

DINAMISMO EMPRESARIAL Y AUTOEMPLEO. UNA COMPARATIVA A NIVEL EUROPEO

M.^a Jesús Alonso Nuez

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA¹

jalonu@unizar.es

Carmen Galve Górriz

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

cgalve@unizar.es

Alonso Nuez, M. J. y Galve Górriz, C. (2008). Dinamismo empresarial y autoempleo. Una comparativa a nivel europeo. *Proyecto Social: Revista de relaciones laborales*, 12(12), pp. 17-40

RESUMEN

El autoempleo es un indicador relevante del nivel de actividad emprendedora en un país, refiriéndose a aquellas personas que deciden constituir su propia empresa, más que a la búsqueda de un trabajo remunerado. Los emprendedores son los agentes del cambio en una economía de mercado, favoreciendo el uso eficiente de los recursos, introduciendo nuevos procesos y en general contribuyendo a adaptar el tejido económico a las condiciones cambiantes del entorno económico. En este artículo se realiza un análisis descriptivo del autoempleo en una serie de países europeos atendiendo a conceptos tales

¹ Departamento de Economía y Dirección de Empresas. Campus Río Ebro. Centro Politécnico Superior. Edificio Betancourt.

como la edad, nivel de formación y sector de actividad respectivamente. Estos conceptos se analizan desde una perspectiva de género, el cual se cree conveniente considerar dada la importancia que está tomando la mujer en iniciativas empresariales.

PALABRAS CLAVE

Creación de empresas, emprendedor, autoempleo.

ABSTRACT

Self-employment is an important indicator of entrepreneurial activity in a country. Self-employment refers to those persons that decide to establish their own enterprise instead of having a paid job. Entrepreneurs are change agents in a market economy. They help in the efficient use of resources, introducing new processes and supporting the adjustment of the economic fabric to changing conditions in the economic environment. This paper makes a descriptive analysis on self-employment in several European countries by age, level of education and sector of activity. These concepts are analyzed from a gender perspective which is relevant taking into account the significance that women represent in managerial initiatives.

KEY WORDS

Start-ups, entrepreneur, self-employment.

SUMARIO

I. INTRODUCCIÓN, II. TEORÍAS PRINCIPALES SOBRE CREACIÓN DE EMPRESAS. TEORÍAS PULL Y PUSH, III. ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN EUROPA, IV. AUTOEMPLEO EN EUROPA 1. Introducción, 2. Análisis descriptivo del autoempleo en Europa, V. CONCLUSIONES, BIBLIOGRAFÍA, CURRÍCULUM VÍTAE.

I. INTRODUCCIÓN

Es en el último tercio del siglo xx, cuando el concepto de *entrepreneurship* (vocablo anglosajón que engloba los términos de empresario, función empresarial y creación de empresas) cobra mayor relevancia en nuestra sociedad. Desde el ámbito económico, se podría interpretar como un proceso espacial y sectorial de creación, expansión y consolidación de empresas que cambia entre regiones y sectores (Arzeni, 1998). Desde el ámbito político, se refiere al conjunto de normas políticas y programas implementados por los gobiernos para el fomento del espíritu emprendedor, la creación de empresas y el desarrollo de una cultura que los favorezca. Desde el punto de vista académico, algunos investigadores consideran el concepto de *entrepreneurship* como el estudio del conjunto de habilidades necesarias para ser emprendedor y crear una empresa con futuro (Timmons, 1999).

Hay autores que consideran que el proceso de creación de empresas comienza con la aparición de una idea u oportunidad desencadenante y la movilización de los recursos necesarios para llevarla a la práctica (Vesper, 1990). Otra visión relacionada con la anterior, implicaría la percepción de una oportunidad donde los demás sólo ven caos, entendiendo oportunidad como una idea de negocio atractiva, duradera y ejecutada en el momento adecuado, que hace posible el desarrollo de un producto o servicio que crea o añade valor a su usuario. Esta definición delimita el concepto de oportunidad a aquellas opciones viables a largo plazo, con carácter duradero y dotadas de un perfil eminentemente estratégico. De este modo, la actividad emprendedora se basa en la existencia de oportunidades empresariales, situaciones en las que nuevos productos, servicios y métodos de organización pueden ser introducidos y vendidos a un precio superior a su coste de producción (Casson, 1992). El empresario se ha de caracterizar por poseer un stock de información necesario para identificar estas oportunidades y capacidades y poder valorarlas donde otros ven riesgos.

El proceso de creación de nuevas empresas es considerado a menudo como uno de los determinantes clave del crecimiento económico y competitividad en una economía moderna. Este proceso llevado a cabo por emprendedores, puede ser explicado desde distintas perspectivas: algunos autores dan gran importancia a las características y cualidades de los mismos (Chandler y Hanks, 1994), es decir, destacan los atributos de las personas como determinantes de su actividad empresarial, buscando diferencias entre el emprendedor y el resto de individuos para así identificar empresarios potenciales a partir de determinadas características de la personalidad. Entre éstas podríamos destacar: a) necesidad de poder y búsqueda de independencia b) necesidad de realización personal, c) necesidad de logro, d) propensión a la asunción de riesgos, e) carisma o liderazgo y f) nivel de formación (McClelland y Winter, 1969; Pfeiffer, 1977; Ettinger, 1983); otros autores, sin embargo, conceden mayor protagonismo al entorno económico y político, en lugar de a los rasgos característicos del emprendedor, como factores influyentes en el proceso de creación de empresas (Cooper *et al.*, 1986; Stuart y Abetti, 1987).

La empresa resultante de este proceso emprendedor, es la unidad básica de la actividad económica del sistema de mercado, creadora de riqueza y generadora de empleo. El nivel de creación de empresas, difiere entre regiones y países y es un aspecto determinante del dinamismo económico. Las zonas donde la población tenga un mayor espíritu de empresa, rapidez para percibir oportunidades de negocio y capacidad para crear y, lo que es muy importante, consolidar empresas serán, en principio, las que registren las más altas tasas de crecimiento empresarial.

El desarrollo de una actividad independiente (*autoempleo*)² es probablemente la fuente más importante de creación de nuevas empresas (Storey, 1994). Sin embargo es

2 El término self-employment (autoempleo) es utilizado por los economistas que estudian el mercado laboral para referirse al trabajo en forma independiente (no asalariado) y es, en cierto sentido, asimilable al tér-

necesario cuestionarse qué factores pueden ser determinantes en el autoempleo de un país. Por un lado, en periodos de recesión económica, la creación de empresas puede ser una escapatoria a la situación agravante del desempleo dadas las escasas alternativas de obtener trabajo. Por el contrario, en un periodo de desarrollo económico el emprendedor se encuentra motivado a constituir su propia empresa dada la aparición de nuevas oportunidades en el mercado.

Las cuestiones relacionadas con la creación de empresas, ocupan un lugar destacado en la agenda política de numerosos países de todo el mundo. Una de las razones por las que un país intenta promocionar la creación de empresas a partir del autoempleo es que considera que éstas van a ser fuente de nuevos puestos de trabajo así como una alternativa al desempleo (Genescá y Capelleras, 2004). En el plano de política económica domina la convicción que la creación de empresas, especialmente pequeñas y medianas, lleva a resultados positivos, por este motivo en los últimos años, numerosos países han implementado políticas emprendedoras como medidas destinadas a eliminar obstáculos innecesarios al quehacer empresarial y a poner en marcha iniciativas que impulsen la creación y sostenimiento de estas empresas. En España, las medidas liberalizadoras del Gobierno en favor de las pequeñas y medianas empresas (pymes) comprenden un paquete de medidas destinadas a impulsar la modernización, innovación e internacionalización de las pymes, a incrementar la capacidad de crecimiento potencial y productividad de las mismas y a facilitar el acceso a su financiación. Escasos son los países que carecen de programas de fomento de creación de este tipo de empresas. Tanto es así, que el escenario europeo acoge una amplia gama de actividades en este ámbito, que incluso puede plantear dudas razonables sobre el posible despido de recursos públicos.

Hasta hace pocos años, no existían prácticamente bases de datos sobre la población de empresas con las que sustentar los estudios sobre demografía empresarial. La disponibilidad de datos ha limitado seriamente la realización de estudios sobre la creación de empresas (Caves, 1998). No obstante, este hecho es una condición necesaria para el progreso económico en una economía de mercado y los problemas de medición no deberían disminuir los esfuerzos para promoverla (Arzeni, 1998). Sin embargo, en los últimos años, un conjunto de aportaciones sobre creación de empresas, empieza a compensar el vacío existente en este ámbito de la literatura, pudiendo ser agrupadas en dos líneas de investigación: una línea que engloba los trabajos empíricos realizados sobre la creación y crecimiento de las empresas, y otra línea que

mino “entry” (entrada/creación) de los economistas industriales. La diferencia entre el enfoque de los economistas industriales con relación a la creación de empresas está dada por las distintas preguntas que estos dos grupos tratan de responder. Los economistas industriales se preguntan ¿Dentro de qué sector y bajo qué circunstancias, tiene lugar la entrada? No están por lo tanto, preocupados en quiénes son estos entrantes, ni cuáles son sus capacidades, si no más bien por su distribución sectorial y el impacto que ellos tienen sobre el comportamiento del mercado (Storey, 1994).

incluye aquellos trabajos, eminentemente cualitativos, sobre los factores de éxito y fracaso empresarial.

Este artículo, se centra en la primera línea de investigación referente a la creación de empresas a partir del autoempleo. En primer lugar se exponen las diferentes teorías (*push* o *pull*) determinantes del autoempleo en un país. Posteriormente se analiza la estructura empresarial predominante en Europa. El análisis comparado comprende los países de Dinamarca (dk), España (es), Italia (it), Holanda (nl), Portugal (pt), Suecia (se), Finlandia (fi) y Gran Bretaña (uk). La elección de estos países se debe a que son una buena representación de diferentes naciones correspondientes al norte y sur de Europa y por poseer en el periodo analizado una continuidad en los datos, que otros países no presentaban.

Posteriormente, una vez constatada que la estructura empresarial predominante en Europa son las empresas sin asalariados y microempresas (hasta nueve trabajadores) estructuras típicas del autoempleo, se realizará un estudio descriptivo del mismo atendiendo a los conceptos de edad, nivel de formación y sector de actividad, respectivamente. Estos conceptos se analizarán bajo una perspectiva de género, el cual se cree conveniente considerar dada la importancia que está tomando la mujer en iniciativas empresariales.

II. TEORÍAS PRINCIPALES SOBRE CREACIÓN DE EMPRESAS. TEORÍAS *PULL* Y *PUSH*

En términos generales, los determinantes del proceso de creación de una empresa suelen agruparse en dos categorías: por un lado, aquellos factores que empujan a determinados individuos a constituirse en empresarios (factores *push*). Estos factores son considerados como sucesos críticos, generalmente negativos, que precipitan la creación de empresas; por otro, aquellos que atraen y motivan a determinados individuos a convertirse en emprendedores, configurando una situación objetiva que resulta atractiva o estimulante en el proceso de apertura de nuevos negocios (factores *pull*).

En primer lugar, **el enfoque o teoría “pull”** describe que el principal motivo en la creación de empresas es la aparición de nuevas oportunidades en el mercado, introduciendo nuevos productos o procesos de producción. Las hipótesis “*pull*” sugieren que la formación de nuevas empresas tiene lugar en un proceso de desarrollo económico, cuando la demanda es alta y el futuro emprendedor es poseedor del capital necesario para crear su empresa. En este sentido y bajo este enfoque, la decisión de comenzar un negocio empresarial será más probable cuando el nivel de desempleo sea bajo.

Sin embargo, la relación entre creación de empresas y desarrollo económico no se ha dado siempre de forma sistemática y no ha sido necesariamente unidireccional.

Dejardin (2000) argumenta, que la interacción entre creación de empresas y crecimiento económico, no es forzosamente positiva sino que es una relación bilateral que puede actuar tanto en sentido positivo como en sentido negativo. De acuerdo a la Historia Económica de la Empresa, hay que señalar que desde finales de los años setenta del siglo pasado, se ha producido una sustitución, por parte de las pequeñas empresas innovadoras, del dominio industrial de los grandes conglomerados y de las tecnologías de producción masiva (Audretsch y Thurik, 2000). Hasta esa fecha, eran las grandes corporaciones empresariales, las estructuras organizacionales dominantes en el mundo empresarial occidental. La mayor eficiencia productiva e innovadora de las grandes empresas suponía ventajas fundamentales a la hora de competir. Esto convertía a las economías de escala y de alcance en las fuerzas impulsoras del desarrollo de las grandes empresas a la vez que suponía el declinar de las pequeñas y medianas empresas (Belso, 2004). Hasta final de la década de los setenta, evidencias empíricas señalaban una relación negativa entre el nivel de desarrollo económico y la evolución del factor emprendedor (Schultz, 1992). La hipótesis de una relación decreciente entre la ratio de creación de empresas y crecimiento económico parecía contrastada. La importancia de las economías de escala y las mejoras sostenidas en la remuneración del trabajo asalariado, teóricamente habrían hecho caer la ratio de creación de empresas a medida que se alcanzaban mayores niveles de desarrollo económico (Callejón, 2003).

Por otro lado, en los últimos veinticinco años, el gran papel que representan las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC), han reducido la importancia de las economías de escala de las grandes empresas en muchos sectores, fomentando la competitividad en unidades de menor tamaño (Arenius y Minniti, 2005). Ese cambio en la estructura empresarial, fue especialmente evidente en los Estados Unidos debido principalmente a un incremento de la oferta laboral junto con una cierta reducción de los salarios y una desregulación que facilitaba la entrada en los mercados de pequeñas empresas (Audretsch y Thurik, 2000).

Con respecto a la segunda **teoría denominada “push”**, describe que el principal motivo en la creación de empresas es la escasez de alternativas de obtención de empleo, provocadas principalmente por un elevado desempleo en la economía de un país. Ante este tipo de circunstancias, un individuo puede sentirse forzado a crear una nueva empresa, debido a las negativas perspectivas laborales, tales como el desempleo y la inseguridad laboral. Estas personas desempleadas puede que se sientan discriminadas y ante esto, intenten lograr un reconocimiento social a través del éxito en la constitución de su propia empresa. La percepción de una posición relativa de marginación social es fundamental en la motivación hacia la actividad empresarial independiente y constituye la vía a través de la cual fluye la creatividad y la energía emprendedora. Este planteamiento (pérdida de un estatus y posición relativa de falta de reconocimiento social) implicaría que los emprendedores son empujados (*pushed*) en lugar de atraídos (*pulled*) a la creación de una empresa. El necesario empuje “*push*”

hacia el autoempleo es necesario en aquellos desempleados que no están acompañados por una suficiente atracción “*pull*” de oportunidades empresariales.

Atendiendo al desempleo, una investigación de Storey (1991) documenta la evidencia empírica ambigua del impacto del mismo en la formación de empresas. De hecho no está claro si un alto nivel de desempleo desanima el *entrepreneurship* por reducir sus mercados potenciales (Audrestch y Thurik, 2000; Evans y Leighton, 1990; Verheul *et al.*, 2002) o incrementa por proveer una actividad productora de ingresos para trabajadores sin empleo (Blanchflower, 2004). En un periodo de alto desempleo nacional, la demanda interna y externa de bienes locales y servicios son bajas, luego las posibilidades de supervivencia de nuevas empresas son relativamente pequeñas lo que supondrá una disminución en la tendencia de convertirse en emprendedor (Ritsilä y Tervo, 2002). Según Audrestch y Fritsch (1993) la propensión de los trabajadores a iniciar una nueva empresa en regiones con alto desempleo suele ser relativamente baja o no significativa. Mientras que otros autores afirman que ante una situación prolongada de paro, los desempleados poseen mayores incentivos a emprender por considerar la formación de una empresa como su mejor elección a la hora de reintegrarse en el mercado laboral (Alba, 1994).

Consecuentemente, comparando las teorías *pull* y *push* se podría distinguir entre el emprendedor que aprovecha una oportunidad y el emprendedor por necesidad. Los emprendedores por oportunidad inician un negocio porque las condiciones del mercado lo permiten. En cambio, los emprendedores por necesidad se deciden a constituir una empresa porque no tienen otra opción ante la falta de empleo, llámese sobrevivir. Una diferencia que parece fundamental es que los factores *pull* inducen creaciones de empresas basadas preponderantemente en decisiones voluntarias mientras lo contrario ocurre con los factores *push*.

III. ESTRUCTURA EMPRESARIAL EN EUROPA

La Comisión Europea en su Reglamento N° 2700/98 de 17 de Diciembre, define creación (desaparición) de empresas como la aparición (desaparición) de un conjunto de factores de producción con la restricción de que ninguna otra empresa participe en el acto. Las creaciones (desapariciones) no incluyen las altas (bajas) en la población por fusiones, tomas de control, desintegraciones, separaciones o reestructuración de un grupo de empresas. Tampoco incluye las altas (bajas) en una subpoblación, resultantes exclusivamente de un cambio de actividad. En la práctica, existe además una gran dificultad para distinguir entre verdaderas y falsas creaciones de empresas, tales como cambio en la propiedad, forma legal o cambio de localización.

A la hora de realizar comparaciones internacionales, la mayor dificultad reside en la elevada heterogeneidad de las fuentes estadísticas relativas a la demografía empresarial por países y de sus metodologías. Existen importantes diferencias que alcanzan incluso a las definiciones de los elementos esenciales o a las propias unidades de medida. En consecuencia, sólo cabe recurrir a aquellos análisis concretos en los que se haya realizado un esfuerzo de recopilación y homogeneización de datos. Las tablas utilizadas en este artículo referentes a la demografía empresarial en Europa, se han elaborado a partir de la base de datos Eurostat, que toma como referencia la encuesta europea *Labour Force Survey*. Esta base de datos es el resultado de enormes esfuerzos para producir datos armonizados en la demografía empresarial teniendo en cuenta reales y falsas creaciones. Esta encuesta proporciona estimaciones suficientemente precisas a nivel nacional para cada uno de los estados miembros de la Unión Europea y la fiabilidad de sus datos está asegurada por el tamaño de las muestras y los métodos de muestreo utilizados. Además en estas tablas, no se considera que una empresa haya desaparecido si experimenta un cambio de forma legal o si es reactivada en el periodo de dos años.

Una vez hechas estas aclaraciones, se procede a analizar la estructura empresarial en Europa. Hay que considerar, que existe una gran limitación en cuanto a datos procedentes de países europeos, debido a la inexistencia o a la falta de una secuencia temporal en los mismos. Por ello se han considerado aquellos países que poseen una continuidad en el tiempo con respecto a los datos. Los años seleccionados son aquellos en los que existe una mayor información y comprenden desde 1999 a 2003, siendo éste el último año disponible. Para analizar la estructura empresarial se han considerado las tasas de entrada y salida de empresas las cuales hacen referencia al porcentaje de empresas creadas (desaparecidas) en un momento t entre empresas activas en el periodo $t-1$.

Tabla 1: Empresas activas por km² en Europa

Total empresas	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
1999	450,87	497,83	1176,60	815,18	559,60	53,59	102,93	609,71
2001	456,31	522,84	1224,68	1146,77	542,37	54,35	110,98	611,23
2003	435,73	556,01	1229,47	1138,49	617,60	55,02	119,07	624,26
Var.99-03 (%)	-3,36	11,69	4,49	39,66	10,37	2,67	15,68	2,39

Fuente: Eurostat: dk (Dinamarca), es (España), it (Italia), nl (Holanda), pt (Portugal), fi (Finlandia), se (Suecia), uk (Gran Bretaña)

Analizando en primer lugar el volumen de empresas activas por km² en los diferentes países europeos considerados, la tabla 1 constata que Italia y seguidamente Holanda son los países que mayores cifras de empresas poseen, mientras que Finlandia, Suecia

y Dinamarca los que menos, siendo este último país el único que ha experimentado una disminución en el número de empresas activas (-3,36%) en el periodo comprendido de 1999 a 2003. Un crecimiento relativo a destacar, respecto al resto de países, es el que ha experimentado Holanda siendo éste de un 39,66%.

Tabla 2: Tasas de entrada de empresas por tamaño en Europa (%)

Total	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
1999	10,86	9,58	7,56	9,56	8,00	7,53	6,31	13,08
2001	9,27	9,08	7,69	9,61	7,46	7,15	6,58	11,87
2003	n.d.	9,78	7,19	8,45	6,38	7,73	6,07	13,24
0 asalariados	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
1999	15,43	12,12	9,31	15,54	10,2	11,21	9,25	14,03
2001	12,55	11,91	9,52	15,61	11,02	10,66	8,71	13,42
2003	n.d.	13,08	9,09	13,56	9,34	11,67	7,43	11,12
1-5 asalariados	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
1999	5,41	7,00	3,36	7,24	5,84	3,07	1,77	15,48
2001	5,55	6,42	3,38	7,04	9,14	2,70	4,05	13,44
2003	n.d.	6,78	3,44	5,20	7,52	2,56	4,88	16,51
6-9 asalariados	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
1999	2,14	6,05	1,61	3,16	3,42	0,66	0,93	6,83
2001	2,34	5,35	1,94	3,71	5,53	0,69	1,52	7,55
2003	n.d.	5,52	1,48	2,98	5,98	0,44	1,62	7,75
10-19 asalariados	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
1999	1,57	4,68	1,22	2,73	3,73	0,37	0,53	5,08
2001	1,68	4,23	1,36	4,01	3,99	0,40	0,70	5,50
2003	n.d.	4,32	0,97	2,35	3,47	0,20	0,69	5,57
20 ó + asalariados	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
1999	0,56	1,83	0,39	1,04	1,03	0,03	0,03	1,81
2001	0,38	1,13	0,56	0,75	1,70	0,03	0,42	1,77
2003	n.d.	1,01	0,43	0,65	1,29	0,04	0,27	1,46

Fuente: Eurostat

n.d.: datos no disponibles

Con el objeto de determinar el tamaño predominante en el dinamismo empresarial europeo se elaboran las tablas 2 y 3, referentes a tasas de entrada y salida de empresas. Analizando la tabla 2, se observa que en conjunto las mayores tasas de entrada las posee Gran Bretaña, seguida de Holanda y España. Respecto al tamaño, la estructura

empresarial predominante en todos los países estudiados, es la del empresario individual o sin asalariados y las microempresas de hasta cinco empleados, estructuras típicas del autoempleo. Es posible que este elevado número de empresas individuales sea debido a la gran incertidumbre a la que se ven sometidos los emprendedores, que para minimizar costes y riesgos prefieren acometer sus actos individualmente. Un dato destacable es que España junto con Gran Bretaña son los países que presentan mayor porcentaje de creación de empresas de mayor tamaño respecto al resto de países.

Tabla 3: Tasas de salida de empresas por tamaño en Europa (%)

Total	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
1999	8,14	6,93	7,12	n.d.	6,26	7,05	5,09	10,96
2001	n.d.	6,87	6,54	7,94	4,56	6,59	5,56	10,58
2003	n.d.	6,18	7,43	8,91	5,23	7,13	5,14	11,16
0 asalariados	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
1999	11,42	8,68	8,99	n.d.	8,1	10,48	7,05	13,99
2001	n.d.	8,6	8,13	10,37	4,43	9,88	7,45	12,29
2003	n.d.	8,25	9,05	11,86	3,82	10,8	6,84	14
1-5 asalariados								
1999	4,41	5,53	2,42	n.d.	4,12	2,75	2,11	10,88
2001	n.d.	5,68	2,82	7,45	5,66	2,32	2,80	11,50
2003	n.d.	4,55	4,55	7,48	6,54	2,13	2,46	11,78
6-9 asalariados								
1999	1,58	3,39	1,16	n.d.	2,72	1,21	1,59	7,79
2001	n.d.	3,46	1,32	5,00	2,96	0,89	2,16	7,27
2003	n.d.	2,64	1,92	5,44	3,23	0,97	1,96	7,19
10-19 asalariados								
1999	1,02	2,42	0,86	n.d.	3,63	0,67	0,98	7,50
2001	n.d.	2,52	0,94	4,34	2,34	0,54	1,65	6,33
2003	n.d.	1,97	1,28	4,68	2,64	0,52	1,29	6,96
20 ó + asalariados								
1999	0,54	0,95	0,34	n.d.	2,29	0,06	0,48	4,85
2001	n.d.	0,68	0,44	1,93	1,86	0,11	0,98	2,76
2003	n.d.	0,48	0,53	1,97	2,51	0,10	0,87	2,99

Fuente: Eurostat

n.d.: datos no disponibles

Con relación a la tabla 3 y considerando el conjunto de países europeos analizados, es Gran Bretaña el país que presenta las más altas tasas de desaparición de empresas. Esta tasa oscila, para el total de empresas, entre el 11,16% (Gran Bretaña) y

el 5,14% (Suecia) para el año 2003. En general, las tasas más bajas las ostenta Suecia durante el período comprendido de 1999 a 2003. En cuanto al tamaño, al igual que en la tabla anterior, las tasas más elevadas de desaparición de empresas, se presentan en la categoría de empresarios individuales o sin asalariados y las microempresas hasta cinco empleados. A medida que aumenta el tamaño de la empresa, disminuye su probabilidad de desaparecer. Analizando conjuntamente las tablas 2 y 3 queda patente la existencia de una correlación negativa entre las tasas de entrada y salida de las empresas con relación a su tamaño.

Se observa que, en general, en los países pertenecientes a la Europa de los 15, el mayor dinamismo empresarial se refleja en las microempresas y empresarios individuales. Esta evidencia podría ser el resultado de que el periodo analizado se corresponde con un régimen de destrucción creadora conocido por Schumpeter *Mark I*, que ha seguido a un periodo en que predominó el régimen de acumulación creadora o Schumpeter *Mark II*. Mientras que en el régimen Schumpeter *Mark I*, se observa una mayor contribución de pequeñas empresas a la innovación y al empleo agregado existiendo un elevado grado de turbulencia, el segundo escenario, o Schumpeter *Mark II*, aparece dominado por las empresas grandes y la estructura de mercado es más estable que en el primer caso (Schumpeter, 1934). Se pasa por tanto de una situación de “*managed economy*”, liderada por grandes empresas capaces de aprovechar economías de escala en el uso de los factores de producción tradicionales (capital y trabajo), a otra de “*entrepreneurial economy*” (o economía empresarial), liderada por pequeñas empresas (Audretsch y Thurik, 2000).

IV. AUTOEMPLEO EN EUROPA

1. Introducción

La estructura empresarial en Europa, y concretamente en España, en el periodo de años analizado está compuesta principalmente, tal y como se ha mostrado en el apartado anterior, por empresarios individuales y microempresas, ejemplos fieles del autoempleo de un país. Sus tasas de creación (y también de desaparición) son notablemente superiores al resto de categorías empresariales. Este gran dinamismo empresarial puede haberse visto favorecido por la aparición de nuevas oportunidades en el mercado económico, a la vez que por políticas propulsoras de creación de empresas.

El autoempleo es un indicador relevante del nivel de actividad emprendedora en un país refiriéndose a aquellas personas que deciden constituir su propia empresa, más que a la búsqueda de un trabajo remunerado. Los autoempleados no obtienen un salario fijo, como sería el caso del trabajador por cuenta ajena, sino que suelen recibir una porción de los beneficios obtenidos por la empresa como compensación al riesgo soportado por la inversión de capital realizada, proveniente ésta, generalmente, de sus

propios ahorros o del dinero prestado por la familia, dada la dificultad que tienen para obtener financiación (Maroto, 1996).

El autoempleo, por consiguiente, es todo trabajo no asalariado y según el Instituto Nacional de Estadística (INE) incluye las siguientes categorías:

Empleador: Toda persona que dirige su propia empresa o ejerce por su cuenta una profesión liberal, oficio, industria o comercio, y que con motivo de ello contrata a uno o más empleados o trabajadores a los que remunera mediante sueldo.

Empresario sin asalariados o trabajador independiente: Toda persona que lleva su propia empresa o ejerce por cuenta propia una profesión liberal, oficio, industria o comercio sin tener asalariados dependientes.

Miembro de una cooperativa: Son todos aquellos socios de cooperativas de producción (incluidos los socios de las sociedades anónimas laborales) que trabajan en las mismas, excluyéndose de esta categoría los asalariados que trabajan en las cooperativas.

Ayuda familiar: Se incluyen en esta situación las personas que trabajan sin remuneración reglamentada en la empresa, negocio o explotación de un familiar con el que conviven.

Uno de los elementos más estudiados en las dos últimas décadas ha sido la incidencia del género en la actitud emprendedora. Hasta los años ochenta del siglo pasado, no se hacía distinción en cuanto a género en lo referente al fenómeno del autoempleo, lo que podía dar lugar a la confusión de que las mujeres no creaban empresas o su comportamiento no difería relevantemente del de los hombres. Es especialmente en los años ochenta cuando los investigadores han mostrado un creciente interés por la actividad empresarial de la mujer (Berg, 1997; Gamber, 1998). En los últimos lustros, se han producido profundos cambios referidos al entorno sociocultural, económico, político, normativo y de cualificación femenina que han favorecido enormemente la incorporación de la mujer al mundo empresarial.

A lo largo de la literatura, algunos estudios han destacado ciertas diferencias entre emprendedores y emprendedoras. En este sentido, anteriormente se pensaba que los hombres se caracterizaban por poseer una personalidad más dominante y por tanto sus actividades estaban más orientadas al logro que las de las mujeres (Brenner, 1982). Esto explicaría, en un principio, porqué los hombres eran más propensos que las mujeres a autoemplearse. Sin embargo, las investigaciones más recientes muestran que los hombres y las mujeres presentan cada día menos diferencias y más rasgos en común en lo referente a actividades emprendedoras (Robinson y Sexton, 1994; Buttner y Moore, 1997) siendo cada vez más las mujeres que se arriesgan a comenzar una andadura empresarial. Brush (1990, 1992) observó que hombres y mujeres emprendedores se diferencian muy poco con respecto a variables demográficas y psicológicas, mientras que las diferencias son más pronunciadas en objetivos, metas y estilos de

dirección de las empresas. A pesar de esas similitudes, las ratios de participación de las mujeres en la creación de empresas son más bajas que las de los hombres. En general, los principales factores motivadores a autoemplearse tanto en hombres como en mujeres tienden a ser los mismos (Langowitz y Minniti, 2007), sin embargo, en las mujeres predominan además otros factores reflejo de situaciones personales. Así, la acción de creación de empresas por mujeres se desencadena por la conjunción de factores positivos (necesidades y deseos de realización personal) y/o negativos (falta de opciones u otras circunstancias negativas de su vida personal). La iniciativa empresarial femenina además de desempeñar una función económica, cumple también una función de realización personal.

2. Análisis descriptivo del autoempleo en Europa

En este apartado, se realiza un análisis descriptivo del autoempleo en Europa para vislumbrar las características que definen el autoempleo europeo y sus diferencias, si las hubiere, con el de España. Esta tarea no será fácil ya que la medición y comparación del nivel emprendedor para diferentes periodos de tiempo y países es complicada, debido a la ausencia de un acuerdo universal sobre tipo de indicadores. Aún así, el análisis se realiza a partir de la información recogida en la encuesta *Labour Force Survey* de Eurostat. El periodo estudiado comprende el último trimestre de los años 1999 a 2005 y comparándolo con el apartado referente al dinamismo empresarial europeo, se ha incrementado al disponerse de una mayor información al respecto. Los países analizados serán los mismos que los estudiados en ese apartado.

En las siguientes tablas, se estudia la composición del autoempleo en Europa analizando la edad predominante de los autoempleados, nivel de formación³ y su composición a nivel sectorial, desglosado cada uno de los conceptos anteriores por sexo, para observar la existencia o no de diferencias entre hombres y mujeres.

En Europa y atendiendo al sexo, tal y como se constata en la tabla 4, el número de hombres autoempleados es considerablemente superior al de mujeres autoempleadas (Libro Verde, 2003), llegando a suponer, durante el periodo 1999 a 2005, más del triple en países como Dinamarca. Por el contrario, en Portugal, Finlandia y Holanda, el porcentaje de mujeres autoempleadas es superior con respecto al resto de los países analizados, representando en el caso de Portugal, más del 40% del total de autoempleados. Los países que más han incrementado en estos años el volumen de mujeres autoempleadas son España (28,75%) e Italia (27,41%).

3 El nivel de estudios se hará atendiendo a la *Internacional Standard Classification of Education* (ISCED) de 1997, que comprende:

Pre-primary, primary and lower secondary education levels 0 -2 (denominados Primarios)

Upper secondary and post-secondary non-tertiary education levels 3-4 (denominados Secundarios)

Tertiary education levels 5-6 (denominados Superiores)

Tabla 4: Autoempleados por sexo en Europa (%)

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
Ambos sexos (en miles)	223,9	2.745,2	5.039,8	812,5	1.217,7	302,3	443,7	3.273
Hombres	77,45	73,88	75,09	67,73	58,27	67,65	75,07	73,47
Mujeres	22,55	26,12	24,91	32,27	41,73	32,35	24,93	26,53
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
2005								
Ambos sexos (en miles)	222,0	3.181,1	5.693,6	971,1	1.243,4	288,6	447,5	3.558,5
Hombres	79,23	70,98	71,91	66,62	58,35	67,67	74,37	73,13
Mujeres	20,77	29,02	28,09	33,38	41,65	32,33	25,63	26,87
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Var. 99-05								
Ambos sexos (en miles)	-0,85	15,88	12,97	19,52	2,11	-4,53	0,86	8,72
Hombres	1,56	11,32	8,19	17,55	2,24	-4,50	-0,09	8,22
Mujeres	-8,71	28,75	27,41	23,65	1,93	-4,60	3,71	10,12

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de Eurostat

La tabla 5 analiza la composición del autoempleo por intervalos de edad. Se han realizado tres clasificaciones referente al autoempleo en Europa: 15 a 24, 25 a 49, y 50 a 65 años, considerando los 65 años como el final de la edad laboral de un trabajador. Analizando conjuntamente todos estos países pertenecientes a la Europa de los 15, se observa que más del 50% de su autoempleo está constituido por emprendedores con una edad comprendida entre 25 y 49 años. El país que mayor porcentaje de autoempleados posee en este intervalo de edad es Italia, llegando a superar el 70% en el 2005. Con relación a España, el porcentaje de autoempleados con edades comprendidas entre 25 y 49 años, llega a superar el 64%, experimentando un crecimiento en el periodo 1999-2005 del 10,85%.

Tabla 5: Autoempleados por sexo y edad en Europa (%)

Ambos sexos

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
15_24	2,88	3,13	3,23	3,75	3,68	2,66	2,77	3,16
25_49	55,69	65,15	68,37	66,21	56,85	63,06	59,01	64,43
50_65	41,43	31,72	28,40	30,04	39,48	34,28	38,22	32,42
2005								
15_24	2,46	3,74	3,24	4,75	1,91	2,34	1,88	4,11
25_49	55,04	64,42	70,54	62,33	56,89	57,54	55,46	60,39
50_65	42,50	31,84	26,22	32,91	41,21	40,12	42,67	35,51
Var. 99-05								
15_24	-19,05	33,84	12,56	47,24	-50,14	-16,67	-32,46	41,06
25_49	-6,40	10,85	15,76	9,39	-3,73	-13,48	-6,18	1,70
50_65	-2,87	12,51	3,59	27,34	0,43	10,96	11,45	18,84

Hombres

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
15_24	2,59	2,94	2,68	3,17	4,18	2,49	n.d.	3,16
25_49	55,75	65,46	67,76	63,42	56,96	64,17	59,95	64,43
50_65	41,66	31,59	29,56	33,41	38,86	33,33	40,05	32,42
2005								
15_24	2,72	3,85	2,76	4,01	2,21	1,39	1,70	4,11
25_49	54,64	66,51	69,33	63,11	57,44	58,85	55,29	60,39
50_65	42,64	32,65	27,92	32,88	40,36	39,76	43,00	35,51
Var. 99-05								
15_24	0,00	38,26	9,80	45,45	-49,39	-46,94	n.d.	41,06
25_49	-6,66	2,63	9,24	14,34	-3,29	-12,69	-5,38	1,70
50_65	-2,55	9,34	0,86	13,10	-0,40	13,59	10,16	18,84

Mujeres

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
15_24	n.d.	3,69	4,88	4,99	2,95	2,91	n.d.	3,08
25_49	57,59	64,22	70,17	71,95	56,70	60,91	62,83	67,95
50_65	42,41	32,10	24,95	23,06	40,35	36,17	37,17	28,97
2005								
15_24	n.d.	3,51	4,45	6,24	n.d.	4,30	n.d.	2,86
25_49	57,24	66,57	73,54	60,79	56,97	54,86	57,34	63,13
50_65	42,76	29,94	22,01	32,98	43,03	40,84	42,66	34,01
Var. 99-05								
15_24	n.d.	24,12	17,09	48,41	n.d.	39,29	n.d.	2,35
25_49	-5,86	35,17	34,56	0,39	-4,35	-15,19	-8,39	2,54
50_65	-4,48	21,63	13,24	69,93	1,54	6,32	15,22	29,57

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de Eurostat . n.d.: Datos no disponibles

Atendiendo al sexo, tanto en hombres como en mujeres, los mayores porcentajes de autoempleados se siguen manteniendo en este intervalo de edad, llegando a suponer, en el caso de las mujeres, un incremento de más de un 30% en España e Italia. Los autoempleados comprendidos entre 50 y 64 años, también representan porcentajes elevados, pero no tanto como el intervalo anterior. Este tramo parecería razonable que estuviese compuesto, principalmente, por personas que intentan acometer una nueva andadura empresarial como escapatoria al desempleo o a un fracaso empresarial. El intervalo de 15 a 24 años, es el que menor volumen de autoempleados representa no llegando a superar, en ninguno de los países analizados, el 5%. En el periodo 1999-2005, Portugal y Finlandia experimentan una disminución en el porcentaje de hombres autoempleados de 15 a 24 años, llegando a suponer más de un 45%. Por otro lado, Holanda, Gran Bretaña y España, son los países que poseen mayores tasas de crecimiento, tanto en hombres como en mujeres, para este intervalo de edad (llegando a suponer más del 45% en el caso de Holanda).

La composición del autoempleo atendiendo al nivel de formación se refleja en la tabla 6. La clasificación se ha realizado considerando tres niveles: primarios, secundarios y superiores. El nivel de formación predominante en Europa son los estudios primarios y secundarios, aunque se observa una tendencia creciente respecto a los estudios superiores. Se aprecia una gran diferencia, en nivel de formación alcanzado, entre los países del norte y sur de Europa. En estos últimos, concretamente, Italia, Portugal y España, el nivel predominante de formación alcanzada es de estudios primarios, aunque este porcentaje va disminuyendo a lo largo de los años, salvo para Portugal que aunque decrece se mantiene alrededor del 83% del total de autoempleados en el 2005. Los países que poseen, durante el periodo de años analizado, el mayor nivel de formación de sus autoempleados son Holanda y Dinamarca. Concretamente en este último país, el porcentaje de autoempleados con formación superior llega a suponer más del doble de autoempleados con estudios primarios.

En cuanto a España, el nivel de formación de los autoempleados ha aumentado paulatinamente. En 1999, un 66,20% del total de autoempleados poseían estudios primarios y sólo un 18,35% estudios superiores. En el año 2005, el porcentaje de autoempleados con un nivel de formación básica ha disminuido, representando un 53,71% del total, mientras que los que poseen estudios superiores ha aumentado, suponiendo un 25,21%. Es de destacar la diferencia tan notable existente entre España y otros países como Dinamarca donde sólo un 11,63% de autoempleados poseen estudios primarios en 2005.

Tabla 6: Autoempleados por sexo y nivel de formación en Europa (%)

Ambos sexos

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
Primarios	12,74	66,20	52,07	26,17	88,33	32,27	25,55	24,26
Secundarios	60,96	15,45	34,20	46,91	6,99	45,42	51,50	41,06
Superiores	26,16	18,35	12,77	26,74	4,67	22,06	22,59	25,63
2005								
Primarios	11,63	53,71	42,81	21,56	83,41	24,68	19,29	22,35
Secundarios	57,79	21,08	40,25	42,55	8,90	50,25	58,79	48,45
Superiores	30,29	25,21	16,94	35,20	7,69	25,11	21,48	28,28
Var, 99-05								
Primarios	-13,62	-9,05	-7,76	-4,25	-9,15	-27,51	-24,64	-0,03
Secundarios	-10,26	52,95	32,07	5,40	22,51	4,89	13,98	28,02
Superiores	9,60	53,98	48,81	52,95	58,42	7,89	-5,06	19,70

Hombres

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
Primarios	10,78	67,06	53,35	26,29	87,04	33,98	27,00	22,89
Secundarios	63,52	15,00	33,57	48,01	8,00	44,15	51,15	43,54
Superiores	25,52	17,93	12,14	25,43	4,95	21,62	21,36	24,22
2005								
Primarios	11,32	56,53	46,24	20,24	82,59	27,11	21,27	22,29
Secundarios	60,40	20,48	39,29	44,76	9,75	49,84	59,23	50,98
Superiores	27,91	22,98	14,46	34,17	7,68	23,05	19,11	25,59
Var, 99-05								
Primarios	0,00	-10,82	-7,44	-11,53	-9,01	-24,10	-21,14	4,96
Secundarios	-9,46	44,47	25,00	7,11	16,84	7,37	15,91	26,26
Superiores	4,16	35,56	27,26	54,42	48,97	1,41	-10,45	13,92

[.../...]

[.../...]

Mujeres

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
Primarios	19,43	63,69	48,25	25,92	90,16	28,79	21,41	27,99
Secundarios	52,02	16,75	36,08	44,63	5,58	48,02	52,49	34,28
Superiores	28,54	19,56	14,67	29,45	4,29	22,97	26,10	29,52
2005								
Primarios	12,69	47,07	34,27	24,17	84,56	19,65	13,55	22,52
Secundarios	48,36	22,48	42,64	38,13	7,73	51,10	57,54	41,67
Superiores	38,73	30,45	23,09	37,23	7,71	29,36	28,34	35,49
Var, 99-05								
Primarios	-39,58	-3,63	-8,80	10,86	-9,33	-35,74	-37,28	-11,22
Secundarios	-14,01	75,00	51,69	1,60	33,91	0,22	8,59	34,19
Superiores	25,53	103,01	102,03	50,34	73,74	20,36	7,55	32,71

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de Eurostat

Con respecto a la relación existente entre las variables educación y creación de empresas, la literatura existente no es concluyente. Blanchflower (2004) encuentra una relación positiva entre la riqueza de un país y su nivel de formación. Para países más desarrollados y con un mayor nivel económico, la formación en estudios superiores y posgraduados muestra efectos positivos en la ratio de creación de empresas, sobre todo de alta tecnología. Un estudio comparado entre Estados Unidos y Australia realizado por Blanchflower y Meyer en 1994, muestra evidencias positivas en Estados Unidos respecto a que la formación incrementa la cultura emprendedora, pero no se encuentran evidencias en este sentido en Australia. De igual modo, Lin *et al.* (2000) no demuestran que el nivel de formación influya en el hecho de convertirse en autoempleado, ya que consideran que también intervienen otro tipo de variables a considerar.

Atendiendo al sexo, se observa un incremento en el nivel de formación de las mujeres, en el periodo comprendido de 1999 a 2005. Todos los países, salvo Holanda, disminuyen el número de mujeres autoempleadas con estudios primarios aumentando considerablemente el nivel de formación, especialmente en estudios superiores, los cuales llegan a suponer un incremento de más del 100% en España e Italia, durante los años analizados. Respecto a los hombres, también son cada vez menores los autoempleados con estudios primarios. El único país analizado que experimenta un aumento en el porcentaje de hombres autoempleados con formación primaria es Gran Bretaña, suponiendo alrededor de un 5%. En general, este decrecimiento en el porcentaje de hombres autoempleados con nivel de formación primaria, no supondrá como contrapartida incrementos importantes en el nivel de formación superior, como en el caso de

las mujeres. Las excepciones serán Holanda y Portugal, los cuales experimentan un crecimiento del 54% y 49%, respectivamente, en formación superior.

La tabla 7, muestra la composición del autoempleo europeo por sector de actividad. La clasificación que se ha hecho atiende a cuatro grupos: Agricultura y Pesca (sector primario), Industria y Construcción (sector secundario), Servicios y Otros servicios⁴ (sector terciario). La actividad predominante en todos los países es la de Servicios, probablemente por los bajos costes que supone el establecimiento de estas instalaciones en comparación con el resto de actividades. Los países que mayor nivel de actividad presentan en este sector son Italia, España y Suecia llegando a alcanzar más del 50% del total del autoempleo en el 2005.

Tabla 7: Autoempleados por sexo y sector de actividad en Europa (%)

Ambos sexos

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
Agricultura y pesca	15,67	18,17	11,06	16,13	38,34	31,55	17,89	6,20
Industria	11,37	11,22	14,42	6,38	10,49	9,45	9,38	7,70
Construcción	12,85	11,30	10,89	8,50	10,87	9,35	10,55	20,58
Servicios	47,18	51,64	52,37	45,72	33,30	37,60	48,06	44,22
Otros servicios	12,94	7,67	11,26	23,27	7,01	12,05	14,12	21,30
2005								
Agricultura y pesca	15,19	12,85	7,79	13,78	38,39	25,12	10,63	5,41
Industria	9,06	11,39	12,39	6,84	8,69	8,03	8,87	6,35
Construcción	16,13	14,40	12,43	10,30	10,87	11,74	12,28	23,38
Servicios	41,64	52,08	53,77	46,40	34,12	37,98	51,90	43,36
Otros servicios	17,98	9,28	13,62	22,68	7,93	17,13	16,32	21,51
Var. 99-05								
Agricultura y pesca	-3,71	-20,86	-20,46	2,00	2,63	-23,73	-40,53	-5,50
Industria	-20,87	13,60	-2,92	27,97	-15,05	-18,66	-5,30	-10,69
Construcción	24,74	42,64	28,97	44,63	2,51	20,28	16,49	23,06
Servicios	-12,33	12,85	16,00	21,17	5,04	-3,27	8,09	6,23
Otros servicios	38,06	35,40	36,69	16,36	15,92	36,19	15,68	9,40

[.../...]

⁴ El sector Otros Servicios englobaría actividades relacionadas con la educación, salud y trabajos sociales.

[.../...]

Hombres

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
Agricultura y pesca	19,26	19,34	11,35	18,87	30,87	31,72	19,21	7,02
Industria	10,99	12,40	15,67	6,66	11,98	10,00	10,33	7,99
Construcción	16,19	14,89	14,04	11,59	18,42	12,91	13,37	27,46
Servicios	46,15	48,78	50,81	46,66	36,08	40,00	48,66	44,50
Otros servicios	7,40	4,59	8,12	16,22	2,65	5,37	8,43	13,04
2005								
Agricultura y pesca	17,96	14,28	8,40	15,12	31,33	26,71	12,02	6,13
Industria	10,01	12,79	13,78	7,60	9,80	8,83	9,59	6,40
Construcción	19,90	19,53	16,83	13,74	18,19	16,38	15,91	31,21
Servicios	42,75	47,73	52,76	48,35	37,22	38,93	52,37	43,24
Otros servicios	9,38	5,67	8,23	15,19	3,46	9,14	10,11	13,02
Var, 99-05								
Agricultura y pesca	-5,11	-21,73	-19,92	-6,64	4,33	-19,25	-37,93	-5,95
Industria	-7,37	9,30	-4,80	32,84	-15,91	-15,27	-7,87	-13,71
Construcción	25,00	38,98	29,76	38,08	1,55	21,76	18,02	22,43
Servicios	-5,76	3,73	12,38	20,71	6,07	-6,65	6,75	4,66
Otros servicios	28,91	31,08	9,65	9,07	34,41	63,30	18,93	7,54

Mujeres

1999	dk	es	it	nl	pt	fi	se	uk
Agricultura y pesca	n.d.	14,80	10,19	9,63	48,88	31,76	15,25	3,90
Industria	13,31	7,81	10,63	5,76	8,45	8,49	n.d.	6,91
Construcción	n.d.	0,94	1,37	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,50
Servicios	53,22	59,90	57,08	43,90	29,57	33,33	50,59	43,45
Otros servicios	33,47	16,55	20,73	40,71	13,10	26,42	34,16	44,24
2005								
Agricultura y pesca	n.d.	9,46	6,22	10,81	48,56	22,26	6,72	3,44
Industria	n.d.	8,09	8,81	5,16	7,19	6,47	6,90	6,22
Construcción	n.d.	2,25	1,13	2,62	n.d.	n.d.	n.d.	2,12
Servicios	42,51	62,38	56,38	42,09	30,00	36,73	51,43	43,67
Otros servicios	57,49	17,82	27,47	39,32	14,25	34,54	34,95	44,56
Var, 99-05								
Agricultura y pesca	n.d.	-17,56	-22,28	43,22	1,13	-33,00	-51,30	-2,98
Industria	n.d.	33,45	5,43	14,29	-13,35	-27,16	n.d.	-0,84
Construcción	n.d.	210,45	4,68	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	55,81
Servicios	-32,42	34,27	25,72	22,38	3,28	5,35	12,33	10,69
Otros servicios	45,34	38,85	68,65	23,31	10,73	25,00	13,04	10,92

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de Eurostat

n.d.: Datos no disponibles

Hay que destacar también el crecimiento que ha experimentado el sector Otros servicios en países como Dinamarca, Italia y Finlandia y España, representando más del 35% en el periodo comprendido de 1999 a 2005. El sector primario, igualmente presenta porcentajes considerables en determinados países como Finlandia (25%, en el año 2005) y Portugal (38,39%, en el año 2005). Estas cifras podrían deberse a que los países considerados, poseen una gran tradición agrícola (sur de Europa) y pesquera (norte de Europa). Sin embargo, el sector primario ha experimentado en estos años unos crecimientos pequeños o negativos, posiblemente a favor del sector terciario. Para los otros dos sectores (Industria y Construcción) los porcentajes son relativamente similares salvo para Gran Bretaña, donde el sector de la Construcción predomina notablemente con respecto al manufacturero llegando a alcanzar alrededor de un 23% en el 2005. Es el sector de la Construcción, el que mayores tasas de crecimiento ha experimentado en determinados países como España y Holanda, las cuales han supuesto respectivamente 42,64% y 44,63%.

Respecto al sexo, tanto en hombres como en mujeres, las mayores concentraciones de autoempleados se encuentran en el sector Servicios, experimentando mayores tasas de crecimiento, en el periodo 1999-2005, las mujeres que los hombres, especialmente en España con un crecimiento del 34,27%. Dentro del sector terciario, el sector Otros servicios, ha experimentado un gran crecimiento en estos años, especialmente en las mujeres autoempleadas de Italia (68,65%) y España (38,85%).

V. CONCLUSIONES

La constitución del autoempleo en un país puede deberse tanto a factores críticos y negativos, tales como el desempleo (factores *push*) generados principalmente en un entorno de recesión económica, como a la aparición de nuevas oportunidades empresariales en un periodo de desarrollo económico (factores *pull*). El futuro autoempleado, en el entorno económico donde se halle, debe valorar estas consideraciones y reflexionar si son realmente motivadoras a la hora de enfrentarse a su nuevo reto empresarial.

En este artículo se ha efectuado una descripción de la estructura empresarial en una serie de países pertenecientes a la Europa de los 15. En ellos, la figura predominante tanto en la creación como en la desaparición de empresas es el empresario individual o con un número reducido de trabajadores (microempresas), representantes fieles del autoempleo de un país. Por este motivo, posteriormente se realizó un análisis de las principales características que definen el autoempleo en los países considerados con anterioridad.

Analizando el porcentaje de autoempleados en España se observa que éste es más del doble en hombres que en mujeres, aunque estas diferencias se van acortando con el transcurso de los años. Desde un punto de vista empresarial, la tendencia de las mujeres a constituir sus propias empresas está creciendo cuantitativamente, aunque

se necesitaría de un mayor apoyo cultural y social. La iniciativa empresarial de las mujeres se encontraría en fase de acumulación de capital, por lo que tiene todavía una posición auxiliar y una capacidad empleadora pequeña. Sin embargo, el crecimiento de mujeres emprendedoras en el periodo comprendido entre 1999 a 2005 ha sido mayor (28,75%) al de los hombres (11,32%).

Si se realiza una comparativa del autoempleo con relación a los países europeos considerados, se observa que respecto a la edad, España se mantiene en los mismos niveles que Europa, es decir, el mayor porcentaje de autoempleados se concentra en la edad comprendida entre 25 y 49 años, representando en España, tanto en hombres como en mujeres un porcentaje de aproximadamente un 65% en el periodo analizado. Hay que resaltar la diferencia existente en formación entre los países del norte y sur de Europa. Concretamente en España, Italia y Portugal, el nivel de formación predominante son estudios primarios, frente al resto de países considerados que predomina la formación secundaria. Es destacable el porcentaje de autoempleados con formación superior existente en Dinamarca, llegando a suponer más del doble de autoempleados con estudios primarios. Atendiendo al sexo, los datos reflejan un incremento en el nivel de formación de los autoempleados, especialmente en las mujeres. Concretamente en España e Italia, el incremento relativo que experimentan las mujeres con formación superior supone más del 100 por cien.

Respecto a la composición del autoempleo por sector de actividad, en todos los países europeos, tanto en hombres como en mujeres, la actividad predominante es la perteneciente al sector Servicios. España, Italia y Suecia, son los países que mayor porcentaje (más de 50 por ciento) de autoempleados concentran en este sector en el 2005. En España existe un peso relativo superior del sector Servicios respecto al resto de los sectores, superando el 45% en el caso de los hombres y el 58% en el caso de las mujeres. Desde el punto de vista de la especialización funcional, en el caso de las mujeres, es un empresariado comercial y de servicios, sobre todo, de servicios personales. Hay que destacar también el crecimiento que ha experimentado el sector Otros servicios en países como España (38,85%), Dinamarca (45,34%) e Italia (68,65%) en el periodo comprendido de 1999 a 2005.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBA, A. (1994). *Self-employment in the mist of unemployment: the case of Spain and the United States*. *Applied Economics*, 23(3); pp. 189-204.
- ARENIUS, P. Y MINNITI, M. (2005). *Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship*. *Small Business Economics*, 24, pp. 233-247.
- ARZENI, S. (1998). *Entrepreneurship and Job Creation*. *The OECD Observer* nº 209. December 1997/January 1998.
- AUDRETSCH, D.B. Y FRITSCH, M. (1993). *A note on the measurement of entry rates*. *Papers 93-5, Bergakademie Freiberg Technical University – Faculty of Economics and Business Administration*.
- AUDRESTCH, D.B. Y THURIK, A.R. (2000). *Does Entrepreneurship reduce unemployment?. Discussion Paper T1011-074/3, Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam*.
- BELSO, J.A. (2004). *Tasa óptima de empresariedad y desarrollo económico. Evidencias para el caso español*. *Estudios de Economía*, diciembre, 31(2). Universidad de Chile, pp. 207-225.
- BERG, N.G. (1997). *Gender, Place and Entrepreneurship*. *Entrepreneurship & Regional Development*, 9, pp. 259-268.
- BLANCHFLOWER, D.G. Y MEYER, B.D. (1994). *A Longitudinal Analysis of the Young Self-Employed in Australia and the United States*. *Small Business Economics*, 6(1), pp. 1-19.
- BLANCHFLOWER, D.G. (2004). *Self-Employment: More may not be better*. *NBER Working Paper No. 10286*.
- BRENNER, O.C. (1982). *Relationship of Education to Sex, Managerial Status and Managerial Stereotype*. *Journal of Applied Psychology*, 67(3), pp. 380-383.
- BRUSH, C.G. (1990). *Women and Enterprise Creation: Barriers and Opportunities*. in Gould, S. and J. Parzen (eds.), *Entreprising Women: Local Initiatives for Job Creation*, OECD, Paris.
- BRUSH, C.G. (1992). *Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions*. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16, pp. 5-30.
- BUTTNER, E.H. Y MOORE, D.P. (1997). *Women's Organizational Exodus to Entrepreneurship: Self-Reported Motivations and Correlates with Success*. *Journal of Small Business Management*, pp. 34-46.
- CALLEJÓN, M. (2003). *Procesos de selección, iniciativa empresarial y eficiencia dinámica*. Working Paper, Barcelona: Universidad de Barcelona.
- CASSON, M. (1992): *The Entrepreneur*, Barnes & Nobles Books, New York.
- CAVES, R. (1998), "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and the Mobility of Firms." *Journal of Economic Literature* XXXVI (December 1998), pp. 1947-1982.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2003): *Libro Verde: el espíritu empresarial en Europa*. COM (2003) 27.
- CHANDLER G, Y HANKS S.H. (1994). *Market attractiveness, resource-based capabilities, venture strategies and venture performance*. *Journal of Business Venturing*, 9(4), pp. 331-349.
- COOPER, A., WILLARD, G. Y WOO, C. (1986). "Strategies of high performing new and small firms: a re-examination of the niche concept". *Journal of Business Venturing*, 1(3), pp. 247-260.
- DEJARDIN, M. (2000). *Entrepreneurship and economic growth: an obvious conjunction? An introductory survey to specific topics*. *Institute for Development Strategies Discussion Paper 8*, Indiana University, Bloomington.
- ETTINGER, J. C. (1983). *Some Belgian Evidence in Entrepreneurial Personality European*. *Small Business Journal*, 1(2), pp. 48-56.
- EVANS, D. Y LEIGHTON, L. (1990). *Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers*. *Small Business Economics* 2, pp. 319-330.
- GAMBER, W. (1998). *A gendered enterprise: placing nineteenth-century business women in history*. *Business History Review*, Boston, Summer vol. 72, 2, pp. 188-218.
- GENESCÁ E. Y CAPELLERAS, J.L (2004). *Un análisis comparativo de las características de las microempresas en España*. *Universia Business Review*, 2.º trim., nº 2, pp.72-93.

- LANGOWITZ N. Y MINNITI, M. (2007). *Gender Differences and Nascent Entrepreneurship. Working paper.*
- LIN, Z., PICOT, G. Y COMPTON, J. (2000). *The Entry and Exit Dynamics of Self-Employment in Canada. Small Business Economics* 15, pp. 105-125.
- MAROTO, J.A. (1996). *Estructura financiera y crecimiento de las Pymes. Economía Industrial*, nº 310, pp. 29-40.
- MCCLELLAND, D.D. Y WINTER, D.G. (1969). *Motivating Economic Achievement*, New York: Free Press.
- PFEIFFER, J. (1977). *The Ambiguity of Leadership. Academy of Management Review*, 2(1), pp. 104-112.
- RITSILÄ, J. Y TERVO, H. (2002). *Effects of unemployment on new firm formation: micro-level panel data evidence from Finland. Small Business Economics* 19, pp. 31-40.
- ROBINSON, P. B. Y SEXTON, E. A. (1994). *The effect of education and experience on self-employment success. Journal of Business Venturing*, 9, pp.141-156.
- SCHULTZ, T. W.(1992): *Reestablecimiento del Equilibrio Económico. Los recursos humanos en una economía de modernización.* Barcelona: Gedisa.
- SCHUMPETER, J. (1934): *The Theory of Economic Development.* Cambridge: Harvard University Press. (New York: Oxford University Press, 1961.) First published in German, 1912.
- STOREY, D. J. (1991). *The Birth of New Firms-Does Unemployment Matter? A review of the Evidence. Small Business Economics.* 3, pp. 167-178.
- STOREY, D. J. (1994). *Understanding the small business sector.* Routledge.
- STUART, R. Y ABETTI, P. (1987). *Start-up ventures: towards the prediction of initial success. Journal of Business Venturing*, 2(3), pp. 215-230.
- TIMMONS, J. A. (1999). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century* (5th Edition). Irwin McGraw Hill.
- VESPER, K. (1990). *New Ventures Strategies*, second edition, New Jersey, Englewood Cliffs.
- VERHEUL, I.; WENNEKERS, A. R.; AUDRETSCH, D. G. Y THURIK, A. R. (2002). *An eclectic theory of Entrepreneurship. En D.B. Audretsch, A.R. Thurik, I. Verheul y A.R.M. Wennekers* (eds), *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*, (pp. 11-81), Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

CURRÍCULUM VITAE

M.ª Jesús Alonso Nuez, Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesora ayudante del Departamento de Economía y Dirección de Empresas en el Centro Politécnico Superior de la Universidad de Zaragoza.

Carmen Galve Górriz, Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Directora de la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Zaragoza. Profesora Titular del Departamento de Economía y Dirección de Empresas en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Zaragoza.

Fecha recepción: 18/05/2008

Fecha aceptación: 15/07/2008