crisis. Esta información facilita el conocimiento del empleo por cuenta propia para la puesta en marcha de líneas de actuación institucionales que mejoren su situación.

En relación con la variable *sexo*, Scherer *et al.* (1989), Matthews y Moser (1995), Kolvereid (1996) y Kourilsky y Walstad (1998), entre otros autores, consideran que esta variable influye en la decisión de trabajar por cuenta propia. En concreto, los hombres son más propensos que las mujeres a la conducta empresarial y muestran mayor preferencia por el autoempleo; aunque autores como Sexton y Robinson (1989) destacan que no es cuestión de preferencias, sino de que realmente las mujeres tienen menos oportunidades para ser empresarias. Rubio *et al.* (1999) comprobaron en estudiantes universitarios de 20 años que el sexo influye en la propensión a la creación de empresas, pero es el factor menos importante dentro del conjunto de variables que explican esa situación.

Con respecto a la *edad*, Levesque y Minniti (2006) y Blanchflower (2004) demuestran que, aunque la probabilidad de ser empresario es más elevada en las personas de mayor edad, la vocación empresarial es mayor en la población joven y disminuye con la edad; no obstante, Cooper (1993) y Lussier y Corman (1996) concluyen que cuanto más joven es el empresario existe mayor probabilidad de fracaso empresarial.

Las circunstancias familiares suelen condicionar las decisiones laborales de los individuos por lo que, al analizar el perfil de empresario, el estado civil de una persona debe considerarse como una de las variables que pueden medir esta situación (Cuadrado Roura, Iglesias Fernández *et al.*, 2004).

En cuanto a la *educación y la formación*, autores como Sandberg y Hofer (1982), Stuart y Abetti (1987) y McDougall *et al.* (1992) han comprobado que ambas variables influyen de forma determinante en el éxito de las empresas, en especial, en las empresas de nueva creación, con el consiguiente aumento del tamaño empresarial. Cooper *et al.* (1994) consideran que un mayor nivel educativo permite al empresario enfrentarse a los problemas que surgen en la actividad diaria de la empresa. Según Hisrich (1990), aunque no es necesario disponer de un nivel educativo alto para crear una empresa, este puede suponer una ventaja. No obstante, Magaña (1998) encontró una relación limitada entre nivel de estudios y éxito en la empresa. Veciana (2005) estimó que, en España, el nivel de formación de los nuevos empresarios ha ido aumentando en las últimas décadas. No obstante, en el caso del empleo autónomo, Cuadrado Roura, Iglesias Fernández *et al.* (2004) concluyen que son los individuos sin estudios o con estudios obligatorios los que tienen más probabilidad de establecerse como autónomos. En cuanto a la *formación*, entendida como el conocimiento que se adquiere fuera del sistema educativo formal, Storey (1994), Reynolds (1997), Bates (1995), Delmar y Davidson (2000) y Ritsila y Tervo (2002) ponen de manifiesto que las personas que participan en mayor medida en cursos de formación tienen más probabilidad de convertirse en empresario independiente. Asimismo, Lee y Rogoll (1997) y Romero (1990) han detectado que las mujeres empresarias tienen mayor nivel de formación reglada que los hombres empresarios, pero menor nivel de formación específica relacionada con la actividad empresarial.

La *antigüedad*, considerada una variable que mide la experiencia y el aprendizaje en el mercado laboral, es también significativa porque aumenta las posibilidades de emprender y reduce el fracaso (Chandler y Jansen, 1992; Lee y Tsang, 2001; Reynolds, 1997; Taylor, 1999; Timmons, 1997 y Zapalska, 1997). Alsos y Kolvereid (1998) concluyen que las mujeres empresarias acceden a esta situación profesional con menor experiencia laboral que los hombres empresarios y, por tanto, una menor

experiencia y una menor formación específica condicionan el desarrollo de su actividad y el sector en el que desempeñan su actividad.

El estudio de la creación de empresas por parte de *extranjeros* ha proliferado en los últimos años debido a los fenómenos migratorios. En España, autores como Cebrián *et al.* (2007), Domínguez Martín (coord.) (2007), Irastorza Arandía y Peña-Legazkue (2005) o Setién Santamaría y González Ferreras (2005) estudian el papel de los inmigrantes en la creación de empresas y, entre otras cuestiones, concluyen que existe una relación entre crecimiento económico e integración social y laboral de los inmigrantes, cuando estos deciden establecerse por cuenta propia. Light y Bhachu (2004) recogen una serie de trabajos muy interesantes relacionados con la creación de empresas y la inmigración. El Global Entrepreneurship Monitor, en sus últimos informes, ofrece por primera vez datos relativos a la actividad emprendedora de los inmigrantes (GEM, 2008 y De la Vega *et al.*, 2008).

Por último, autores como Cuervo García *et al.* (2005), entre otros, consideran que los *sectores económicos* predominantes en un espacio explican diferencias en la explotación de oportunidades empresariales, debido a la propia estructura del sector y las exigencias de conocimientos concretos, entre otros motivos.

3. Evolución de las tasas de ocupación y paro del empleo por cuenta propia (2005-2010)

En general, la evolución de las tasas de ocupación y paro, durante el período 2005-2010, no ha sido homogénea; ha tenido un comportamiento diferenciado cuyo punto de inflexión se puede establecer en el cuarto trimestre de 2007 (ver Cuadro 1). La crisis parece afectar a los empresarios un año después que a los asalariados del sector privado. El empleo por cuenta propia crece menos o se estabiliza en los años expansivos y cae más en los años de recesión.

Las tasas totales de ocupación y las tasas de ocupación de los asalariados del sector privado se han estabi-

CUADRO 1
TASAS TRIMESTRALES DE OCUPACIÓN Y PARO POR SITUACIÓN PROFESIONAL,
2005-2010

Años (trimestres)	Tasas de ocupación			Tasas de paro		
	Total	Empresarios	Asalariados sector privado	Total	Empresarios	Asalariados sector privado
2005 (1. ^{er})	89,8	99,1	92,1	10,2	0,9	7,9
2005 (2. ^o)	90,7	99,2	93,0	9,3	0,8	7,0
2005 (3. ^{er})	91,6	99,2	93,7	8,4	0,8	6,3
2005 (4. ^o)	91,3	99,4	93,3	8,7	0,6	6,7
2006 (1. ^{er})	90,9	98,9	92,6	9,1	1,1	7,4
2006 (2. ^o)	91,5	98,9	93,4	8,5	1,1	6,6
2006 (3. ^{er})	91,9	99,2	93,7	8,1	0,8	6,3
2006 (4. ^o)	91,7	99,2	93,5	8,3	0,8	6,5
2007 (1. ^{er})	91,5	99,2	93,2	8,5	0,8	6,8
2007 (2. ^o)	92,0	99,1	93,8	8,0	0,9	6,2
2007 (3. ^{er})	92,0	99,2	93,3	8,0	0,8	6,7
2007 (4. ^o)	91,4	99,2	92,8	8,6	0,8	7,2
2008 (1. ^{er})	90,4	99,0	91,7	9,6	1,0	8,3
2008 (2. ^o)	89,6	98,8	90,8	10,4	1,2	9,2
2008 (3. ^{er})	88,7	98,5	89,9	11,3	1,5	10,1
2008 (4. ^o)	86,1	98,2	87,2	13,9	1,8	12,8
2009 (1. ^{er})	82,6	96,7	83,9	17,4	3,3	16,1
2009 (2. ^o)	82,1	96,5	83,8	17,9	3,5	16,2
2009 (3. ^{er})	82,1	96,6	84,4	17,9	3,4	15,6
2009 (4. ^o)	81,2	97,2	84,5	18,8	2,8	15,5
2010 (1. ^{er})	80,0	96,9	84,1	20,0	3,1	15,9
2010 (2. ^o)	79,9	97,1	85,1	20,1	2,9	14,9
2010 (3. ^{er})	80,2	97,0	85,9	19,8	3,0	14,1
2010 (4. ^o)	79,7	97,3	86,0	20,3	2,7	14,0

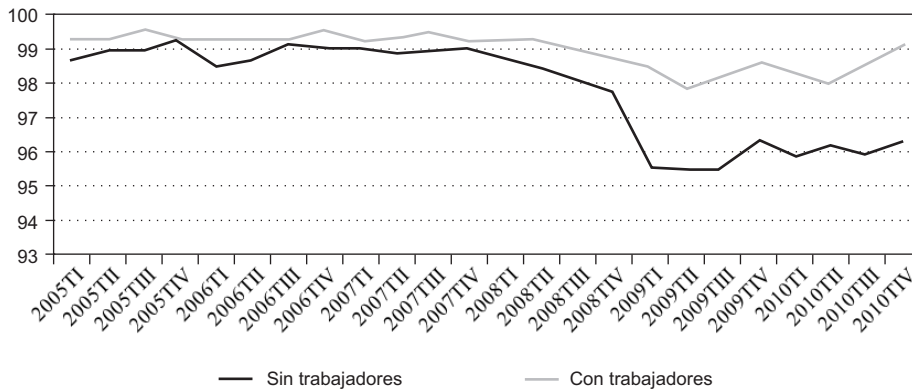
FUENTE: INE (EPA, varios años).

lizado o crecido relativamente desde el primer trimestre de 2005 hasta el cuarto trimestre de 2007. A partir de este momento empieza el descenso, que en el caso de las tasas totales de ocupación supone una reducción de alrededor de 12,3 por 100 y en el caso de las tasas de los asalariados del sector privado la reducción es aproximadamente del 7,3 por 100, estos últimos con signos de recuperación a partir del tercer trimestre de 2009. En el comportamiento de las tasas de ocupación de los empresarios con y sin trabajadores se detecta que, a pesar

de comenzar la disminución en el cuarto trimestre de 2007, la caída más importante se produce un año después, produciéndose una reducción de 1,5 por 100 del cuarto trimestre de 2008 al primer trimestre de 2009, no obstante, se observa una relativa recuperación en los tres últimos trimestres del año 2010.

En cuanto a las tasas de paro, el comportamiento es similar pero en sentido contrario y en los mismos períodos. Existe una alta correlación inversa entre las tasas de ocupación y las tasas de paro.

GRÁFICO 1
TASA DE OCUPACIÓN DE LOS EMPRESARIOS



FUENTE: EPA (INE, varios años).

A continuación, se utiliza la información trimestral que ofrece el Instituto Nacional de Estadística (INE) y se calculan las tasas de ocupación y paro del empleo por cuenta propia, distinguiendo entre empresarios con y sin trabajadores.

Desde el primer trimestre del año 2005 hasta el cuarto trimestre de 2007 se observa una evolución relativamente estable en las tasas de ocupación de los empresarios. A partir de ese momento comienza el descenso, en dichas tasas, en ambos colectivos. Este descenso afecta de manera más sobresaliente a los empresarios sin trabajadores o trabajadores independientes (ver Gráfico 1), cuya caída más importante se produce en el segundo trimestre del año 2009. A finales del año 2009 comienza una relativa recuperación en las tasas de ocupación del colectivo de empresarios con trabajadores, que aumenta en los dos últimos trimestres de 2010.

En el Gráfico 2 se representa la evolución de las tasas de paro. La situación es similar al de las tasas de ocupación pero en sentido contrario. Desde el primer trimestre de 2005 hasta el cuarto trimestre de 2007 las tasas de

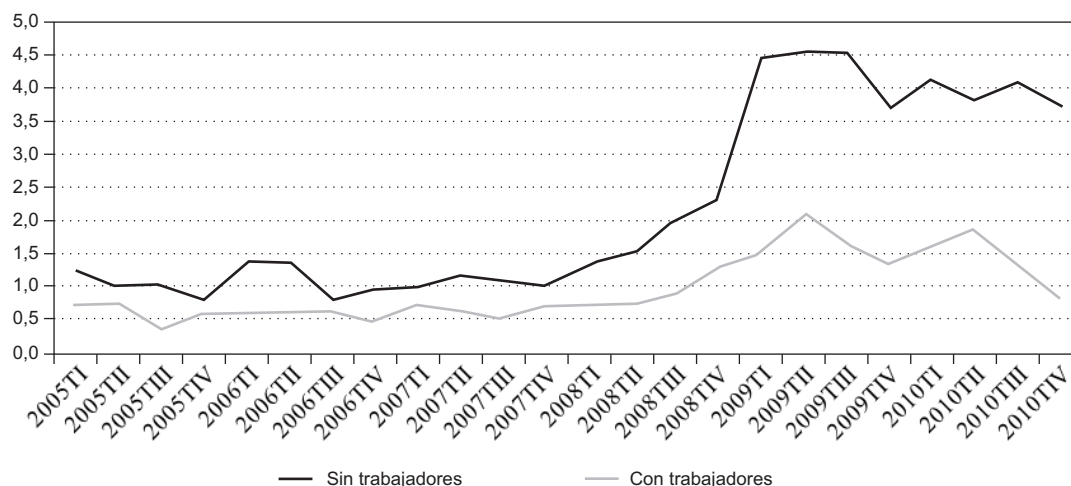
paro se mantienen dentro de unos reducidos intervalos. A principios del año 2008 aumenta para ambos colectivos, pero afecta de manera especial a los empresarios sin trabajadores, siendo en el año 2009 cuando la repercusión de la crisis tiene una mayor incidencia.

4. Metodología e hipótesis de partida

Partiendo de esta situación anterior, se van a analizar las características de los empresarios con y sin trabajadores que han permanecido en el mercado laboral en el año 2009, por ser el año que por el momento ha repercutido de forma más negativa en este colectivo.

Por tanto, para caracterizar a la población objeto de estudio se utilizan los microdatos de la Encuesta de Población Activa (EPA), elaborada por el INE, referentes al año 2009. Se utiliza este año por ser el último disponible (cuatro trimestres de microdatos) en el momento de efectuar el análisis. Una vez depurados los datos, se utilizan 18.516 individuos, de los cuales el 60 por 100 son empresarios sin asalariados.

GRÁFICO 2
TASAS DE PARO DE LOS EMPRESARIOS



FUENTE: EPA (INE, varios años).

Para configurar el perfil del empresario, se utilizan las variables sexo, edad, estado civil, nacionalidad, nivel educativo, horas dedicadas a la formación, ocupación, actividad económica en la que desarrolla su función, antigüedad en el mercado laboral y tipo de jornada. Se aplica un modelo de elección discreta binaria con el objetivo de valorar la probabilidad de que un individuo se establezca como empresario sin trabajadores dentro de la muestra del total de empresarios. Este tipo de modelo se utiliza cuando la variable dependiente es una variable discreta que refleja decisiones individuales en las que el conjunto de elección está formado por dos alternativas separadas y mutuamente excluyentes.

Para establecer las hipótesis, se parte de las conclusiones obtenidas en un estudio anterior de González Morales (2008) y se adaptan al colectivo objeto de estudio.

H1. Los grupos de población tradicionalmente marginados en el mercado laboral (mujeres, jóvenes, ex-

tranjeros) tienen mayor probabilidad de estar establecidos como empresarios sin asalariados.

H2. La probabilidad aumenta en los individuos con un capital humano limitado, esto es, bajos niveles educativos, escasa formación continua y reducido learning by doing.

H3. Los individuos que trabajan en agricultura, ganadería y pesca y, en general, en actividades del sector servicios tienen mayores probabilidades de establecerse como empresario sin trabajadores.

5. Perfil del empresario con y sin asalariados

A continuación, se aplica un modelo de elección discreta binaria. La variable dependiente es la situación profesional con dos alternativas: empresario con asalariados o empresario sin asalariados. Las variables explicativas son el sexo, la edad, el estado civil, la nacionalidad, el nivel de estudios, las horas de formación men-

suales, la ocupación, la actividad, la antigüedad en el trabajo y el tipo de jornada laboral. En el Cuadro 1A del Anexo se puede consultar la descripción de las variables utilizadas para caracterizar a dicha población.

Se plantea el siguiente modelo *logit*:

$$\ln \frac{p_i}{1-p_i} = \beta_0 + \sum \beta_z X_{zi}$$

p_i , igual a 1 si el individuo es un empresario sin asalariados y 0 en otro caso

$1 - p_i$, igual a 1 si el individuo es un empresario con asalariados y 0 en otro caso

X_{zi} , valor de la variable explicativa z para cada individuo

β , parámetro desconocido que hay que estimar

Este modelo pronostica el 73,9 por 100 del total de los casos. Tiene una alta capacidad explicativa para el caso de los empresarios sin asalariados o autónomos, pues, clasifica correctamente al 90 por 100 de los individuos que se encuentran en esta situación profesional.

En el Cuadro 2 se observan los coeficientes estimados de este modelo. La significación individual de la mayor parte de las variables y los contrastes estadísticos muestran la idoneidad del modelo. La observación detallada de las estimaciones pone de manifiesto la probabilidad de establecerse como empresario sin asalariados en el siguiente sentido:

— La mujer tiene mayor probabilidad de establecerse como empresaria sin trabajadores que el hombre.

— El individuo menor de 30 años tiene mayor probabilidad que los individuos de mayor edad.

— Respecto del individuo soltero, la condición de casado, viudo y separado o divorciado disminuye la probabilidad.

— La nacionalidad no resulta ser significativa.

— La probabilidad aumenta a medida que disminuye el nivel educativo.

— La formación no resulta significativa.

— La probabilidad aumenta cuando el individuo ocupa un puesto de trabajo no cualificado o técnico y profe-

sional dentro de la empresa. No es significativo en el caso de los empleados administrativos.

— Las actividades que tienen mayor probabilidad son agricultura, silvicultura y pesca, seguida de comercio y hostelería y transportes y comunicaciones. Las actividades con menor probabilidad son extractivas, químicas y construcción. No resultan significativas las actividades relacionadas con la alimentación, textil, cuero, madera y papel, maquinaria, equipo eléctrico, manufacturas diversas, intermediación financiera y actividades inmobiliarias y administración pública, sanidad, educación.

— La probabilidad aumenta cuando el individuo tiene menos años de experiencia en el mercado laboral.

— La jornada laboral a tiempo parcial aumenta la probabilidad.

6. Conclusiones e implicaciones para la política de promoción de la iniciativa empresarial

Los aspectos más destacados de este trabajo se resumen a continuación y se concluye con algunas reflexiones sobre posibles líneas públicas de actuación que permitan promocionar y apoyar el empleo por cuenta propia.

La probabilidad de encontrarse establecido como empresario sin asalariados aumenta en el caso de ser mujer, joven, soltero, tener nivel educativo bajo (sin estudios o educación secundaria obligatoria), ocupar puestos de trabajo no cualificados o técnicos y profesionales, especialmente en actividades relacionadas con la agricultura, silvicultura y pesca, comercio y hostelería y transportes y comunicaciones, con poca experiencia laboral y jornada a tiempo parcial. Por tanto, las hipótesis de trabajo se cumplen parcialmente, pues, no fueron significativos los resultados en el caso de los extranjeros, en la formación continua y en algunas ramas de actividad del sector servicios.

La evolución de las tasas de ocupación y paro pone de manifiesto la necesidad de poner en marcha medidas que ayuden especialmente al colectivo de empresarios sin asalariados o autónomos, cuyas tasas evolucionan desfavorablemente.

CUADRO 2

ESTIMACIÓN LOGIT DE LA PROBABILIDAD DE QUE UN INDIVIDUO SE ESTABLEZCA COMO EMPRESARIO SIN ASALARIADOS

Variables del estudio	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	I.C. 95,0% para EXP(B)	
							Inferior	Superior
Sexo								
Mujer (***)	0,463	0,087	28,605	1	0,000	1,589	1,341	1,884
Edad								
Entre 16 a 29 años (**)	0,342	0,156	4,792	1	0,029	1,408	1,036	1,912
Estado civil								
Casado (***)	-0,426	0,109	15,218	1	0,000	0,653	0,527	0,809
Viudo (**)	-0,577	0,274	4,428	1	0,035	0,562	0,328	0,961
Separado o divorciado (**)	-0,448	0,201	4,985	1	0,026	0,639	0,431	0,947
Nacionalidad								
Española y doble nacionalidad (*)	0,840	0,504	2,779	1	0,096	2,316	0,863	6,219
Extranjera (*)	0,417	0,237	3,092	1	0,079	1,518	0,953	2,417
Estudios								
Analfabetos y estudios primarios (***)	1,121	0,149	56,214	1	0,000	3,067	2,288	4,111
Secundaria obligatoria (***)	1,001	0,145	47,708	1	0,000	2,721	2,048	3,615
Secundaria no obligatoria (***)	0,715	0,158	20,470	1	0,000	2,045	1,500	2,788
Formación profesional (***)	0,815	0,155	27,774	1	0,000	2,260	1,669	3,061
Formación								
No se forma	0,120	0,302	0,158	1	0,691	1,128	0,624	2,038
Hasta 10 horas	0,065	0,436	0,022	1	0,881	1,067	0,454	2,511
De 11 a 24 horas (*)	-0,648	0,394	2,705	1	0,100	0,523	0,242	1,132
Ocupación								
Trabajadores no cualificados (***)	1,959	0,366	28,677	1	0,000	7,093	3,463	14,529
Trabajadores cualificados (***)	1,539	0,094	268,383	1	0,000	4,658	3,875	5,599
Empleados administrativos	0,223	0,223	0,997	1	0,318	1,250	0,807	1,935
Técnicos y profesionales de apoyo (***)	1,708	0,157	118,344	1	0,000	5,517	4,056	7,504
Técnicos y profesionales intelectuales (***)	1,984	0,186	113,539	1	0,000	7,275	5,050	10,480
Actividad								
Agricultura, silvicultura y pesca (***)	1,075	0,199	29,290	1	0,000	2,931	1,986	4,327
Aliment., textil, cuero, madera y papel	0,004	0,217	0,000	1	0,986	1,004	0,656	1,536
Extractivas, químicas (***)	-0,675	0,242	7,763	1	0,005	0,509	0,316	0,819
Maquin., equipo eléctrico, manif. div. (*)	-0,481	0,249	3,736	1	0,053	0,618	0,380	1,007
Construcción (**)	-0,453	0,185	6,011	1	0,014	0,636	0,443	0,913
Comercio y hostelería (***)	0,590	0,171	11,869	1	0,001	1,804	1,290	2,523
Transportes y comunicaciones (**)	0,563	0,222	6,461	1	0,011	1,756	1,138	2,712
Intermed. financiera, activ. inmb.	0,318	0,202	2,469	1	0,116	1,374	0,924	2,044
Admin. Pública, sanidad, educación	-0,045	0,254	0,031	1	0,860	0,956	0,581	1,573
Antigüedad								
Menos de un año (***)	0,671	0,156	18,454	1	0,000	1,957	1,441	2,659
Entre 1 y 6 años (**)	0,171	0,086	3,924	1	0,048	1,186	1,002	1,404
Jornada								
Parcial (***)	0,550	0,155	12,643	1	0,000	1,733	1,280	2,346
Completa	-1,438	0,380	14,353	1	0,000	0,237	—	—

NOTAS: Número de observaciones: 18.516. Test de la razón de verosimilitud: 4.983,589. Coeficientes significativos al 1% (***), al 5% (**), al 10% (*)

Categoría de referencia: hombre de 30 años a más, soltero, español, universitario, con 25 o más horas de formación mensuales, desarrolla tareas de dirección dentro de la empresa, a tiempo completo, se dedica a otros servicios y tiene una antigüedad de seis años o más en el mercado laboral.

FUENTE: Resultados del SPSS a partir de los datos de la EPA (INE, 2009).

El trabajo por cuenta propia contribuye a la creación de empleo y a la inserción laboral de determinados colectivos que aún hoy tienen dificultades para entrar en el mercado laboral. Las líneas de actuación que ayuden a mantener las iniciativas empresariales existentes y fomenten las futuras son diversas, tanto en uno u otro caso, se han de poner en marcha medidas a corto y a largo plazo. Prestar apoyo personalizado al autoempleo y a la creación de microempresas y, en concreto, a los colectivos más desfavorecidos que tengan un proyecto empresarial viable son formas de incentivar esta situación profesional.

En materia de formación, se deben organizar y promocionar cursos útiles que suplan las carencias formativas de los empresarios, dado el nivel educativo y el reducido número de horas de formación que se observa en este análisis.

En materia de apoyo a la iniciativa empresarial y de fomento de la creación de empleo, se puede incentivar la emprendeduría y el aumento del tamaño empresarial (por ejemplo: empresarios sin trabajadores que se planteen crear puestos de trabajo) si:

- Se desarrollan incentivos al apoyo bancario que ponga en marcha soluciones innovadoras y flexibles dirigidas a las iniciativas empresariales modestas, especialmente con los bancos locales, para favorecer la no discriminación en el crédito bancario.

- Se atenúan las barreras de entradas que han de soportar las microempresas.

- Se regula la ocupación de los locales destinados a las empresas para que los alquileres no sean una carga que hipotequen el futuro de las empresas de menor tamaño o de los empresarios sin trabajadores.

- Se flexibilizan las trabas administrativas, laborales y fiscales a la hora de contratar a un nuevo trabajador.

- Se fomenta y favorece la cooperación entre las empresas, tanto dentro del propio sector como intersectorial, como herramienta importante para el desarrollo de la actividad y su supervivencia.

De forma general y a más largo plazo, las líneas de actuación en materia de empleo y apoyo a la iniciativa empresarial pueden concretarse en:

- Apoyar redes que ayuden a las iniciativas emprendedoras facilitándoles información, asesoramiento o incluso capital para invertir.

- Facilitar el acceso a una formación que ayude a la supervivencia de la empresa, especialmente, aquella que enseñe a usar las nuevas tecnologías e incentive a la introducción de innovaciones tecnológicas, dirigidas a crear nuevos productos o nuevos procesos, e innovaciones no tecnológicas, relacionadas con la organización y la comercialización.

- Mejorar las condiciones de protección social de los pequeños empresarios y autónomos.

- Reorganizar y fijar nuevos objetivos a las instituciones públicas que apoyan en la actualidad al trabajo por cuenta propia sin necesidad de crear nuevas instituciones u organismos.

- Flexibilizar los programas públicos de apoyo a las empresas para que puedan ser adaptados de forma más ágil en épocas menos prósperas, así como evaluar los resultados de los mismos para que se mejore su funcionamiento en el futuro.

- Realizar estudios y análisis y desarrollar planes sectoriales que permitan detectar nuevas oportunidades de negocio y nuevas formas de trabajo que surgen en este mundo cambiante y posibilitan que los empresarios potenciales aprovechen los yacimientos de empleo y los nichos de mercado de cada zona. No obstante, a pesar de los cambios acaecidos en los últimos años, se ha de tener en cuenta también que los sectores tradicionales relacionados con la agricultura, la ganadería, la silvicultura y la pesca así como aquellos que ofrecen servicios a otras empresas favorecen nuevas iniciativas empresariales, siempre que incorporen el elemento innovador.

- Incentivar asociaciones e instituciones representativas del colectivo que sean una vía para resolver los problemas a los que se enfrentan las empresas debido a su reducido tamaño empresarial.

La información y la difusión de las medidas que se ponen en marcha y la coordinación entre las diferentes acciones llevadas a cabo por las distintas administraciones

públicas son líneas de actuación de obligado cumplimiento para que se consigan los objetivos propuestos.

En cuanto a las líneas de actuación que fomenten el espíritu emprendedor en materia de educación y formación, en general, se ha de replantear los objetivos del sistema educativo. Estos pueden ser *generales*, propios de cualquier sistema educativo (enseñar conocimientos y procedimientos y fomentar actitudes: responsabilidad, constancia, creatividad, flexibilidad, capacidad de adaptación), y *específicos*, que contribuyen, entre otras cuestiones, a preparar a las personas para una mejor inserción social y profesional. En este sentido, las líneas de actuación en materia educativa han de incentivar las competencias empresariales en la enseñanza a todos los niveles. La educación tiene una repercusión a largo plazo en el fomento de actitudes emprendedoras.

El papel de la formación adquiere especial importancia, pues, se detecta aún que un mayor nivel educativo no favorece establecerse por cuenta propia, por tanto, la formación ha de suplir las carencias en este aspecto. La política de promoción de la iniciativa empresarial debe incluir una oferta de programas de formación interesante, que trate temas que el individuo los perciba útiles (nuevas tecnologías, innovación, contabilidad, *marketing*). En este sentido, la formación continua destinada a la población ocupada y la formación profesional ocupacional destinada a la población parada permiten adquirir cualificaciones laborales necesarias para desempeñar la profesión, así como desarrollar habilidades empresariales mediante cursos específicos relacionados con la forma de organizar y dirigir el proyecto empresarial. La formación repercute a corto plazo sobre el individuo por lo que mejora el desempeño de la profesión.

Tanto en el sistema educativo como en los cursos de formación, se ha de transmitir a los individuos la importancia del atesoramiento y la utilización del capital humano vinculado a la experiencia profesional y apoyarlo mediante prácticas en empresas o simulación de puesta en marcha de un proyecto empresarial, así como fomentar una actitud favorable a la formación a lo largo de la vida.

Referencias bibliográficas

- [1] ALSOS, G. A. y KOLVEREID, L. (1998): «The Business Gestation Process Differ by Gender? A Longitudinal Study of Nascent Entrepreneurs», *Frontiers of Entrepreneurs Research*, Wellesley MA, Babson College, <http://www.babson.edu/entrep/fer/>
- [2] AUDRETSCH, D. B. y THURIK, R. (2001): «Linking Entrepreneurship to Growth», *STI Working Papers*, 2.
- [3] BATES, T. (1995): «Self-employment Entry Across Industry Groups», *Journal of Business Venturing*, 10(2), páginas 143-156.
- [4] BLANCHFLOWER, D. (2004): «Self-employment: More May Not Be Better», *Swedish Economic Policy Review*, 11(2), páginas 15-74.
- [5] BAUMOL, W. J. (2010): *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*, Princeton University Press, Princeton y Oxford.
- [6] CEBRIÁN, J. A.; BODEGA, M. I. y MARTÍN LOU, M. A. (2007): «Inmigración y creación de empresas», en DOMÍNGUEZ MARTÍN, R. (coord.), *Inmigración: crecimiento económico e integración social*, Parlamento de Cantabria, Universidad de Cantabria, Santander.
- [7] COOPER, A. (1993): «Challenges in Predicting New Firm Performance», *Journal of Business Venturing*, 8(3), páginas 241-253.
- [8] COOPER, A.; WOO, C. Y. y GIMENO-GASCÓN, F. J. (1994): «Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance», *Journal of Business Venturing*, 9(5), páginas 351-395.
- [9] CUADRADO ROURA, J. R. (coord.) e IGLESIAS FERNÁNDEZ, C. *et al.* (2004): *Empleo autónomo y empleo asalariado*, Subdirección General de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- [10] CUERVO GARCÍA, A.; PÉREZ DÍAZ, J. M.; RIPOLLÉS-MELIÁ, M.; SASTRE CASTILLO, M. A.; URBANO PULIDO, D. y VALDALISO GAGO, J. M.^a (2005): *La empresa y el espíritu emprendedor en los jóvenes*, Secretaría General Técnica del Ministerio de Educación y Ciencia, Madrid.
- [11] CHANDLER, G. N. y JANSEN, E. (1992): «The Founder's Self-Assessed Competence and Venture Performance», *Journal of Business Venturing*, 7(3), páginas 223-236.
- [12] DELMAR, F. y DAVIDSSON, P. (2000): «Where do they Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs», *Entrepreneurship and Regional Development*, número 12, páginas 1-23.
- [13] DE LA VEGA, I.; CORDURAS, A.; CRUZ, C. y JUSTO, R. (2008): *Entrepreneurial Activity Among Foreigners Resident in Spain*, International Centre for Entrepreneurship & Venture Development, IE Business School, Madrid.

- [14] DOMÍNGUEZ MARTÍN, R. (coord.) (2007): *Inmigración: crecimiento económico e integración social*, Parlamento de Cantabria, Universidad de Cantabria, Santander.
- [15] GALINDO MARTÍN, M. A. y MÉNDEZ PICAZO, M.^a T. (2008): «Emprendedores y objetivos de Política Económica», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 841, marzo-abril, páginas 29-40.
- [16] GEM (2008): *Informe ejecutivo 2008*, GEM Spain, Madrid.
- [17] GONZÁLEZ MORALES, O. (2008): «Análisis de las características que distinguen al trabajo por cuenta propia del empleo asalariado», *Investigaciones de Economía de la Educación*, número 3, páginas 329-336.
- [18] GUZMÁN CUEVAS, J. y CÁCERES CARRASCO, F. R. (2001): «Un modelo explicativo de la emergencia de empresarios», *Economía Industrial*, número 340, páginas 151-162.
- [19] HISRISCH, R. D. (1990): «Entrepreneurship/Intrapreneurship», *American Psychologist*, 45(2), páginas 209-222.
- [20] IRASTORZA ARANDIA, N. y PEÑA-LEGAZKUE, I. (2005): «Inmigración y mercado laboral en la CAPV. Creación de empresas: ¿Vía de integración en la sociedad de acogida?», en SETIÉN SANTAMARÍA, M. L. y GONZÁLEZ FERRERAS, M. (coord.), *Diversidad migratoria: distintos protagonistas, diferentes contextos*, Universidad de Deusto, Bilbao.
- [21] KOLVEREID, L. (1996): «Prediction of Employment Status Choice Intentions», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), páginas 47-57.
- [22] KOURILSKY, M. L. y WALSTAD, W. B. (1998): «Entrepreneurship and Female Youth: Knowledge, Attitudes, Gender Differences and Educational Practices», *Journal of Business Venturing*, 13(1), páginas 77-88.
- [23] LEE, M. y ROGOLL, E. (1997): «Do Women Entrepreneurs Require Special Training? An Empirical Comparison of Men and Women Entrepreneurs in the United States», *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 14 (1), páginas 4-27.
- [24] LEE, D. Y. y TSANG, E. W. K. (2001): «The Effects of Entrepreneurial Personality. Background and Network Activities on Venture Growth», *Journal of Management Studies*, 38(4), páginas 583-602.
- [25] LEVESQUE, M. y MINNITI, M. (2006): «The Effect of Aging on Entrepreneurial Behaviour», *Journal of Business Venturing*, 21(2), páginas 177-194.
- [26] LIGHT, I. y BHACHU, P. (eds.) (2004): *Inmigration and Entrepreneurship. Cultures, Capital and Ethnic Networks*, New Jersey, Transaction Publishers.
- [27] LUSSIER, R. N. y CORMAN, J. (1996): «A Business Success Versus Failure Prediction Model for Entrepreneurs with 0-10 Employees», *Journal of Small Business Strategy*, 7(1), páginas 21-35.
- [28] MAGAÑA, M. (1998): «Factors Affecting Success and Failure of New Firms», *European Doctoral Programme on Entrepreneurship and Small Business Management*, 97/98, Barcelona.
- [29] MATTHEWS, C. H. y MOSER, S. B. (1995): «Family Background and Gender: Implications for Interest in Small Firm Ownership», *Entrepreneurship & Regional Development*, 7(4), páginas 365-377.
- [30] MCDOUGALL, P.; ROBINSON, R. y DE NISI, A. (1992): «Modeling New Venture Performance: An Analysis of New Venture Strategy, Industry Structure and Venture Origin», *Journal of Business Venturing*, 7(4), páginas 267-289.
- [31] REYNOLDS, P. (1997): «Who Starts New Firms? Preliminary Explorations of Firms-in-gestation», *Small Business Economics*, número 9, páginas 449-462.
- [32] RITSILA, J. y TERVO, H. (2002): «Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-level Panel Data Evidence from Finland», *Small Business Economics*, número 19, páginas 31-40.
- [33] ROMERO, M. (1990): *La actividad empresarial femenina en España*, Instituto de la Mujer, Ministerio de Asuntos Sociales, Madrid.
- [34] RUBIO LÓPEZ, E. A.; CORDÓN POZO, E. y AGOTE MARTÍN, A. L. (1999): «Actitudes hacia la creación de empresas: Un modelo explicativo», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), páginas 37-52.
- [35] SANDBERG, W. R. y HOFER, C. W. (1982): «A Strategic Management Perspective on the Determinants of New Venture Success», en VESPER, K. (ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Wellesley, páginas 204-37.
- [36] SCHERER, P. D.; ADAMS, J.; CARLEY, S. y WIEBE, F. (1989): «Role Model Performance Effects on Development of Entrepreneurial Career Preference», *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13(3), páginas 53-81.
- [37] SETIÉN SANTAMARÍA, M.^a L. y GONZÁLEZ FERRERAS, M. (coord.) (2005): *Diversidad migratoria: distintos protagonistas, diferentes contextos*, Universidad de Deusto, Bilbao.
- [38] SEXTON, E. A. y ROBINSON, P. B. (1989): «The Economic and Demographic of Self-employment», en VESPER, K. (ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Wellesley, páginas 28-42.
- [39] STOREY, D. J. (1994): *Understanding the Small Business Sector*, London, Routledge.
- [40] STUART, R. W. y ABETTI, P. A. (1987): «Star-up Ventures: Towards the Prediction of Initial Success», *Journal of Business Venturing*, 2(1), páginas 215-230.
- [41] TAYLOR, M. (1999): «Survival of the Fittest? An Analysis of Self-employment Duration in Britain», *Economic Journal*, 109(454), páginas 140-155.
- [42] TIMMONS, J. (1997): *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, Homewood, Irwin McGraw-Hill.

[43] VECIANA, J. M. (1999): «Creación de empresas como programa de investigación científica», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 8(3), páginas 11-36.

[44] VECIANA, J. M. (2005): *La creación de empresas. Un enfoque gerencial*, Colección Estudios Económicos, Servicios de Estudios La Caixa, Barcelona.

[45] WENNEKERS, S. y THURIK, R. (1999): «Linking Entrepreneurship and Economic Growth», *Small Business Economics*, 13(1), páginas 27-56.

[46] ZAPALSKA, A. (1997): «Profiles of Polish Entrepreneurship», *Journal of Small Business Management*, 35(2), páginas 111-117.

ANEXO

CUADRO 1A
CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN OCUPADA POR CUENTA PROPIA

Variables	Empresarios		
	Con asalariados	Sin asalariados	
Sexo*	Hombre	75,1	68,5
	Mujer	24,9	31,5
Edad*	16 a 29 años	6,0	11,4
	30 años ó más	94,0	88,6
Estado civil*	Soltero	13,5	23,2
	Casado	80,2	71,6
	Viudo	2,0	1,7
Nacionalidad	Separado o divorciado	4,3	3,5
	Española	97,5	96,7
	Española y doble nacionalidad	0,5	0,6
Estudios*	Extranjera	2,0	2,7
	Analfabetos y estudios primarios	24,2	30,7
	Secundaria obligatoria	28,4	31,2
	Secundaria no obligatoria	13,6	10,8
Formación	Formación profesional	15,0	14,4
	Universitarios	18,8	12,9
	No se forma	95,0	96,2
	Hasta 10 horas	1,2	1,1
	11 a 24 horas	2,3	1,3
Ocupación*	25 horas o más	1,5	1,4
	Trabajadores no cualificados	0,6	2,5
	Trabajadores cualificados	31,0	54,8
	Empleados administrativos	2,9	1,7
	Técnicos y profesionales de apoyo	5,0	9,0
	Técnicos y profesionales intelectuales	7,1	8,8
Actividad*	Directores de empresas y Administración Pública	53,4	23,2
	Agricultura, silvicultura y pesca	6,5	20,1
	Alimentación, textil, cuero, madera y papel	5,8	4,7
	Extractivas, químicas	5,1	2,2
	Maquinaria, equipo eléctrico, manufacturas diversas	4,6	2,1
	Construcción	19,7	12,1
	Comercio y hostelería	35,2	32,5
	Transportes y comunicaciones	4,2	7,1
	Intermediación financiera y actividades inmobiliarias	10,3	10,0
	Administración Pública, sanidad, educación	3,6	3,4
	Otros servicios	5,0	5,8
	Antigüedad*	Hasta 11 meses	4,6
12 a 71 meses		23,9	26,4
72 meses ó más		71,5	64,1
Jornada*	Parcial	4,6	9,9
	Completa	95,4	90,1

NOTA: * Prueba de Chi-Cuadrado significativa al 1 por 100.

FUENTE: Micro-datos EPA (INE, 2009). Número de individuos 18.516 ocupados por cuenta propia.

En el próximo número de
Información Comercial Española. Revista de Economía

La cooperación financiera en España

<i>Martin Jerch y Gonzalo Escribano</i>	Presentación
<i>José Moisés Martín Carretero y Jorge Fabra Portela</i>	El Fonprode y el apoyo financiero al sector privado desde la cooperación española
<i>Javier Cortés Fernández y Clara Pérez Ureta</i>	Fondo para la Promoción al Desarrollo. Fonprode. Un instrumento al servicio de la política de desarrollo
<i>Iliana Olivié Aldasoro, Carlos M. Macías y Aitor Pérez Ruíz</i>	Del <i>do no harm</i> al pro-desarrollo económico en el apoyo a la inversión: apuntes para un mayor impacto de la cooperación financiera a través del Fonprode
<i>Alfredo Macías Vázquez</i>	Los países HIPC y su tratamiento en el Fonprode
<i>Carlos Cea Alcaide</i>	Los fondos de capital riesgo en el ámbito de la ayuda al desarrollo
<i>Gonzalo Escribano</i>	Desarrollo energético sostenible y energías renovables
<i>Mateo Ambrosio Albala</i>	Una aplicación del <i>blending</i> a la financiación del desarrollo desde la eficacia de la ayuda: el caso de la Facilidad España-FIDA para la cofinanciación de la seguridad alimentaria
<i>Enrique San Martín González</i>	Agua, desarrollo sostenible y la ayuda oficial al desarrollo española
<i>Martin Jerch</i>	La promoción de las pequeñas y medianas empresas en los países del Mediterráneo y la cooperación financiera

Últimos números publicados:

La nueva geografía de la internacionalización

La innovación como factor de competitividad de la empresa española

Economía y competitividad en el área euromediterránea

Cambio climático: aspectos económicos e internacionales

Números en preparación:

Nuevas corrientes de pensamiento económico

