# PERSPECTIVAS del SISTEMA FINANCIERO

86

# Autónomos, emprendedores, economía social y su financiación

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

# PERSPECTIVAS del SISTEMA FINANCIERO

86

2006

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS


## PATRONATO

JUAN R. QUINTÁS SEOANE
*(Presidente)*
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN
*(Secretario)*
JOSÉ MARÍA BUENO LIDÓN
JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO
ALEIX GIMBERNAT MARTÍ
ROBERTO LÓPEZ ABAD
ANTONIO MARTÍN JIMÉNEZ
JESÚS MEDINA OCAÑA
PERE RIFÁ PUJOL
ATILANO SOTO RÁBANOS

**Presidente de honor**
ENRIQUE FUENTES QUINTANA


## PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO


**Director**
VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

**Coordinadores**
JOSÉ ANTONIO ANTÓN PÉREZ
SANTIAGO CARBÓ VALVERDE

**Redactor-Jefe**
FERNANDO GONZÁLEZ OLIVARES

**Coordinación gráfica**
PILAR LÓPEZ ISARRÍA

**Portada**
Bravo-Lofish

**Edita**
Fundación de las Cajas de Ahorros
Caballero de Gracia, 28; 28013-Madrid

**Imprime**
Raíz Técnicas Gráficas, S.L.
Calle Gamonal, 19; Polígono Industrial de Vallecas
28031-Madrid

Depósito legal: M. 7.461.-1993
ISSN: 1132-9564



© FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, offset o mimeografo, sin la previa autorización escrita del editor.

# SUMARIO


- INTRODUCCIÓN. ..... *V*
- LOS AUTÓNOMOS EN EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL: SITUACIÓN, POLÍTICAS Y RETOS. *Emilio Congregado, Antonio A. Golpe y José María Millán* ..... *1*
- UN ESTATUTO PARA EL FOMENTO DEL TRABAJO AUTÓNOMO. *Carmen Sáez Lara* ..... *21*
- AUTOEMPLEO, AUTÓNOMOS Y ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA. *Begoña Cueto Iglesias* .... *35*
- MUJERES EMPRENDEDORAS: CAPACIDADES DISTINTIVAS Y DESEMPEÑO EMPRESARIAL. *María del Mar Fuentes Fuentes* ..... *49*
- NUEVAS PERSPECTIVAS EN LOS MECANISMOS DE FINANCIACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES. *Santiago Carbó Valverde y Juan de Dios Martínez Martínez* ..... *61*
- IMPERFECCIONES EN EL MERCADO ESPAÑOL DE CAPITAL RIESGO. *José Martí Pellón* ..... *73*
- MECANISMOS FINANCIEROS PARA LOS EMPRENDEDORES AUTÓNOMOS: LOS CASOS DEL *LEASING*, DEL *FACTORING* Y DEL *RENTING*. *Manuel Pedro Bernáldez Bernáldez* ..... *85*
- INMIGRANTES, EMPRENDEDORES Y SERVICIOS BANCARIOS. *Francisco Rodríguez Fernández y José Manuel Liñares Zegarra* ..... *95*


**OPINIONES**


- JUAN JOSÉ BARRERA CEREZAL. *Director General de Economía Social, del Trabajo Autónomo y del Fondo Social Europeo* ..... *110*
- JOSEP GONZÁLEZ I SALA. *Presidente de la Confederación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña (PIMEC)* ..... *111*
- LORENZO AMOR ACEDO. *Presidente de ATA* ..... *112*
- JOSEP SANCHEZ LLIBRE. *Portavoz Adjunto de CiU* ..... *113*
- SEBASTIÁN REYNA FERNÁNDEZ. *Secretario General de UPTA España* ..... *114*
- JUAN ANTONIO MAROTO ACÍN. *Catedrático de Economía Financiera. Universidad Complutense de Madrid* ..... *115*


**DOCUMENTO**


- UN ESTATUTO PARA LA PROMOCIÓN Y TUTELA DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO. *Informe de la Comisión de Expertos, designada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, para la elaboración de un Estatuto del Trabajador Autónomo* ..... *119*

# Introducción

# Autónomos, emprendedores, economía social y su financiación

Durante los últimos años, se han venido observando importantes cambios de carácter estructural en el ámbito sociodemográfico en España. Dichos cambios han tenido un doble efecto sobre el mercado de trabajo, tanto desde la perspectiva de la oferta —la cual se ha visto modificada de forma significativa por la inmigración—, como desde el lado de la demanda —condicionada por las presiones tecnológicas y competitivas. Asimismo, el sistema financiero no ha estado al margen de dichos cambios, ampliando su abanico de servicios ofrecidos y adaptándose a las nuevas necesidades financieras de determinados grupos sociales. En este sentido, los autónomos y emprendedores son piezas claves de un complejo engranaje como es el mercado de trabajo español y es innegable que su participación en el mismo juega y jugará un papel dinamizador de la economía en su conjunto.

En cualquier caso, conviene delimitar el papel del autónomo, como definición vinculada a una clasificación del propio mercado de trabajo de la definición del emprendedor. Esta última incorpora, además, la figura del empresario innovador que, en un sentido schumpeteriano, se convierte, en la actualidad, en el centro de atención de muchas de las políticas de desarrollo empresarial y social, debido a su importancia como fuente alternativa de creación de empleo y como parte importante de la economía social, insertando en el tejido empresarial a muchos colectivos que, aun teniendo una idea de negocio, les resulta muy difícil acceder a mecanismos de financiación acordes a sus necesidades. Es en este último punto donde el sistema financiero, o al menos una parte del mismo, conjuga su interacción con autónomos y emprendedores y manifiesta su vocación social. En este contexto, la atención académica sobre la actividad y financiación de los emprendedores es cada vez mayor. No es de extrañar que en el último encuentro de la American Econonomic Asociation (AEA), celebrado en enero de 2006, se incluyera una sesión especial dedicada a los emprendedores. Todos los trabajos allí presentados enfatizaron la enorme importancia que tiene la figura del empresario como «creador» en las economías modernas.

En España, el trabajo por cuenta propia ha ido ganando una importancia creciente en los últimos años dentro del sistema económico y el mercado laboral. En vista del gran impacto que esta figura puede tener en la economía de un país en materia de innovación y creación de empleo, la necesidad de un análisis en profundidad y de carácter multidisciplinar que englobe las vertientes jurídica, laboral y financiera de este colectivo en relación a su situación actual y sus perspectivas, es fundamental. Por ello, desde la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), con este número 86 de *Perspectivas del Sistema Financiero,* se pretende aproximar algunas de las diversas cuestiones relacionadas con la problemática laboral y financiera de los autónomos y emprendedores, incluyendo aspectos tales como los cambios en su marco regulatorio e institucional, la cobertura jurídica que les ofrece nuestra regulación vigente, el papel de los mecanismos de financiación tradicionales y no tradicionales y los problemas específicos de los inmigrantes que desean emprender una actividad por cuenta propia. En este sentido, y dada la escasez de estudios al respecto, este volumen, tiene la finalidad de conseguir un marco de análisis amplio, nutrido por las aportaciones de prestigiosos investigadores en el ámbito jurídico y económico del mercado laboral español.

De forma particular, son cuatro los principales objetivos que se pretenden cubrir en la presente edición de *Perspectivas del Sistema Financiero.* El primero de ellos se refiere al marco legal y sus retos, de tal forma que sirva al lector como referencia básica de las reglas de juego vigentes en el mercado de trabajo español, con la finalidad de observar paralelamente las principales

implicaciones que la legislación vigente tiene sobre el desarrollo de este colectivo en España. En segundo lugar, se analizará en profundidad el potencial que los autónomos tienen como fuente de trabajo desde una perspectiva económica, como generadores de actividad y empleo y como innovadores, así como los factores subyacentes que han determinado su mayor o menor grado de implantación en España. En tercer lugar, uno de los aspectos de más relevancia y más debatidos respecto a la actividad de los emprendedores en España en la actualidad son los importantes cambios sociales que, de la mano de fenómenos como la incorporación de la mujer al mercado de trabajo o la inmigración, se vienen produciendo en España. Asimismo, el último de los objetivos que se pretende alcanzar es lograr un mayor y mejor conocimiento del papel jugado por la financiación en el desarrollo de la actividad de los emprendedores. En esta línea, las entidades financieras desempeñan un importante papel como instituciones financiadoras de los trabajadores autónomos y, en general, de los emprendedores, sobre todo en un país como España, donde no existe un amplio abanico de alternativas de financiación en los mercados de capitales. La evaluación del riesgo, el papel de bancos, cajas de ahorros y de mecanismos como el capital riesgo, serán, asimismo, analizados en este contexto, destacando la importancia de los emprendedores por su especial capacidad para la creación de redes de capital social.

En este contexto, el primero de los trabajos que abren la primera parte de este volumen ha sido realizado por los profesores **Emilio Congregado** (Universidad de Huelva), **Antonio A. Golpe** (Universidad de Huelva) y **José María Millán** (Max Planck Institute of Economics), y se titula «Los autónomos en el mercado de trabajo español: Situación, políticas y retos». Este estudio describe la situación de los autónomos en el mercado de trabajo español y detecta la presencia de obstáculos para su desarrollo. Los autores analizan si las directrices europeas y los instrumentos en los que se está plasmando la nueva política de promoción empresarial española ayudan o no al fomento del trabajo autónomo. Los resultados obtenidos, a partir de una base de microdatos y empleando modelos de elección discreta, matizan y complementan los indicios obtenidos por algunos estudios anteriormente, al identificar factores que afectan de forma diferente a la transición al trabajo autónomo, en función del estado inicial. En este sentido, destaca el hecho de que para evitar la caída sostenida de este tipo de autoempleo, los encargados de diseñar las políticas deberían de tomar conciencia de que los instrumentos utilizados para ello pueden no tener el mismo efecto sobre las transiciones al empleo autónomo según se pretenda fomentar su incremento a partir de la bolsa de desempleados o a partir de individuos que ya son asalariados.

La perspectiva legal del trabajo autónomo es un factor de enorme importancia para analizar en profundidad el trabajo por cuenta propia en España. En esta línea, el trabajo de la profesora **Carmen Sáez Lara** (Universidad de Córdoba) realiza un exhaustivo análisis de la futura Ley del Estatuto del Trabajador Autónomo en su artículo «Un estatuto para el fomento del trabajo autónomo». En este sentido, para la profesora **Lara,** la promoción del trabajo autónomo parece llamada a asumir, en el futuro Estatuto, una orientación dirigida a reforzar el espíritu emprendedor e innovador, a través de la creación de condiciones idóneas para el desarrollo del mismo. Asimismo, desde una perspectiva de fomento y promoción del trabajo autónomo se analiza la necesidad de la aprobación de un Estatuto para el Trabajador Autónomo, realizando adicionalmente un recorrido por las medidas y acciones desarrolladas en los últimos años que permitieron identificar algunas ventajas y desventajas de determinadas políticas a la hora de calibrar los efectos de reformular una política global de promoción del trabajo autónomo.

En lo que se refiere a la actividad de los emprendedores y la economía social, este volumen incluye dos colaboraciones que se centran en el análisis de las principales iniciativas desarrolladas para favorecer el trabajo autónomo. El primero de los artículos es presentado por la profesora **María del Mar Fuentes Fuentes** (Universidad de Granada), y se titula «Mujeres emprendedoras: Capacidades distintivas y desempeño empresarial». El papel social que ha venido desarrollando la mujer ha ido transformándose en paralelo a sus cambios profesionales. El estudio presentado por la profesora **Fuentes Fuentes** intenta encontrar una justificación de estos resultados, considerando en qué medida el papel de la propiedad y liderazgo en una empresa realizado por parte de la mujer se traduce en la generación de capacidades en toda la empresa. En particular, analiza cómo la orientación emprendedora, la orientación al mercado y la orientación al aprendizaje son capacidades desarrolladas en las empresas lideradas por mujeres y cuál debe ser el efecto esperado en el desempeño. Paralelamente, se trata de responder a las siguientes cuestiones: ¿Cuál es el grado de implantación de estas capacidades en las empresas promovidas por mujeres? ¿Tendrán un diferente grado de implantación con respecto a las empresas promovidas por hombres? ¿Existen diferencias en el desempeño logrado entre las empresas promovidas por hombres, y las promovidas por mujeres? Las principales conclusiones vienen a determinar que, en general, la cuestión de la capacidad empresarial de las mujeres no debería tratarse como un caso «especial». En la mayoría de los países/sectores es necesario elaborar políticas y programas específicos para facilitar la integración de las empresarias en el desarrollo empresarial, porque la posición social de las mujeres difiere de la de los hombres.

En la línea de las principales iniciativas en relación al trabajo autónomo y su papel social, la profesora **Begoña Cueto Iglesias** (Universidad de Oviedo) realiza un exhaustivo análisis de la evolución del empleo autónomo y de la economía social en España durante los últimos años. Su artículo «Autoempleo, autónomos y economía social en España» expone las principales características del empleo autónomo, incluyendo su evolución y su distribución sectorial y autonómica. A partir de datos relativos a la importancia cuantitativa de esta forma de empleo, se consideran las diferencias sectoriales y por comunidades autónomas y la permanencia en dicha situación laboral, dedicando un apartado específico a la economía social. Del trabajo se desprende que en la industria y en algunas ramas de actividad vinculadas a los servicios (comercio, servicios personales) la importancia del empleo autónomo y de la economía social es aún mayor, puesto que el empleo en estas empresas supera un tercio del total. Por otra parte, tanto la Administración Central como las Autonómicas fomentan el autoempleo, individual y colectivo, a través de diversos programas de ayuda.

Otros de los aspectos fundamentales del desarrollo del trabajo autónomo lo constituyen los mecanismos de financiación. En este sentido, el profesor **Santiago Carbó Valverde** (Universidad de Granada y FUNCAS) y **Juan de Dios Martínez Martínez** (FUNCAS), en su artículo «Nuevas perspectivas en los mecanismos de financiación de los emprendedores», destacan que, a pesar de la complejidad de la industria bancaria en la esfera internacional —donde existen numerosas formas contractuales para financiar a las empresas que inician su actividad *(start-ups y junior firms)*—, en España no se desarrollan alternativas de financiación en la medida en que sería deseable. En este contexto, en el sistema financiero español, los mecanismos de financiación externa que emplean más del 95 por 100 de las empresas —en su mayoría PYME— se reducen al crédito bancario y al crédito comercial. En esta línea de trabajo, en su artículo, **Carbó** y **Martínez** ponen de manifiesto la existencia de diferentes tecnologías de financiación tanto para emprendedores y PYME, que va más allá de la clasificación tradicional, incluyendo tanto el crédito bancario y crédito comercial como fuentes fundamentales de recursos. Los autores concluyen que existen tres elementos que sería necesario impulsar para fomentar la financiación de emprendedores en España: desarrollar e impulsar el marco institucional del capital-riesgo; expandir los mecanismos de financiación de PYME y emprendedores a través de los mercados de capitales, y por último, impulsar todo tipo de iniciativas que favorezcan desde la propia formación educativa (especialmente en las universidades) hasta cualquier tipo de actuación pública o privada (concursos, publicidad) que se proponga el impulso de la cultura del *entrepreneurship,* y la eliminación de los obstáculos administrativos que generan barreras para estas actividades.

La actividad del capital riesgo se manifiesta como una de las alternativas más atractivas para la financiación de emprendedores y, en particular, de aquellos que presentan proyectos de un perfil más innovador. El artículo de **José Martí Pellón** (Universidad Complutense de Madrid), titulado «Imperfecciones en el mercado español de capital riesgo», aborda las dificultades y perspectivas para la consolidación del capital riesgo en España. Señala el autor que la actividad de capital riesgo ha seguido una trayectoria de crecimiento casi continuo desde mediados de los años ochenta. Si bien la iniciativa pública tuvo mucho que decir en su introducción, el crecimiento posterior se debe, principalmente, a la iniciativa privada. A pesar de que no había alcanzado una profundidad elevada, el crecimiento observado en los tres últimos años invita a pensar que el mercado español de capital riesgo ya está consolidado, garantizando la existencia de esta forma de financiación a largo plazo. Para **Martí Pellón**, la ausencia de un mercado interior reducido y, sobre todo, la falta de un mercado de valores capaz de absorber títulos de empresas inmaduras limitan la capacidad de los inversores de rentabilizar las inversiones de mayor riesgo: las realizadas en empresas en etapas iniciales. Como consecuencia, la rentabilidad esperada de las inversiones en estas empresas es inferior a la de adquisiciones de empresas consolidadas, utilizando apalancamiento cuando el riesgo y la iliquidez son muy superiores. El resultado es un mercado que crece por el efecto de la existencia de operaciones cada vez más grandes, que son además del agrado de importantes operadores de capital riesgo internacionales. El problema radica en que las empresas objetivo en este tipo de adquisiciones son limitadas. Identificado el problema, se proponen varias soluciones, destacando la necesidad de incentivar la participación de los particulares en la financiación de empresas no cotizadas.

De igual modo, en el terreno del papel de la financiación, alternativas como el arrendamiento financiero, el *leasing,* el *renting* y el *factoring* aparecen como vías alternativas de financiación empresarial que, en los sistemas financieros desarrollados, conviven con las fórmulas tradicionales del préstamo y del crédito bancario. En España, estas fórmulas han tenido un gran desarrollo reciente (aunque aún limitado) en la financiación de la actividad productiva, siendo utilizadas por empresas, profesionales y autónomos. Estas sofisticadas y complejas formas de financiación son estudiadas en el artículo presentado por **Manuel Pedro Bernáldez Bernáldez** (LICO-Leasing) en su artículo «Mecanismos financieros para los emprendedores autónomos: Los casos del *leasing,* del *factoring* y del *renting*». Dicho artículo hace un recorrido temporal de los cuarenta años que el *leasing* lleva en España y el papel que ha protagonizado en la modernización y dinamización de las empresas, haciendo referencia tanto al *factoring*

como al *renting,* como canales de financiación alternativos e ineludibles en el desarrollo del potencial empresarial y profesional.

Los servicios bancarios juegan un papel primordial en el acceso al tejido empresarial para muchos colectivos que se encuentran en situación de exclusión financiera y social. En este sentido, el fenómeno de la inmigración se ha manifestado con especial intensidad en la economía y la sociedad españolas recientemente. En este terreno, las iniciativas novedosas puestas en marcha por algunos tipos de instituciones financieras —fundamentalmente las cajas de ahorros— han logrado que un mayor número de inmigrantes se encuentren bancarizados, pudiendo, a su vez, tener un mayor acceso a otros instrumentos de carácter financiero, y generando una contribución más que proporcional al crecimiento de la economía y del sector financiero en sí mismo. **Francisco Rodríguez Fernández** y **José Manuel Liñares Zegarra** (Universidad de Granada y FUNCAS) analizan el fenómeno de la inmigración y cómo la «banca de la inmigración» ha sabido responder a estas nuevas necesidades ampliando su oferta de servicios en los últimos años. En su artículo «Inmigrantes, emprendedores y servicios bancarios» se analizan las principales apuestas de las entidades financieras en torno a los inmigrantes, dando especial énfasis a las actividades de microfinanciación como generadoras de autoempleo y trabajo autónomo. Asimismo, se destaca la relevancia de las remesas en un contexto en el que la adecuada canalización del ahorro es un factor fundamental tanto por ser la primera vía de acceso a los servicios financieros, como por representar una importante fuente de ingresos para sus países de origen.

Para completar la visión de los cambios que se están produciendo en el entorno regulatorio para la actividad de los autónomos, este volumen incluye, como documentación adicional, el texto «Un Estatuto para la promoción y tutela del trabajador autónomo».

Asimismo, con objeto de complementar y ampliar los análisis anteriores, se ofrece a nuestros lectores un panel de opiniones en el que han colaborado destacados expertos del mercado laboral y sistema financiero español: **Juan José Barrera** (Director General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y del Fondo Social Europeo), D. **Lorenzo Amor** (Presidente de ATA), **Sebastián Reyna** (Secretario General de UPTA), **Josep Sanchez Llibre** (Portavoz Adjunto de CiU), **Josep González i Sala** (Presidente de PIMEC, Confederación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña) y **Juan Antonio Maroto Acín** (Catedrático de Economía Financiera de la Universidad Complutense de Madrid). A todos ellos, *Perspectivas del Sistema Financiero* les hace llegar un sincero agradecimiento por su gentileza al responder a las preguntas formuladas en el cuestionario sobre el estado y retos futuros de los emprendedores, la economía social y su financiación, respuestas que, sin duda, ofrecen una revisión del estado de este debate a sus lectores.

En definitiva, se presenta un trabajo que pretende ofrecer a todos aquellos interesados en la actividad de los autónomos y emprendedores un primer acercamiento de la situación legal y económica del trabajo autónomo en España, incorporando contribuciones que permiten aproximar los retos y dificultades de carácter financiero, empresarial y social de este colectivo.

# Los autónomos en el mercado de trabajo español: situación, políticas y retos

Emilio Congregado
Antonio A. Golpe
José María Millán

## I. INTRODUCCIÓN (*)

En 2003, vio la luz el Libro Verde *El Espíritu Empresarial en Europa* (1), documento de diagnóstico del tejido empresarial europeo sobre el que basar una estrategia de promoción empresarial dirigida a fomentar el autoempleo y a mejorar la competitividad del existente, en el marco de una estrategia más amplia de crecimiento económico que permitiera reducir el *gap* de riqueza per cápita y productividad con respecto a los Estados Unidos.

El siguiente paso fue la petición a la Comisión de la elaboración de un Plan de Acción a favor del Espíritu Empresarial (2004), una especie de plan estratégico para impulsar el espíritu empresarial, adoptado por Decisión 2000/819/CE del Consejo.

Sensible a esta estrategia, el Gobierno español ha ido introduciendo un paquete de medidas tales como las bonificaciones y modificaciones en el régimen de la seguridad social, la regulación específica de los autónomos —Estatuto del Trabajador Autónomo— y los trabajos de la comisión de expertos para la puesta en marcha del Plan de Fomento Empresarial, que constituyen una buena prueba del lugar destacado que ocupa el *entrepreneurship* en la agenda de actuación política.

Así pues, y con independencia del ámbito, el legislador considera que, dado que el espíritu empresarial es un elemento esencial para la innovación, la competitividad, el crecimiento y la creación de empleo, hay que eliminar las barreras que obstaculizan la elección de la ocupación autoempleo frente al empleo asalariado (2).

Sin embargo, un rasgo común a las diferentes estrategias de promoción empresarial es la consideración del autoempleo como una ocupación homogénea alternativa al empleo asalariado. Maticemos un poco esta última afirmación. La mayor parte de los resultados en los que se basa el diseño de la política empresarial europea parte de las estimaciones de especificaciones de modelos de elección discreta en los que la probabilidad de transición entre un estado inicial (desempleo o empleo asalariado) y el estado final (autoempleo) se hace depender de una serie de características individuales, incluidos el historial laboral del sujeto y su renta, y de algunas variables de entorno macroeconómico. Estos modelos hunden sus raíces en las proposiciones que se derivan de los modelos teóricos de elección ocupacional, que analizan la decisión de ser empresario (autoempleado) como una decisión alternativa al empleo por cuenta ajena.

Es una característica común a estos trabajos la falta de distinción entre los factores que afectan a la transición al estado final de autónomo y al de empleador con asalariados; esto es, no tienen en cuenta la posible existencia de factores determinantes distintos según sea el estado final considerado. La cuestión no es baladí, en tanto en cuanto podríamos encontrar elementos que contribuyan al fomento de un tipo de autoempleo y no al otro, o incluso encontrar instrumentos de promoción que fueran contraproducentes para el fomento de uno de los dos tipos de autoempleo.

Por otra parte, las muestras suelen contener un mayor número de transiciones que tienen como estado final la situación de autónomo, dada su mayor composición cuantitativa, por lo que, en caso de tratar ambos tipos de autoempleo de forma homogénea, estaríamos sesgando los resultados a favor de éstos últimos.

Pero, además de esta circunstancia, los determinantes de estas transiciones no son iguales según sea el estado inicial, de tal forma que los instrumentos de promoción empresarial deberían ser distintos según el tipo de transición que queramos fomentar.

Por todo ello, el presente trabajo pretende arrojar nueva evidencia empírica acerca de los determinantes de las transiciones *desempleo-trabajo autónomo* y *asalariado-trabajo autónomo* (3), de forma que a partir de sus resultados podamos repensar la idoneidad de la política de promoción empresarial o, al menos, tener claras cuáles pueden ser las consecuencias sobre el trabajo autónomo de las principales medidas del plan de acción.

Para llevar a cabo esta tarea, el artículo comienza por contextualizar el empleo autónomo dentro del mercado de trabajo español, en un intento de describir los principales rasgos de éste en las últimas décadas. A continuación, y tras repasar los principales hallazgos de la literatura existente, realizamos sendas estimaciones de los determinantes de la probabilidad de transitar al trabajo autónomo, partiendo de dos estados iniciales —empleo asalariado y desempleo— cuyos resultados nos permitirán preguntarnos acerca de la pertinencia de diferentes instrumentos de la política de promoción del autoempleo como instrumentos operativos para el fomento del trabajo autónomo.

## II. ALGUNOS HECHOS ESTILIZADOS

Para obtener una primera imagen de situación de los trabajadores autónomos en el mercado de trabajo español quizá sea un buen punto de partida el análisis de la evolución reciente del autoempleo en España.

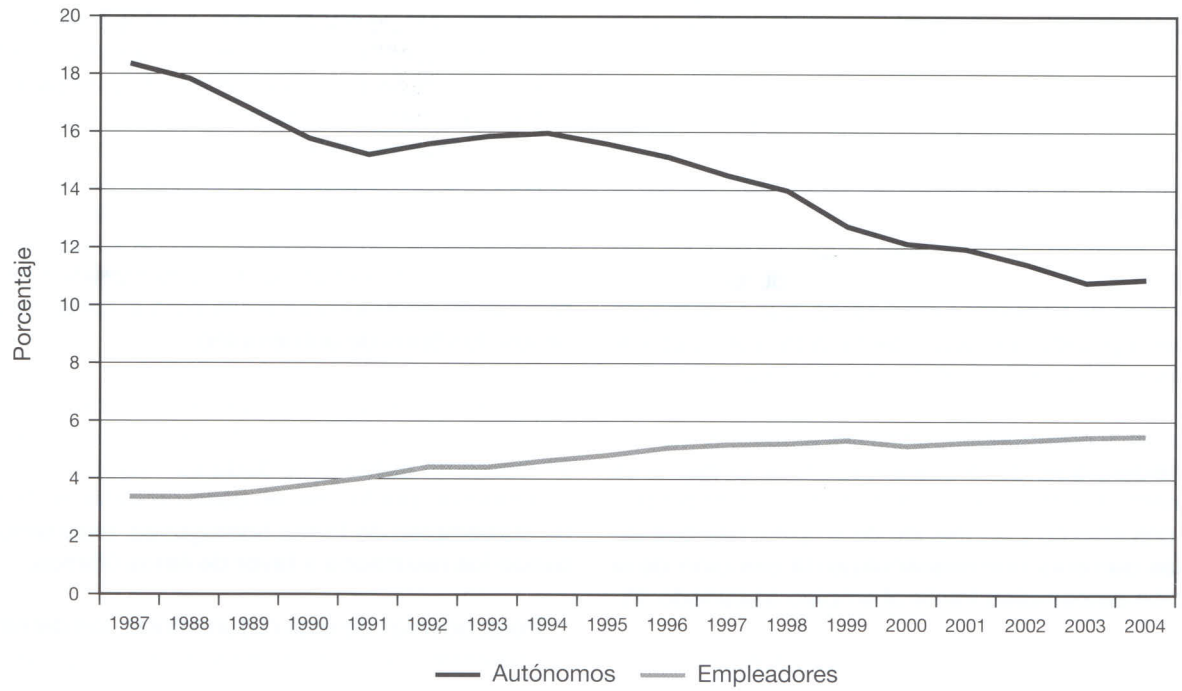
La proporción de ocupados que optan por el autoempleo sigue en España, al igual que en la mayor parte de los países avanzados, una tendencia sostenida de continuo declive (4). En este sentido, la tasa de autoempleo (5), que en 1987 representaba el 21,73 por 100 del total de ocupados, tan sólo ascendía al 16,4 por 100 en 2004 (gráfico 1).

Sin embargo, detrás de este acusado descenso se ocultan dos comportamientos diametralmente opuestos. Así, la participación de los trabajadores autónomos en el total de ocupados era en el cuarto trimestre de 2004 de un 10,9 por 100, cifra que en el mismo trimestre de 1987 era del 18,36 por 100. Los empleadores con asalariados (6), por contra, han mostrado una tendencia creciente en el período, pasando de los 402.100 en 1980 a los 943.675 en 2004, lo que representa un 5,51 por 100 del total de ocupados.

En un principio, cabe pensar que gran parte de esta drástica reducción en el número de autónomos ha sido debida al alto peso que, tradicionalmente, han tenido los trabajadores autónomos en un sector específico, el primario. Sin embargo, si detraemos del número

GRÁFICO 1

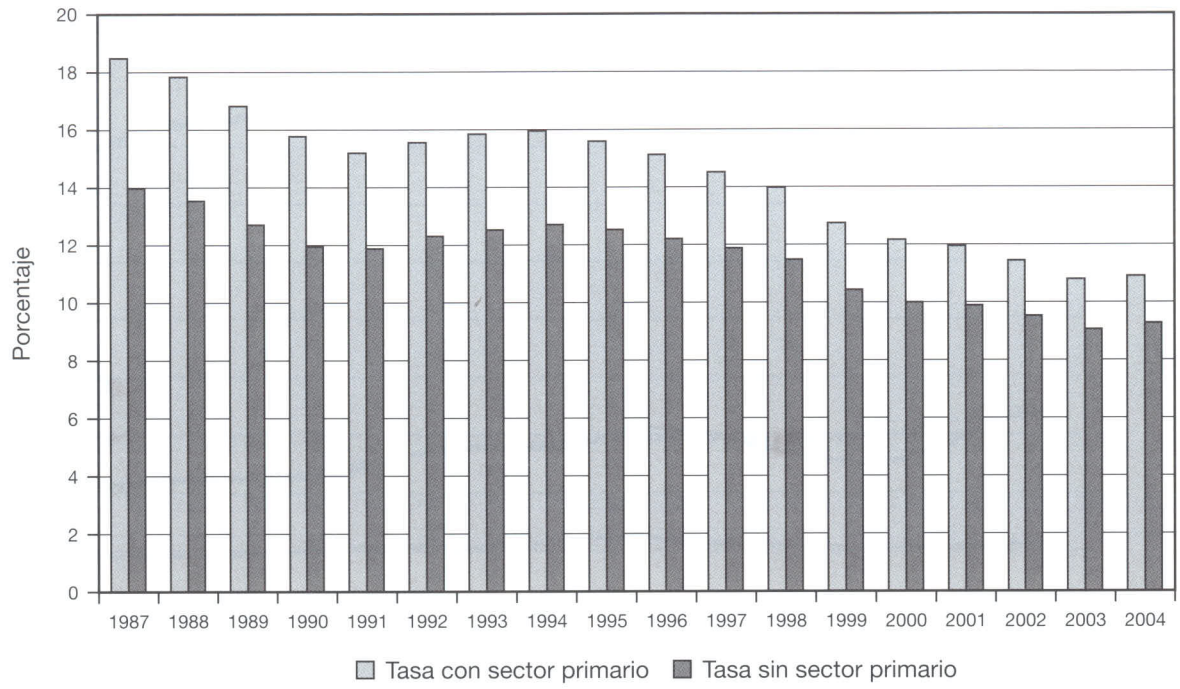
**LA TASA DE AUTOEMPLEO EN ESPAÑA, 1987-2004**




*Fuente:* INE, *Encuesta de Población Activa.*

GRÁFICO 2

**RATIO TRABAJADORES AUTÓNOMOS-OCUPADOS**




*Fuente:* INE, *Encuesta de Población Activa.*

total de autónomos a aquellos que pertenecen a este sector, también observamos, aunque suavizada, una reducción sustancial de su peso en el total de ocupados. Así, la tasa de participación de los trabajadores autónomos en el total de ocupados, excluidos los ocupados en el sector primario, pasó del 13,98 por 100 en 1987 a un 9,27 por 100 en 2004. Así pues, e independientemente de la reducción del peso del sector primario en el conjunto de la economía, parece clara la pérdida de peso de los autónomos en el conjunto de los ocupados (gráfico 2).

Una vez detectada esta pérdida de peso en el total de ocupados, puede resultar pertinente el analizar si este descenso es más acusado en unos sectores que en otros. Comenzando por el sector primario, y pese al continuado descenso, sigue siendo el sector en el que un mayor porcentaje de los ocupados tienen la calificación de trabajadores autónomos, un 39,53 por 100. Por el contrario, en el sector industrial los trabajadores autónomos representan el 4,69 por 100 del total de ocupados del sector, aunque esta participación ha sido relativamente estable en el período considerado. Finalmente, tanto en el sector servicios como en el sector construcción se observan unas participaciones similares y en continuo descenso (gráfico 3).

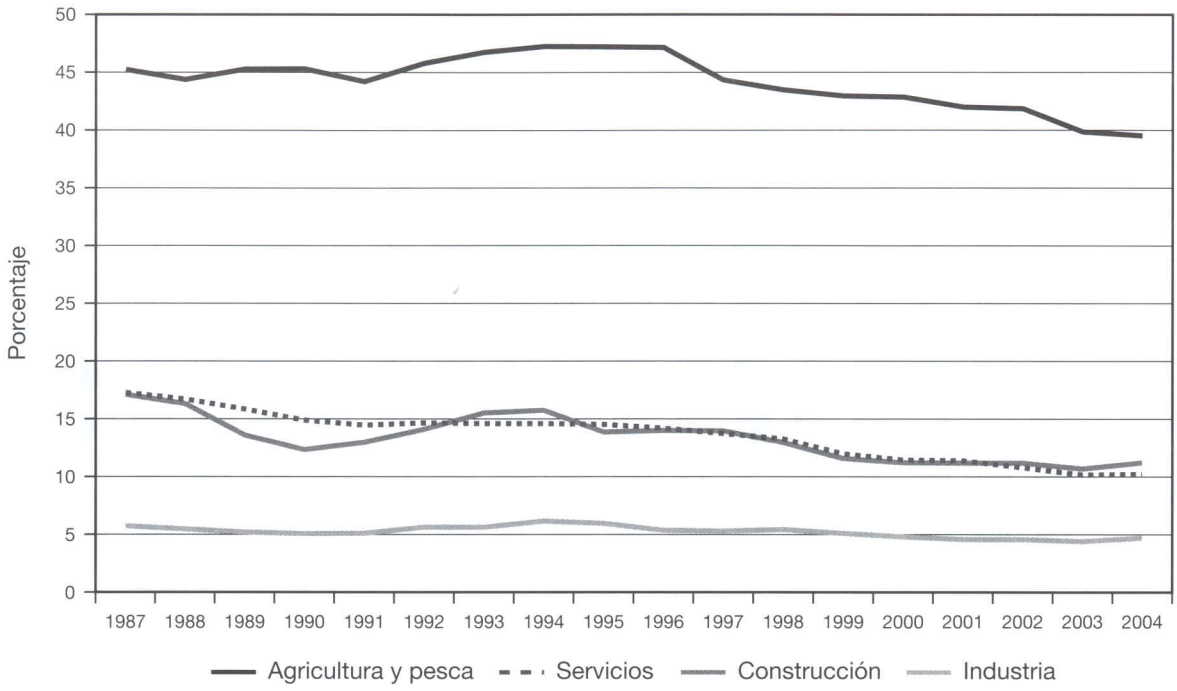
Es un tema bastante estudiado la baja participación laboral femenina en el mercado de trabajo español. Por ello, cabría esperar que las tasas de participación en el autoempleo por parte de las españolas fueran inferiores a las de los hombres, aunque con diferenciales parecidos a los que observamos en el conjunto del empleo.

Sin embargo, a la luz de los gráficos 4 y 5, actualmente hay 8,52 puntos de diferencia entre la participación de la mujer en el empleo y la participación de la mujer en el trabajo autónomo, cifra esta que, lejos de atenuarse, se va agrandando. De todo ello parece desprenderse que, junto a los tradicionales factores que explican la menor participación laboral femenina en el mercado de trabajo, deben existir otros, específicos, que expliquen la menor propensión de la mujer a elegir el trabajo autónomo como ocupación.

Hay quienes postulan que para desempeñar la función empresarial hay que poseer un conocimiento específico acerca de los mercados de productos y factores, de la tecnología, etc. En definitiva, hay que disponer de una serie de habilidades innatas o adquiridas para poner en marcha un negocio. Desde esta perspectiva, y en ausencia de *proxies* más adecuadas, el nivel de estudios de los autónomos puede resultarnos

GRÁFICO 3

**RATIO TRABAJADORES AUTÓNOMOS-OCUPADOS, POR SECTORES**




*Fuente:* INE, *Encuesta de Población Activa.*

un buen indicador para comprobar, en alguna medida, la veracidad de esta afirmación. En los gráficos 6 y 7 (7) podemos observar las diferencias notables de composición de los trabajadores autónomos en función del nivel de estudios. Así, mientras que los autónomos sin estudios han sido y siguen siendo predominantes, su participación es claramente decreciente, mientras que las tasas de autónomos del resto de niveles educativos son crecientes.

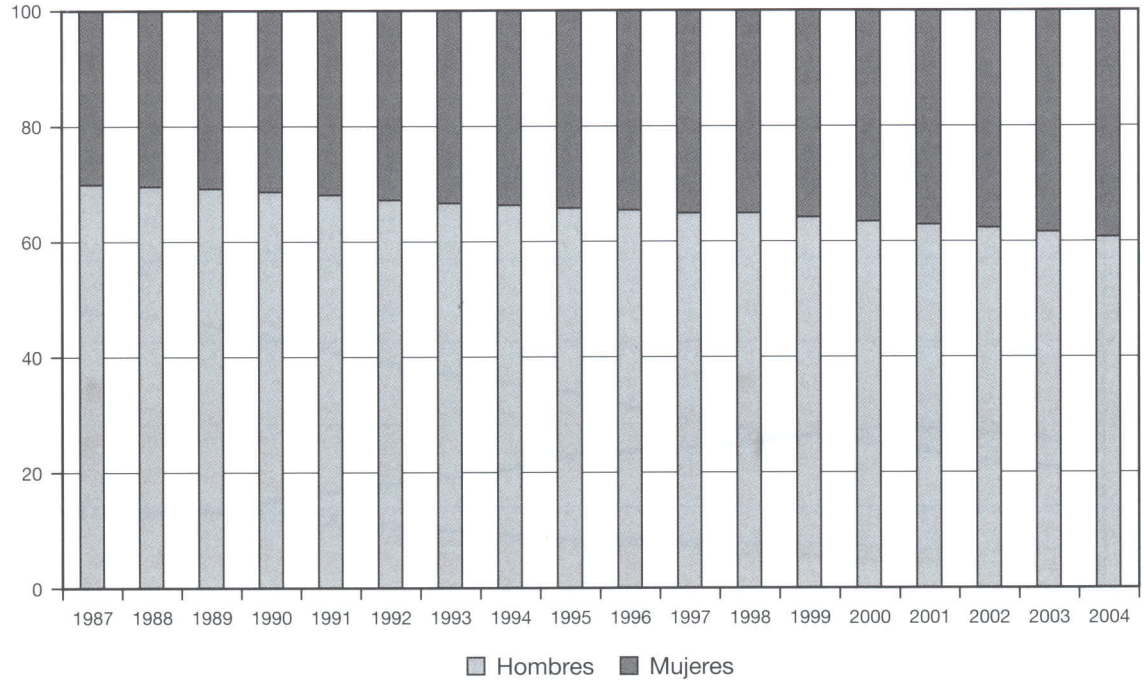
En definitiva, se está produciendo un cambio radical en la composición de los autónomos según su nivel de estudios, que puede ser la muestra de un cambio en las habilidades necesarias para desempeñar la función empresarial.

Una de las preocupaciones puestas de manifiesto en los diagnósticos de la Comisión Europea es el progresivo envejecimiento de los autoempleados en Europa (8). En España no encontramos evidencia de este fenómeno. Pero si procedemos a computar los porcentajes que representan los trabajadores autónomos por grupo de edad (gráfico 8), podemos observar algunas consecuencias del diseño del régimen de la seguridad social en España y las dificultades de acceso de los jóvenes a la función empresarial. Como puede observarse, en los tramos de mayor edad la tasa de autónomos es muy superior, mientras que entre los más jóvenes la tasa es inferior a la tasa global. Sin embargo, mientras que la reducción de la tasa de trabajadores autónomos muestra una clara tendencia decreciente, no parece observarse un aumento de la tasa entre los más jóvenes.

Por tanto, y a modo de resumen, la caída de la tasa de autoempleo en España ha sido debida al descenso de la tasa de participación de los trabajadores autónomos, reducción ésta no atribuible, en exclusiva, a la pérdida de importancia relativa del sector primario. Igualmente, los datos apuntan hacia la existencia de factores que agudizan la baja participación femenina y a que, a pesar del predominio de autónomos de bajo nivel educativo, esta tendencia parece estar invirtiéndose. Finalmente, la baja tasa de autónomos entre los jóvenes y la elevada tasa entre los tramos de edad más elevados son indicativas de la posible existencia de factores que afectan de forma específica a estos tramos de edad. Todas estas singularidades aconsejan, pues, indagar en los factores específicos que afectan a la decisión de transitar al trabajo autónomo en España, intentando detectar la influencia que en aquélla tienen factores tales como la edad, el género, el sector de actividad junto a otros factores de entorno económico, tarea ésta que constituye el núcleo central de este trabajo.

GRÁFICO 4

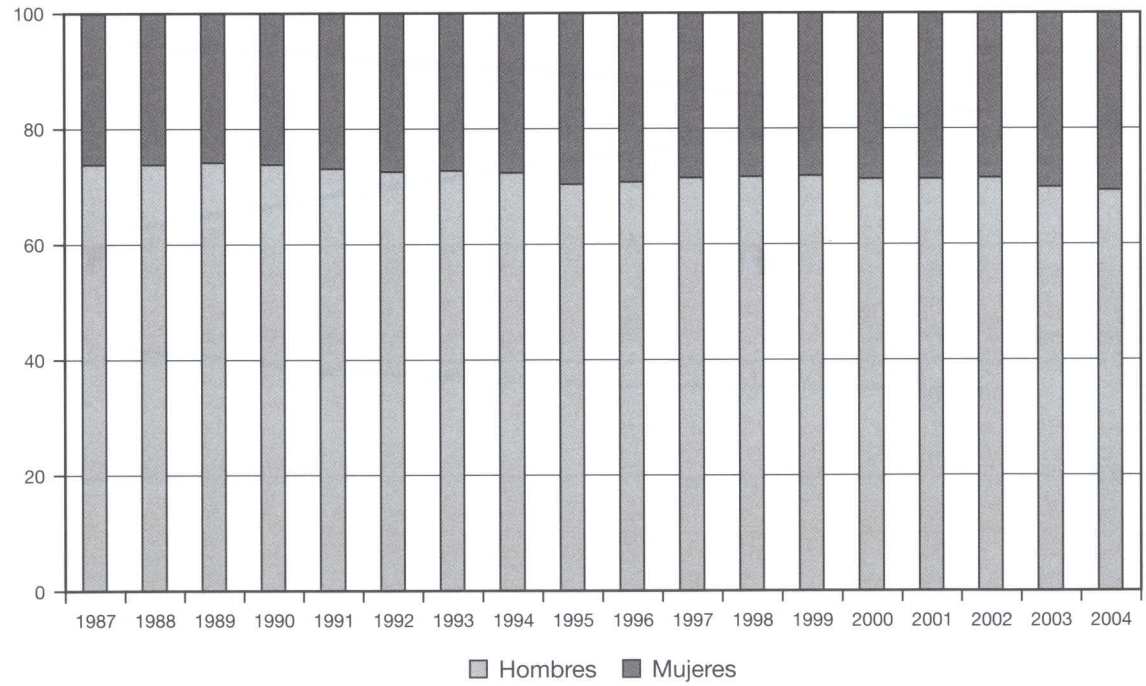
**PORCENTAJE DE OCUPADOS POR SEXO**




*Fuente:* INE, *Encuesta de Población Activa.*

GRÁFICO 5

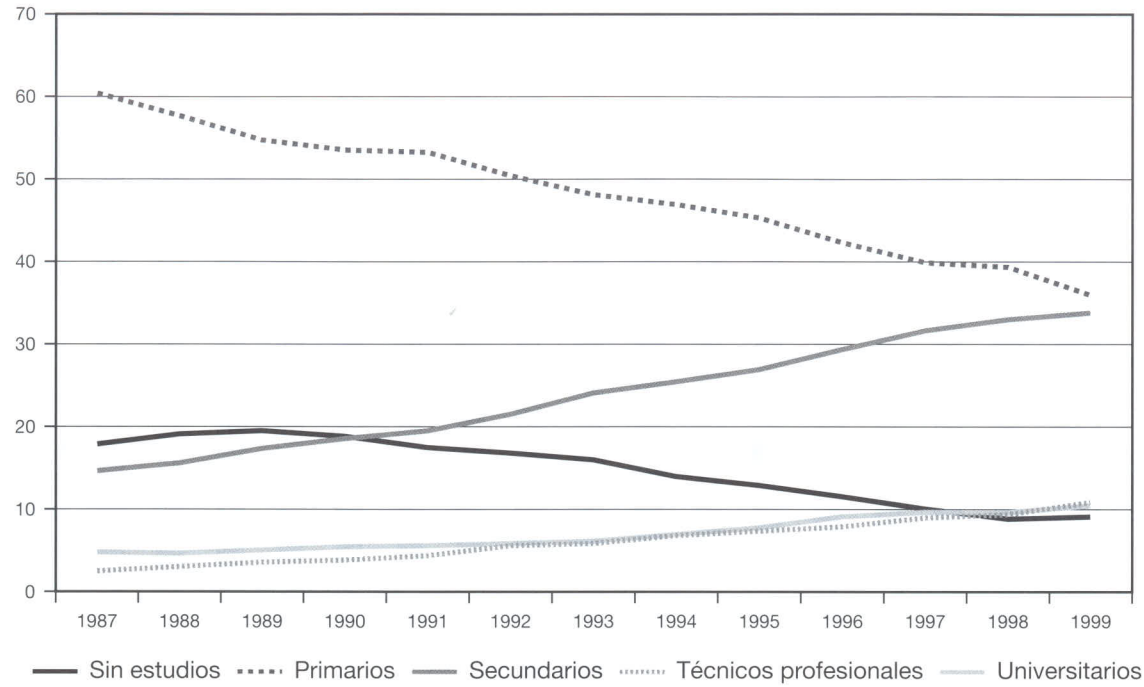
**PORCENTAJE DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS POR SEXO**




*Fuente:* INE, *Encuesta de Población Activa.*

GRÁFICO 6

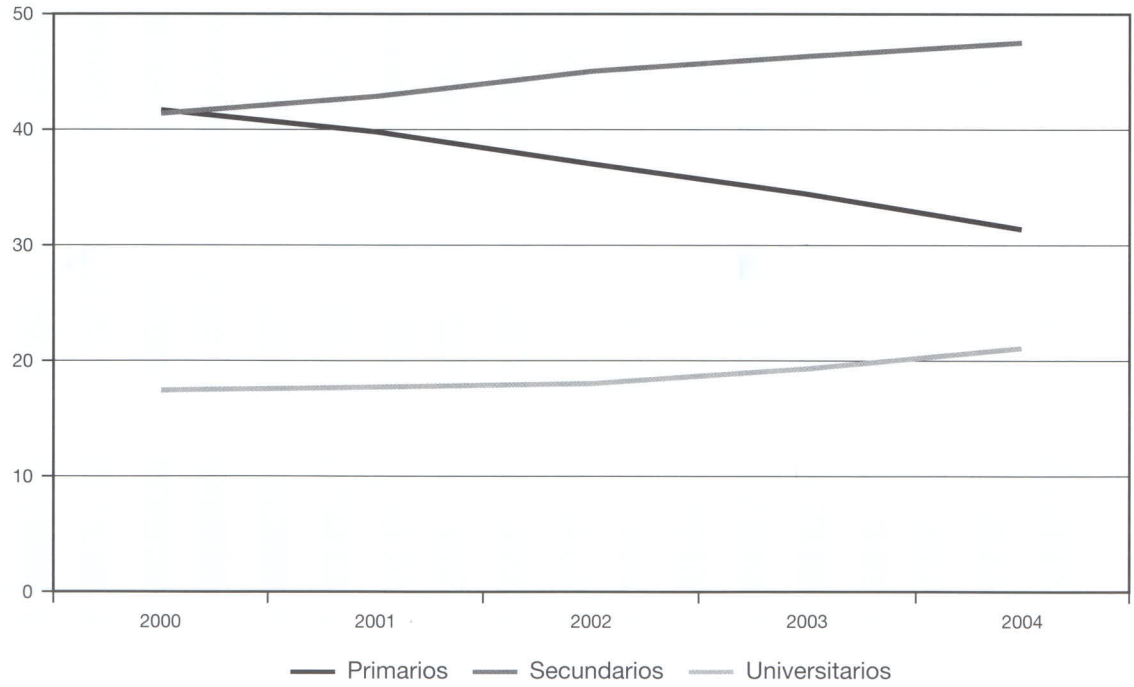
**PORCENTAJE DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS POR NIVEL DE ESTUDIOS 1987-1999**




*Fuente:* INE, *Encuesta de Población Activa.*

GRÁFICO 7

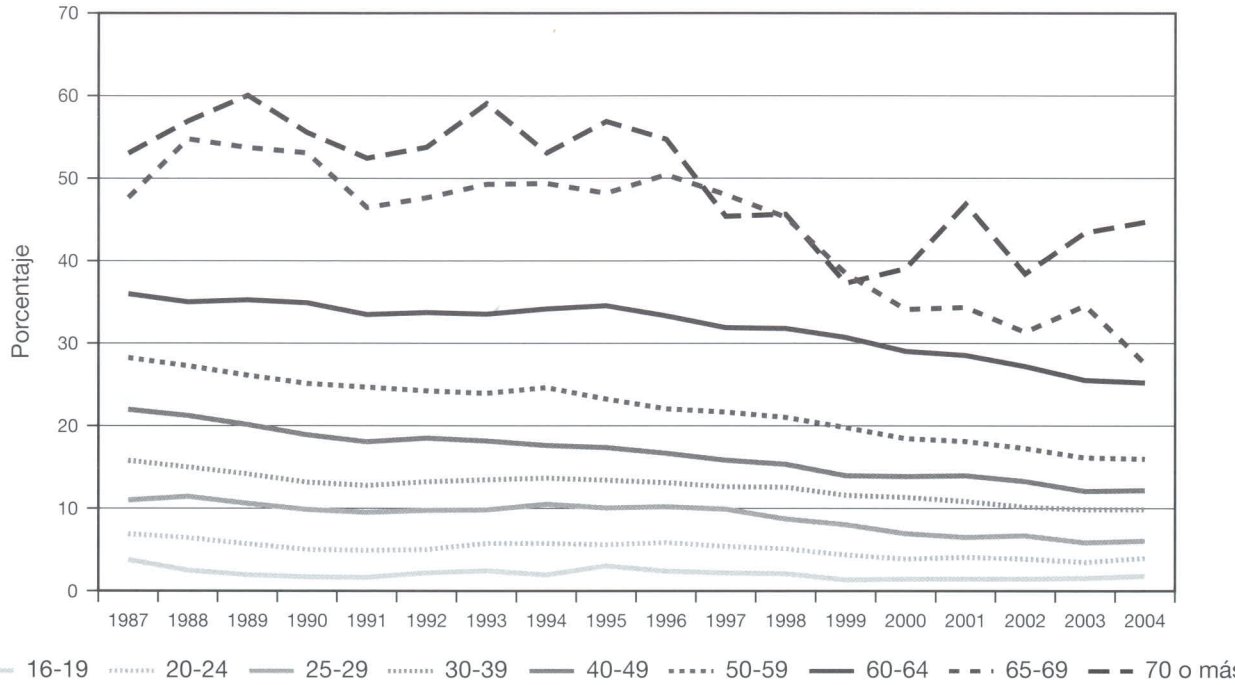
**PORCENTAJE DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS POR NIVEL DE ESTUDIOS 2000-2004**




*Fuente:* INE, *Encuesta de Población Activa.*

GRÁFICO 8

**RATIO TRABAJADORES AUTÓNOMOS-OCUPADOS POR GRUPO DE EDAD**




*Fuente:* INE, *Encuesta de Población Activa.*

## III. DETERMINANTES DE LAS TRANSICIONES AL TRABAJO AUTÓNOMO EN ESPAÑA

Como ya ha quedado de manifiesto, en los últimos años el análisis del autoempleo se ha situado en un lugar destacado en la agenda de investigación de los economistas (véanse Audretsch (2002), Blanchflower (2000, 2004), Parker (2004, 2005) y Reize (2004), por sólo citar algunos de los más recientes *surveys* sobre el análisis económico del *entrepreneurship*).

En esta literatura podemos distinguir dos tipos de aproximaciones. Por un lado, hay quienes se han preocupado del análisis de la relación a largo plazo entre el autoempleo y variables macroeconómicas tales como el ciclo, las tendencias de la productividad o incluso los cambios en la fiscalidad, en lo que podríamos denominar la aproximación *macro* (Blau, 1987; Schuetze, 2000, y Audretsch *et al.*, 2005, constituyen algunos ejemplos de este tipo de literatura). La segunda aproximación, la predominante, consiste en explorar los determinantes de la decisión individual de convertirse en autoempleado, haciendo uso de microdatos. Estos análisis, partiendo de la base de los modelos de elección de ocupación, indagan acerca del impacto de distintos factores sobre la decisión de transitar al empleo por cuenta propia. Factores tales como las restricciones de liquidez (Evans y Leighton, 1989, o Evans y Jovanovic, 1989), el efecto de las experiencias previas en el autoempleo (Evans y Leighton, 1989), el efecto de factores institucionales (Borjas y Bronars, 1989, o Quinn, 1980), o incluso los efectos del género o de la pertenencia a minorías étnicas (Borjas, 1986, o Burke *et al.,* 2002), han sido intensamente explorados en esta literatura.

Nuestro trabajo se enmarca en esta segunda aproximación. Sin embargo, este tipo de trabajos contiene mayoritariamente una fuente potencial de error, que puede provocar fallos en el diseño de la política de promoción empresarial. Así, es una característica común a estos trabajos el considerar al autoempleo como estado final, sin tener en cuenta que los determinantes de la transición al autoempleo pueden ser distintos según que el estado final sea el trabajo autónomo o el de empleador con asalariados.

Así pues, y frente a la aproximación tradicional, en este trabajo precisaremos los determinantes de la transición al distinguir entre los dos tipos de estados finales posibles en el autoempleo, con la intención de detectar la existencia de factores específicos que afecten a la transición al trabajo autónomo y que aconsejen el diseño de medidas de promoción diferenciadas, lo cual supondría un cambio de visión sobre el tradicional diseño de la política de promoción del autoempleo.

Por tanto, nuestro objetivo es analizar los determinantes de la probabilidad de transitar al trabajo autónomo, en un intento de detectar la influencia de ciertas características individuales y de entorno macroeconómico sobre esta decisión.

Para llevar a cabo esta tarea, se realizan estimaciones haciendo uso de los microdatos de las ocho oleadas disponibles del Panel de Hogares de la Unión Europea, para España, provistos por Eurostat. Uniendo la información de los ficheros de personas, hogares y relaciones de parentesco, se obtiene un panel de 115.779 observaciones, panel que reporta información sobre características socio-demográficas, situación en el mercado de trabajo y renta de los individuos (9), y nos permite estudiar no sólo la importancia relativa de estos factores en determinadas transiciones dentro del mercado laboral, sino también la influencia que sobre estos comportamientos tienen las condiciones económicas generales. Para evitar reglas de comportamiento diferentes entre los jóvenes y los mayores, hemos seleccionado a los individuos cuyas edades están comprendidas entre los 21 y los 59 años, y hemos excluido a los trabajadores del sector agrícola, debido a las diferencias estructurales existentes entre este sector y el resto de la economía. De esta forma, nuestra muestra se reduce a un total de 71.172 observaciones.

Utilizando estos datos, se procede a estimar las probabilidades de transición a través de un *logit* binomial. Consideramos dos tipos de transiciones con un mismo estado final: el trabajo autónomo. Así estudiamos los determinantes de la transición desde el desempleo y el empleo asalariado al trabajo autónomo. Por otro lado, y en cualquiera de las dos transiciones analizadas, el efecto de la tasa de desempleo —como *proxy* del efecto del ciclo económico (10)— es testado como variable explicativa de estas transiciones.

## 1. El modelo empírico

Para el estudio de las diferentes transiciones propuestas hacemos uso de modelos de elección discreta. Suponemos, por tanto, que la probabilidad de transitar desde un estado inicial a uno final depende de un conjunto de características individuales observables, y de variables que capturan el entorno macroeconómico. Así pues, un individuo que no sea autónomo en el período $t-1$ (desempleado o empleado asalariado) transitará al estado de autónomo en el período $t$ si la utilidad esperada de este estado excede a la utilidad de la ocupación alternativa (desempleo o empleo asalariado). Por tanto, la probabilidad de transitar puede expresarse como:

$$Pr\,(AUT_{i,t} = 1 | AUT_{i,t-1} = 0) = Pr\,(U_{i,t}^{AUT} > U_{i,t}^{Ocup.\,Alt.} | U_{i,t-1}^{AUT} \leq U_{i,t-1}^{Ocup.\,Alt.}) = Pr\,(\beta X_{i,t-1} + \varepsilon_i > 0)$$

donde $AUT_{i,t} = 1$ indica ser autónomo en el período $t$ y $AUT_{i,t-1} = 0$ no serlo en $t-1$. El vector $X_{i,t-1}$ representa características individuales y condiciones económicas correspondientes al período previo a la transición, $\beta$ es el vector de coeficientes asociados a estimar, y $\varepsilon_i$ es un término de error aleatorio que incluye variables inobservables.

Sobre este planteamiento general, estimamos diferentes especificaciones de un *logit* binomial, en dos tipos de transiciones: desde una situación inicial de asalariado y desde una situación inicial de desempleo (11).

## 2. Transiciones desde el empleo asalariado al trabajo autónomo

Si nos preguntáramos acerca de las razones por las que un asalariado decide transitar al trabajo autónomo, podríamos pensar en razonamientos tales como la satisfacción personal derivada del deseo de ser tu propio jefe, planteamientos de índole económica, pero también en posibles distorsiones introducidas en el mercado de trabajo por la propia legislación laboral. Nos referimos a los procesos de externalización de actividades por parte de las empresas, que *fomentan* el tránsito de sus empleados al trabajo autónomo garantizándoles la demanda de sus servicios para evitar ciertos elementos lesivos de la normativa laboral.

Planteadas estas hipótesis, convendremos desde ahora que es muy probable que los factores que favorecen u obstaculizan la transición al trabajo autónomo desde el empleo asalariado no tienen por qué coincidir con los condicionantes de la transición desde el desempleo.

La primera y segunda columnas del cuadro A.2 resumen los resultados de la estimación de la probabilidad de transitar desde el empleo asalariado al trabajo autónomo.

De nuestras estimaciones se desprenden resultados en línea con los obtenidos por la literatura de transiciones al autoempleo, en lo relativo a la incidencia de las características personales del sujeto sobre la probabilidad de transitar. Así, encontramos evidencia de que la probabilidad de transitar es mayor para los hombres y aumenta con la edad, aunque a tasa decreciente. En este sentido, los instrumentos de promoción que hacen discriminación positiva por género o para los más jóvenes estarían plenamente justificados. Igualmente, obte-

nemos evidencia que respalda el efecto positivo de la presencia de familiares autoempleados, un resultado en línea con la idea de las transferencias intergeneracionales de habilidades empresariales.

Uno de los resultados más sorprendentes es el relacionado con la educación. No encontramos evidencia acerca de efectos del nivel educativo superior para este tipo de transición, y tan sólo detectamos la presencia de un efecto moderado de la educación media. Pensamos que esto podría deberse a la mayor importancia relativa que en este tipo de transiciones tiene el capital humano adquirido a través de la experiencia.

En relación con las restricciones de liquidez, no encontramos un efecto significativo de la disponibilidad de rentas de capital y de la propiedad, por lo que se desprende que no es éste un factor determinante a la hora de transitar al trabajo autónomo.

En otro orden de cosas, el asalariado que presenta mayor probabilidad de transitar se caracteriza por pertenecer al sector privado y pertenecer a pequeñas o medianas empresas. Asimismo, encontramos evidencia del efecto negativo de la contratación indefinida sobre este tipo de transición. Estos tres efectos apuntan en la misma dirección. El grado de seguridad en el empleo actual juega un papel decisivo a la hora de tomar la decisión de transitar al trabajo autónomo.

Un último resultado sobre el que desearíamos centrar nuestra atención es el referente a la ausencia del pretendido efecto *estigma* al que se enfrentan aquellos individuos que han sufrido un *fracaso* empresarial. En este sentido, la probabilidad de transitar se multiplica casi por 10 —véase cuadro A.3— para aquellos que ya han acometido en un momento anterior una aventura empresarial.

## 3. Transiciones desde el desempleo al trabajo autónomo

El mercado de trabajo español ha sufrido un continuo proceso de flexibilización que ha convivido con programas estatales de fomento del empleo, dada la persistente alta tasa de desempleo española. Tradicionalmente, la promoción del autoempleo ha jugado un papel destacado dentro de esta política de promoción del empleo. En este sentido, los diferentes gobiernos han diseñado instrumentos que facilitaran la transición al trabajo autónomo a los desempleados, prestando especial atención a determinados colectivos con especiales problemas de incorporación al mercado de trabajo —mujeres, mayores o trabajadores con bajos niveles de formación. Pero además, y frente a los asalariados, los desempleados encuentran algunas desventajas en su decisión de transición al autoempleo. No sólo suelen carecer de ahorros, sino también de las garantías necesarias para acceder a la financiación ajena (Metcalf y Benson, 2000), por lo que las garantías estatales, los programas de subsidios, las bonificaciones impositivas y en la seguridad social, e incluso la posibilidad de capitalizar los subsidios de desempleo, se han convertido en algunos de los instrumentos más habituales en la promoción de este tipo de transiciones.

En este sentido, nuestro objetivo se centra en analizar cuáles son los factores que favorecen u obstaculizan este tipo de transición en España, en un intento de detectar la pertinencia de los instrumentos de promoción empresarial en nuestro país. Para ello seleccionamos la muestra de individuos que han estado desempleados en algún período de observación y que transitan al trabajo autónomo en el período siguiente.

Las columnas tercera y cuarta del cuadro A.2 resumen los resultados de la estimación de la probabilidad de transitar desde el desempleo al trabajo autónomo, utilizando las mismas variables explicativas que en la transición anterior, excepción hecha de las características del empleo previo.

Quizás el resultado más interesante sea el relativo a la percepción de prestaciones por desempleo. Así, la probabilidad de transitar al trabajo autónomo desciende con la presencia de estas prestaciones en un 65 por 100, aproximadamente, como puede observarse en el cuadro A.3. Este resultado respalda las actuaciones encaminadas a favorecer la capitalización de los subsidios de desempleo en experiencias de autoempleo (12).

Con respecto a la duración en el desempleo, ésta tiene un efecto negativo sobre la probabilidad estimada de transición al trabajo autónomo. Concretamente, la probabilidad de transitar disminuye en torno al 12 por 100 si la duración en el desempleo es dos veces la duración media en el desempleo. Parece, pues, que los desempleados de larga duración constituyen un grupo con especiales dificultades de acceso, no sólo al empleo asalariado —cuestión esta bien estudiada—, sino también al trabajo autónomo.

Otro de los hallazgos más sobresalientes, sobre todo en relación con el obtenido en la anterior transición, es que sí encontramos evidencia que apoya la existencia de restricciones de liquidez para los desempleados. La probabilidad de transitar aumenta en un 36 por 100 según se posean o no rentas de capital y de la propiedad. Este resultado contrasta con el obtenido en la transición asalariado-trabajo autónomo, por lo que los subsidios, garantías y líneas de microcréditos deben dirigirse, preferentemente, hacia los desempleados que desean transitar al trabajo autónomo.

Comparativamente, resulta sorprendente que, al contrario de lo observado para la transición anterior, el nivel educativo superior sí tiene efecto. Así, la probabilidad de transitar hacia el trabajo autónomo se incrementa en torno al 66 por 100 para aquellos individuos con educación superior, en comparación con los individuos que sólo tienen estudios primarios. Parece pues que la inversión en capital humano empresarial debe tener como grupo objetivo a los desempleados.

Con respecto a las características individuales, los únicos rasgos distintivos de este tipo de transición en relación con la transición analizada previamente son los siguientes: tienen una mayor probabilidad de transitar los extranjeros (13) y los individuos que viven en pareja. Por otra parte, el género, la edad, la presencia de familiares autoempleados, así como la experiencia previa en el autoempleo (14), juegan en la misma dirección que la apuntada para la transición entre el empleo asalariado y el trabajo autónomo.

## IV. CONCLUSIONES: RETOS Y PERSPECTIVAS

A lo largo del artículo hemos repasado los principales rasgos del trabajo autónomo en España y hemos detectado los factores que determinan la decisión de transitar hacia ese tipo de ocupación. En este sentido, nuestros resultados matizan y completan los obtenidos tradicionalmente por la literatura, al diferenciar factores que afectan de forma diferente a la transición al trabajo autónomo en función del estado inicial. Así pues, observamos que para evitar la caída sostenida de este tipo de autoempleo, tal y como se plantean las políticas europea y española, deberíamos ser conscientes de que los instrumentos utilizados pueden no tener el mismo efecto sobre las transiciones al empleo autónomo según pretendamos fomentar su incremento a partir de la bolsa de desempleados o a partir de individuos que ya son asalariados.

Quizá, y para concluir este análisis, puede resultarnos interesante cuestionarnos la pertinencia de los grandes ejes sobre los que se articula el Plan de Acción a favor del Espíritu Empresarial (2004) y algunas de las medidas adoptadas recientemente por el gobierno español en relación con la promoción empresarial.

A grandes rasgos, los objetivos estratégicos del Plan Europeo pasan por: 1) fomentar el espíritu empresarial, haciendo especial incidencia en los jóvenes, a través de la inclusión en el sistema educativo de materias relacionadas con el *entrepreneurship;* 2) reducir el *estigma* del fracaso, facilitar las transmisiones de empresas y revisar los regímenes de seguridad social de los empresarios; 3) realizar discriminación positiva a favor de mujeres y minorías étnicas, y ayudar a desarrollar relaciones interempresariales; 4) mejorar el flujo de financiación, y 5) crear un marco administrativo y reglamentario más favorable para las pequeñas y medianas empresas.

A tenor de los resultados obtenidos para el caso español, las medidas de discriminación positiva a favor de las mujeres y los jóvenes favorecerán, sin duda, la transición al trabajo autónomo de desempleados y asalariados, mientras que las ayudas financieras afectarán fundamentalmente a las transiciones al trabajo autónomo de los desempleados. Por el contrario, las medidas encaminadas a reducir el pretendido estigma del fracaso no tienen apoyo en la evidencia disponible.

En España, y a la espera de los contenidos concretos del Plan de Fomento Empresarial, la rebaja del 25 por 100 en la seguridad social para los menores de 30 años que emprendan un negocio autónomo, aprobada en 2004, y la innovación introducida en el régimen de los seguros de desempleo, al permitir la posibilidad de capitalizar parte de la prestación en una aventura empresarial, son medidas que a buen seguro favorecerán la transición al trabajo autónomo, a tenor de nuestros resultados.

Para concluir, creemos que el punto clave en la agenda de investigación y de actuación política ha de residir en mejorar la precisión de los instrumentos, y en esa línea el reto estriba en el diseño de medidas encaminadas a facilitar la transición de los autónomos al estado de empleadores con asalariados, fomentando así el crecimiento de la dimensión empresarial y contribuyendo a la generación de empleo.

### NOTAS

(*) Este trabajo ha sido parcialmente financiado por la Fundación Centro de Estudios Andaluces, a través del proyecto *Función empresarial: Determinantes de oferta en clave comparada y distorsiones del sistema fiscal.*

(1) *Green Paper. Entrepreneurship in Europe,* Comisión Europea, COM (2003) 27 final de 21.1.2003.

(2) El diagnóstico se basa en que la UE no está explotando plenamente su espíritu empresarial, basándose en encuestas de intenciones de las que se desprende que aunque el 47 por 100 de los europeos «desearía elegir esta ocupación», tan sólo el 17 por 100 toma finalmente esta decisión.

(3) Se incluyen en esta línea de trabajos, para España, artículos como los de Aguado *et al.* (2003); Carrasco y Ejrnæs (2003); Congregado *et al.* (2005), utilizando el Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE); Alba-Ramírez (1994), utilizando la Encuesta de Calidad de Vida en el Trabajo (ECVT); Carrasco (1999), utilizando datos de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF), y Congregado *et al.* (2003), haciendo uso de dos muestras distintas para cubrir la década de los noventa, una procedente de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF) y la segunda procedente del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE).

(4) En el cuadro A.1 del apéndice A se recogen las tasas de autoempleo recopiladas en Van Stel (2005) para los países de la OCDE.

(5) Número de autoempleados con respecto al total de ocupados.

(6) Esta terminología, que quizá pueda parecer confusa, es la que se deriva de la clasificación de los ocupados por tipo de ocupación. Según esta clasificación, dentro de los trabajadores por cuenta propia, o autoempleados, podemos distinguir entre los empleadores sin asalariados —trabajadores autónomos— y los empleadores con asalariados.

(7) Los cambios metodológicos introducidos en las clasificaciones por nivel de estudio imposibilitan la comparación con los datos posteriores a 1999, razón por la cual hemos optado por dividir el período en dos gráficos. En el gráfico 7, hemos agrupado a los analfabetos y a las personas sin estudios de un lado, a todos los que tienen estudios secundarios (primera y segunda etapa e inserción laboral) de otro, mientras que en el grupo de educación universitaria hemos encuadrado a los que tienen estudios universitarios o doctorado.

(8) Esta preocupación se ha traducido en la articulación de medidas que faciliten las transmisiones de empresas de padres a hijos.

(9) Expresamos las rentas en euros de 1996 haciendo uso de índices de precios al consumo armonizados con base 1996 —*fuente:* Eurostat.

(10) Alternativamente, tratamos de controlar el efecto del ciclo económico a través del desempleo y del PIB (ambas variables expresadas tanto en niveles como en tasas de crecimiento), obteniendo similares resultados.

(11) En el apéndice B se da una descripción más exhaustiva de la construcción de las variables utilizadas durante el análisis.

(12) Dentro de la literatura de transiciones en el mercado de trabajo español, los efectos de la percepción de prestaciones por desempleo también han sido abordados en ALBA-RAMÍREZ (1999) y CARRASCO (1999), entre otros.

(13) La probabilidad de transitar de un extranjero aumenta en torno a un 85 por 100.

(14) Resulta sorprendente que, dentro de los individuos con experiencia previa en el autoempleo, la probabilidad de transitar al trabajo autónomo se multiplique casi por 10 para los individuos que parten desde el empleo asalariado, mientras que esta probabilidad se multiplica tan solo por 1,7 para los que parten del desempleo.

## BIBLIOGRAFÍA


AGUADO, R.; CONGREGADO, E., y MILLÁN, J. M. (2003), «Entrepreneurship, financiación e innovación», *Revista de Economía Industrial,* 347: 125-134.

ALBA-RAMÍREZ, A. (1994), «Self-employment in the midst of unemployment: The case of Spain and the United States», *Applied Economics,* 26: 189-205.

— (1999), «Explaining the transitions out of unemployment in Spain: the effect of unemployment insurance», *Applied Economics,* 31: 183-193.

AUDRETSCH, D. B. (2002), «Entrepreneurship: A survey of the literature», Realizado para la Comisión Europea, Enterprise Directorate General.

AUDRETSCH, D. B.; CARREE, M.; VAN STEL, A. J., y THURIK, A. R. (2005), «Does self-employment reduce unemployment?», *Discussion Papers on Entrepreneurship,* Growth and Public Policy, MPI Jena.

BLANCHFLOWER, D. G. (2000), «Self-employment in OECD countries», *Labour Economics,* 7: 471-505.

— (2004), «Self-employment: more may not be better», *NBER Working Paper, 10286;* National Bureau of Economic Research (De próxima aparición en *Swedish Economic Policy Review*).

BLAU, D. M. (1987), «A time series analysis of self-employment in the United States», *Journal of Political Economy,* 95 (3): 445-467.

BORJAS, G. J. (1986), «The self-employment experience of immigrants», *Journal of Human Resources,* 21: 485-506.

BORJAS, G. J., y BRONARS, S. (1989), «Consumer discrimination and self-employment», *Journal of Political Economy,* 97: 581-605.

BURKE, A. E.; FITZROY, F. R., y NOLAN, M. A. (2002), «Self-employment wealth and job creation: The roles of gender, non-pecuniary motivation and entrepreneurial ability», *Small Business Economics,* 19: 255-270.

CARRASCO, R. (1999), «Transitions to and from self-employment in Spain: an empirical analysis», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics,* 61 (3): 315-341.

CARRASCO, R., y Ejrnæs, M. (2003), *Self-Employment in Denmark and Spain: Institutions, Economic Conditions and Gender Differences,* CAM, Institute of Economics, University of Copenhagen, WP 2003-2006.

COMISIÓN EUROPEA (2003), *Green Paper. Entrepreneurship in Europe,* COM 27 final de 21.1.2003.

CONGREGADO, E.; GOLPE, A., y MILLÁN, J. M. (2003), «Some empirical aspects of self-employment in spain during the nineties», *Seminario de Análisis Económico,* Universidad de Huelva, SAE WP 20.

— (2005), «Determinantes de la oferta de empresarios», en GARCÍA, J. y PÉREZ, J. (eds.), *Cuestiones clave de la economía española, Perspectivas actuales 2004,* Ed. Comares: 165-187.

EVANS, D. S., y Jovanovic, B. (1989), «An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints», *Journal of Political Economy,* 97: 808-827.

EVANS, D. S., y LEIGHTON, L. S. (1989), «Some empirical aspects of entrepreneurship», *The American Economic Review,* 79 (3): 519-535.

METCALF, H., y BENSON, R. (2000), «From unemployment to self-employment: developing an effective structure of micro-finance support», National Institute of Economic and Social Research, *Discussion Paper,* 170.

PARKER, S. C. (2004), *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship,* Cambridge University Press.

— (2005), «The economics of entrepreneurship: what we know and what we don't», *Foundations and Trends in Entrepreneurship,* volumen 1, primera edición.

QUINN, J. F. (1980), «Labour force participation patterns of older self-employed workers», *Social Security Bulletin,* 43: 17-28.

REIZE, F (2004), «Leaving unemployment for self-employment. An empirical study», *ZEW Economics Studies,* 25, Physica-Verlag.

SCHUETZE, H. J. (2000), «Taxes, economic conditions and recent trends in Male Self-Employment: a Canada-US comparison», *Labour Economics,* 7: 507-544.

VAN STEL, A. J. (2005), «COMPENDIA: Harmonizing business ownership data across countries and over time», *International Entrepreneurship and Management Journal,* 1: 105-123.

## APÉNDICE A

### Gráficos y resultados

CUADRO A.1

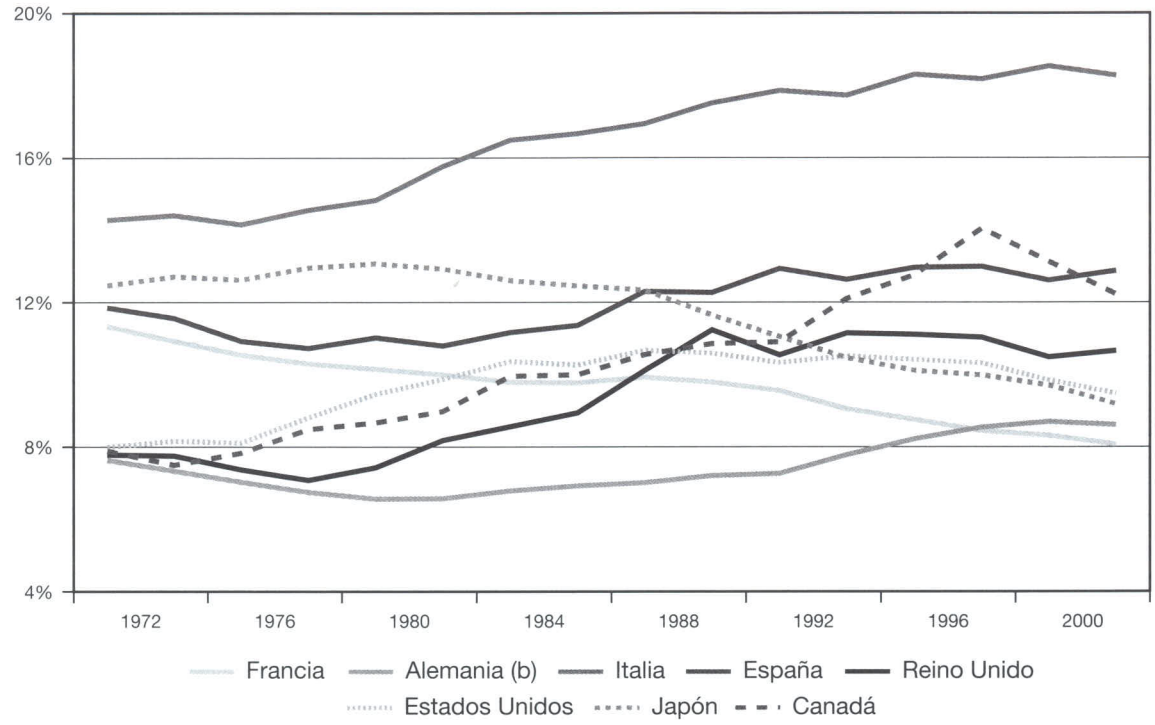
**TASA DE AUTOEMPLEO**

| | *1972* | *1980* | *1988* | *1996* | *2002* |
|---|---|---|---|---|---|
| Austria | 9,3 | 7,3 | 6,9 | 7,4 | 8,3 |
| Bélgica | 10,5 | 9,8 | 10,9 | 11,9 | 11,3 |
| Dinamarca | 8,2 | 7,4 | 5,6 | 6,4 | 6,7 |
| Finlandia | 6,6 | 6,4 | 7,6 | 8,0 | 7,9 |
| Francia | 11,3 | 10,1 | 9,9 | 8,8 | 8,1 |
| Alemania (b) | 7,6 | 6,6 | 7,0 | 8,2 | 8,6 |
| Grecia | 16,1 | 18,2 | 18,6 | 19,7 | 19,3 |
| Irlanda | 7,7 | 8,6 | 10,1 | 11,2 | 11,2 |
| Italia | 14,3 | 14,8 | 16,9 | 18,3 | 18,3 |
| Luxemburgo | 10,7 | 8,7 | 7,5 | 6,7 | 5,4 |
| Holanda | 10,0 | 8,5 | 8,2 | 10,2 | 10,8 |
| Portugal | 11,3 | 11,9 | 11,6 | 15,6 | 13,7 |
| **España** | **11,8** | **11,0** | **12,3** | **13,0** | **12,9** |
| Suecia | 7,4 | 7,0 | 6,4 | 8,1 | 8,1 |
| Reino Unido | 7,8 | 7,4 | 10,1 | 11,1 | 10,7 |
| Islandia | 11,1 | 8,8 | 10,1 | 13,0 | 12,3 |
| Noruega | 9,7 | 8,4 | 8,4 | 7,1 | 6,5 |
| Suiza | 6,6 | 6,5 | 7,1 | 8,5 | 7,6 |
| **Europa18** | **10,0** | **9,5** | **10,5** | **11,2** | **11,0** |
| Estados Unidos | 8,0 | 9,5 | 10,7 | 10,4 | 9,5 |
| Japón | 12,5 | 13,1 | 12,3 | 10,1 | 9,2 |
| Canadá | 7,9 | 8,7 | 10,6 | 12,8 | 12,2 |
| Australia | 12,6 | 16,8 | 16,4 | 15,5 | 16,4 |
| Nueva Zelanda | 10,6 | 9,0 | 11,4 | 13,9 | 13,5 |
| **23 países** | **9,8** | **10,2** | **11,0** | **10,9** | **10,4** |
| **Número total de autoempleados (x 1.000)** | **29.401** | **34.342** | **40.666** | **44.206** | **44.342** |

*Notas:*
(a) COMPENDIA contiene datos armonizados y comparables para 23 países de la OCDE durante el período 1972-2002. La definición de tasa de autoempleo utilizada en COMPENDIA incluye el total de autoempleados en relación con la población ocupada, entendiendo autoempleados como éstos, con o sin asalariados, más los *incorporated self-employed* (individuos que trabajan como asalariados de empresas de las cuales son propietarios), excluyendo en todo caso actividades agrícolas, forestales, pesqueras y relativas a la caza.
(b) Alemania hace referencia a Alemania Occidental hasta 1991.
*Fuente:* EIM, *Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis* (a), (COMPENDIA 2002.1), Van Stel (2005), tabla 5: 119.

GRÁFICO A.1

**TASA DE AUTOEMPLEO**
**(SELF-EMPLOYMENT/BUSINESS OWNERSHIP RATE)**




*Notas:*
(a) Ver nota (a) a pie del cuadro A.1.
(b) Alemania hace referencia a Alemania Occidental hasta 1991.
*Fuente:* EIM, *Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis* (COMPENDIA 2002.1) (a).

CUADRO A.2

## TRANSICIONES AL TRABAJO AUTÓNOMO DESDE EL EMPLEO ASALARIADO *VERSUS* DESDE EL DESEMPLEO

| | *Empleo (EMP) → Autónomo (AUT)* $Prob\ [AUT_t \mid EMP_{t-1}]$ | | *Desempleo (DES) → Autónomo (AUT)* $Prob\ [AUT_t \mid DES_{t-1}]$ | |
|---|---|---|---|---|
| **Número de transiciones** | **184** | | **171** | |
| *Variables* | *Coef.* | *t-stat.* | *Coef.* | *t-stat.* |
| Constante | **-10,7338** | (-6,67) | **-6,0404** | (-4,06) |
| **Características demográficas:** | | | | |
| Varón | 0,7779 | (3,63) | **1,0778** | (5,58) |
| Extranjero | 0,2922 | (0,65) | **0,7109** | (1,97) |
| Edad | **0,2340** | (2,85) | **0,1857** | (2,49) |
| Edad (2) | **-0,0034** | (-3,13) | **-0,0026** | (-2,64) |
| Vive en pareja | 0,1236 | (0,59) | **0,4388** | (1,97) |
| Hijos menores 16 | -0,2225 | (-1,1) | -0,2782 | (-1,14) |
| Familiares autoempleados | **0,6281** | (3,02) | **0,8378** | (4,25) |
| **Educación:** | | | | |
| Educación media (1) | **0,3652** | (1,87) | 0,2913 | (1,36) |
| Estudios universitarios (1) | 0,2754 | (1,29) | **0,5734** | (2,61) |
| **Características del empleo previo:** | | | | |
| Sector privado (a) (2) | **0,5703** | (1,69) | — | — |
| Sector construcción (a) (3) | 0,3880 | (1,52) | — | — |
| Sector servicios (a) (3) | 0,2861 | (1,36) | — | — |
| Pequeña empresa (0-4 empleados) (a) (4) | **1,5469** | (6,35) | — | — |
| Mediana empresa (5-49 empleados) (a) (4) | **0,5807** | (2,5) | — | — |
| Horas de trabajo semanales | 0,0046 | (0,57) | — | — |
| Contrato indefinido (a) (5) | **-0,6903** | (-3,71) | — | — |
| **Duración en la situación actual:** | | | | |
| Duración en el empleo actual (a) | -0,0123 | (-0,7) | — | — |
| Duración en el desempleo (b) | — | — | **-0,0079** | (-2,32) |
| **Experiencia en el autoempleo:** | | | | |
| Experiencia previa en autoempleo | **2,3896** | (13,38) | **0,6147** | (2,51) |
| **Ingresos:** | | | | |
| Rentas del capital y de la propiedad | 0,0183 | (0,1) | **0,3455** | (1,9) |
| Rentas del trabajo por cuenta ajena (a) | 4,09E-05 | (0,19) | — | — |
| Prestaciones por desempleo (b) | — | — | **-1,1225** | (-5,11) |
| **Ciclo económico:** | | | | |
| Tasa anual de desempleo | 0,0130 | (0,42) | -0,0182 | (-0,53) |
| **Regiones:** | | | | |
| Noroeste (6) | -0,1878 | (-0,67) | -0,2373 | (-0,74) |
| Noreste (6) | -0,2717 | (-0,9) | -0,0810 | (-0,23) |
| Madrid (6) | -0,3523 | (-1,27) | **-0,6765** | (-2,09) |
| Centro (6) | -0,1786 | (-0,74) | -0,2786 | (-0,93) |
| Este (6) | -0,2199 | (-0,85) | -0,2563 | (-0,93) |
| Canarias (6) | **-0,9244** | (-2,01) | -0,2807 | (-0,7) |

*Categorías de referencia:*
(1) Sin estudios, o Educación muy básica, (2) Sector público, (3) Sector industrial (excluido el sector de la construcción), (4) Empresa grande (>49 empleados), (5) Ausencia de contrato indefinido, (6) Noreste.

| | | |
|---|---|---|
| **Número de observaciones** | **18.370** | **2.613** |
| **Log. verosimilitud** | **-854,52** | **-559,8** |

*Notas:*
(a) No aplicable en transiciones desde el empleo asalariado.
(b) No aplicable en transiciones desde el desempleo.

CUADRO A.3

## PROBABILIDADES PREDICHAS DE TRANSITAR AL TRABAJO AUTÓNOMO DESDE EL EMPLEO ASALARIADO VERSUS EL DESEMPLEO

| | *1) BAJO DESEMPLEO (a)* | | | | *2) MEDIO DESEMPLEO (a)* | | | | *3) ELEVADO DESEMPLEO (a)* | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Desde empl.* | *Porcen. ▲▼ (b)* | *Desde desem.* | *Porcen. ▲▼ (b)* | *Desde empl.* | *Porcen. ▲▼ (b)* | *Desde desem.* | *Porcen. ▲▼ (b)* | *Desde empl.* | *Porcen. ▲▼ (b)* | *Desde desem.* | *Porcen. ▲▼ (b)* |
| Individuo estándar (c) | 0,0109 | — | 0,0939 | — | 0,0116 | — | 0,0862 | — | 0,0122 | — | 0,0816 | — |
| Individuo estándar pero mujer | 0,005 | -53,8 | 0,0341 | -63,7 | 0,0054 | -53,8 | 0,0311 | -63,9 | 0,0056 | -53,8 | 0,0293 | -64 |
| Individuo estándar pero extranjero | 0,0146 | 33,4 | 0,1742 | 85,5 | 0,0155 | 33,4 | 0,1612 | 86,9 | 0,0162 | 33,4 | 0,1531 | 87,7 |
| Individuo estándar con educación superior | 0,0143 | 31,2 | 0,1553 | 65,4 | 0,0153 | 31,2 | 0,1434 | 66,3 | 0,0160 | 31,2 | 0,1361 | 66,9 |
| Individuo estándar con experiencia previa como autoempleado | 0,1073 | 884,5 | 0,1608 | 71,3 | 0,1139 | 878 | 0,1486 | 72,3 | 0,1184 | 873,6 | 0,141 | 72,9 |
| Individuo estándar recibiendo prestaciones por desempleo (d) | — | — | 0,0326 | -65,3 | — | — | 0,0298 | -65,4 | — | — | 0,0281 | -65,6 |
| Individuo estándar con baja duración en el desempleo (d, e) | — | — | 0,0999 | 6,4 | — | — | 0,0918 | 6,4 | — | — | 0,0868 | 6,4 |
| Individuo estándar con elevada duración en el desempleo (d, e) | — | — | 0,0829 | -11,7 | — | — | 0,0761 | -11,8 | — | — | 0,0719 | -11,8 |
| Individuo estándar pero trabajando en el sector de la construcción (f) | 0,0082 | -24,7 | — | — | 0,0088 | -24,7 | — | — | 0,0092 | -24,7 | — | — |
| Individuo estándar pero trabajando en el sector industrial (f) | 0,0121 | 10,6 | — | — | 0,0129 | 10,6 | — | — | 0,0134 | 10,6 | — | — |
| Individuo estándar con bajas rentas del trabajo (f, g) | 0,0107 | -1,7 | — | — | 0,0115 | -1,7 | — | — | 0,012 | -1,7 | — | — |
| Individuo estándar con elevadas rentas del trabajo (f, g) | 0,0113 | 3,4 | — | — | 0,012 | 3,4 | — | — | 0,0126 | 3,4 | — | — |
| Individuo estándar con rentas del capital y de la propiedad | 0,0111 | 1,8 | 0,1277 | 36 | 0,0119 | 1,8 | 0,1176 | 36,4 | 0,0124 | 1,8 | 0,1115 | 36,7 |

Notas:
(a) Bajo, medio y elevado desempleo son las tasas 11,3, 16,4 y 19,8 por 100 respectivamente, que son el valor más bajo, una media ponderada y el valor más elevado de nuestro período muestral.
(b) Variación porcentual en la probabilidad predicha, en relación con la probabilidad del individuo estándar.
(c) Individuo estándar: varón de 34 años, nacido en España, viviendo en pareja, con hijos menores de 16, sin estudios, sin experiencia como autoempleado, sin recibir rentas del capital y de la propiedad, y o bien no recibiendo prestaciones por desempleo (transiciones desde el desempleo), o bien trabajando en el sector servicios (transiciones desde el empleo asalariado).
(d) No aplicable en transiciones desde el empleo asalariado.
(e) Baja y elevada duración en el desempleo es la mitad y el doble de la duración media, respectivamente.
(f) No aplicable en transiciones desde el desempleo.
(g) Bajas y elevadas rentas del trabajo son la mitad y el doble de las rentas medias, respectivamente.

## APÉNDICE B

### Descripción de variables

**Variables explicadas**

*Transiciones desde el empleo asalariado al trabajo autónomo:*

La variable dependiente toma el valor 1 para individuos trabajando a tiempo completo durante el período $t-1$, que transitan al trabajo autónomo en el período $t$. Asimismo, la variable toma el valor 0 para individuos trabajando a tiempo completo en los períodos $t-1$ y $t$.

*Transiciones desde el desempleo al trabajo autónomo:*

La variable dependiente toma el valor 1 para individuos desempleados durante el período $t-1$ y que transitan al trabajo autónomo en el período $t$. Asimismo, la variable toma el valor 0 para individuos desempleados durante los períodos $t-1$ y $t$.

**Variables explicativas**

| | |
|---|---|
| *Características demográficas:* | |
| Varón | *Dummy* tomando el valor 1 para varones, y 0 para mujeres |
| Extranjero | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos nacidos en el extranjero, y 0 en caso contrario |
| Edad | Edad de los individuos |
| Edad | Edad de los individuos al cuadrado |
| Vive en pareja | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos que viven en pareja (casados o no), y 0 en caso contrario |
| Hijos menores 16 | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos con hijos menores de 16 años, y 0 en caso contrario |
| Familiares autoempleados | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos con algún familiar autoempleado, y 0 en caso contrario |
| *Educación:* | |
| Sin estudios/Educación muy básica | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos con menos de 5 años de educación primaria, y 0 en otro caso |
| Educación media | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos con educación secundaria como el nivel de estudios más alto alcanzado, y 0 en otro caso |
| Estudios universitarios | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos con estudios universitarios, y 0 en otro caso |
| *Empleo previo:* | |
| Sector privado | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos trabajando en el sector privado, y 0 trabajando en el sector público |
| Sector construcción | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos trabajando en el sector de la construcción, y 0 en otro caso |
| Sector industrial | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos trabajando en el sector industrial (excluida la construcción), y 0 en otro caso |
| Sector servicios | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos trabajando en el sector servicios, y 0 en otro caso |
| Pequeña empresa (0-4 empleados) | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos trabajando en empresas pequeñas (0-4 empleados), y 0 en otro caso |
| Mediana empresa (5-49 empleados) | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos trabajando en empresas medianas (5-49 empleados), y 0 en otro caso |
| Gran empresa (>49 empleados) | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos trabajando en empresas grandes (>49 empleados), y 0 en otro caso |
| Duración en el empleo actual | Número de años en el empleo actual |
| Horas de trabajo semanales | Número de horas de trabajo semanales |
| Contrato indefinido | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos trabajando a tiempo completo, con contrato indefinido, y 0 en otro caso. |
| *Desempleo previo:* | |
| Duración en el desempleo | Número de meses como desempleado. |
| *Experiencia previa en el autoempleo:* | |
| Experiencia previa como autoempleado | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos con experiencia previa como autoempleados, y 0 en caso contrario |

**Variables explicativas** *(continuación)*

| | |
|---|---|
| *Ingresos:* | |
| Rentas del capital y de la propiedad | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos recibiendo rentas del capital y de la propiedad, y transferencias privadas |
| Rentas del trabajo por cuenta ajena | Ingresos mensuales netos procedentes del trabajo por cuenta ajena (expresadas en Euros de 1996) |
| Prestaciones por desempleo | Dummy tomando el valor 1 para individuos recibiendo prestaciones por desempleo, y 0 en caso contrario |
| *Ciclo económico:* | |
| Tasa anual de desempleo | Tasa anual de desempleo estandarizada (fuente: OCDE) |
| *Regiones:* | |
| Noroeste | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos viviendo en Galicia, Asturias o Cantabria, y 0 en otro caso |
| Noreste | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos viviendo en el País Vasco, Navarra, La Rioja, o Aragón, y 0 en otro caso |
| Madrid | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos viviendo en Madrid, y 0 en otro caso |
| Centro | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos viviendo en Castilla y León, Castilla-La Mancha, o Extremadura, y 0 en otro caso |
| Este | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos viviendo en Cataluña, Comunidad Valenciana o Baleares, y 0 en otro caso |
| Sur | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos viviendo en Andalucía, Murcia, Ceuta o Melilla, y 0 en otro caso |
| Canarias | *Dummy* tomando el valor 1 para individuos viviendo en Canarias, y 0 en otro caso |

CUADRO B.1

**ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS TRANSICIONES AL TRABAJO AUTÓNOMO DESDE EL EMPLEO ASALARIADO**
**(En porcentaje)**

| | *MUJERES QUE TRANSITAN* | *MUJERES QUE NO TRANSITAN* | *HOMBRES QUE TRANSITAN* | *HOMBRES QUE NO TRANSITAN* |
|---|---|---|---|---|
| **Número de observaciones** | **39** | **6.203** | **145** | **11.983** |
| **Características demográficas:** | | | | |
| Extranjero | 2,6 | 2,1 | 3,4 | 1,3 |
| Edad media (años) | 35,4 | 35,9 | 33,8 | 38,1 |
| Edad 21-30 años | 46,2 | 36 | 43,5 | 27,4 |
| Edad 31-40 años | 23,1 | 31,6 | 34,5 | 32,4 |
| Edad 41-50 años) | 25,6 | 24,2 | 18,6 | 26,1 |
| Edad 51-59 años | 5,1 | 8,2 | 3,4 | 14,1 |
| Sin estudios/educación muy básica | 35,9 | 37 | 51 | 53,1 |
| Educación media | 23,1 | 23 | 27,6 | 20,6 |
| Estudios universitarios | 41 | 40 | 21,4 | 26,3 |
| Vive en pareja | 43,6 | 58,4 | 71 | 74 |
| Hijos menores 16 | 12,8 | 23 | 31 | 30,2 |
| Familiares autoempleados | 28,2 | 13,7 | 15,2 | 7,3 |
| **Características empleo previo:** | | | | |
| Sector privado | 94,9 | 75,6 | 93,8 | 85,2 |
| Sector construcción | 0 | 1,3 | 24,8 | 16,2 |
| Sector industrial | 15,4 | 16,5 | 20 | 33,1 |
| Sector servicios | 84,6 | 82,2 | 55,2 | 50,7 |
| Pequeña empresa (0-4 empleados) | 64,1 | 20,1 | 37,9 | 13,9 |
| Mediana empresa (5-49 empleados) | 25,6 | 40,2 | 44,8 | 43,2 |
| Gran empresa (>49 empleados) | 10,3 | 39,7 | 17,3 | 42,9 |
| Contrato indefinido | 33,3 | 59,8 | 38,6 | 61,2 |
| Ausencia de contrato indefinido | 66,7 | 40,2 | 61,4 | 38,8 |
| Horas medias de trabajo semanales | 37 | 37,6 | 44,3 | 42,9 |
| Años medios de experiencia como asalariado | 5,4 | 8 | 5,2 | 9,3 |
| **Experiencia previa en el autoempleo:** | | | | |
| Experiencia previa como autoempleado | 38,5 | 3 | 33,8 | 3,8 |
| **Ingresos:** | | | | |
| Reciben rentas del cap. Y de la prop. | 46,2 | 39,7 | 64,8 | 70,4 |
| Rentas medias anuales del cap. y de la prop. (euros) | 244 | 158 | 190 | 227 |
| Rentas medias anuales del cap. y de la prop. (solo aquellos con rentas positivas) (euros) | 528 | 398 | 293 | 323 |
| Rentas medias mensuales del trabajo (euros) | 628 | 813 | 885 | 1.046 |
| **Regiones:** | | | | |
| Noroeste | 13,2 | 11,8 | 13,3 | 12,1 |
| Noreste | 26 | 17,4 | 14,7 | 17,5 |
| Madrid | 18,3 | 14 | 8,5 | 12,1 |
| Centro | 15,8 | 12 | 13,3 | 14,2 |
| Este | 13,2 | 26,5 | 25,7 | 22 |
| Sur | 5,5 | 12,5 | 22,3 | 16,5 |
| Canarias | 8 | 5,8 | 2,2 | 5,6 |

CUADRO B.2

## ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LAS TRANSICIONES AL TRABAJO AUTÓNOMO DESDE EL DESEMPLEO
(En porcentaje)

| | *MUJERES QUE TRANSITAN* | *MUJERES QUE NO TRANSITAN* | *HOMBRES QUE TRANSITAN* | *HOMBRES QUE NO TRANSITAN* |
|---|---|---|---|---|
| **Número de observaciones** | **52** | **1.248** | **119** | **1.194** |
| **Características demográficas:** | | | | |
| Extranjero | 9,6 | 2,6 | 5,9 | 2,8 |
| Edad media (años) | 34,2 | 34,1 | 34,7 | 38 |
| Edad 21-30 años | 36,5 | 40,5 | 44,5 | 34,4 |
| Edad 31-40 años | 42,4 | 36,7 | 25,2 | 24,5 |
| Edad 41-50 años) | 17,3 | 17,4 | 24,4 | 20,6 |
| Edad 51-59 años | 3,8 | 5,4 | 5,9 | 20,5 |
| Sin estudios/educación muy básica | 30,8 | 58,9 | 58,8 | 72,1 |
| Educación media | 34,6 | 21,7 | 19,3 | 17 |
| Estudios universitarios | 34,6 | 13,4 | 21,9 | 10,9 |
| Vive en pareja | 51,9 | 64,6 | 55,5 | 55,6 |
| Hijos menores 16 | 26,9 | 34,6 | 16,8 | 17,6 |
| Familiares autoempleados | 28,8 | 13,8 | 25,2 | 11,1 |
| **Características desempleo previo:** | | | | |
| Duración media en desempleo (meses) | 27,7 | 28,7 | 12,8 | 18,8 |
| **Experiencia previa en el autoempleo:** | | | | |
| Experiencia previa como autoempleado | 11,5 | 4,6 | 18,5 | 7,5 |
| **Ingresos:** | | | | |
| Reciben rentas del cap. y de la prop. | 25 | 21,7 | 52,1 | 40,2 |
| Rentas medias anuales del cap. y de la prop. (euros) | 174 | 115 | 194 | 218 |
| Rentas medias anuales del cap. y de la prop. (solo aquellos con rentas positivas) (euros) | 696 | 531 | 371 | 542 |
| Reciben prestaciones por desempleo | 15,4 | 31 | 23,5 | 50,3 |
| Prestaciones por desempleo medias anuales (euros) | 556 | 846 | 925 | 1984 |
| Prestaciones por desempleo medias anuales (solo aquellos con prestaciones positivas) (euros) | 3.614 | 2.727 | 3.929 | 3.942 |
| **Regiones:** | | | | |
| Noroeste | 17,3 | 12,1 | 11 | 11,4 |
| Noreste | 9,6 | 10,8 | 16,1 | 9,3 |
| Madrid | 15,4 | 7,5 | 7,7 | 7,1 |
| Centro | 11,5 | 16,1 | 12,7 | 19,5 |
| Este | 19,2 | 18,3 | 16,1 | 18,4 |
| Sur | 21,2 | 30,6 | 29,6 | 28,3 |
| Canarias | 5,8 | 4,6 | 6,8 | 6 |

# Un estatuto para el fomento del trabajo autónomo

Carmen Sáez Lara

## I. INTRODUCCIÓN

Cuando se cumplen veinticinco años de vigencia de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (LET) se inicia el proceso de elaboración de la Ley del Estatuto del Trabajador Autónomo (LETA). Pese al paralelismo terminológico, la LETA no será una norma con igual fundamento ni estará llamada a cumplir idéntica finalidad para el trabajador autónomo que el cumplido por la LET para el trabajador asalariado. Si la LET constituye la norma básica de los derechos y garantías tanto individuales como colectivos del trabajador por cuenta ajena, la LETA suma a su finalidad de tutela del trabajador autónomo la finalidad fundamental de promoción del trabajo autónomo. Su fundamento no es sólo de índole social, sino también económica, pues la LETA está teniendo como punto de partida una evaluación positiva de las iniciativas de autoempleo por su contribución al crecimiento económico y al bienestar social. La promoción del trabajo autónomo parece llamada a asumir en el futuro Estatuto una orientación dirigida a reforzar el espíritu emprendedor e innovador, a través de la creación de condiciones idóneas para el desarrollo del mismo y de la pequeña empresa, elementos dinamizadores de la actividad económica, siendo en definitiva preciso fomentar el dinamismo empresarial de un modo más eficaz, ya que, entre otras consecuencias, el espíritu empresarial contribuye a crear empleo y al crecimiento.

Desde esta perspectiva de fomento y promoción del trabajo autónomo, se analizará en las páginas que siguen la necesidad de aprobación de un estatuto para el trabajador autónomo. La delimitación del objeto de estudio de esta norma futura se centrará en uno de sus aspectos básicos, con la pretensión de avanzar en la concreción de propuestas de fomento del trabajo autónomo. Un rápido recorrido por las medidas y acciones instituidas en los últimos años permitirá previamente identificar sus ventajas y desventajas a los efectos de reformular una política global de promoción del trabajo autónomo.

### 1. El trabajo autónomo y sus medidas de promoción

Entre nosotros, las acciones o medidas que han sido calificadas de fomento del trabajo autónomo en estos últimos años son de muy variada naturaleza y procedencia, y se dirigen a beneficiarios también diversos, toda vez que los planes nacionales de empleo han venido identificando como tales tanto subvenciones a favor de desempleados como normas de mejora de la protección social de los trabajadores autónomos, así como medidas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. De esta forma, las medidas clásicas de apoyo financiero, a través de subvenciones y créditos blandos a los proyectos de creación de negocios protagonizados por personas desempleadas, y ya previstas en la Ley de Empleo de 1980, conviven con medidas de reforma fiscal y de reducción de trámites burocráticos a favor de empresas pequeñas.

Esta política de fomento del empleo autónomo ha encontrado inspiración en los objetivos de crecimiento y empleo de la Unión Europea, tanto en los objetivos de la Estrategia Europea de Empleo (EEE), de fomento de la actividad emprendedora, como en los objetivos de aumento del empleo y de la empleabilidad de las personas desempleadas. Además, esta política de fomento del empleo autónomo, en su elaboración y desarrollo, ha debido adaptarse a nuestro modelo de Estado autonómico y al protagonismo que las comunidades autónomas han asumido, en términos generales, en este ámbito, pues, en definitiva, el cumplimiento de los objetivos europeos ha de alcanzarse además sobre la base de los principios de cooperación y coordinación entre las administraciones públicas implicadas.

## 2. La Estrategia Europea de Empleo y el trabajo autónomo

La EEE, en su configuración inicial, establecería, en el marco del entonces pilar II, que los estados miembros *fomentarán el trabajo por cuenta propia, para lo cual estudiarán los obstáculos existentes con miras a reducirlos, en particular en lo que respecta a los regímenes fiscales y de seguridad social, al paso al empleo por cuenta propia y a la creación de pequeñas empresas, así como promoviendo acciones de formación en materia de creación de empresas y servicios específicos de apoyo a los empresarios.* Existió un planteamiento de partida (de los estados miembros y de las instancias comunitarias), como se afirma en el Informe Conjunto de 1999, acerca de la importancia cada vez mayor de la actividad por cuenta propia como solución para la inserción en la vida laboral, sobre todo para los individuos con las cualificaciones y la motivación necesarias, de la importancia del autoempleo como vía de salida de la situación de desempleo. En la EEE, las iniciales directrices comunitarias concederían un significativo protagonismo al autoempleo como medida de generación de empleo, al existir una específica directriz dedicada al autoempleo; su promoción se situaría al mismo nivel que la creación de empresas.

Sin embargo, desde las Directrices para el Empleo aprobadas en 2003 no se dan a los estados miembros orientaciones o directrices específicas para el fomento del autoempleo, más allá de las directrices generales, dirigidas a la reducción de cargas que obstaculicen la iniciativa empresarial y al fomento de la actividad emprendedora desde el sistema educativo y de formación profesional. De igual forma, las Orientaciones Integradas para el Crecimiento y el Empleo (2005-2008) se dirigen a promover la cultura empresarial y a la creación de las condiciones necesarias para que exista un ambiente que apoye a las PYME; en suma, un mejor entorno para nuestras pequeñas y medianas empresas (directriz integrada 10); también a promover la formación en capacidades gerenciales, (dentro de la directriz integrada 22 dirigida a mejorar la inversión en capital humano). Por su parte, la Carta Europea de la pequeña empresa (Carta de Feira, junio 2000) propugnaría un marco jurídico y administrativo que propiciara el desarrollo de las iniciativas económicas, así como la inclusión del espíritu emprendedor entre los objetivos y contenidos de los ciclos educativos, desde infantil al bachillerato.

La influencia de la EEE en las acciones de promoción del trabajo autónomo ha sido significativa, por ejemplo, en el ámbito de la formación profesional, pues, desde los planes nacionales de empleo, la formación profesional continua se ha extendido a los trabajadores autónomos, y la formación profesional ocupacional ha empezado a prever la fijación de módulos específicos de capacitación en gestión empresarial. La promoción del trabajo autónomo para las mujeres es sin duda otra de las orientaciones de nuestra política de fomento directamente influida por las directrices comunitarias de empleo. La opción por el autoempleo y el inicio de una actividad profesional por cuenta propia de las mujeres se favorece tanto a través de medidas de apoyo estatal como de las políticas autonómicas y, en esta dirección, debe destacarse que desde el Instituto de la Mujer el fomento de la actividad empresarial de las mujeres cuenta con diversos programas como son: asistencia, asesoramiento y formación a mujeres empresarias y emprendedoras, seminarios de fomento de emprendedoras, ayudas al autoempleo, programa de autoempleo para mujeres rurales, programa de microcréditos para empresarias. Finalmente, la EEE ha determinado un enfoque diverso, un cambio de orientación de las medidas de fomento del trabajo autónomo, en el que la promoción de éste se orienta no sólo a constituir una vía de salida del desempleo para determinados colectivos, sino, sobre todo, a consolidar el trabajo por cuenta propia como una primera o específica opción profesional de la persona.

## II. LA POLÍTICA DE PROMOCIÓN DEL TRABAJO AUTÓNOMO

La política de fomento del empleo autónomo, que encuentra su fundamento en los objetivos de la EEE y en nuestro texto constitucional, se integra tanto por ayudas económicas en favor de proyectos o iniciativas empresariales presentados por desempleados, y acciones de asistencia técnica y formación profesional, como por medidas dirigidas a favorecer la creación y el mantenimiento de pequeñas y medianas empresas, y de forma más genérica por la promoción del espíritu emprendedor. La promoción del trabajo autónomo se incardina pues al mismo tiempo en el marco de las políticas activas de empleo y en el de las políticas de ayuda a las pequeñas y medianas empresas. En este mismo sentido, la Ley de Empleo de 2003 opta por un concepto amplio de política activa de empleo que engloba el fomento del autoempleo y del espíritu empresarial (art. 23.1 y art. 25.1.f).

En el marco de las políticas activas, pervive entre nosotros el programa de fomento del autoempleo, regulado por la Orden Ministerial de 21 de febrero de 1986 (1), que establece un conjunto de medidas de apoyo económico en la fase inicial de desarrollo del proyecto empresarial, y que está dirigido a las personas desempleadas. Las comunidades autónomas, tras el traspaso de competencias, gestionan este programa, existiendo en muchas de ellas ayudas económicas complementarias, así como programas y acciones de información y

asesoramiento técnico. Desde 1998, estos programas se han venido integrando en los planes nacionales de empleo entre las medidas estatales y autonómicas dirigidas a alcanzar los objetivos de la Estrategia Europea de Empleo, con el apoyo clave que le brinda el Fondo Social Europeo, cuyos fondos se destinan a medidas favorecedoras de la iniciativa empresarial y del autoempleo (2). Junto a los citados programas de fomento del autoempleo a favor de personas desempleadas, la promoción del trabajo autónomo también se ha venido desarrollando, desde una perspectiva más amplia, a través de medidas de apoyo a la pequeña y mediana empresa. Desde 1998, los planes nacionales de empleo han venido estableciendo medidas que, en cumplimiento de los objetivos de la EEE de fomento del trabajo por cuenta propia, en un primer momento, o los más genéricos de fomento de la iniciativa emprendedora y del espíritu empresarial, más tarde, se han dirigido al fomento del trabajo autónomo, como el acceso de los trabajadores autónomos a la formación profesional, la mejora de su régimen de protección social, ciertas medidas fiscales, la simplificación de trámites administrativos para la creación de empresas pequeñas y la promoción del espíritu empresarial en los ciclos de enseñanza y de formación profesional.

Veamos el conjunto de las acciones o medidas que integran la política de fomento del trabajo autónomo en estos últimos años.

## 1. El apoyo financiero directo de la actividad por cuenta propia

Las políticas públicas han venido otorgando ayudas a favor de los proyectos del emprendedor a través de dos modalidades de acciones: por un lado, están las ayudas establecidas a favor del desempleado emprendedor, el programa de fomento del autoempleo, regulado por la citada Orden Ministerial de 1986 y la capitalización de las prestaciones de desempleo y, por otro, se encuentran diversas medidas de apoyo financiero a las PYME, la línea de crédito ICO-PYMES o el programa ARTEPYME II, por ejemplo. Estas acciones tienen pues destinatarios diversos, al menos formalmente.

### 1.1. *El programa de fomento del autoempleo*

El programa de fomento del autoempleo, que mantiene su regulación desde 1986 y hoy está en fase de reforma, se dirige a facilitar la inserción en el mercado de trabajo de las personas desempleadas, ayudándolas a establecerse como trabajadores autónomos, así como apoyando la viabilidad de los negocios que emprendan. A estos efectos, y atendiendo a la necesidad de garantía de unos ingresos mínimos en los primeros tiempos de la actividad, se establecen tres medidas para financiar parcialmente los proyectos empresariales de desempleados. Estas tres medidas son: la financiación de un porcentaje del coste de los estudios de viabilidad, auditoría y asesoramiento por creación de un negocio, la subvención de intereses de préstamos concedidos por sociedades de crédito concertadas con el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, así como la llamada *renta de subsistencia* (unos ingresos mínimos durante el inicio de la actividad). Las comunidades autónomas, tras el traspaso de competencias, gestionan la concesión de las referidas subvenciones, estableciendo muchas de ellas programas complementarios, como después se verá.

Los destinatarios de estas medidas son, genéricamente, los desempleados, aunque existen también regulaciones específicas para determinados colectivos de desempleados, si bien las correspondientes regulaciones autonómicas sobre fomento del autoempleo identifican determinados colectivos de desempleados como beneficiarios de las ayudas.

La crítica a estas medidas se ha centrado en su escasa cuantía para hacer frente a la expresada necesidad, aunque las previsiones presupuestarias han aumentado, si bien de forma más acusada de 1998 a 1999 (en miles de euros, de 54,9 en 1998 a 102,4 en 1999), y se mantienen prácticamente desde 2001, siendo para 2004 la cantidad prevista 135,9. Por otra parte, resulta discutible que los destinatarios de las ayudas económicas sean personas que tienen mayores dificultades de integración en el mercado de trabajo asalariado, toda vez que el ámbito del trabajo autónomo requiere mayores dosis de formación, pues a las exigencias de capacitación profesional se añaden las necesidades de capacidades gerenciales. Finalmente, también debe destacarse que no existe evidencia cierta sobre el impacto real de las ayudas descritas sobre los objetivos que se pretende alcanzar, por lo que, siendo dudoso en términos generales el éxito de muchos programas de las políticas activas, puede también resultar conveniente la reformulación de estas políticas para hacerlas más efectivas, mejorando su diseño y atendiendo a la evaluación de su impacto sobre el cumplimiento de los objetivos propuestos. Sería conveniente pues el establecimiento de sistemas de evaluación solventes que permitan disponer de datos sobre el referido efecto de las ayudas económicas al trabajo autónomo sobre los objetivos propuestos.

### 1.2. *La capitalización de las prestaciones por desempleo*

Para financiar proyectos de inversión y reducir costes de funcionamiento, los desempleados perceptores de prestaciones que deseen instalarse como autónomos percibirán una parte de la prestación por desem-

pleo capitalizada. Ésta es otra vía de financiación de iniciativas empresariales viables y adecuadas, que permite capitalizar en pago único la prestación contributiva por desempleo a las personas desempleadas que decidan establecerse como autónomos.

La capitalización en pago único de la prestación por desempleo o su abono en pagos parciales para subvencionar la cotización correspondiente a la seguridad social (3) tiene hoy, sin embargo, como límite el 20 por 100 de la prestación pendiente de recibir (4). Esta limitación podría ser objeto de reducción en un futuro próximo, ampliándose la cantidad objeto de capitalización hasta un 50 por 100 de la prestación, a la vista de los buenos resultados que está dando esta medida. Según el Informe sobre capitalización de la prestación por desempleo (INEM, 11/2/05), en el bienio 2002-2003 el número de beneficiarios que han capitalizado la prestación por desempleo para iniciar su actividad como autónomos ha sido de 21.044, de los que un 89,7 por 100 mantienen su actividad en 2004. El 10,3 por 100 que ha causado baja no lo ha hecho de forma inmediata, sino en el año siguiente al inicio de la actividad. Se trata pues de una medida que parece llamada a superar sus actuales límites cuantitativos, dado que los resultados sobre su utilización están siendo satisfactorios.

### 1.3. *El apoyo financiero a la pequeña y mediana empresa*

Junto a las medidas económicas a favor del emprendedor desempleado, el fomento económico directo del trabajo autónomo también se ha venido integrando, tal y como declaran los planes nacionales de empleo, por medidas financieras a favor de las pequeñas y medianas empresas. En este sentido, se citan como medidas de promoción del trabajo por cuenta propia acciones de apoyo financiero a la pequeña y mediana empresa tales como la línea de crédito del Instituto de Crédito Oficial (Línea ICO-PYME), la política de reafianzamiento de las sociedades de garantía recíproca (SGR), o la concesión de microcréditos a pequeñas y medianas empresas de nueva o reciente creación, con el apoyo de las SGR, que no exigen garantías adicionales para avales inferiores a 25.000 euros. En este capítulo debe ser también destacada la iniciativa ARTEPYME II, cuyo objetivo es apoyar proyectos de servicios avanzados de telecomunicaciones para PYME. El programa ARTEPYME II comprende la concesión de subvenciones para la realización de proyectos de servicios avanzados de telecomunicación, de interés común para las pequeñas y medianas empresas, que faciliten a éstas el desarrollo de actividades coordinadas de creación de redes para el intercambio de conocimientos sobre mejores prácticas y una mayor capacitación para poner en el mercado sus productos a través de medios informáticos y telemáticos.

### 1.4. *Los programas de apoyo financiero a emprendedoras*

Finalmente, una mención aparte merece un conjunto de acciones de ayuda financiera a favor de las mujeres emprendedoras. En primer lugar debe destacarse el programa Emprender en Femenino, del Instituto de la Mujer del MTAS, que reconoce una subvención a fondo perdido para financiar gastos conectados al inicio de la actividad, pero que es incompatible con cualquier otra ayuda para la misma finalidad. Se priorizan determinadas actividades, como son las relacionadas con la conciliación de la vida laboral y familiar, servicios a personas dependientes, las nuevas tecnologías, el medio ambiente, y los sectores industria y construcción. E igualmente existen ayudas específicas a favor de mujeres, microcréditos para proyectos o mejoras empresariales sin necesidad de avales, y acciones de tutoría y consolidación empresarial dirigidas a empresarias beneficiarias del programa de microcréditos.

### 1.5. *Conclusión: falta de coordinación entre las medidas de apoyo financiero directo a la actividad por cuenta propia*

Del panorama descrito, relativo a las medidas de apoyo financiero a los proyectos y a la actividad económica de los autónomos, se deduce la coexistencia de ayudas financieras dirigidas a desempleados que presenten un proyecto empresarial y de ayudas a la pequeña y mediana empresa, que puede suscitar dudas sobre la posibilidad de una superposición de regulaciones diversas para alcanzar los mismos objetivos. Las ayudas económicas reiteran, en efecto, los créditos blandos a favor de los desempleados y las pequeñas empresas (la línea ICO-PYME), incidiendo además sobre esta realidad la existencia y relevancia de medidas específicas de apoyo financiero a las emprendedoras a través, de nuevo, de medidas crediticias a favor de las mujeres. En definitiva, se aprecia una proliferación de programas que puede determinar actuaciones contradictorias o solapamientos de medidas similares y que, en todo caso, no ayuda ciertamente al análisis y la evaluación de sus resultados.

## 2. Las medidas de información y asistencia técnica

La importancia de las medidas de información y asistencia técnica, fundamentalmente en el marco de las políticas de fomento de las comunidades autónomas, es creciente, si bien siguen centradas en la fase de inicio de actividad, cuando la operatividad de tales acciones de información y asesoramiento técnico reside, sin embargo, en que faciliten tanto el inicio de la actividad

económica como su consolidación y desarrollo. En términos nominativos, el asesoramiento para el autoempleo acompaña las funciones y orientaciones para el empleo, que actualmente corresponde a los servicios públicos de empleo de las CC.AA., que, hasta la fecha, han asumido la gestión realizada por el Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE) en el ámbito del trabajo, el empleo y la formación (5).

Centrándonos en las acciones desarrolladas a escala estatal, en primer lugar es preciso destacar el Plan Integral de Fomento Empresarial de Autónomos (1999-2000) y, como plan específico, el Plan de Artesanos, financiado en un 75 por 100 por la Iniciativa PYME de Desarrollo Empresarial. El Plan Integral de Fomento Empresarial de Autónomos tuvo por objeto facilitar información y asesoramiento empresarial, así como asistencia técnica por un año, a cargo de consultores especializados (en materias como financiación, innovación, medio ambiente, diseño, calidad, gestión empresarial, nichos de mercado y oportunidades de negocio). Su finalidad fue facilitar el acceso a nuevos mercados y mejorar la competitividad.

En segundo lugar, hemos de constatar que las medidas de asesoramiento técnico sobre mejoras del proyecto empresarial y condiciones óptimas para su desarrollo han estado y están dirigidas preferentemente a determinados colectivos. Desde 1999 se prevén, en efecto, acciones específicas para mujeres y jóvenes, en mayor medida, pero también a favor de otros colectivos, como emigrantes o personas con discapacidad. En concreto, el Instituto de la Juventud lleva a cabo actividades de fomento de la iniciativa empresarial de jóvenes a través, entre otras actuaciones, del convenio de colaboración SECOT (Seniors Españoles para la Cooperación Técnica) para el asesoramiento económico, financiero, empresarial y jurídico, con carácter gratuito, a jóvenes menores de 35 años sin recursos, o en apoyo a proyectos de creación y promoción de PYME, así como otros programas como el llamado semilleros de empresas, el servicio de asesoría activa, o el programa de formación para el autoempleo.

Por su parte, el Instituto de la Mujer desarrolla importantes iniciativas en colaboración con otros organismos (Consejo Superior de Cámaras de Comercio, red de gabinetes de asistencia técnica, Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa) así como el Plan de apoyo a las mujeres empresarias, financiado en un 75 por 100 por la Iniciativa PYME de Desarrollo Empresarial, que brinda apoyo a la creación y consolidación de empresas mediante un asesoramiento práctico individualizado, y el proyecto GEA, la Red de Iniciativas Empresariales de Mujeres en el medio rural. Ésta constituye una fórmula interesante de colaboración entre trabajadores autónomos, a través de un sistema informático, para facilitar la cooperación entre empresas de mujeres, el intercambio de información y la creación de una red de optimización para la distribución de sus productos y servicios.

## 3. La formación profesional de los autónomos

En el ámbito de la formación profesional, la influencia de la EEE ha sido relevante. La formación continua se ha extendido a colectivos que no estaban incluidos, como los trabajadores por cuenta propia, y las medidas de carácter formativo se han dirigido a promover el espíritu empresarial y emprendedor a través del sistema educativo. Aparece ya entre los objetivos de las políticas educativas promover el espíritu empresarial a través del sistema educativo no universitario, incluyendo módulos de formación específicos que presentan, además, adaptaciones a la realidad económica de las diversas comunidades autónomas. El fomento del trabajo autónomo ha de orientarse al desarrollo de capacidades en materia de dirección y gestión de empresas en el marco del sistema educativo y de formación profesional reglada. De esta forma, los acuerdos de formación continua han venido financiando la formación de trabajadores autónomos (desde 1998) en el ámbito de las planes de formación agrupados, e igualmente hoy el Real Decreto 1046/2003, por el que se regula el subsistema de formación profesional continua, extiende su ámbito de aplicación a los trabajadores autónomos, quienes podrán participar en las acciones formativas que se desarrollen mediante contratos programas que, además, novedosamente, ya pueden ser solicitados por las asociaciones de trabajadores autónomos (6).

Por lo que respecta al desarrollo del espíritu emprendedor en los ciclos de enseñanza y formación profesional, siguiendo las directrices de la Carta Europea de la pequeña empresa (Carta de Feira, junio 2000), se incluyó el fomento del espíritu emprendedor entre los objetivos y contenidos de los ciclos educativos, desde infantil al Bachillerato. Para la Formación Profesional, la Ley Orgánica de Cualificaciones y de la Formación Profesional (LO 5/2002, de 19 de junio) establece el fomento del espíritu empresarial entre los fines que se propone el Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional. La formación ocupacional ha ido incorporando a sus contenidos competencias profesionales transversales. Las acciones previstas son el fomento de convenios de colaboración con organizaciones empresariales y sindicales para desarrollar acciones de orientación profesional en el autoempleo y la creación de empresas; programas de formación empresarial para profesores y formadores, especialmente en el ámbito de las CC.AA., así como programas de simulación de creación de empresas en el Módulo de Proyectos de Ciclos Formativos de la Formación Profesional Especí-

fica y, más concretamente, programas para la formación en gestión empresarial de emprendedoras y empresarias, en colaboración con la Escuela de Organización Industrial y la Fundación Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa. Finalmente, es preciso destacar que en este ámbito ha ido creciendo la participación de mujeres en acciones de asesoramiento y orientación al autoempleo, que en 2001 ya se situaría en el 68 por 100 del total, así como la existencia de programas de formación en empresariado específicamente dirigido para mujeres.

## 4. La mejora de la protección social y la reducción de costes sociales

Dentro de las medidas de fomento del trabajo autónomo también pueden ser incluidas, y así lo hacen los planes nacionales de empleo, aquellas que mejoran la acción protectora de los trabajadores autónomos o reducen sus costes sociales, así como incluso las que reducen los costes sociales de los trabajadores por cuenta ajena contratados.

Desde la primera perspectiva, el fomento del autoempleo se realiza a través de reformas dirigidas a la mejora de la acción protectora de la seguridad social sobre los trabajadores autónomos y a la reducción de los costes sociales aparejados a su integración en el RETA. Entre las primeras pueden citarse, a favor de los trabajadores autónomos, la mejora del subsidio de incapacidad temporal, la extensión de la protección por contingencias profesionales y la equiparación con los trabajadores del Régimen General en relación con el derecho a la pensión por incapacidad permanente. Entre las segundas, la reducción de la base de cotización para los jóvenes y las mujeres de nueva incorporación al RETA, la exoneración de cuotas de la seguridad social a los trabajadores por cuenta propia con 65 o más años que acrediten 35 o más años de cotización efectiva, y la bonificación en las cotizaciones a la seguridad social a favor de jóvenes, menores de 30 años, y de 35 años si son mujeres (7). Además puede también recordarse la existencia de bonificaciones de cuotas respecto de trabajadores por cuenta propia que desarrollan su actividad en ciertos sectores de las ciudades de Ceuta y Melilla (8). Desde esta primera perspectiva, puede constatarse que la equiparación del régimen especial de trabajadores autónomos (RETA) al régimen general se ha venido identificando como una vía o forma también de promoción o fomento del trabajo autónomo, tal y como, por lo demás, aparece recogido en nuestros planes nacionales de empleo de estos últimos años.

Desde una segunda perspectiva, también se incluyen dentro de las medidas de fomento del trabajo autónomo las dirigidas a la promoción de la contratación por los autónomos de trabajadores por cuenta ajena. En efecto, la promoción de la contratación de trabajadores por parte de los autónomos se inicia en 1998 con el Plan de Apoyo al Primer Empleo; por un lado, se modifica el cómputo del personal asalariado en el sistema de módulos para evitar que la contratación aumente la carga fiscal, y por otro, posteriormente, se bonifica la contratación del primer asalariado por parte de los autónomos dados de alta desde un año antes. Hay que esperar hasta el Programa de Fomento del Empleo 2005 (9) para que se beneficie por primera vez de tal bonificación la contratación de los familiares por autónomos sin asalariados, siempre que se encuentren dentro de los colectivos tutelados (mujeres y desempleados de más de seis meses y perceptores de prestación o subsidio por desempleo), lo que, además de dar satisfacción a una reivindicación de este colectivo, permite aflorar empleo de familiares y avanzar a favor de la regularización de los empleos. Finalmente, debe recordarse que existe también bonificación de cuotas empresariales por celebración de contrato de interinidad para sustituir a trabajadora autónoma en los supuestos de riesgo durante embarazo, descanso por maternidad, adopción y acogimiento (10).

## 5. Las medidas fiscales y trabajo autónomo

De partida, quizá no esté de más afirmar que el establecimiento de regímenes especiales (estimación objetiva en el IRPF y régimen simplificado de IVA, o el recargo de equivalencia para el comerciante minorista), cuyo ámbito subjetivo es preferentemente el de las PYME y autónomos, está orientado a determinar un marco fiscal asumible para aquéllos, y sobre todo para la Administración, en términos de control y gestión, que asegure ciertos niveles de recaudación garantizados, por lo que no puede ser identificado con una medida de fomento del trabajo autónomo.

No obstante, los PNAE incluyen entre las medidas de fomento del trabajo autónomo medidas de carácter fiscal, tales como las modificaciones del régimen fiscal de las PYME para promocionar la contratación de trabajadores por cuenta ajena, la reforma del IRPF (estimación objetiva) en relación con el cómputo del personal asalariado en el sistema de módulos (11) o la rebaja de la escala del IRPF (12), calificada como un cambio fiscal a favor de los autónomos en razón de afectar a las variables y magnitudes que deben ser consideradas a efectos de determinar el importe de las retenciones correspondientes a los rendimientos del trabajo para los profesionales autónomos. Por lo que respecta a las medidas fiscales para impulsar la actividad y la creación de pequeñas y medianas empresa, pueden citarse, en primer lugar, y en razón de favorecer especialmente a los autónomos, la exención del pago del Impuesto de Actividades Económicas (13) a las personas físicas y jurídi-

cas que facturen menos de un millón de euros al año. En segundo lugar, la Ley de la Sociedad Limitada Nueva Empresa (14) establece una serie de ventajas fiscales, tales como el aplazamiento de los impuestos derivados de la constitución de esta sociedad, del Impuesto de Sociedades y del IRPF. Esta norma crea la cuenta ahorro-empresa, que es un incentivo fiscal para facilitar la creación de empresas mediante el fomento del espíritu empresarial, con una duración mínima de dos años y con, al menos, un local y un empleado, bajo la fórmula jurídica de Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE), que se configura como una cuenta ahorro de características muy similares a la actual cuenta ahorro-vivienda (15).

Ahora bien, en este ámbito no puede dejar de señalarse que abordar la cuestión relativa a los incentivos fiscales del trabajo autónomo presenta la dificultad de identificar, dentro del alto número de medidas de incentivo fiscal de las pequeñas empresas establecidas en los últimos años, las que pudieran ser calificadas de medidas fiscales de promoción de los trabajadores autónomos, sin dejar de reconocer que éstos puedan resultar beneficiados. En efecto, y en términos más amplios, por ejemplo en un ámbito tan importante como es el de las deducciones fiscales por gastos en innovación, la dificultad de partida es la limitada información existente sobre el grado de utilización de esos incentivos fiscales y sobre la evaluación de su efectividad para constatar si tienen algún impacto en la empresa pequeña. La escasa evidencia disponible se concentra en las grandes empresas, y ha venido entendiéndose que el grado de conocimiento y aplicación de los incentivos a la innovación es especialmente reducido en las pequeñas empresas, siendo precisa mayor publicidad de los incentivos, así como asistencia técnica para su aplicación por empresas pequeñas.

Los incentivos fiscales dentro de la política de fomento del trabajo autónomo deben concentrarse en la fase inicial del proyecto empresarial, por un lado, y en el apoyo a la innovación empresarial, por otro. En primer lugar, las ventajas fiscales previstas en la fase de constitución de la Sociedad Nueva Empresa podrían ser extendidas a todos los proyectos o iniciativas emprendedoras, independientemente de la forma jurídica que adopten. Y en segundo lugar, sería preciso adaptar la fiscalidad de la PYME y autónomos para superar sus obstáculos para el acceso a las nuevas tecnologías. Incentivar la realización de actividades de I+D debe hacerse a través de una revisión de la estructura de los incentivos fiscales para garantizar el impulso a la inversión en I+D+i en el seno de las empresas pequeñas.

Atendiendo a lo antes expuesto, podemos concluir en términos más amplios que la inclusión de programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa (económicos, administrativos o fiscales) en el capítulo de fomento del trabajo autónomo contrasta con la falta de evidencia sobre el impacto que tengan sobre la microempresa, que es la organización que más se aproxima a la actividad económica estandarizada de los trabajadores autónomos. Atendiendo a la realidad empresarial a la que están destinados, también pueden surgir dudas sobre la idoneidad de dichos programas para alcanzar los objetivos pretendidos en realidades empresariales más simples.

## 6. Simplificación y reducción de cargas administrativas

Dentro de las medidas de fomento del trabajo autónomo también pueden incluirse, con las precauciones antes expresadas sobre su real impacto sobre el trabajo autónomo, aquellas establecidas para facilitar la creación y gestión de empresas, dirigidas fundamentalmente a las PYME, y que son tributarias de diversas actuaciones desarrolladas por las instituciones europeas a favor de la mejora y simplificación de las condiciones necesarias para la creación de empresas. Entre las medidas que contribuyen a eliminar obstáculos a la creación de pequeñas empresas se encuentra el proceso hacia la ventanilla única empresarial (ya incluido en el PNAE de 1998) iniciado en 1999, y cuyo objetivo es prestar servicios integrados de tramitación y asesoramiento empresarial, utilizando medios telemáticos. La ventanilla única, en su segunda fase de desarrollo, se incorporará a Internet, es decir, surge así la ventanilla única virtual. Entre estas medidas de simplificación de trámites se sitúa también la implantación y desarrollo del Sistema Red de la Seguridad Social (previsto en el PNAE 1999), que en 2003 cubrió ya al 93,1 por 100 de las empresa en lo que se refiere a los datos de afiliación, y a un 94,9 por 100 en lo relativo a los datos de cotización, o finalmente, el nuevo marco jurídico establecido por la Ley de la Sociedad Limitada de Nueva Empresa (Ley 7/2003, de 1 de abril), que facilita la constitución y el desarrollo de pequeñas empresas. Un nuevo marco jurídico simplificado específicamente adaptado a las necesidades y modo de operar de las pequeñas empresas, facilitándoles una rápida y sencilla constitución. En la SLNE, el número máximo de socios al tiempo de la constitución es cinco, que han de ser personas físicas, y el capital social mínimo es de 3.012 euros, y el máximo de 120.202 euros. La expansión y consolidación del sistema necesario para la creación de sociedades limitadas Nueva Empresa en todo el Estado se realizará mediante la extensión progresiva de la red de puntos de asesoramiento e inicio de tramitación (PAIT) que se constituye por entidades públicas o privadas, sin ánimo de lucro, donde se asesora y presta servicios a los emprendedores, tanto en la definición y tramitación administrativa de sus iniciativas empresariales como durante los primeros años de su actividad.

### 7. El fomento del trabajo autónomo a través de otras medidas

Finalmente, la política de fomento del trabajo autónomo también se desarrolla hoy a través de la subvención (16) de ciertas actividades de ámbito estatal, como la organización de congresos, seminarios, jornadas y otras actividades de naturaleza similar vinculadas al fomento del autoempleo; la elaboración de trabajos de documentación, análisis e investigación en el campo del autoempleo; la difusión del autoempleo, mediante la edición de folletos, publicaciones, encartes, campañas publicitarias (y otras actuaciones análogas, a través de cualquier medio, incluidas las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones), así como el funcionamiento de las entidades asociativas de ámbito estatal de trabajadores autónomos de carácter intersectorial.

## III. POLÍTICAS AUTONÓMICAS DE FOMENTO DEL AUTOEMPLEO

Son las comunidades autónomas, como ya se ha indicado, las que asumen la gestión del programa de fomento del autoempleo, estableciendo muchas de ellas además otras acciones adicionales o complementarias que, aunque en líneas generales siguen la orientación de la Orden Ministerial de 1986 en el diseño de las ayudas concretas (subvención financiera, subvención por asistencia técnica y la llamada renta de subsistencia) (17), dan cumplimiento directamente a los objetivos de la EEE, priorizando determinados colectivos y fomentando el espíritu empresarial en los diversos ciclos de enseñanza y en la formación. Además, el asesoramiento para el autoempleo actualmente corresponde a los servicios públicos de empleo de las CC.AA., que, hasta la fecha, han asumido la gestión realizada por el Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE) en el ámbito del trabajo, el empleo y la formación.

Centrándonos en el análisis de las correspondientes disposiciones autonómicas sobre fomento del autoempleo, éste nos muestra un panorama diversificado y heterogéneo en relación con el número y cuantía de las subvenciones, las condiciones subjetivas y objetivas a las que se condiciona su concesión, y el mismo régimen de compatibilidad establecido en relación con otras ayudas estatales o autonómicas que tengan el mismo objeto (18). Veamos estas medidas.

### 1. Apoyo y asistencia técnica al autoempleo

Todas las CC.AA. desarrollan acciones de promoción de la cultura emprendedora a través de acciones encaminadas a motivar al desempleado/a hacia la iniciativa empresarial, proporcionándole la información necesaria para poner en marcha su proyecto de empresa. Esta labor se realiza tanto de forma directa a través de los servicios regionales de empleo como a través de la concesión de subvenciones para la realización de acciones de orientación profesional para la asistencia al autoempleo a favor de entidades colaboradoras con los servicios públicos, sin ánimo de lucro, que desarrollen acciones de orientación profesional, entidades que, por ejemplo en Aragón, se definen como aquellas que mediante información, motivación, asesoramiento u otros procedimientos, faciliten la detección y dinamización de iniciativas de autoempleo en demandantes de empleo.

Atendiendo a lo anterior, por un lado es necesario valorar positivamente la relevancia que se otorga a la asistencia técnica prestada por los servicios regionales de empleo (tras la información, orientación y motivación hacia el autoempleo), pero sin ignorar, por otro, que la función de información, orientación y asesoramiento para el empleo y para el autoempleo se realiza de forma conjunta por los servicios públicos de empleo de las comunidades autónomas. De hecho, la asunción conjunta de funciones diversas, como son las de información y orientación para el empleo y el autoempleo, y su integración en programas comunes, pueden suscitar dudas sobre la idoneidad de esta situación, y pueden igualmente extenderse a la valoración del incremento presupuestario experimentado por el programa de orientación para el empleo y asesoramiento para el autoempleo, con un importe previsto para 2004 de 185,1 miles de euros. El presupuesto del programa, que ciertamente se ha incrementado de forma significativa, no aporta a los ciudadanos datos desagregados en relación con las diversas funciones de orientación para el empleo y asesoramiento para el autoempleo. Es decir, es preciso plantearse si se ofrece así un servicio público acorde con la importancia que esta función puede desempeñar en el objetivo de fomento del trabajo autónomo en nuestro país, o si podrían estudiarse otras vías más adecuadas y efectivas.

En suma, la tradicional vocación de los servicios públicos de empleo de intermediación en el mercado de trabajo por cuenta ajena, y la relevancia de las funciones que asumen en la tutoría de los desempleados a través de los itinerarios laborales, pueden hacernos dudar, en primer lugar, de su visualización por los emprendedores como órganos de información y asesoramiento a sus iniciativas económicas y profesionales y, en segundo lugar, del espacio y relevancia que efectivamente pueda desempeñar el asesoramiento para el autoempleo en el conjunto de las tareas de información y orientación profesional desempeñadas por los servicios regionales de empleo.

Frente a la situación descrita, en primer lugar, la asistencia técnica debe extenderse a momentos posterio-

res de desarrollo de la actividad empresarial del autónomo, a través por ejemplo de ayuda contable o información y gestión de ayudas fiscales a la innovación empresarial. La actividad de asesoramiento técnico, garantía de la viabilidad futura del proyecto o la iniciativa empresarial, debe concebirse con visión de permanencia, como actividad de apoyo técnico a la pequeña empresa para asegurar su supervivencia o la reconversión de su actividad o negocio. En segundo lugar, también resulta necesaria la segregación del actual programa conjunto de un programa específico de información y asesoramiento técnico para el empleo autónomo que se configurara adecuadamente para poder ser eficaz.

## 2. Ayudas al inicio de actividad

Las ayudas para la asistencia técnica tienen por finalidad subvencionar estudios de viabilidad o asesoramiento que faciliten la ocupación autónoma; si bien en ocasiones la asistencia técnica también incluye estudios sobre obtención de financiación o auditorias e informes económicos, se subvenciona como máximo el 50 por 100 del coste, por ejemplo en Cataluña.

La fijación de la llamada renta de subsistencia constituye una subvención por una sola vez, que contribuye a garantizar durante el inicio de la actividad unos ingresos mínimos, y cuyo importe se hace depender frecuentemente de la cuantía del préstamo que también se subvenciona. Junto a ésta se fijan otras ayudas de apoyo a la iniciativa de autoempleo; así, por ejemplo, en Aragón mediante una subvención para los desempleados que se establezcan como autónomos, pero siempre que la inversión en activo fijo alcance al menos los 9.000 euros, y cuyo importe depende del volumen de las inversiones en activo fijo. Esta subvención además se incrementará entre el 10 y el 20 por 100 si el autónomo pertenece a algunos de los colectivos identificados (discapacitados, mujeres, mayores de 45 años), así como cuando haya obtenido formación o experiencia a través de su participación en alguno de los programas públicos de empleo y formación gestionados por el servicio público o sus entidades colaboradoras, o cuando la actividad productiva se inscriba dentro de algunos de los denominados *nuevos yacimientos de empleo* relacionados. En otras comunidades, por ejemplo en Galicia, se establecen ayudas excepcionales, además de la renta de subsistencia, para financiar los primeros gastos de actividad, como los realizados en los seis primeros meses por conceptos varios como locales, publicidad y adquisición de primeras mercancías. El límite de la cuantía es diverso según los distintos colectivos que aparecen como beneficiarios.

En términos generales, el ámbito subjetivo de los beneficiarios identifica determinados colectivos, a los que en ocasiones también se exige formación y experiencia suficiente en relación con la actividad a desarrollar, como por ejemplo en Andalucía, donde, además, la regulación existente selecciona a este respecto determinadas actividades. Centrándonos en el ámbito subjetivo de las ayudas, se comprueba que no existe uniformidad en la identificación de los colectivos. Junto a jóvenes, mujeres, discapacitados y mayores de 45 años, en alguna ocasión, se abre a otros colectivos (19). La delimitación del ámbito subjetivo de los beneficiarios se explica por que estas actuaciones se encuadran dentro de los principios y ejes prioritarios de actuación marcados por el Fondo Social Europeo, que concede ayudas a los estados miembros para las acciones dirigidas primordialmente a la lucha contra el paro de larga duración, la inserción laboral de los jóvenes en desempleo y la integración de personas expuestas a la exclusión del mercado de trabajo como las mujeres o los discapacitados, y de los propios acuerdos sociales que están en la base de las políticas autonómicas de empleo (20). Sin embargo, es preciso destacar que en ciertas comunidades autónomas se ha evolucionado desde esta línea que centra el fomento del autoempleo en determinados colectivos hacía un promoción generalizada, como es el caso del País Vasco, y que en otras comunidades autónomas las medidas de promoción generalizada se complementan con el incremento de la cuantía de la ayuda si la beneficiaria es mujer, por ejemplo en Valencia. También pueden existir ayudas específicas para las mujeres emprendedoras con responsabilidades familiares, por ejemplo en Aragón —de 1.200 a 2.400 euros por cada hijo menor de tres años o familiar incapacitado a cargo—, y ayudas y subvenciones para la creación de empresas por la mujer, que también abarca el supuesto de su establecimiento como trabajadora autónoma, con un máximo de 18.000 euros, y que no podrá superar el 50 por 100 del importe del proyecto empresarial, pudiéndose sufragar con esta ayuda gastos de puesta en marcha (mano de obra empleada en la reforma o adecuación del local, adquisición de primeras mercancías, material fungible, alquiler de local o gastos corrientes), como en la Comunidad Autónoma de Galicia.

### 2.1. *Ayudas a las primeras contrataciones o transformaciones de contratos temporales en indefinidos que realice el autónomo*

Se trata de ayudas a tanto alzado para los autónomos que realicen contrataciones de carácter estable, en ocasiones también a tiempo parcial, que también a veces se extienden a la transformación de contrato de duración determinada en indefinido, como en las comunidades de Andalucía (21) y Madrid (22). La obtención de esta ayuda puede condicionarse, como se hace en la Comunidad Autónoma de Andalucía, a un período de

mantenimiento del puesto de trabajo, o a que la contratación sea de trabajadores integrados en determinados colectivos y con limitación de actividades (23).

Con mayores límites subjetivos y objetivos se establecen estas ayudas en la Comunidad Autónoma de Madrid, sólo si se contrata a mujeres y se trata de empresarias (o PYME de mujeres), y en el marco de proyectos empresariales que fomenten la conciliación de la vida laboral y familiar, quedando excluidos determinados sectores (24).

### 2.2. *Ayudas para la bonificación en los intereses de las operaciones de préstamos que se realicen para el inicio de la actividad*

Se establece una subvención financiera destinada a la reducción de los intereses de préstamos para financiación de inversiones (máximo de seis puntos, sin que el importe pueda exceder de 3.005 euros en Aragón). Los préstamos han de ser concedidos por aquellas entidades de crédito que tengan suscrito a tal efecto el correspondiente convenio de colaboración financiera, y no pueden ser cancelados durante el primer año, por ejemplo en la Comunidad Autónoma de Valencia.

### 2.3. *Subvención del alta en el RETA y en Colegio Profesional*

Sólo para empresarias o mujeres ejercientes en profesiones liberales, en la Comunidad Autónoma de Madrid.

### 2.4. *Incentivo a la consolidación de proyectos*

Otras acciones de fomento adoptadas en el marco de las políticas autonómicas son los denominados *incentivos a la consolidación de proyectos,* que en algunas comunidades, como Aragón, consisten en una subvención que compensa por una sola vez parte de los gastos de cotización a la seguridad social de los trabajadores desempleados que hayan obtenido préstamos bancarios acogidos a subvenciones financieras para la puesta en marcha de sus actividades por cuenta propia. Se instituyen a favor de miembros de determinados colectivos, siendo la cuantía de la subvención diferente según los colectivos.

### 2.5. *Conclusión: falta de coordinación, pero líneas de orientación acertadas*

Del panorama descrito, relativo a las medidas de apoyo financiero a los proyectos y a la actividad económica de los autónomos, se deduce que la existencia de regulaciones dispersas de origen estatal a las que se superponen regulaciones autonómicas ha desembocado en una situación muy alejada de las exigencias de coordinación que debe presidir la actuación de las administraciones estatal y autonómicas. Esta falta de coordinación se aprecia en la configuración tanto subjetiva como objetiva de las distintas acciones, pues la diversidad existente no impera sólo en relación con la configuración del colectivo de destinatarios, sino también en relación con las mismas medidas.

Ahora bien, por otra parte es preciso valorar que las regulaciones comunitarias sobre fomento del autoempleo han realizado aportaciones importantes, que deben ser tenidas en cuenta en este momento, cuando se está trabajando sobre una reforma y modernización de la regulación de 1986 sobre fomento del empleo autónomo, como son por ejemplo la relevancia otorgada a la asistencia técnica prestada por los servicios regionales de empleo (tras la información, orientación y motivación hacia el autoempleo), y sobre todo la importancia de la participación de los emprendedores en cursos de formación necesarios para el desarrollo de la actividad correspondiente, la orientación hacia actividades necesarias en cada ámbito territorial, o la reorientación del criterio selectivo en cuanto a los beneficiarios.

Un ejemplo en términos de fomento global o integral del trabajo autónomo, que ha supuesto una evolución en relación con la política seguida con anterioridad lo brinda el País Vasco. En el País Vasco, el Plan Interinstitucional de Empleo 2003/2006 se propone fomentar la cultura emprendedora y la creación de autoempleos y microempresas a través de programas de actuación dirigidos a la sensibilización desde edades tempranas para el hecho de emprender, el estímulo a la promoción empresarial y a la generación de ideas susceptibles de crear negocios, el apoyo al estudio de viabilidad del negocio, a la puesta en marcha de la actividad empresarial, a la inversión, a la formación en gestión empresarial de los promotores y las promotoras empresariales, así como a la supervivencia de las empresas creadas a través de la incorporación de procesos de mejora continua.

## IV. CONCLUSIONES PARA UNA POLÍTICA GLOBAL DE FOMENTO DEL TRABAJO AUTÓNOMO

Como puede deducirse de todo lo precedente, el fomento del trabajo autónomo precisa de medidas de asistencia técnica y formación profesional, de apoyo financiero y de estímulo del espíritu y de la cultura emprendedora, cuyo destinatario sea la persona emprendedora y su actividad económica y profesional por cuenta propia, y fundamentalmente necesita mayores dosis

de coordinación entre todas estas medidas dentro de una reorientación global. Las actuales medidas de fomento financiero, cuyos destinatarios son los desempleados, y que están centradas en la fase inicial de la actividad económica, en la iniciativa económica, responden a una perspectiva o visión del trabajo autónomo muy limitada y que se encuentra con creces ya superada, pues conciben el trabajo por cuenta propia como vía de salida del desempleo, por lo que se centran en aquellos colectivos con dificultades de inserción en el mercado de trabajo. Por su parte, las medidas de apoyo a las PYME son concebidas para realidades empresariales distintas a la que gestionan los trabajadores autónomos. Son necesarios, finalmente, grandes avances en el terreno del asesoramiento técnico y en el de la garantía del derecho a la formación profesional de los trabajadores autónomos.

Frente a este panorama, es necesaria una política global de fomento del empleo autónomo que atienda a la realidad que pretende potenciarse, es decir, que se dirija al desarrollo de la iniciativa económica, de la actividad por cuenta propia iniciada por las personas emprendedoras. El trabajo autónomo no puede ser concebido como vía de reducción de la tasa de desempleo del mercado de trabajo por cuenta ajena, sino como una opción profesional alternativa al trabajo por cuenta ajena que debe ser promocionada y estimulada desde los poderes públicos. Ésta es la perspectiva que se adopta desde el presente estudio, y en consecuencia entendemos que el fomento de esta realidad económica y profesional autónoma debe de asumir dos orientaciones generales: primera, el fomento del empleo autónomo debe tener como beneficiario o destinatario al emprendedor, y, segunda, el apoyo inicial a los proyectos empresariales debe completarse con la asistencia y la promoción de la investigación, el desarrollo y la innovación en relación con las actividades económicas y profesionales desarrolladas por los trabajadores autónomos, por lo que es preciso adaptar las medidas de apoyo financiero y fiscal a la realidad de la microempresa. Pero, además, la política de fomento del trabajo autónomo ha de estar orientada hacia el estímulo del espíritu emprendedor e innovador, a través de la creación de condiciones idóneas para su desarrollo y el de la microempresa, elementos dinamizadores de la actividad económica.

Dentro de estas orientaciones, la promoción y el fomento del empleo autónomo se integrarían por medidas de difusión del espíritu y la cultura emprendedora, cuyo destinatario sería la población general, medidas de desarrollo del espíritu emprendedor y de formación de capacidades gerenciales a través del sistema educativo y de formación profesional, dirigidas a los beneficiarios del sistema educativo y de formación profesional, medidas de información y asesoramiento técnico a favor de las personas emprendedoras, programas de ayuda financiera a favor de las personas emprendedoras, programas de formación y readaptación profesional para los trabajadores autónomos, medidas de mejora de la protección social de los trabajadores autónomos, y medidas dirigidas a la creación de un entorno que fomente el desarrollo de la iniciativas económicas. Más concretamente, hemos llegado a las siguientes conclusiones particulares.

## 1. La necesaria reforma del sistema de ayudas financieras a la actividad por cuenta propia

Los recursos económicos destinados a subvenciones han crecido en los presupuestos de las distintas administraciones públicas, por lo que, teniendo en cuenta además que gran parte de aquéllas se instrumentan mediante subvenciones financiadas total o parcialmente con fondos comunitarios, es precisa la necesaria coordinación entre ellas, así como su replanteamiento dentro de la actual recomendación comunitaria de revisión del marco de las ayudas públicas para la investigación, el desarrollo y la innovación, a los efectos de facilitar el acceso de los trabajadores autónomos. Las ayudas financieras a la actividad económica y profesional de los trabajadores autónomos deben ser integradas en un solo programa que adapte las diversas ayudas existentes a las características de esta actividad y atienda al momento inicial de ésta, así como a las exigencias de innovación y desarrollo. Más concretamente, entendemos que el apoyo económico en la fase inicial debe de ir dirigido solamente hacia proyectos viables, en los que se garantice la necesaria formación profesional de la persona emprendedora y que puedan ser orientados hacia ciertos sectores económicos y actividades profesionales. Particularmente, la promoción del trabajo autónomo puede ser orientada a favor de determinados colectivos; por ejemplo, a favor de las mujeres. Hacer frente a la inercia discriminatoria que perpetúa situaciones de desventaja de las mujeres en el ámbito del trabajo por cuenta ajena, a pesar del acceso a altas cotas de educación y formación, lleva entre otras causas (como pueda ser la necesidad de conciliar vida profesional y familiar) a justificar la idoneidad de la opción del autoempleo para la mujer. Lo anterior abunda en la idea de que el desarrollo de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres puede orientarse hacia la promoción positiva de las mujeres en la elaboración y aplicación de la política de fomento del autoempleo. De esta forma, las medidas de fomento económico podrán establecerse con carácter selectivo, atendiendo a criterios territoriales, económicos y productivos, y para la promoción de determinados colectivos con dificultades. En definitiva, a nuestro juicio, las ayudas iniciales deben dar relevancia a la participación en cursos de formación necesarios para el desarrollo de la actividad correspondiente, orientarse hacia actividades necesarias en cada ámbito territorial e ir acompañadas del estableci-

miento de sistemas de evaluación solventes que permitan disponer de datos sobre el efecto de las ayudas económicas sobre los objetivos propuestos.

Además, entendemos necesaria la ordenación de algunas medidas de ayuda financiera —como es el caso de los microcréditos— a través de su integración en un subprograma específico de créditos a la actividad económica de los trabajadores autónomos. Es decir, se trataría de extraer de la regulación general sobre créditos a las PYME un programa específico de créditos para la microempresa, o para la actividad económica y profesional de los autónomos, donde se determine el ámbito de los beneficiarios y se atienda, además de a la fase inicial, a otros exigencias de inversión del negocio (investigación, desarrollo e innovación, fundamentalmente). La solución propuesta sería la de integrar las diversas medidas existentes (también los microcréditos a favor de las emprendedoras) en un solo programa, que puede establecer, en su caso, condiciones distintas, más ventajosas para determinados colectivos de personas emprendedoras o autónomas. Finalmente, la regulación estatal sobre el sistema de ayudas económicas debe de asegurar la necesaria coordinación y cooperación entre Estado y CC.AA., a los efectos de alcanzar mayores dosis de ordenación y racionalización de tales medidas, única vía para poder desarrollar un sistema de evaluación de los efectos de estas ayudas sobre los objetivos que pretenden alcanzar.

## 2. Una nueva ordenación del sistema de capitalización de las prestaciones por desempleo

La capitalización de las prestaciones por desempleo constituye una medida que entendemos debe superar sus actuales límites cuantitativos, toda vez que, entre otras razones, los resultados sobre su utilización están siendo satisfactorios. Atendiendo a los resultados disponibles sobre los efectos positivos de esta medida sobre el desarrollo de proyectos empresariales por los trabajadores autónomos, la actual limitación cuantitativa debe desaparecer, pues resta operatividad a una medida de tránsito desde políticas pasivas de protección a políticas activas de empleo, por lo que debería garantizarse el abono íntegro de la prestación por desempleo para financiar proyectos de inversión o reducir costes de funcionamiento de quienes decidan desarrollar una actividad económica o profesional por cuenta propia.

## 3. Un asesoramiento técnico especializado a favor de la persona emprendedora y con vocación de permanencia

Las medidas de información y asesoramiento técnico precisan de mayor visualización y mayor promoción. A este efecto, sería necesaria la segregación del actual programa conjunto de un programa específico de información y asesoramiento técnico para el empleo autónomo que se configurara adecuadamente para poder ser eficaz. La adecuación a sus objetivos determinaría, desde la perspectiva subjetiva de sus destinatarios, que no tiene que estar limitado a los desempleados, sino a todas las personas emprendedoras. Además, atendiendo a la especialización de la asistencia que ha de prestar este servicio de asesoría a emprendedores puede hacer aconsejable la colaboración de otras instancias privadas o públicas, así como fórmulas de comunicación y colaboración entre los propios usuarios de estos servicios. A este efecto, son idóneos los programas o convenios de cooperación con corporaciones locales, universidades, entidades públicas e instituciones sin ánimo de lucro. Las experiencias de programas específicos a favor de jóvenes y mujeres, como ha podido comprobarse, se han desarrollado de forma coordinada con órganos o entidades que cuentan con personal especializado. Igualmente, la experiencia en otros países muestra que estas funciones de asesoramiento técnico a los proyectos empresariales las asumen las cámaras de comercio y de industria. Este asesoramiento técnico debe además ponerse en relación con las ayudas económicas públicas que reciban los proyectos, como garantía del buen uso de los fondos públicos. Finalmente, la asistencia técnica no debe limitarse a la fase inicial del proyecto de autoempleo, sino que debe extenderse a momentos posteriores de desarrollo de la actividad empresarial del autónomo, a través, por ejemplo, de ayuda contable o información y gestión de ayudas fiscales a la innovación empresarial. La actividad de asesoramiento técnico, garantía de la viabilidad futura del proyecto o la iniciativa empresarial, debe concebirse con visión de permanencia, como actividad de apoyo técnico a la microempresa para asegurar su supervivencia o la reconversión de su actividad o negocio. Al mismo tiempo, debe promoverse entre los trabajadores autónomos el desarrollo de actividades coordinadas, de creación de redes para el intercambio de conocimientos sobre mejores prácticas y una mayor capacitación a través de medios informáticos y telemáticos.

## 4. La formación profesional de los autónomos debe ser una prioridad de la política de fomento del empleo autónomo

El enfoque que aquí se asume, directamente influido por la Estrategia Europea para el Empleo, sitúa a la formación profesional como una acción clave del fomento del autoempleo. El fomento del trabajo autónomo ha de orientarse a promover el espíritu empresarial y al desarrollo de capacidades en materia de dirección y gestión de empresas en el marco del sistema educativo y de la Formación Profesional reglada, incluyendo

módulos de formación específicos, que además pueden presentar adaptaciones a la realidad económica de las diversas comunidades autónomas. El resto de los subsistemas también deben adaptarse a las específicas necesidades formativas de los trabajadores autónomos. Partiendo de un diagnóstico claro, es necesaria una mayor concreción y realización de estos objetivos, analizando los obstáculos existentes para el acceso de estos colectivos a la formación. Concretamente, en el ámbito de la formación profesional continua, tras la apertura de los contratos programa a las asociaciones de autónomos, debería plantearse si de esta forma queda garantizado el acceso de los diversos colectivos que integran la realidad del trabajo autónomo en nuestro país o sería precisa la toma en consideración de otras entidades representativas. Conseguir la efectividad del derecho a la formación y a la readaptación profesional de los trabajadores autónomos ha de partir de garantizar el acceso a los programas de formación profesional a los diversos colectivos de autónomos, pudiendo establecerse en este sentido otras medidas, como puede ser subvencionar la participación de los trabajadores autónomos. En todo caso, son necesarios programas que se adapten a las específicas necesidades formativas de los autónomos y que, por tanto, combinen las necesidades de capacitación profesional y gerencial que demandan los trabajadores autónomos.

## 5. La necesaria mejora de la protección social y la reducción de costes sociales

La equiparación del régimen especial de trabajadores autónomos al régimen general como una vía o forma de promoción o fomento del trabajo autónomo admite nuevos derechos sociales a favor de los trabajadores autónomos. En la actualidad, las exigencias de avance en la vía de la equiparación de derechos de protección social se centran fundamentalmente en tres cuestiones: protección por cese de actividad, jubilación anticipada y trabajo autónomo a tiempo parcial, exigencias que deben ser atendidas, pues es necesario el desarrollo de los derechos de protección social de los trabajadores autónomos, así como el fomento del trabajo autónomo a través de la reducción de costes sociales.

## 6. Fomento fiscal de la innovación en las microempresas

Los incentivos fiscales dentro de la política de fomento del trabajo autónomo deben concentrarse en la fase inicial del proyecto empresarial, por un lado, y en el apoyo a la innovación empresarial, por otro. En primer lugar, las ventajas fiscales previstas en la fase de constitución de la Sociedad Nueva Empresa podrían ser extendidas a todos los proyectos o iniciativas emprendedoras, independientemente de la forma jurídica que adopten; y en segundo lugar, dentro de la necesaria revisión del marco actual de las ayudas públicas para la investigación, el desarrollo y la innovación, deben tomarse en consideración también las medidas fiscales y facilitar el acceso a aquéllas de los trabajadores autónomos. A estos efectos, tal vez sea necesario adaptar la fiscalidad de la PYME y autónomos para superar sus obstáculos para el acceso a las nuevas tecnologías, incentivando la realización de actividades de I+D a través de una revisión de la estructura de los incentivos fiscales para garantizar el impulso a la inversión en I+D+i en el seno de las microempresas.

### NOTAS

(1) Modificado por Orden TAS/1702/2002, de 24 de junio (*BOE*, 9-07-2002). La Orden de 22 de marzo de 1994 (*BOE*, 12-04-2004) establece las bases reguladoras para la concesión de ayudas y subvenciones de los programas de promoción de empleo autónomo, y de integración laboral de minusválidos en centros especiales de empleo y trabajo autónomo, reguladas por la citada Orden de 1986.

(2) *Vid.* artículo 2 Reglamento (CE) núm. 11784/1999, del Parlamento europeo y de la Comisión, de 12 de julio de 1999, relativo al Fondo Social Europeo (*DO* núm. L 213 de 13/8/1999).

(3) Y sin límite de cuantía, cuando el beneficiario que pretenda establecerse como autónomo presente una minusvalía igual o superior al 33 por 100.

(4) La cuantía puede destinarse a cubrir el importe de su inversión, sea en activo fijo o en activo circulante, además del importe que en concepto de impuestos y tributos deba desembolsar. El remanente o la totalidad de la prestación, si no realiza inversión, puede ser destinado a la subvención de cuotas a la seguridad social.

(5) También prevé su normativa que las agencias privadas de colocación suministrarán, para incrementar la capacidad de ocupación de los demandantes de empleo, la información y asesoramiento para el autoempleo u otro tipo de iniciativas empresariales (art. 20.2 B i) del RD 735/1995, de 5 de mayo (*BOE*, 8-05-1995).

(6) Ahora bien, a estos efectos sólo están legitimadas las asociaciones de trabajadores autónomos de carácter intersectorial que tengan suficiente implantación en el ámbito estatal, con experiencia acreditada en la gestión y desarrollo de acciones formativas por sí mismas o a través de sus organizaciones asociadas, y se hallen legalmente constituidas con anterioridad a la fecha de publicación de la convocatoria realizada por Resolución de 17 de agosto de 2004 (*BOE*, 26 de agosto).

(7) *Vid.* la disposición adicional 44ª de la Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2005 (Ley 2/2004, de 27 de diciembre (*BOE*, 28-12-2004), que modifica la disposición adicional 35ª de la LGSS. Se aplica sobre la cuota por contingencias comunes que corresponda, en función de la base de cotización elegida y del tipo de cotización aplicable, según el ámbito de protección por el que se haya optado, una reducción durante los doce meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, equivalente al 25 por 100 de la cuota que resulte de aplicar sobre la base mínima el tipo mínimos de cotización vigente en cada momento en este Régimen, y una bonificación, en los doce meses siguientes a la finalización del período de reducción, de igual cuantía que ésta.

(8) La Orden TAS/471/2004, de 26 de febrero (*BOE*, 27-02-2004) completa los beneficios que tradicionalmente se han venido estable-

ciendo para los residentes de estas dos ciudades. Bonificación del 40 por 100 en las aportaciones empresariales a las cuotas de seguridad social por contingencias comunes de empresas y trabajadores por cuenta propia con actividades en los sectores de comercio, hostelería, turismo e industria (salvo energía y aguas).

(9) Disposición adicional 47 de la Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2005.

(10) Bonificación del 100 por 100 en la cuota empresarial incluida por accidente de trabajo y enfermedad profesional y la aportación empresarial de las cuotas de recaudación conjunta: Real Decreto-Ley 11/1998, de 4 de septiembre (BOE, 5-09-1998) modificado por art. 18 de la Ley 39/1999, de 5 de noviembre (BOE, 6-11-1999) para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras.

(11) PNAE del año 1998.

(12) Efectuada por la Ley 46/2002, de 18 de diciembre (*BOE*, 19-12-2002).

(13) *Vid.* la Ley 51/2002, de 27 de diciembre, de reforma de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, Reguladora de las Haciendas Locales (*BOE*, 28-12-2002).

(14) Ley 7/2003, de 1 de abril (*BOE*, 2-04-2003) de la Sociedad Limitada Nueva Empresa.

(15) *Vid*, sobre este extremo, la Ley 36/2003, de 11 de noviembre (*BOE*, 12-11-2003).

(16) Orden TAS/2303/2005, de 4 de julio (BOE, 16-07-2005), por la que se establecen las bases reguladoras de la concesión de subvenciones a las actividades de promoción de la economía social, la responsabilidad social de la empresa y el autoempleo, y para sufragar los gastos de funcionamiento de las asociaciones de cooperativas, de sociedades laborales, de trabajadores autónomos y otros entes representativos de la economía social de ámbito estatal, y se convoca su concesión para el año 2005.

(17) También siguiendo la orientación de la Orden Ministerial de 1986, en alguna ocasión se establecen reglas de coordinación entre ayudas económicas diversas; así las subvencionan intereses de préstamos, cuotas de seguridad social y ayudas directas a la inversión, siendo la obtención de una de ellas requisito necesario para las otras.

(18) Andalucía declara la compatibilidad dentro de los límites legales establecidos y Valencia (Art. 3.4 de la Orden de 30 de diciembre de 2004) señala la incompatibilidad con cualesquiera otras ayudas contenidas en los programas de fomento del empleo autonómico y estatal que tengan el mismo objeto, salvo las bonificaciones de cuotas a la seguridad social.

(19) Personas inmigrantes, pertenecientes a minorías étnicas, perceptores de programas de solidaridad, personas con problemas de drogadicción o alcoholismo, internos en centros penitenciarios, liberados condicionales y ex-reclusos, perceptores de renta de integración social, participantes en procesos de rehabilitación o reinserción social de drogodependientes, jóvenes que estén o hayan estado bajo la tutela o guarda de la Administración autonómica.

(20) Así, el Acuerdo Económico y Social de 5 de febrero de 2004 en Aragón acuña las grandes líneas de apoyo a emprendedores que inicien su actividad por cuenta propia: impulsa el autoempleo femenino y apoya especialmente los proyectos promovidos por jóvenes o desempleados mayores de 45 años, por tratarse de colectivos que presentan dificultades de diversa índole para acceder a un trabajo por cuenta ajena.

(21) 4.208 euros por cada contratación o transformación.

(22) La cantidad es de 3.000 euros por cada puesto de trabajo. Si el contrato indefinido es parcial (cómo mínimo del 50 por 100 de la jornada habitual) se prorratea la subvención en función de la jornada.

(23) La contratación de mujeres, preferentemente víctimas de violencia de género, mayores de 45 años que lleven más de un año en situación de desempleo, jóvenes menores de 30 años, discapacitados y otros colectivos con especiales dificultades de acceso al mercado de trabajo, y en relación con actividades vinculadas a los nuevos yacimientos de empleo (siendo prioritarios servicios a la vida diaria, principalmente de atención a la dependencia, fomento de actividades culturales y de ocio en el medio rural, servicios relacionados con el medio ambiente, servicios complementarios vinculados a la mejora de la calidad de vida), servicios vinculados al mantenimiento, reparación y acondicionamiento de instalaciones, y actividades vinculadas al sector industrial, audiovisual, y sector de nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

(24) Transporte, producción, transformación y comercialización de productos agrarios; pesca y acuicultura; exportación. Ayudas que dependen de que se prime la utilización de productos nacionales en detrimento de los importados; productos CECA; actividades que contravengan objetivos de políticas de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres. Orden 2816/2004, de 25 de mayo. Medidas de fomento de proyectos empresariales generadores de empleo estable desarrollado por mujeres, que fomenten principalmente la conciliación de la vida laboral y familiar.

# Autoempleo, autónomos y economía social en España

Begoña Cueto Iglesias

## I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, diversos autores y organismos han puesto de manifiesto la importancia del empleo autónomo en las economías de los países occidentales. La antigua percepción del autoempleo como una forma de empleo arcaica y como *empleo refugio* ante el paro ha cambiado. Actualmente, el autoempleo aparece ligado, además de a las medidas de lucha contra el desempleo, al espíritu emprendedor y a la creación de empleo. La visión tradicional del autoempleo como respuesta o solución al desempleo en las épocas de crisis económica ha sido sustituida por una visión ligada al dinamismo, a la innovación, a la cultura empresarial y a la creación de empleo. Este nuevo enfoque se refleja en el apoyo que muchos gobiernos proporcionan a aquellas personas que quieran crear su propio puesto de trabajo, especialmente a los desempleados.

En este artículo se lleva a cabo un análisis del autoempleo, individual y colectivo, en España. En primer lugar, se describen las principales características del empleo autónomo: evolución, distribución sectorial y autonómica y la permanencia en dicha situación laboral; el siguiente apartado se dedica a la economía social, realizando un estudio de su importancia cuantitativa durante los últimos años y diferenciando entre cooperativas y sociedades laborales; en el apartado cuarto se exponen los principales programas de apoyo y fomento del autoempleo. Se finaliza con un breve apartado de conclusiones.

## II. EL EMPLEO AUTÓNOMO

El empleo autónomo suele definirse como una categoría residual del empleo remunerado que no es asalariado y, de hecho, en el ámbito del derecho del trabajo, no se cuenta con una regulación específica (1). No obstante, se podría definir como aquel trabajador que desarrolla personalmente una actividad económica lucrativa, de forma habitual, por cuenta propia y sin percibir contraprestación alguna de naturaleza salarial (2).

En la actualidad, el empleo autónomo está siendo objeto de una atención que no se le había prestado previamente y de un interés creciente, debido, al menos parte, al cambio de tendencia en su evolución. Tradicionalmente, el autoempleo se vinculaba al sector agrícola, por lo que con la reducción del peso de la agricultura en la economía se esperaba una disminución similar en el porcentaje de autoempleados. Sin embargo, desde finales de los setenta se percibe un cambio, y el número de autónomos empieza a aumentar. Entre los factores que explican este cambio se encuentran la evolución de la estructura sectorial (el crecimiento del sector servicios favorece la aparición de pequeñas empresas innovadoras frente a la tradicional gran empresa industrial) y el cambio tecnológico (que reduce la importancia de las economías de escala favoreciendo la aparición de pequeñas empresas innovadoras), factores señalados, entre otros, por Blau (1987). En cambio, otros autores, tales como Bögenhold y Staber (1991) identifican el crecimiento del empleo autónomo a partir de los setenta como una respuesta a la reducción de las oportunidades en el empleo asalariado, y señalan que las tasas de autoempleo crecientes son «más un reflejo de las deficiencias del mercado que una contribución a la solución de las mismas», es decir, se trataría de un empleo refugio (3).

Sea por unas u otras causas, o por una combinación de todas ellas, el número de autónomos ha aumentado sustancialmente en los últimos años, incrementándose, al mismo tiempo, el interés por esta forma de empleo. En España, los datos de afiliación a la seguridad social nos indican que el número de afiliados al régimen especial de trabajadores autónomos

(RETA), ha crecido de forma sostenida desde 1985. Como se puede observar en el gráfico 1, dicho aumento ha sido especialmente intenso a partir de 1994, con una tasa de crecimiento anual que, en promedio, supera el 2 por 100.

En términos relativos, en 2004 la tasa de autoempleo se sitúa en el 16,6 por 100 del empleo total y en el 17,5 por 100 del empleo total no agrícola. A pesar del crecimiento experimentado en términos absolutos durante los últimos diez años, esta proporción ha disminuido, dado el mayor crecimiento del número de afiliados al régimen general. En la evolución durante las últimas dos décadas se pueden distinguir varias etapas que parecen reflejar un comportamiento contracíclico. Es decir, en las épocas de crecimiento económico (en la primera mitad de los ochenta y a partir de 1997) el porcentaje de autónomos disminuye, mientras que aumenta en los períodos de recesión (1992-1993). No obstante, como señala Cuadrado (2004), esta pauta se produce de forma débil y con cierto retraso temporal, por lo que no se puede concluir que el principal determinante de la evolución del empleo autónomo sea el ciclo económico.

## 1. Distribución sectorial

Una de las características del empleo autónomo es su concentración en determinadas ramas de actividad. Como se puede observar en el gráfico 2, el empleo autónomo predomina entre las distintas ramas de los servicios, principalmente en el comercio, donde se emplean casi 900.000 personas, es decir, casi una tercera parte del total de autónomos (un 31,2 por 100). Le siguen la construcción (15,2 por 100), otros servicios (11,2 por 100) y hostelería (10,7 por 100).

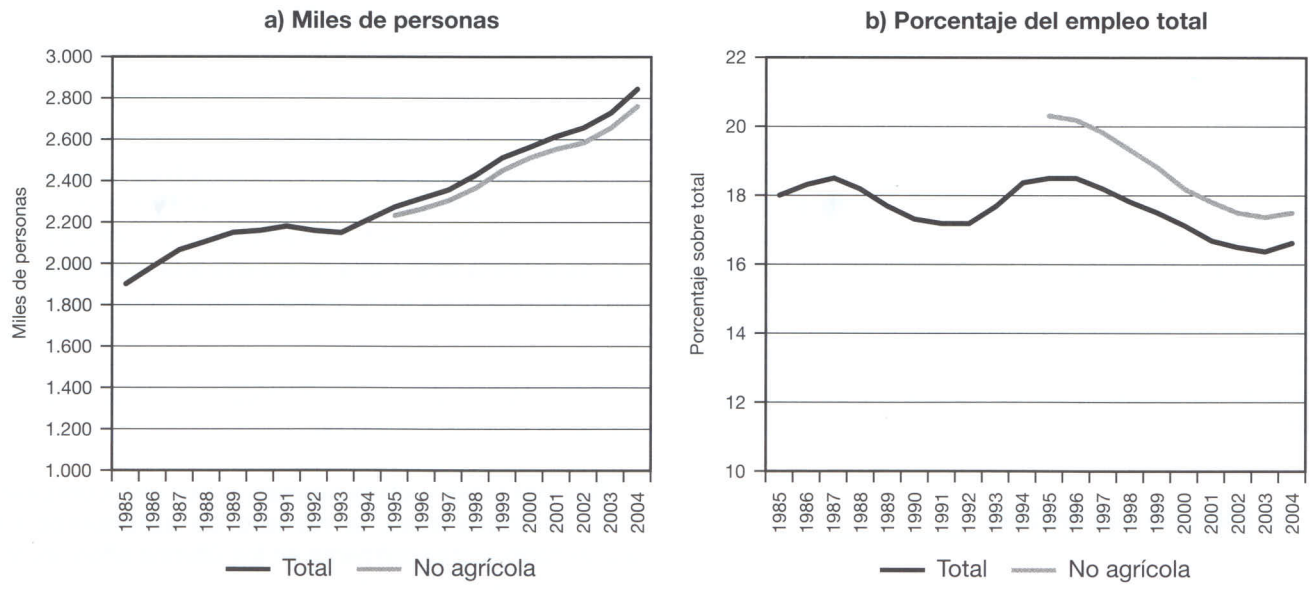
Si, en lugar de en términos absolutos, se calcula el porcentaje que supone el empleo autónomo sobre el total de afiliados a la seguridad social, el comercio continúa siendo una de las ramas de actividad con mayor presencia de autónomos (28 por 100), pero le superan los servicios personales, donde casi el 40 por 100 de los empleados son autónomos.

## 2. Empleo autónomo según comunidades autónomas

En cuanto a la relevancia del empleo autónomo en cada una de las comunidades autónomas españolas, en el gráfico 3 se puede apreciar que las diferencias son pequeñas. No obstante, en tres comunidades autónomas (Madrid, Canarias y Andalucía) la tasa de autoempleo no alcanza el 15 por 100, mientras que en otras cuatro (Castilla y León, Castilla-La Mancha, País Vasco y Baleares) esta cifra está muy cercana al 20 por 100.

GRÁFICO 1

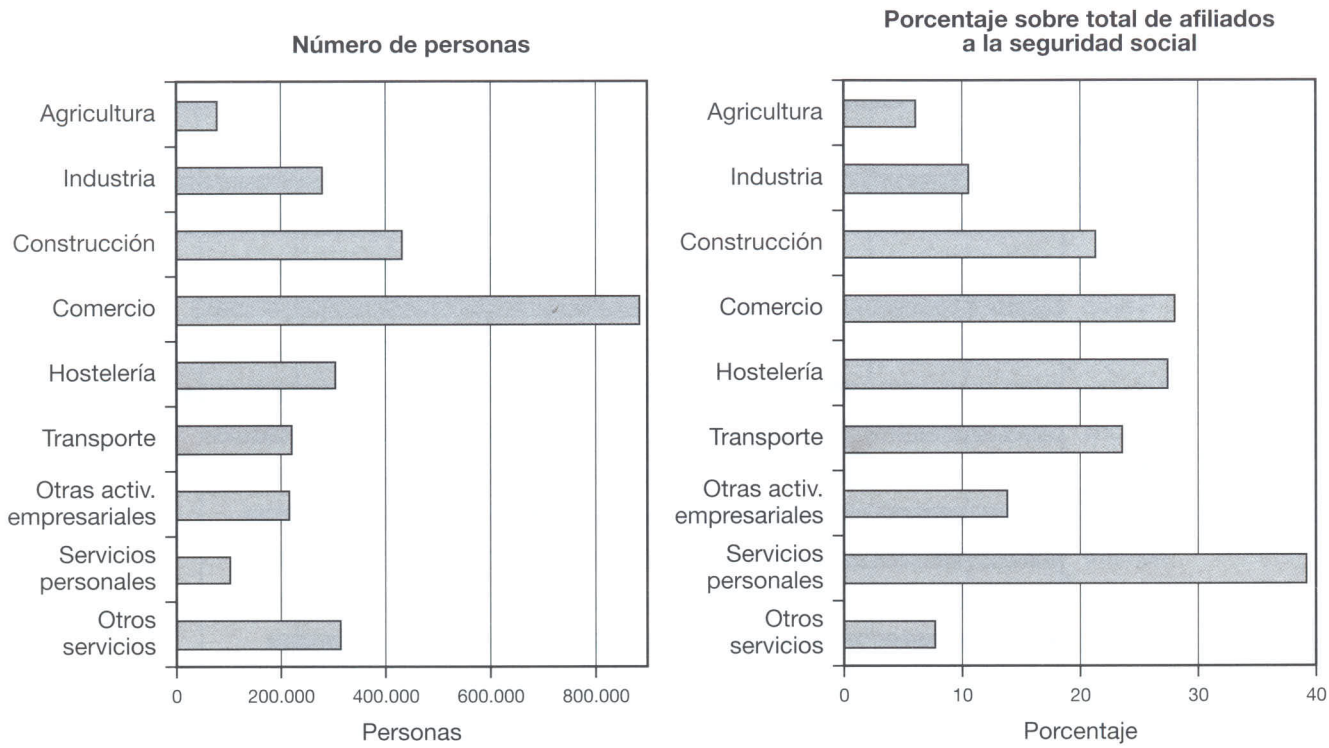
**EMPLEO AUTÓNOMO EN ESPAÑA**




*Fuente:* MTAS. *Anuario de Estadísticas Laborales.*

GRÁFICO 2

**EMPLEO AUTÓNOMO SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD, 2004**




*Fuente:* MTAS, *Anuario de estadísticas laborales.*

### 3. Entradas y salidas del empleo autónomo

A partir de los datos presentados, sabemos que cada vez hay un mayor número de autónomos. Pero, además, nos interesa saber si los nuevos autónomos permanecen en esta situación laboral o si, por el contrario, vuelven ya sea al desempleo, a la ocupación por cuenta ajena o a la inactividad.

En el ámbito español, cabe citar los estudios de Alba-Ramírez (1994) y Carrasco (1999). El primero, con datos de la *Encuesta de condiciones de vida y trabajo* estudia la probabilidad de ser autónomo y obtiene, entre otras conclusiones, que la duración del desempleo influye significativamente en la decisión de autoemplearse, resultado que parece apoyar la hipótesis del autoempleo como empleo *refugio.* Por otra parte, en el estudio de Carrasco (1999) se analizan, con datos de la *Encuesta de presupuestos familiares,* los factores que influyen en la decisión de entrada al autoempleo y también la probabilidad de permanecer en esta situación laboral. Sus resultados coinciden con el anterior, puesto que encuentra que es más probable que los desempleados sean autónomos. Además, señala que los negocios iniciados por parados tienen mayores dificultades y mayor tasa de fracaso (entendida como la transición del autoempleo hacia el desempleo). Otro de sus resultados es que la probabilidad de salida del autoempleo disminuye con su duración, hecho que muestra la importancia de los primeros meses de puesta en marcha de las pequeñas empresas y del acceso a recursos durante esta fase.

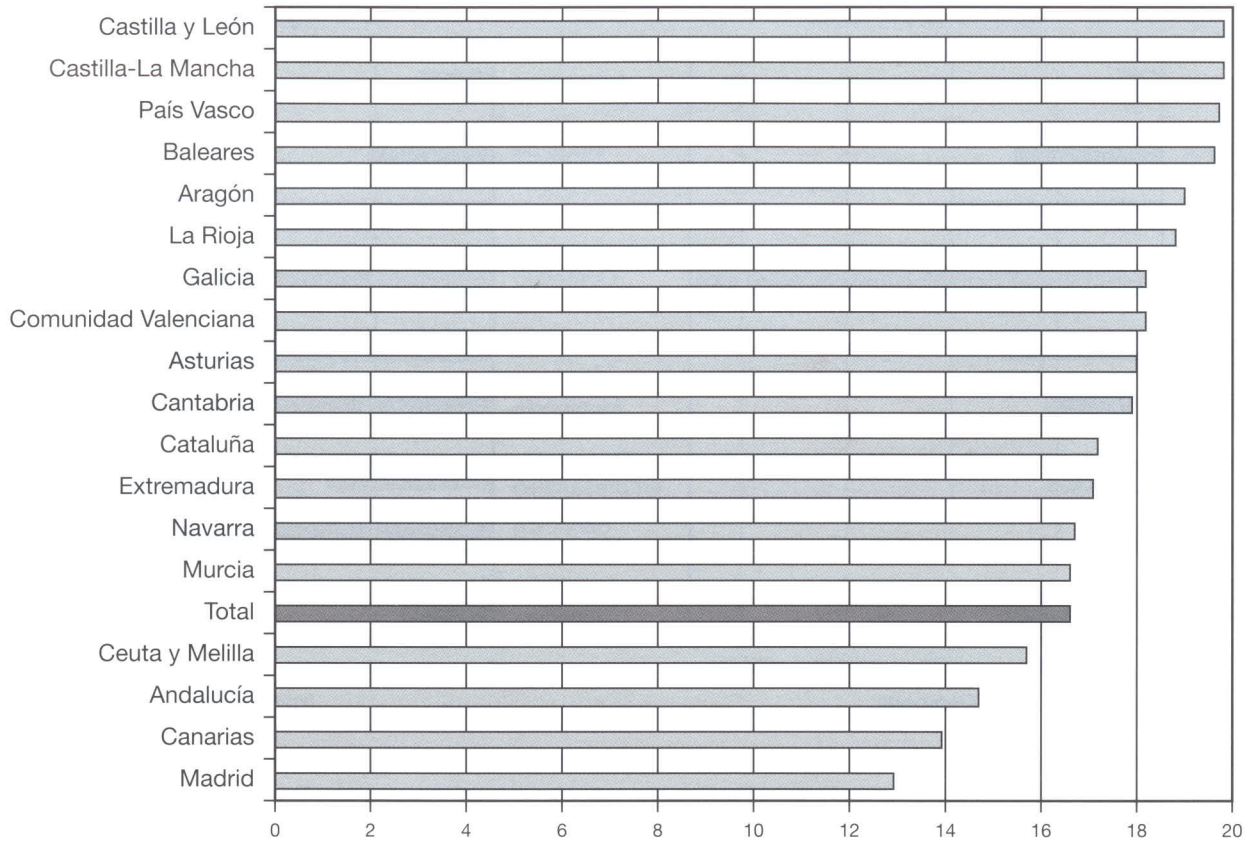
## III. LA ECONOMÍA SOCIAL

El término *economía social* o *tercer sector* hace referencia a aquellas actividades económicas de carácter privado que se basan en la asociación de personas en entidades de tipo democrático y participativo, y donde priman las aportaciones personales sobre las de capital. Esta definición es amplia y abarca una realidad compleja. No obstante, como señalan Barea y Monzón (1992), el eje vertebrador son «los valores cooperativos de participación democrática y solidaridad o finalidad de servicio a los miembros y al entorno».

La forma que pueden tomar las empresas de economía social son varias: cooperativas, sociedades laborales, sociedades agrarias de transformación, mutualidades, fundaciones, entidades singulares y asociaciones. En este apartado nos centraremos, por su importancia cuantitativa, en las dos primeras (4).

GRÁFICO 3

**TRABAJADORES AFILIADOS AL *RETA* SEGÚN COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 2004**
**(Porcentaje sobre el número total de afiliados en alta laboral)**




*Fuente:* MTAS, *Anuario de estadísticas laborales.*

Una cuestión señalada por varios autores es la falta de datos estadísticos sobre las empresas de economía social, lo que, entre otros factores, explica la relativa escasez de estudios sobre este tema. En este artículo, se utilizan los datos que ofrece el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales a través de la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo, los cuales proceden del fichero de códigos de cuenta de cotización, en situación de alta en la seguridad social, y que se refieren al período 1994-2004.

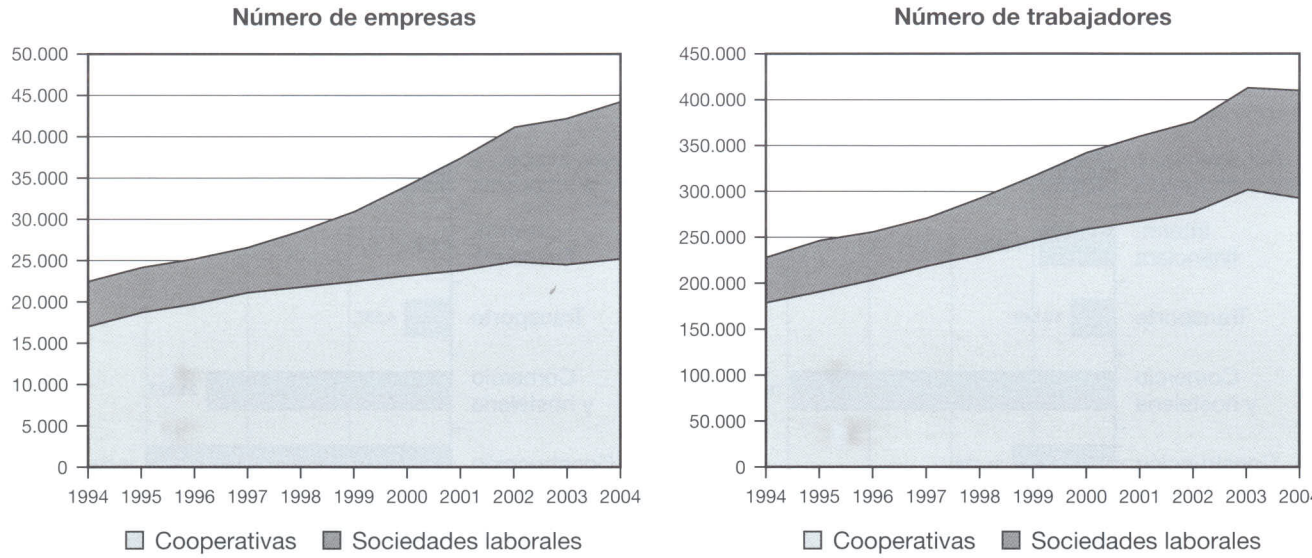
En el año 2004, casi 410.000 personas trabajaban en más de 44.000 cooperativas y sociedades laborales, lo que supone casi el doble del número de empresas y del número de personas empleadas en ellas diez años antes. Estos datos nos sirven para señalar la importancia creciente de la economía social en la economía española.

El mayor aumento se produjo durante los años 1998 a 2003 y, fundamentalmente, por la vía de las sociedades laborales (gráfico 4). Esta etapa coincide con la publicación de la Ley 4/1997, que permite que puedan ser calificadas como *laborales,* además de las sociedades anónimas, las sociedades de responsabilidad limitada (5). El uso intensivo de esta forma jurídica se refleja en el aumento del número de sociedades limitadas laborales (SLL) y en la reducción del número de sociedades anónimas laborales (SAL), tanto en las nuevas como en la cifra acumulada. Así, sólo el 1,4 por 100 de las sociedades laborales registradas en 2004 eran anónimas, y el número total de SAL se ha reducido en un 36,7 por 100 en el período 1999-2004 (pasando de 4.560 a 2.885). Por el contrario, el número total de SLL se ha triplicado en el mismo período (pasando de 5.080 a 16.508 empresas).

En el cuadro núm. 1 se puede consultar qué porcentaje representan los trabajadores de cooperativas y sociedades laborales sobre el total de trabajadores afiliados a la seguridad social. Aunque este porcentaje es pequeño, situándose en torno al 2 por 100, hay una tendencia creciente, sostenida durante todo el período.

GRÁFICO 4

**NÚMERO DE EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL Y NÚMERO DE TRABAJADORES (1994-2004)**




*Fuente:* Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

## 1. Distribución sectorial

En cuanto a la distribución sectorial, dos son las ramas de actividad que concentran la mayor parte del empleo total en las empresas de economía social: por una parte la industria, y por otra el comercio y la hostelería, con una cuarta parte del empleo cada rama. No obstante, como se puede apreciar en el gráfico 5, aparecen algunas diferencias relevantes en función de si se trata de cooperativas o de sociedades laborales (6). Así, las dos ramas de actividad señaladas continúan siendo las que agrupan la mayor parte del empleo, pero el comercio y la hostelería suponen el 20 por 100 del empleo en el caso de las sociedades laborales y, en cambio, aumenta la importancia cuantitativa de la industria, si bien hay que señalar la pérdida de empleo en este sector, que suponía un 43,9 por 100 en 1999 y, cinco años más tarde, contiene el 27,4 por 100 del empleo total.

CUADRO NÚM. 1

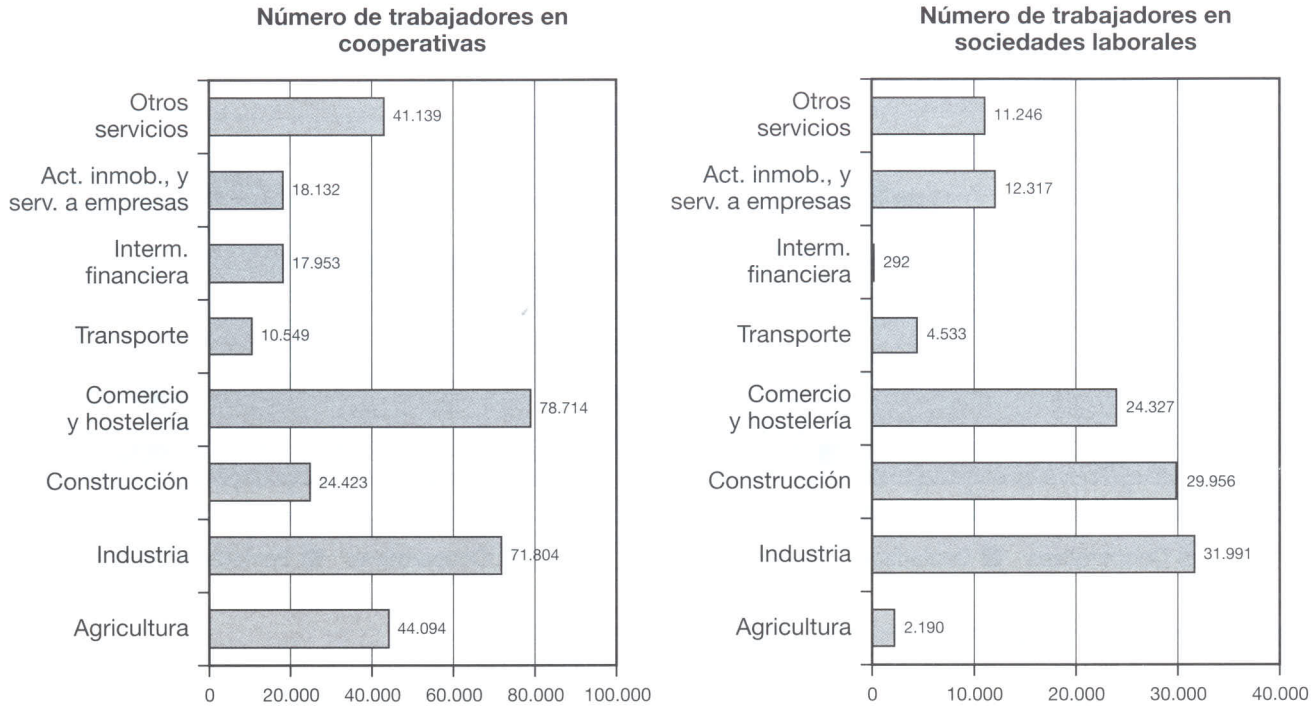
**TRABAJADORES AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL (MILES)**

| | *TRABAJADORES AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL (*) (A)* | *TRABAJADORES AFILIADOS EN COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES (*) (B)* | *B/A (PORCENTAJE)* |
|---|---|---|---|
| 1994 | 12.045,5 | 227,8 | 1,89 |
| 1995 | 12.307,6 | 245,7 | 2,00 |
| 1996 | 12.506,0 | 257,3 | 2,06 |
| 1997 | 12.932,1 | 272,6 | 2,11 |
| 1998 | 13.591,0 | 293,0 | 2,16 |
| 1999 | 14.344,9 | 317,2 | 2,21 |
| 2000 | 15.062,9 | 341,2 | 2,27 |
| 2001 | 15.649,9 | 359,6 | 2,30 |
| 2002 | 16.126,3 | 376,3 | 2,33 |
| 2003 | 16.613,6 | 411,9 | 2,48 |
| 2004 | 17.081,8 | 409,4 | 2,40 |

(*) Media anual (en miles).
*Fuente:* Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

GRÁFICO 5

**TRABAJADORES EN EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD, 2004**




*Fuente:* Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

Respecto a otras ramas, la construcción supone el 25,6 por 100 del empleo en las sociedades laborales, porcentaje que ha aumentado en diez puntos desde 1999, mientras que se sitúa en torno al 8 por 100 en el caso de las cooperativas. Ocurre lo contrario con los servicios de intermediación financiera (en torno al 5 por 100 para las cooperativas y un 0,2 por 100 para las sociedades laborales), con otros servicios (aproximadamente un 14 por 100 del empleo de las cooperativas y menos del 10 por 100 en las sociedades laborales) y, especialmente, con la agricultura (que absorbe el 14,3 por 100 del empleo en cooperativas en 2004 y únicamente el 1,9 por 100 para las sociedades laborales). Para destacar la importancia de las cooperativas agrarias en el desarrollo rural, baste señalar que su facturación en el año 2000 ascendía aproximadamente a 12.000 millones de euros, es decir, un 45 por 100 de la producción final agraria (García Delgado, 2004).

En términos relativos, tomando como referencia la afiliación total por ramas de actividad, el empleo en empresas de economía social en la rama de intermediación financiera supone el 4,4 por 100 del total, lo que supone casi duplicar el promedio general (2,4 por 100). Otras ramas donde se supera esta media son la agricultura y la industria (3,6 y 3,9 por 100 respectivamente). Por el contrario, en el transporte y las actividades inmobiliarias y de servicios a empresas se alcanzan los menores porcentajes (1,6 y 1,5 por 100), mientras que en las restantes ramas consideradas la proporción de trabajadores en empresas de economía social es muy similar a la media (7).

## 2. Análisis por comunidades autónomas

En el apartado anterior se vio que el empleo en cooperativas y sociedades laborales supone aproximadamente el 2,4 por 100 del empleo total. Sin embargo, como se puede apreciar en el cuadro núm. 2, existen diferencias regionales muy apreciables. Así, en el País Vasco, el 7,2 por 100 de los trabajadores afiliados a la seguridad social están ocupados en cooperativas o sociedades laborales (8). Murcia es la siguiente comunidad autónoma donde la economía social emplea a un mayor porcentaje de personas (el 4,8 por 100), y a ésta le siguen un grupo de cuatro comunidades autónomas (Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Navarra y Andalucía) en las que dicha proporción se sitúa entre el 3 y el 3,7 por 100. En el extremo opuesto se sitúan Cantabria, Baleares y Madrid, con menos del 1,5 por 100 del total de trabajadores afiliados.

CUADRO NÚM. 2

**TRABAJADORES AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL SEGÚN COMUNIDADES AUTÓNOMAS (2004)**

| | *TRABAJADORES AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL (*) (A)* | *TRABAJADORES AFILIADOS EN COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES (*) (B)* | *B/A (PORCENTAJE)* |
|---|---|---|---|
| País Vasco | 894.858 | 64.419 | 7,2 |
| Murcia | 509.226 | 24.537 | 4,8 |
| Comunidad Valenciana | 1.793.313 | 66.639 | 3,7 |
| Castilla-La Mancha | 631.323 | 22.430 | 3,6 |
| Navarra | 251.991 | 9.122 | 3,6 |
| Andalucía | 2.800.376 | 84.605 | 3,0 |
| Extremadura | 361.245 | 9.891 | 2,7 |
| **Total** | **17.161.920** | **425.660** | **2,5** |
| Aragón | 513.799 | 10.892 | 2,1 |
| La Rioja | 120.426 | 2.310 | 1,9 |
| Ceuta y Melilla | 34.725 | 673 | 1,9 |
| Castilla y León | 877.653 | 15.487 | 1,8 |
| Asturias | 365.898 | 6.311 | 1,7 |
| Cataluña | 3.082.495 | 52.903 | 1,7 |
| Canarias | 734.318 | 10.698 | 1,5 |
| Galicia | 967.265 | 14.039 | 1,5 |
| Cantabria | 201.398 | 2.509 | 1,2 |
| Baleares | 356.645 | 3.567 | 1,0 |
| Madrid | 2.664.966 | 24.628 | 0,9 |

(*) Trabajadores en alta a 31 de diciembre de 2004.
*Fuente:* Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

Además de diferencias en el porcentaje que supone el empleo en empresas de economía social, en el gráfico 6 se observa que la distribución por ramas de dichos empleos también resulta distinta. Así, se puede subrayar el peso del sector agrícola en el caso de la Comunidad Valenciana, Murcia y Andalucía (27,1; 20,4 y 17,2 por 100, respectivamente), fundamentalmente en cooperativas.

Por otra parte, la industria predomina en varias comunidades autónomas, si bien destaca en el País Vasco, donde alcanza el 47,9 por 100 del empleo total (el 57,1 por 100 para las sociedades laborales y el 45,8 por 100 para las cooperativas).

Por último, el comercio y la hostelería son las ramas de actividad que ocupan a la mayor parte de la población ocupada en empresas de economía social en un mayor número de comunidades autónomas. No obstante, se puede señalar el caso de Baleares (37,7 por 100). En esta región también tienen un peso superior a la media nacional las actividades englobadas bajo el epígrafe otros servicios (educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales), al igual que en Madrid (27,2 por 100), Cataluña (23,4 por 100) y Ceuta y Melilla (39,1 por 100).

## 3. Supervivencia y creación de empleo de las empresas de economía social

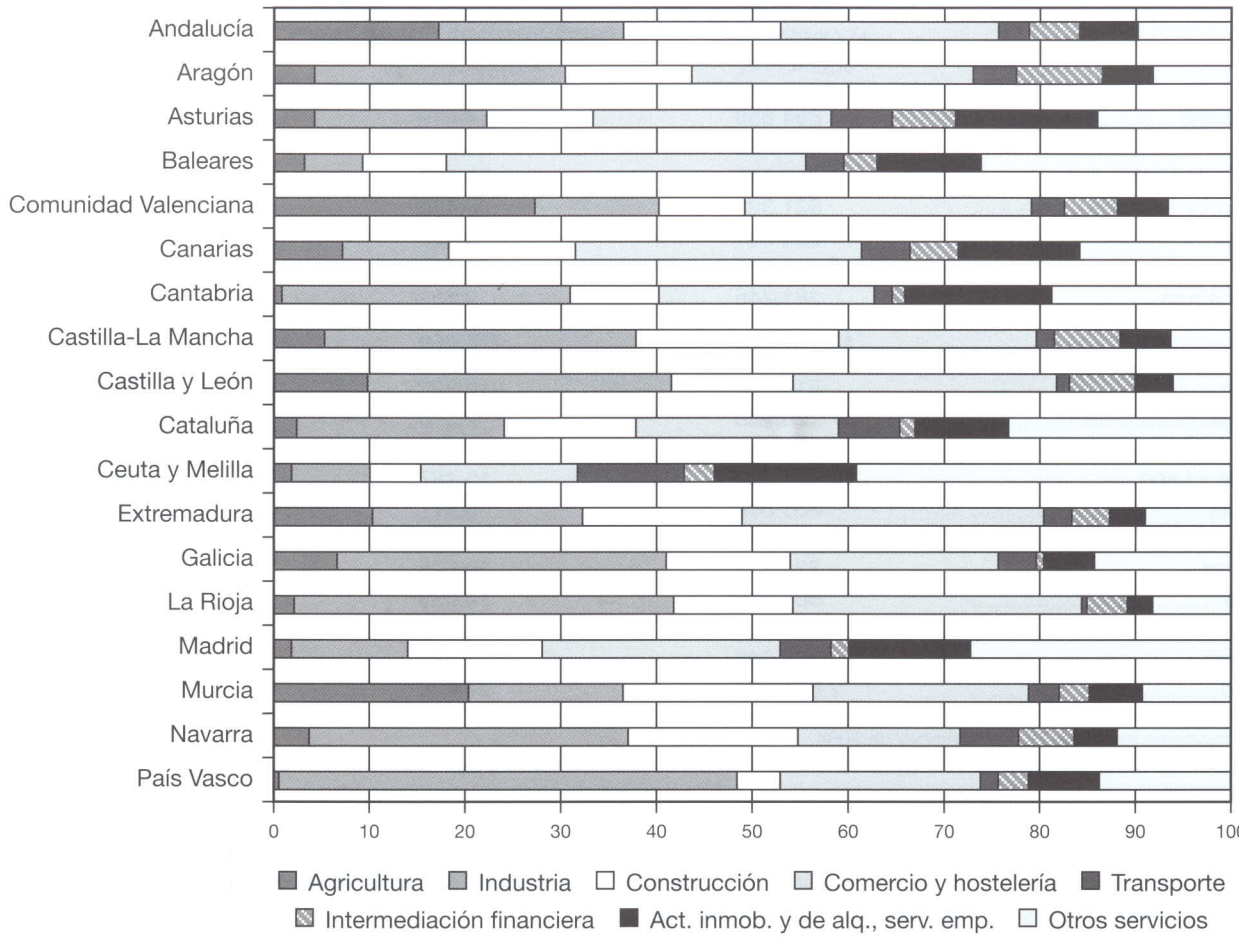
Por último, en este apartado dedicado al análisis de las cooperativas y sociedades laborales se exponen algunos de los resultados obtenidos en un estudio del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales sobre las tasas de supervivencia de este tipo de empresas. Los datos expuestos en el gráfico 7 muestran que la mortalidad se produce principalmente en los dos primeros años de vida de las empresas, reduciéndose sustancialmente a partir del quinto año de puesta en marcha.

Por otra parte, también se puede apreciar que, aunque apenas existen diferencias según la modalidad de empresa considerada, las sociedades anónimas laborales tienen una tasa de supervivencia ligeramente superior durante los primeros años de vida de las empresas de economía social.

En el gráfico 8 se muestra la evolución de la supervivencia de los trabajadores de las empresas de economía social. Si este indicador es superior a 100 indica creación de empleo, mientras que si es menor de 100 las empresas que continúan funcionando tienen un número de trabajadores inferior a la cifra que había al

GRÁFICO 6

**DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LOS TRABAJADORES EN EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD Y COMUNIDAD AUTÓNOMA (2004)**




*Fuente:* Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

principio del período considerado (que incluye tanto las empresas que continúan su actividad como aquéllas que no han sobrevivido). Teniendo en cuenta esta interpretación, se puede señalar que el nivel de supervivencia de los trabajadores se sitúa aproximadamente en 100 transcurridos entre cuatro y cinco años de vida de la empresa. Es decir, durante este período, las empresas contratan más empleados de los que tenían cuando comenzaron su actividad.

Además, no hay que olvidar que, con el paso del tiempo, algunas empresas cierran (gráfico 7). Por lo tanto, la lectura combinada de los dos últimos gráficos presentados nos indica que a los cinco años de vida sobreviven aproximadamente la mitad de las empresas fundadas, mientras que el nivel de empleo (la supervivencia de los trabajadores) es similar al conseguido el primer año de vida del total. Es decir, la mortalidad de algunas empresas no implica una pérdida de empleo, en la medida en que aquellas empresas que sobreviven aumentan su plantilla.

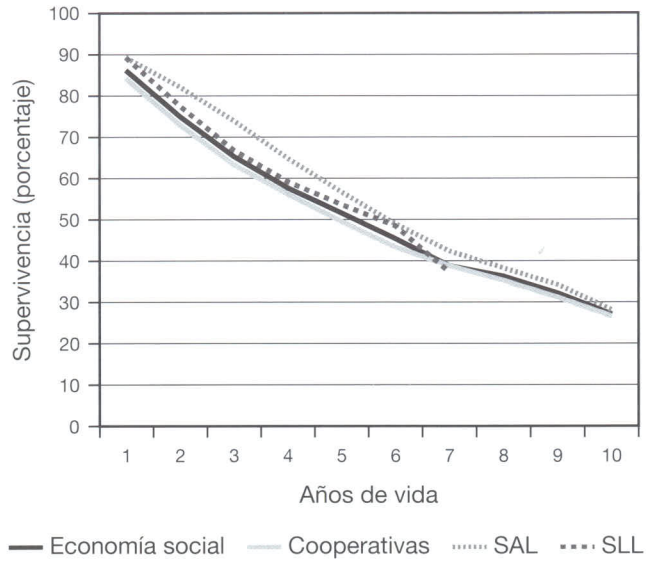
## IV. LOS PROGRAMAS DE FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL

La relevancia que el empleo autónomo y la economía social tienen en la actualidad se refleja, entre otros aspectos, en el apoyo prestado desde los gobiernos en la forma de distintos programas de fomento del autoempleo. Aunque es una medida minoritaria en el ámbito de la Unión Europea, España es, junto con Alemania e Italia, uno de los países que más gasto dedica a este tipo de políticas (9).

Dado que la falta de apoyo financiero es quizá la mayor dificultad a la que deben hacer frente las personas que deciden instalarse por cuenta propia, la mayor

GRÁFICO 7

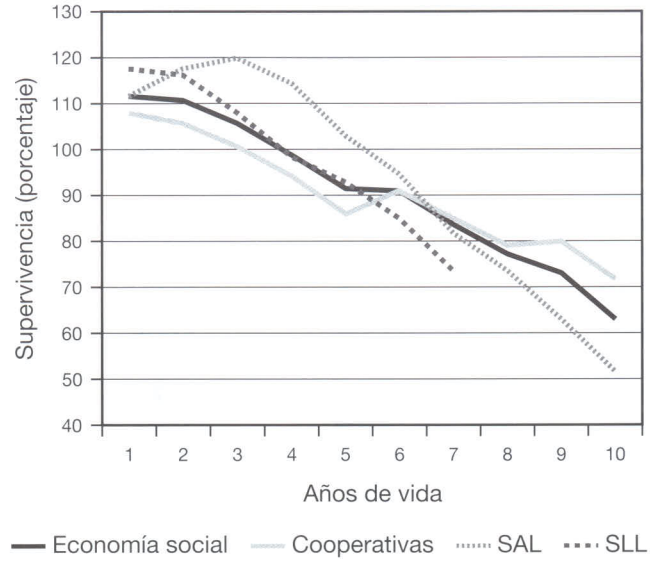
**SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL SEGÚN AÑOS DE VIDA Y TIPO DE EMPRESA**




*Fuente:* Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

GRÁFICO 8

**SUPERVIVENCIA DE LOS TRABAJADORES DE LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL SEGÚN AÑOS DE VIDA Y TIPO DE EMPRESA**




*Fuente:* Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

parte de las ayudas y subvenciones son monetarias y se reciben en el momento de puesta en marcha del negocio. En Cueto y Taboada (2004) se revisan las principales características de los programas de apoyo al empleo autónomo de ámbito tanto nacional como autonómico. Respecto a estos últimos, se concluye que, aunque cada uno de los programas tiene sus propias características, los rasgos esenciales son similares. La mayor parte de los gobiernos regionales ofrecen subvenciones financieras y bonificaciones de los tipos de interés de préstamos, cuya cuantía varía en función del colectivo. Así, normalmente, son superiores para los colectivos con menores posibilidades de empleo, tales como mujeres, parados de larga duración, otras personas con riesgo de exclusión social y, especialmente, minusválidos.

En cuanto a las medidas de fomento de la economía social, en las que nos centraremos en este apartado, probablemente el programa más significativo en España sea la capitalización de las prestaciones por desempleo o pago único. El Real Decreto 1044/85 reguló esta política, que consiste en la posibilidad de que los desempleados que tengan derecho a recibir la prestación por desempleo de nivel contributivo puedan recibir, de una sola vez, el valor actual del importe que les corresponda en función de las cotizaciones efectuadas, si acreditan que van a realizar una actividad como socios trabajadores de una empresa de economía social (10). El abono de la prestación se realiza por la cuantía que corresponda a la aportación obligatoria establecida en las cooperativas o a la de la adquisición de acciones o participaciones del capital social en una sociedad laboral, necesaria para acceder a la condición de socio de la empresa de economía social.

En el cuadro núm. 3 se muestra el número de beneficiarios del programa de pago único en la modalidad de cooperativas y sociedades laborales y la tasa de cobertura, calculada como el porcentaje que representan los beneficiarios sobre el total de socios iniciales de las empresas registradas en cada año. Por término medio, 3.780 cooperativistas y 5.571 socios de sociedades laborales accedieron al programa anualmente, lo que significa el 17,4 por 100 de los nuevos socios de cooperativas y más de la mitad de aquéllos que formaban una sociedad laboral (53,4 por 100).

Adicionalmente, la mayor parte de las comunidades autónomas han establecido que los perceptores de la prestación por desempleo en la modalidad de pago único puedan solicitar el abono de las cuotas a la seguridad social. Es decir, el programa nacional abona la cuantía de la prestación en una sola vez, de forma que dicho importe corresponda a la aportación obligatoria establecida con carácter general en cada cooperativa, o al de la adquisición de acciones o participaciones del capital social en una sociedad laboral; en

CUADRO NÚM. 3

**BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA DE CAPITALIZACIÓN DE LAS PRESTACIONES POR DESEMPLEO. MODALIDAD DE COOPERATIVAS Y SOCIEDADES LABORALES**

| | *BENEFICIARIOS* | | *SOCIOS INICIALES* | | *COBERTURA* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Cooperativas* | *Sociedades laborales* | *Cooperativas* | *Sociedades laborales* | *Cooperativas* | *Sociedades laborales* |
| 1986 | 3.932 | 7.169 | nd | nd | — | — |
| 1987 | 3.003 | 8.142 | nd | nd | — | — |
| 1988 | 2.948 | 6.732 | nd | nd | — | — |
| 1989 | 2.773 | 5.050 | nd | nd | — | — |
| 1990 | 2.287 | 3.466 | 19.308 | 4.335 | 11,8 | 80,0 |
| 1991 | 2.485 | 3.584 | 18.540 | 5.132 | 13,4 | 69,8 |
| 1992 | 3.956 | 3.316 | 22.091 | 5.772 | 17,9 | 57,4 |
| 1993 | 5.298 | 4.887 | 35.700 | 7.493 | 14,8 | 65,2 |
| 1994 | 5.632 | 5.168 | 25.091 | 8.439 | 22,4 | 61,2 |
| 1995 | 4.785 | 3.303 | 20.096 | 5.939 | 23,8 | 55,6 |
| 1996 | 4.568 | 2.880 | 21.729 | 4.260 | 21,0 | 67,6 |
| 1997 | 3.927 | 3.179 | 31.422 | 6.071 | 12,5 | 52,4 |
| 1998 | 3.348 | 5.563 | 23.950 | 15.313 | 14,0 | 36,3 |
| 1999 | 3.432 | 5.914 | 16.940 | 16.589 | 20,3 | 35,7 |
| 2000 | 4.198 | 6.542 | 18.190 | 17.405 | 23,1 | 37,6 |
| 2001 | 4.504 | 7.327 | 19.699 | 19.387 | 22,9 | 37,8 |
| 2002 | 3.612 | 7.688 | 27.173 | 21.209 | 13,3 | 36,2 |
| 2003 | 3.351 | 10.363 | 28.450 | 19.088 | 11,8 | 54,3 |

*Fuente:* MTAS, *Anuario de estadísticas laborales.*

ambos casos, en lo necesario para acceder a la condición de socio. Y si la cuantía del pago único excede el importe de la aportación a la empresa de economía social, la cuantía restante se puede obtener mediante el abono trimestral de las cotizaciones a la seguridad social. De forma suplementaria, las comunidades autónomas conceden a estos trabajadores una ayuda que consiste en la reducción de un determinado porcentaje de la cuota de la seguridad social, y que se mantiene durante el período en el que tendría derecho a recibir la prestación por desempleo.

Además de este programa, existen otros tanto de ámbito nacional como autonómico. Entre los primeros se encuentran ayudas a la inversión (directas y mediante la bonificación de los tipos de interés de préstamos), ayudas a la formación y de fomento y difusión de la economía social, así como subvenciones por la incorporación de determinados grupos de parados (menores de 25 años, mayores de 45 años, parados de larga duración, mujeres que se incorporen en los dos años siguientes a la fecha del parto, minusválidos y parados en situación de exclusión social) como socios.

Respecto a los programas autonómicos (cuadro número 4), mayoritariamente se trata de programas adicionales a los de ámbito nacional (11), y que presentan varias modalidades: ayudas para la incorporación de socios trabajadores (o para adquirir tal condición), ayudas a la inversión (mediante subvenciones directas o mediante la bonificación de intereses en el caso de que se hayan solicitado préstamos) y ayudas para asistencia técnica (realización de estudios de viabilidad, asesoramiento, formación o contratación de gerentes). Por otra parte, en algunas comunidades autónomas, existen otros programas más específicos dirigidos a la promoción exterior de este tipo de empresas (Castilla-La Mancha, Extremadura), a la incorporación de nuevas tecnologías (Extremadura) o a la creación de cooperativas o sociedades laborales por determinados grupos de desempleados (mujeres, en el caso de Castilla-La Mancha y La Rioja, o jóvenes en Madrid).

En cuanto a los programas que subvencionan la incorporación de socios en las empresas de economía social, sus características son muy similares en todas las regiones. Respecto a las personas destinatarias, se trata mayoritariamente de personas desempleadas jóvenes (menores de 25 o de 30 años) sin experiencia laboral, mayores de 45 años, parados de larga duración, mujeres que se reincorporan al mercado laboral, discapacitados y personas en riesgo de exclusión social.

La cuantía mínima de la ayuda se sitúa entre 3.000 y 4.500 euros, si bien el importe se incrementa en función de las características de la persona incorporada como socia. Así, es superior cuando se trata de mujeres que se reincorporan al mercado laboral después de una ausencia o de personas en situación de exclusión social. El importe máximo corresponde a las personas minus-

CUADRO NÚM. 4

**PROGRAMAS AUTONÓMICOS DE APOYO A LA ECONOMÍA SOCIAL**

| *COMUNIDADES AUTÓNOMAS* | *PROGRAMA* |
|---|---|
| Andalucía | Ayudas de finalidad regional a favor de las PYME: economía social.<br>Medidas de impulso a la sociedad del conocimiento: empresas de economía social.<br>Programa andaluz de fomento de la economía social: proyectos locales de economía social; estudios y difusión de la economía social, avales financieros, bonificación de intereses, acciones para la cooperación, creación de empresas, desarrollo de empresas, fomento del empleo asociado.<br>Ayudas a familias andaluzas a través de empresas de economía social. |
| Aragón | Ayudas para fomento del empleo en cooperativas y sociedades laborales.<br>Programa de asistencia técnica para fomento del empleo de economía social, proyectos y empresas calificadas I+E e integración laboral de personas discapacitadas y en riesgo de exclusión social. |
| Asturias | Subvenciones para el fomento del empleo y mejora de la competitividad.<br>Subvenciones para la financiación de proyectos de inversión (bonificación de intereses de préstamos destinados a financiar inversiones, subvención directa).<br>Ayudas para asistencia técnica: contratación de directores y gerentes, estudios de viabilidad, informes económicos, asesoramiento. |
| Baleares | Programa de fomento de la economía social: fomento de la ocupación y mejora de la competitividad, incorporación de socios y subvención de los costes asociados a la puesta en marcha, apoyo a asociaciones de cooperativas y sociedades laborales. |
| Canarias | Subvenciones destinadas a la bonificación de intereses de préstamos para inversiones.<br>Ayudas a actividades de formación, difusión y fomento de la economía social.<br>Subvenciones destinadas a inversiones y a facilitar asistencia técnica a cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales. |
| Cantabria | Subvenciones destinadas al fomento del empleo y mejora de la competitividad en las cooperativas y sociedades laborales y a financiar gastos de organización interna y funcionamiento de las asociaciones de cooperativas, de sociedades laborales, trabajadores autónomos y otros entes representativos de la economía social. |
| Cataluña | Fomento de la ocupación y de la mejora de la competitividad de las cooperativas y sociedades laborales. |
| Castilla-La Mancha | Subvención para el fomento de la comercialización e internacionalización a cooperativas y sociedades laborales, para la inversión, para la mejora de la competitividad (innovación y desarrollo tecnológico, promoción de la calidad y del diseño, planes estratégicos de empresa, ...), para la promoción y el empleo (constitución, creación de puestos de trabajo, ...).<br>Ayudas a la creación de cooperativas y sociedades laborales formadas por mujeres. |
| Castilla y León | Ayudas dirigidas al apoyo del desarrollo y difusión de la economía social.<br>Ayudas para la promoción de empleo en cooperativas y sociedades laborales: incorporación de desempleados como socios trabajadores o de trabajo, ayudas para financiar proyectos de inversión, ayudas para asistencia técnica. |
| Comunidad Valenciana | Ayudas a la economía social: asistencia técnica, inversión y estructura financiera, actividades de formación, difusión y fomento del cooperativismo y demás formas empresariales de economía social; inversiones que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad; ayudas para gastos derivados de la representación institucional, defensa de los intereses colectivos y promoción general de las cooperativas, sociedades laborales o mutualidades de previsión social. |
| Extremadura | Economía social: Ayudas a la incorporación de socios trabajadores o socios de trabajo, formación, asociación y asistencia técnica.<br>Ayudas a la promoción exterior de industrias, PYME y empresas de economía social.<br>Líneas de financiación privilegiada para PYME y empresas de economía social.<br>Subvenciones directas a la inversión para la incorporación de nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones por sociedades cooperativas y laborales. |
| Galicia | Programa de fomento del empleo en cooperativas y sociedades laborales: ayuda para la adquisición de la condición de socio trabajador, ayuda por la incorporación de socios trabajadores o de trabajo, ayudas para la contratación de directores o gerentes, subvención financiera de reducción de intereses, subvención directa para la adquisición de inmovilizado material e inmaterial, ayuda excepcional para el inicio de la actividad, entidades de nueva creación. |

CUADRO NÚM. 4 *(continuación)*

**PROGRAMAS AUTONÓMICOS DE APOYO A LA ECONOMÍA SOCIAL**

| *COMUNIDADES AUTÓNOMAS* | *PROGRAMA* |
|---|---|
| Navarra | Ayudas a la incorporación de desempleados como socios trabajadores, ayudas por inversión en inmovilizado, asistencia técnica, formación, difusión y fomento de la economía social. |
| Madrid | Fomento de la economía social: subvenciones en concepto de gastos de infraestructura y mantenimiento, subvención financiera para reducción de intereses de préstamos, ayudas para la incorporación de desempleados como socios, asistencia técnica, creación de cooperativas de trabajo asociado y sociedades laborales integradas exclusivamente por jóvenes menores de 30 años, formación, difusión y fomento de la economía social.<br>Subvenciones para la realización de inversiones en activos fijos. |
| Murcia | Programa de fomento de la economía social: empleo en cooperativas y sociedades laborales, ayuda adicional al empleo, reestructuración financiera, asistencia técnica, difusión y fomento, organizaciones empresariales, inversiones, orientación profesional. |
| País Vasco | Ayudas a la promoción territorial planificada de empresas de economía social.<br>Ayudas por renovación de plantillas en sociedades cooperativas. |
| La Rioja | Ayudas al programa de fomento de la economía social: apoyo a cooperativas y sociedades laborales, apoyo a la contratación de gerentes o especialistas en economía social.<br>Incentivos a la conciliación de la vida familiar y laboral de la mujer que se incorpora como socia trabajadora a cooperativas o sociedades laborales. |

válidas, con una subvención que oscila entre los 8.000 y los 10.000 euros.

La recepción de la ayuda supone el cumplimiento de varias obligaciones por parte de las empresas beneficiarias. La principal se refiere a la puesta en marcha de la actividad y al mantenimiento de la persona incorporada como socia por un período mínimo, que en todas las comunidades autónomas se ha establecido en tres años.

En resumen, existen programas de apoyo a la economía social tanto en el ámbito nacional como en el autonómico, con medidas que, en general, tienen modalidades similares (ayudas directas o a la inversión) y afectan a los mismos colectivos (parados con diversas características).

## V. CONCLUSIONES

El aumento del número de autónomos y socios de empresas de economía social experimentado en los últimos años es un fenómeno de interés creciente en la actualidad. Las cifras expuestas en los apartados primero y segundo de este artículo han puesto de manifiesto que aproximadamente una quinta parte del empleo total en España responde a esta fórmula. Asimismo, en la industria y en algunas ramas de actividad vinculadas a los servicios (comercio, servicios personales) la importancia del empleo autónomo y de la economía social es aún mayor, puesto que el empleo en estas empresas supera un tercio del total.

Por otra parte, tanto la Administración central como las autonómicas fomentan el autoempleo, individual y colectivo, a través de diversos programas de ayuda. Se ha realizado un revisión de las principales medidas de apoyo a la economía social, destacando la capitalización de las prestaciones por desempleo o pago único que han beneficiado, en promedio, a casi un 20 por 100 de los nuevos socios de cooperativas y a más de la mitad de aquellos que forman una sociedad laboral.

Además de este programa, las comunidades autónomas han desarrollado numerosas medidas de fomento de la economía social que tienen un carácter adicional a los programas nacionales. Principalmente se trata de ayudas genéricas a los desempleados que forman cooperativas o sociedades laborales, en la forma de pagos directos (para la incorporación de socios o para inversiones), bonificaciones a los intereses de préstamos y ayudas para asistencia técnica.

### NOTAS

(1) Esta situación probablemente cambie en el corto plazo tras la publicación, en octubre de 2005, del Informe de la Comisión de Expertos, designada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, para la elaboración de un Estatuto del Trabajador Autónomo (http://www.mtas.es/Empleo/economia-soc/NoticiasDoc/NoticiasPortada/Estatuto_Trabajador_Autonomo.pdf).

(2) Véase VALDÉS ALONSO (2000).

(3) No obstante, MEAGER (1992a, b) encuentra deficiencias en la metodología empleada por BÖGENHOLD y STABER (1991) y sugiere dos hipótesis para explicar la relación del autoempleo con el ciclo económico, a partir del estudio de los flujos en lugar de los niveles: *unemployment*

*push* (los altos niveles de desempleo reflejan la falta de empleos asalariados y, por tanto, favorecen las entradas al autoempleo) y *prosperity pull* (el crecimiento económico disminuye las posibilidades de fracaso y, por tanto, podría reducir las salidas del autoempleo y aumentar las entradas). Sin embargo, en un trabajo posterior (MEAGER, 1993), no encuentra evidencia para probar ninguna de ellas. Otros autores han estudiado la relación entre desempleo y autoempleo, sin que hasta el momento exista acuerdo sobre el signo de la misma. Para una revisión exhaustiva de esta literatura, puede consultarse BLANCHFLOWER (2004).

(4) El *Anuario de la economía social* de CEPES cifraba en 45.791 el número de empresas de economía social a 31 de diciembre de 2004. El 97,8 por 100 son cooperativas y sociedades laborales (55,4 y 42,4 por 100, respectivamente), mientras que el restante 2,3 por 100 se distribuye entre mutualidades (1 por 100), empresas de inserción (0,2 por 100), centros especiales de empleo (0,7 por 100) y empresas de economía social con otras fórmulas (0,4 por 100).

(5) Entre las ventajas de este tipo de sociedades se encuentran la mayor flexibilidad, el menor importe de la cifra de capital, los menores gastos de constitución y un número limitado de socios. Para un mayor detalle de la evolución en la regulación de las sociedades laborales, puede consultarse, entre otros, GARCÍA JIMÉNEZ (2002).

(6) En el cuadro A.2 del anexo se puede consultar la distribución porcentual de los trabajadores en cooperativas y sociedades laborales según ramas de actividad en 1999 y en 2004.

(7) Véase cuadro A.3 en el anexo.

(8) En esta comunidad autónoma se puede destacar el grupo Mondragón Corporación Cooperativa, con noventa cooperativas, cuya plantilla en 2004 estaba compuesta por 70.884 personas, el 49 por 100 en el País Vasco.

(9) En 2003, un 0,043 por 100 del PIB, siendo la media de la UE-15, un 0,034 por 100 (EUROPEAN COMMUNITIES, 2005). CHAVES (2002) señala que el desarrollo de las políticas relacionadas con la economía social es mayor en los países mediterráneos (España, Francia, Italia y Portugal) que en los del Norte de Europa.

(10) También existe la posibilidad de pago único para constituirse como trabajadores autónomos.

(11) Este análisis se ha realizado mediante la búsqueda de los programas en los boletines oficiales y las páginas web de los distintos gobiernos autonómicos.

## BIBLIOGRAFÍA


ALBA-RAMIREZ (1994), «Self-employment in the midst of unemployment: the case of Spain and the United States», *Applied Economics,* 26: 189-204.

BAREA, J., y MONZÓN, J. L. (1992) (dir.), *Libro Blanco de la Economía Social en España,* Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Colección Informes, n.º 16.

BLANCHFLOWER, D. G. (2004), «Self-employment: more may not be better», *National Bureau of Economic Research, Working paper*, número 10.286.

BLAU, D. M. (1987), «A time-series analysis of self-employment in the United States», *Journal of Political Economy,* vol. 95, n.º 3: 445-467.

BÖGENHOLD, D., y STABER, U. (1991), «The decline and rise of self-employment», *Work, Employment and Society,* vol. 5, n.º 2: 223-239.

CARRASCO, R. (1999), «Transitions to and from self-employment in Spain: an empirical analysis», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics,* 61, 3.

CEPES (2005), *Anuario de la economía social, 2004,* Confederación Empresarial Española de la Economía Social, Madrid, www.cepes.es.

CHAVES, R. (2002), «Politiques publiques et économie sociale en Europe: le cas de L'Espagne», *Annals of Public and Cooperative Economics,* n.º 73, 3: 453-480.

CUADRADO, J. R. (dir. y coord.); IGLESIAS, C.; LLORENTE, R., y NUÑEZ, E. (2004), *Empleo autónomo y empleo asalariado. Análisis de las características y comportamiento del autoempleo en España,* Colección Informes y Estudios, Serie Empleo, n.º 19, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

CUETO, B., y TABOADA, I. (2004), «Un análisis comparativo de los programas de fomento del empleo autónomo en España», *Boletín Económico de ICE,* n.º 213: 9-18.

EUROPEAN COMMUNITIES (2005), *European Social Statistics. Labour Market Policies. Expenditure and Participants.* Data 2003, Luxemburgo.

GARCÍA DELGADO, J. L. (dir.); JIMÉNEZ, J. C.; SÁEZ FERNÁNDEZ, J., y VIAÑA, E. (2004), *Las cuentas de la Economía Social. El tercer sector en España,* Civitas y Fundación ONCE.

GARCÍA JIMÉNEZ, M. (2002), *Autoempleo y trabajo asociado: el trabajo en la economía social,* Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba.

MEAGER, N. (1992a), «The fall and rise of self-employment (again), a comment on Bögenhold and Staber», *Work, Employment and Society,* vol. 6, n.º 1: 127-134.

— (1992b), «Does unemployment lead to self-employment», *Small Business Economics,* 4: 87-103.

— (1993), «Self-employment and labour market policy in the European Community», *WZB discussion paper*, FS I 93-201, Berlín.

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (varios años), *Anuario de estadísticas laborales*, Madrid, www.mtas.es.

— (varios años), *Sociedades cooperativas y laborales en situación de alta en la Seguridad Social,* Base de datos de la Dirección General de la Economía Social, del trabajo Autónomo y del Fondo Social Europeo, Madrid, http://www.mtas.es/Empleo/economiasoc/Default.htm.

VALDÉS ALONSO, A. (2000), «El trabajo autónomo en España: evolución, concepto y regulación», *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales,* n.º 26: 13-44.

## ANEXO

CUADRO A.1

**NÚMERO DE EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL Y NÚMERO DE TRABAJADORES**

| | *COOPERATIVAS* | | *SOCIEDADES LABORALES* | | *TOTAL* | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Número* | *Número trabajadores* | *Número* | *Número trabajadores* | *Número* | *Número trabajadores* |
| 1994 | 17.134 | 178.358 | 5.288 | 49.419 | 22.422 | 227.777 |
| 1995 | 18.581 | 192.291 | 5.431 | 53.450 | 24.012 | 245.741 |
| 1996 | 19.832 | 203.891 | 5.370 | 53.405 | 25.202 | 257.296 |
| 1997 | 21.107 | 217.813 | 5.341 | 54.820 | 26.448 | 272.633 |
| 1998 | 21.910 | 232.066 | 6.547 | 60.918 | 28.457 | 292.984 |
| 1999 | 22.347 | 245.568 | 8.732 | 71.607 | 31.079 | 317.175 |
| 2000 | 23.012 | 258.963 | 11.161 | 82.220 | 34.173 | 341.183 |
| 2001 | 23.822 | 267.990 | 13.519 | 91.630 | 37.341 | 359.620 |
| 2002 | 24.950 | 276.645 | 16.050 | 99.689 | 41.000 | 376.334 |
| 2003 | 24.387 | 302.633 | 17.879 | 109.315 | 42.266 | 411.948 |
| 2004 | 25.145 | 293.400 | 19.137 | 116.002 | 44.282 | 409.402 |

*Fuente:* Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

CUADRO A.2

**DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES EN EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD**
**(Porcentaje sobre el total)**

| | *COOPERATIVA* | | *SOCIEDAD LABORAL* | |
|---|---|---|---|---|
| | *1999* | *2004* | *1999* | *2004* |
| Agricultura | 9,2 | 14,3 | 1,6 | 1,9 |
| Industria | 29,2 | 23,3 | 43,9 | 27,4 |
| Construcción | 8,4 | 7,9 | 15,7 | 25,6 |
| Comercio y hostelería | 25,5 | 25,5 | 19,8 | 20,8 |
| Transporte | 3,2 | 3,4 | 4,7 | 3,9 |
| Intermediación financiera | 5,6 | 5,8 | 0,2 | 0,2 |
| Actividades inmobiliarias y de alquiler, servicios a empresas | 5,7 | 5,9 | 8,0 | 10,5 |
| Educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales | 13,2 | 14,0 | 6,0 | 9,6 |
| **Total** | **100,0** | **100,0** | **100,0** | **100,0** |

*Fuente:* Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo.

CUADRO A.3

**DISTRIBUCIÓN DE LOS TRABAJADORES EN EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD**
**(Porcentaje sobre el total de afiliados en cada rama)**

| | *1999* | *2004* |
|---|---|---|
| Agricultura | 1,9 | 3,6 |
| Industria | 4,3 | 3,9 |
| Construcción | 2,3 | 2,7 |
| Comercio y hostelería | 2,3 | 2,4 |
| Transporte | 1,5 | 1,6 |
| Intermediación financiera | 3,8 | 4,4 |
| Actividades inmobiliarias y de alquiler, servicios a empresas | 1,5 | 1,5 |
| Educación, actividades sanitarias, veterinarias y sociales | 2,2 | 2,5 |

*Fuente:* Elaboración a partir de datos de la Dirección General de Fomento de la Economía Social y del Fondo Social Europeo y del *Anuario de estadísticas laborales*.

# Mujeres emprendedoras: capacidades distintivas y desempeño empresarial

María del Mar Fuentes Fuentes

## I. INTRODUCCIÓN

La relación directa entre el crecimiento económico, el número de empresas iniciadas y la participación de la mujer en todo el proceso empresarial ha sido puesta de manifiesto en numerosos estudios. En el *2004 Report on Women and Entrepreneurship,* del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), se pone de manifiesto que la tasa media de actividad de creación de empresas de mujeres de los 34 países en los que se desarrolla el GEM osciló desde un 39,1 por 100 en Perú a 1,2 por 100 en Japón. En ninguno de los países analizados las mujeres presentaron una tasa superior a la de los hombres. Entre los países que presentaron una mayor diferencia entre las tasas de hombres y mujeres se encontraba España.

También en 2004, atendiendo a los datos proporcionados por el Center for Women's Business Research, en Estados Unidos, entre 1997 y 2004, la ratio de crecimiento estimada en el número de empresas propiedad de mujeres fue cercana al doble frente a la de todas las empresas (17 *vs.* 9 por 100), el crecimiento del empleo se situó en el doble con respecto a la ratio correspondiente a todas las empresas (24 *vs.* 12 por 100), y se obtuvieron unos ingresos estimados en los mismos niveles que el resto (39 *vs.* 34 por 100).

En España, los datos que arroja la *Encuesta sobre población activa* (EPA) de 2004 son clarificadores de este hecho (cuadro núm. 1). Sólo el 39,2 por 100 de las personas ocupadas eran mujeres, bajando esta proporción hasta el 4,6 por 100 en lo que respecta a las mujeres empresarias con o sin asalariados, y a un 3,3 por 100 si nos referimos a aquellas que no tienen asalariados o trabajan como independientes. Aunque también hay que señalar que en el período de 2002 a 2004 se ha producido un ligero incremento del total de mujeres que trabajan por cuenta propia.

En lo que se refiere a datos por sectores, la EPA 2004 también confirma las diferencias en las ocupaciones por sectores entre hombres y mujeres, más acusadas en el caso de desarrollar actividad empresarial (cuadro número 2). En el caso de las mujeres, los sectores con un mayor número de empresarias, con o sin empleados, son el comercio, la agricultura y las actividades inmobiliarias y de alquiler y servicios empresariales.

Estos datos son congruentes con los mostrados en el GEM, en su informe ejecutivo para España en 2004. En los últimos tres años, las mujeres representan en promedio el 30 por 100 de los emprendedores del país. Concretamente, para el año 2004 se estima que había en España, unas 403.500 mujeres emprendedoras, frente a 941.500 hombres.

Por tanto, el conjunto de datos confirman la importancia de la participación femenina en la actividad económica y en el fenómeno de la creación de empresas y, lo que es más importante, su tendencia creciente. Además, hay que tener en cuenta el hecho frecuentemente mencionado, especialmente relevante en países menos desarrollados, del número de actividades económicas desarrolladas por mujeres que escapan de las estadísticas oficiales por distintos motivos.

No obstante, más allá del incremento de cifras en torno al número de empresas creadas por mujeres, resulta una cuestión importante estudiar la calidad de las mismas medida por el grado de resultados logrados, no sólo desde el punto de vista social, sino también económico. El presente estudio se centra en el análisis de los factores que determinan el nivel de desempeño logrado por las empresas propiedad de mujeres. La mayor parte de la literatura sobre emprendedores ha intentado dar respuesta a las cuestiones relativas de por qué, cuándo y cómo se descubren y

CUADRO NÚM. 1

**EPA. OCUPADOS POR SEXO Y SITUACIÓN PROFESIONAL (2002-2004)**

| | 2002 | | 2003 | | 2004 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Varones | Mujeres | Varones | Mujeres | Varones | Mujeres |
| Total trabajador por cuenta propia | 2.170,6 | 925,2 | 2.137,7 | 941,0 | 2.167,8 | 976,7 |
| Empleador | 676,8 | 190,3 | 718,0 | 195,3 | 729,4 | 214,3 |
| Empresario sin asalariado o independiente | 1.331,7 | 530,8 | 1.260,0 | 544,7 | 1.292,8 | 572,9 |
| Miembro de cooperativa | 60,8 | 29,6 | 64,5 | 30,9 | 57,4 | 28,7 |
| Ayuda familiar | 101,3 | 175,0 | 95,2 | 170,1 | 88,2 | 160,8 |
| Total trabajador por cuenta ajena | 7.965,0 | 5.176,7 | 8.135,5 | 5.462,3 | 8.226,9 | 5.728,5 |
| Asalariado sector público | 1.347,4 | 1.260,9 | 1.363,5 | 1.356,9 | 1.372,1 | 1.439,8 |
| Asalariado sector privado | 6.617,7 | 3.915,8 | 6.772,0 | 4.105,4 | 6.854,9 | 4.288,7 |
| Otra situación | 11,0 | 9,0 | 11,1 | 6,9 | 8,6 | 8,2 |
| **Total** | **10.146,6** | **6.111,0** | **10.284,3** | **6.410,2** | **10.403,3** | **6.713,3** |

*Fuente:* INE (2005). Elaboración propia.

explotan oportunidades (Shane y Venkatraman, 2000). Siguiendo la línea de trabajos más recientes, es de gran interés conocer por qué algunos emprendedores tienen más éxito que otros en explotar las oportunidades que ellos descubren (Baron y Markman, 2003).

En concreto, el estereotipo de que las empresas de mujeres alcanzan unos menores niveles de desempeño que las de hombres, fundamentalmente debido a las dificultades adicionales que encuentran las mujeres en sus tareas emprendedoras, no se confirman de mane-

CUADRO NÚM. 2

**EPA. OCUPADOS POR SEXO, SITUACIÓN PROFESIONAL Y RAMAS DE ACTIVIDADES. 2004**

| | TOTAL POR SECTORES | | EMPLEADORES | | EMPRESARIOS SIN ASALARIADOS | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Varones | Mujeres | Varones | Mujeres | Varones | Mujeres |
| **Total** | **10.403,3** | **6.713,3** | **729,4** | **214,3** | **1.292,8** | **572,9** |
| Agricultura, ganadería, caza y selvicultura | 628,5 | 239,5 | 35,5 | 6,9 | 266,6 | 81,5 |
| Pesca | 43,7 | 7,9 | 4,8 | 0,4 | 10,2 | 5,2 |
| Industrias extractivas | 51,6 | 6,0 | 2,0 | 0,4 | 0,8 | 0,2 |
| Industrias manufactureras | 2.191,5 | 745,4 | 120,5 | 19,3 | 108,9 | 35,5 |
| Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua | 84,1 | 19,6 | 1,1 | — | 0,8 | 0,4 |
| Construcción | 1.942,0 | 116,7 | 158,3 | 8,1 | 220,8 | 7,2 |
| Comercio; repara. veh. de motor, mtcletas. y artíc. person. y de uso doméstico | 1.444,5 | 1.302,6 | 157,8 | 74,4 | 264,3 | 209,1 |
| Hostelería | 538,4 | 538,3 | 87,4 | 33,5 | 80,0 | 56,2 |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 812,4 | 221,2 | 44,5 | 4,7 | 140,4 | 6,2 |
| Intermediación financiera | 242,8 | 155,6 | 6,7 | 1,6 | 17,1 | 7,2 |
| Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales | 745,4 | 736,5 | 76,7 | 27,1 | 120,3 | 71,7 |
| Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria | 690,6 | 446,8 | — | — | — | — |
| Educación | 344,1 | 652,3 | 7,0 | 3,6 | 9,1 | 14,2 |
| Actividades sanitarias y veterinarias; servicios sociales | 261,0 | 755,4 | 10,3 | 7,7 | 17,3 | 20,0 |
| Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales | 333,8 | 362,7 | 16,7 | 26,6 | 36,2 | — |
| Actividades de los hogares | 48,4 | 406,2 | — | — | — | — |
| Organismos extraterritoriales | 0,5 | 0,7 | — | — | — | — |

*Fuente:* INE (2005). Elaboración propia.

ra absoluta en los estudios realizados al respecto. Por ello, pensamos que la explicación, si de hecho existe tal fenómeno, puede encontrarse más en las capacidades generadas en las empresas de mujeres —orientación emprendedora, orientación al mercado y orientación al aprendizaje— que en el hipotético perfil femenino de la empresaria.

El trabajo realiza un análisis de las investigaciones realizadas al respecto considerando la perspectiva de género, e intenta justificar los procesos que conducen a diferencias en el desempeño en las empresas creadas por mujeres. Para ello, se consideran un conjunto de factores moderadores entre las capacidades de las empresas y los resultados empresariales, que engloban las restricciones y factores contextuales que pueden ser distintivos entre las empresas propiedad de mujeres y propiedad de hombres.

El artículo se estructura de la siguiente forma. En primer lugar, se hace una revisión sobre la literatura relativa al estudio específico de la problemática de la mujer emprendedora. En segundo lugar, se plantea un modelo explicativo del desempeño logrado en empresas propiedad de mujeres. Por último, se extraen las principales conclusiones al respecto.

## II. FACTORES DISTINTIVOS DE LA MUJER EMPRENDEDORA

Los estudios sobre el papel de la mujer en la creación de empresas han ido en aumento en los últimos años, si bien aún puede constatarse un escaso conocimiento acumulado sobre el tema, y la inexistencia de teorías explicativas del mismo (Carter, Anderson y Shaw, 2001).

El conjunto de investigaciones realizadas puede agruparse en tres grandes bloques sin embargo, las temáticas consideradas en cada uno de ellos presentan una gran interrelación, y también han sido tratadas conjuntamente en diferentes trabajos. Primero, el análisis de las características y motivaciones de las mujeres en los negocios y sus experiencias como propietarias en las fases de inicio de la actividad empresarial. Segundo, el análisis de los recursos y restricciones para el inicio de la actividad y en el desarrollo de la misma. Tercero, el análisis de los resultados empresariales logrados.

### 1. Características y motivaciones de la mujer emprendedora

El estudio de las diferencias entre hombres y mujeres en base a sus características y motivaciones para emprender un negocio es un tema ampliamente desarrollado. Trabajos como los de Cunningham y Lischeron (1991) o Birley (1989) aportan algunos datos al respecto, pero, en general, según se desprende de la literatura especializada, no existen diferencias en la motivación que lleva a hombres y mujeres a emprender la tarea empresarial, ni tampoco en el proceso seguido hasta la puesta en marcha de ésta, o en las estructuras de los negocios. En la mayoría de los trabajos se refleja una búsqueda de satisfacción en el trabajo y logro personal, y una mayor autonomía e independencia, como motivaciones fundamentales.

Ante tales resultados, los estudios más recientes al respecto han tratado cuestiones tales como el perfil psicológico relativo a sistemas de valores o estereotipos de la mujer (Fagenson, 1993; Fagenson y Marcus, 1991; Olson y Currie, 1992), y parece estar claro que no existen diferencias psicológicas entre hombres y mujeres emprendedores. El género puede considerarse como un factor importante, pero no factor único explicativo de las diferencias, o hipotéticas diferencias, entre empresas de hombres y mujeres.

Otros de los temas tratados con más exhaustividad son el marco social y empresarial, y las relaciones entre las motivaciones de autoempleo y la posición de la mujer en el mercado de trabajo.

Trabajos como los de Caputo y Dolinsky (1998), Catley y Hamilton (1998), Dolinsky *et al.* (1993), Kourlisky y Walstad (1998) y Shim y Eastlick (1998) sí parecen desprender diferencias derivadas del nivel de educación, la edad, la posición y la estructura familiar o el origen étnico del emprendedor. Menores niveles de educación en la mujer o situaciones de desventaja en el entorno familiar, llegándose incluso a que, según cuál sea el entorno sociocultural y jurídico, las mujeres pueden controlar o no completamente los ingresos provenientes de sus actividades económicas, son hechos que parecen caracterizar a las empresas de mujeres.

### 2. Recursos y restricciones en la puesta en marcha y desarrollo de la empresa

Una de las ideas más extendidas y aceptadas en la literatura especializada, y que suele utilizarse como explicación a otros fenómenos que se atribuyen a las empresas de mujeres, es que las mujeres deben hacer frente a diversos obstáculos en casi todas las fases de sus actividades empresariales. Si bien los empresarios de sexo masculino también experimentan algunos de esos obstáculos, las mujeres se ven enfrentadas a restricciones adicionales, específicas de su género. Esas restricciones y barreras pueden resumirse, de acuerdo con la OIT (1991), en la forma siguiente:

— Barreras conductuales; por ejemplo, la poca confianza que las mujeres tienen en sí mismas y su autoimagen negativa;

— barreras relacionadas con su función; por ejemplo, la exigencia de funciones difíciles de conciliar entre sí y las limitaciones de tiempo;

— barreras sociales y culturales; por ejemplo, las actitudes negativas hacia las mujeres en los negocios, el supuesto de que las mujeres deben cumplir otras funciones, las restricciones en cuanto a la elección del sector, la falta de apoyo de la familia, la escasa movilidad, etcétera;

— barreras educativas; por ejemplo, los niveles educativos relativamente inferiores de las mujeres, sumados a una educación distorsionada y a un acceso por lo general limitado a las oportunidades de formación profesional;

— barreras ocupacionales; por ejemplo, las menores oportunidades que se ofrecen a las mujeres en el sector estructurado de la economía en cuanto al desarrollo de sus capacidades;

— barreras infraestructurales; por ejemplo, en materia de acceso al crédito, la tecnología, los servicios de apoyo, la tierra y la información;

— barreras jurídicas; por ejemplo, las restricciones a que se ven sometidas las mujeres en materia de acción judicial independiente.

En la mayoría de los estudios se destaca que las mujeres tienen mayores dificultades de acceso a los recursos, tanto financieros como humanos y de capital social. Así, por ejemplo, los datos demuestran que el capital inicial suele ser menor en el caso de la empresas de mujeres que en las de hombres, como se desprende del Informe GEM, *2004 Report on Women and Entrepreneurship,* cuestión que puede ser debida al tipo de actividad productiva en que se concentran las nuevas empresas, o por un peor acceso a las fuentes de financiación.

En relación con este último aspecto, diversos estudios han demostrado que las mujeres experimentan mayores dificultades en la obtención de recursos financieros que los hombres, debido, fundamentalmente, a la falta de credibilidad desde la perspectiva de las entidades financieras (Brush, 1992; Carr, 1990; Carter y Rosa, 1998; Orser y Foster, 1994). Sin embargo, también han aparecido otros trabajos donde tal cuestión no queda demostrada (por ejemplo, Haines, Orser y Riding, 1999; Haynes y Haynes, 1999).

A pesar de esta controversia, sí existen determinadas cuestiones que parecen ser asumidas por la mayoría, y que se refieren a los siguientes aspectos (Carter, Anderson y Shaw, 2001): 1) la mujer puede presentar desventajas en su habilidad para conseguir la financiación necesaria para el comienzo de su actividad; 2) las garantías que se requieren para la financiación externa suelen ser mayores que las requeridas para las inversiones personales de las mujeres en su conjunto, y respecto del total; 3) la financiación para negocios en funcionamiento puede estar menos disponible en el caso de empresas que son propiedad de mujeres, por la falta de habilidad de éstas de entrar en las redes financieras informales; 4) la relación entre las mujeres emprendedoras y sus banqueros puede verse afectada por el estereotipo sexual y la discriminación.

Por lo que respecta a las dificultades para acceder a capital humano y social, los resultados de los estudios son concluyentes: las mujeres suelen presentar un menor conocimiento y experiencia en el terreno empresarial y/o laboral (Schwartz, 1976; Watkins y Watkins, 1986). En el caso del capital social y del establecimiento de redes empresariales, algunos, aunque no todos los estudios, han establecido diferencias de género en cuanto al desarrollo y gestión de las redes, y sobre los contenidos y el uso de éstas (Aldrich, 1989; Olm, Carsrud y Alvey, 1988).

## 3. Resultados empresariales desde la perspectiva de género

La literatura sobre el efecto del género en el crecimiento y la obtención de resultados empresariales ha estado centrada en determinar si hombres y mujeres usan los mismos criterios para medir los resultados en la empresa, y en si hay diferencias en los resultados logrados entre empresas propiedad de mujeres y empresas propiedad de hombres. De hecho, una cuestión recurrente en la literatura es la que hace referencia a los distintos estilos de dirección y liderazgo entre hombres y mujeres. El punto de vista de que las mujeres tienen una dimensión más relacional, mientras que los hombres se orientan a los hechos, ha sido refutado por numerosos estudios, aunque siga persistiendo el estereotipo.

Con respecto a la primera cuestión, trabajos como los de Buttner y Moore (1997) y Lerner, Brush y Hisrich (1997) sugieren que las mujeres tienden a perseguir objetivos más vinculados a sus logros personales, tales como la independencia o la capacidad para conciliar la vida laboral con la familiar, mientras que los hombres están más orientados a alcanzar logros de tipo cuantitativo como el crecimiento de la ventas, la recuperación de la inversión o la rentabilidad. No obstante, los datos aportados por el estudio GEM 2004 en España sobre las motivaciones en las mujeres emprendedoras no muestran grandes diferencias con respecto a los hombres.

Entre las personas implicadas en la creación de un nuevo negocio, el 77,9 por 100 de los hombres ha optado por emprender ante una opción de explotar una oportunidad, frente al 71,4 por 100 para el caso de las mujeres. En el caso de que la actividad emprendedora se haya ejercido por necesidad, estos porcentajes se sitúan en el 19,4 por 100 para el hombre y el 24,8 por 100 para la mujer. No obstante, sí es cierto que en los países con menores ingresos este porcentaje aumenta hasta el 50 por 100 en el caso de las mujeres.

En relación con las diferencias en los resultados obtenidos, la literatura, en la mayoría de los casos, es descriptiva y no explica de una manera comprensiva la trayectoria de desarrollo de este tipo de empresas. Como señala Brush (1997: 2), «las investigaciones empíricas sobre el desempeño y el crecimiento en empresas propiedad de mujeres no son concluyentes». Kalleberg y Leicht (1991) también han encontrado débiles diferencias entre medidas del desempeño en una muestra de 400 empresas de tres tipos de sectores en Indiana. Du Rietz y Henrekson (2000) obtienen similares resultados en Suecia. Fischer, Reuber y Dyke (1993) concluyen que los negocios de mujeres tienden a presentar menores niveles en variables como las ventas, el empleo y el crecimiento. Sin embargo, estos autores señalan que las diferencias de género en el desempeño empresarial son más complejas de lo que se ha podido reconocer en estudios previos.

Los estudios también se han realizado considerando diferentes ámbitos. Por ejemplo, Merrett y Gruidl (2000) estudian 4.200 negocios y encuentran que, en un entorno local, las mujeres encuentran más obstáculos para tener éxito que los hombres, o que las mujeres en áreas urbanas. Esto sugiere que la localización puede ser un factor influyente en el desempeño, más que el género considerado de manera aislada. Sin embargo, en el trabajo de Sandberg (2003) no se encuentran evidencias para sugerir que los hombres están más orientados a los beneficios que las mujeres, o menos hacia los objetivos intrínsecos.

Carter, Williams y Reynolds (1997), para el sector del comercio al por menor en Estados Unidos, encuentran que es más probable que la mujer abandone el negocio, y relacionan esto con el bajo nivel de recursos iniciales y las estrategias de propiedad. La consideración de la estrategia inicial y su efecto en el desempeño alcanzado se analiza por Gundry y Welsch (2001) en su estudio sobre 800 empresas propiedad de mujeres.

También produce un resultado ambiguo el estudio de Johnson y Storey (1993) en 298 empresas del Reino Unido, que encuentran que las mujeres propietarias de su negocio han creado empresas más estables que las de los hombres; sin embargo, el retorno de las ventas es inferior al de las empresas de éstos.

En el estudio de Rosa, Carter y Hamilton (1996) se analiza de manera específica el impacto del género en el desempeño de pequeños negocios. Para ello utilizan cuatro tipos de desempeño: 1) medidas de desempeño primarias: numero de empleados, crecimiento de los empleados, retorno de las ventas y valor del capital invertido; 2) medidas *proxy* del desempeño: rango geográfico de los mercados, registro VAT; 3) medidas subjetivas, y 4) medidas del desempeño emprendedor (deseo de crecer o poseer varios negocios).

En relación con el primer tipo de medidas, los resultados indican que los negocios de mujeres emplean menos personal y tienen un crecimiento menor en empleados (menos de 20 empleados) en doce meses. Igualmente, son menores la tasa de retorno de las ventas y la valoración de los negocios frente a los hombres. Los resultados con las variables *proxy* indican que es más probable que las empresas de mujeres sirvan mercados locales. Con respecto a los resultados sobre el emprendedor, existen mayores diferencias por cuestiones de género. Es más probable que los hombres posean otros negocios y también tienen ambiciones de crecimiento más fuertes que las mujeres.

No obstante, en el trabajo de Collins-Dodd, Gordon y Smart (2004), usando una muestra de 160 propietarios y controlando otros factores determinantes del desempeño, se obtienen resultados que determinan que el género no es una explicación directa y significativa de las diferencias financieras obtenidas. Los resultados demuestran que, aunque existan diferencias significativas en los resultados entre hombres y mujeres, éstas son debidas a otras variables más que al género directamente.

## III. MODELO DE ESTUDIO DEL DESEMPEÑO EN EMPRESAS DE MUJERES EMPRENDEDORAS

Tal como se ha señalado en la revisión previa de la literatura, no existe un consenso sobre si el género constituye un elemento determinante de las diferencias en los resultados de las empresas creadas por mujeres frente a las de hombres; son muchos los factores que podrían justificar las diferencias en el desempeño logrado.

Atendiendo a los razonamientos de la teoría de recursos y capacidades, éstos son determinantes para ayudar a comprender por qué se logran determinados resultados dentro de las empresas y cómo las ventajas pueden ser sostenidas a lo largo del tiempo (Eisenhardt y Martin, 2000). Para Barney (1991), los recursos de la empresa engloban todos los activos, capacidades, procesos administrativos, atributos de la empresa, infor-

mación, conocimiento, etc., controlados por la empresa, que permiten a ésta crear e implantar estrategias que mejoren su eficacia y eficiencia. Los recursos son las fortalezas que la empresa puede usar para crear e implantar sus estrategias. Las capacidades son la forma en que la empresa despliega sus recursos (Amit y Schoemaker, 1993), generalmente de forma combinada, a lo largo del tiempo, mediante complejas interacciones entre ellos, y que resultan de la experiencia diaria. Las capacidades no sólo se limitan a organizar coordinadamente un conjunto de recursos, sino que incorporan interacciones complejas entre personas, y entre personas y otros recursos de los que se compone la empresa.

Partiendo de este marco teórico, y teniendo en consideración las particularidades puestas de manifiesto en la literatura sobre emprendedores y mujeres emprendedoras, se plantea un modelo explicativo del nivel de desempeño obtenido que pretende conjugar tanto los recursos disponibles para el emprendedor como las capacidades generadas en la empresa.

## 1. Recursos disponibles

En la literatura sobre emprendedores, los recursos para el inicio de la actividad se consideran esenciales para la supervivencia y el éxito. En nuestro estudio planteamos tres grandes grupos de recursos agrupados en capital financiero (recursos financieros y capital inicial), capital humano (experiencia previa y formación) y capital social (redes empresariales).

*Capital financiero.* Como se ha señalado previamente, no está tan claro que exista una mayor dificultad por parte de las mujeres para acceder a recursos financieros tanto al inicio como en el desarrollo de su actividad. En un estudio longitudinal realizado por Boden y Nucci (2000) se demuestra que las empresas propiedad de mujeres usan sustancialmente menos capital financiero en el inicio de la actividad que los hombres. Sin embargo, no pueden demostrar en los dos períodos considerados que existe una relación positiva entre el capital inicial y la supervivencia del negocio. Por tanto, es probable que los menores ingresos que suele tener la mujer, unido a mayores dificultades en la obtención de recursos financieros, las lleve a iniciar negocios de menor envergadura o con un capital inferior al necesario. Sin embargo, esto no justifica la obtención de peores resultados.

*Capital humano.* El capital humano se deriva de la inversión en uno mismo a través de la educación y el entrenamiento. Como se ha reflejado en la revisión teórica, existen determinadas barreras que pueden impedir que la mujer adquiera el nivel de capital humano adecuado. Por ejemplo, las mujeres suelen tener menos experiencia previa en negocios por cuenta propia, y menos experiencia laboral por cuenta ajena (Cromie y Birley, 1992).

Estas deficiencias en capital humano hacen más vulnerables a los negocios emprendidos por mujeres, y por tanto puede existir una mayor probabilidad de fracaso. En el estudio de Carter, Williams y Reynolds (1997) se confirma la hipótesis de que las mujeres propietarias de empresas tienen menores niveles de recursos humanos y menos acceso a los recursos financieros, incrementándose así la probabilidad de que la empresa fracase. Sin embargo, contrariamente a lo esperado, la experiencia previa en la puesta en marcha de empresas no afecta a la supervivencia de las empresas emprendidas por mujeres. De manera similar, en el trabajo de Boden y Nucci (2000) se detectan desventajas relativas a educación y nivel de experiencia laboral frente a las empresas creadas por hombres, aunque la experiencia previa en gestión no tiene efectos sistemáticos ni positivos ni negativos en la supervivencia de los negocios emprendidos por mujeres u hombres.

La experiencia previa en un sector similar o en la creación de una empresa con anterioridad permite un mejor establecimiento de las estrategias iniciales. También favorece una mayor orientación de las empresas al crecimiento y al logro de resultados.

*Capital social.* El capital social, en términos generales, está referido a la capacidad de los actores para extraer beneficios de sus estructuras sociales, redes y miembros (Portes, 1998). En el contexto de la literatura sobre emprendedores nos centramos en las redes empresariales. Investigadores como Rosa y Hamilton (1994) consideran que las redes son críticas y deberían ser más fuertes entre mujeres emprendedoras que entre hombres. Sin embargo, los resultados de diversos estudios como el de Cromie y Birley (1991), contrariamente a lo que cabría esperar, determinan que las redes de mujeres son bastante similares a las de hombres. Es decir, las redes de mujeres son tan activas como las de hombres, los contactos son diversos como en las de hombres, y no hay más probabilidad de que se consulte con la familia o amigos que en el caso de los hombres. De manera similar, Katz y Williams (1997) concluyen que las mayores diferencias en las actividades de redes sociales se deben al estatus del trabajador, más que al género. Según estos autores, las redes sociales no tienen un poder explicativo particular en las diferencias de género.

## 2. Capacidades internas

Diferentes estudios centrados en el análisis de los factores determinantes del fracaso o el éxito empre-

sarial relacionados con el fenómeno emprendedor revelan que el grado de innovación que incorpora la nueva actividad a desarrollar, el conocimiento del mercado o la experiencia previa en éste son condicionantes significativos de los resultados obtenidos. Por ello, para la evaluación y explicación de los resultados obtenidos en diferentes empresas hemos considerado tres capacidades esenciales: orientación emprendedora, orientación al aprendizaje y orientación al mercado.

*La orientación emprendedora o entrepreneurship*. La literatura especializada en el estudio de las capacidades emprendedoras dentro de la empresa ha ido en aumento en los últimos años. Un gran número de trabajos han estudiado el fenómeno emprendedor. Las empresas emprendedoras capturan ideas, recolectan recursos y los combinan para crear nuevos productos y servicios que añaden valor frente a los que otras empresas ofrecen en el mercado. En estas organizaciones, los individuos o grupos de individuos crean el ambiente necesario para generar recursos únicos para explotar las oportunidades del mercado. En las organizaciones con capacidades emprendedoras se favorecen también las capacidades de aprendizaje necesarias para la formulación de estrategias innovadoras que mejoran la efectividad organizacional. La orientación emprendedora se determina a través de tres dimensiones: el enfoque a la innovación, la proactividad y la asunción de riesgos (Wiklund, 1999).

*La orientación al mercado.* Narver y Slater (1990:21) definen la orientación al mercado como «la cultura organizativa que más efectiva y eficientemente crea los comportamientos necesarios para la creación de un valor superior para el cliente y, por tanto, un continuo desempeño superior para la organización». La orientación al mercado está constituida por tres componentes de comportamiento: la orientación al cliente, la orientación al competidor y la coordinación interfuncional; y por dos criterios de decisión: el énfasis en el largo plazo y la rentabilidad.

*Orientación al aprendizaje.* La orientación al aprendizaje puede considerase como el grado en el cual las empresas se cuestionan de forma proactiva si sus creencias y prácticas actuales maximizan el desempeño organizacional (Argyris y Schön, 1978). En esencia, la orientación al aprendizaje está reflejada por la presencia de valores que influyen en la propensión de la empresa a buscar proactivamente nuevo conocimiento y a cambiar el statu quo (Sinkula, Baker y Noordewier, 1997; Slater y Narver, 1995). La orientación al aprendizaje está integrada por cuatro componentes: 1) compromiso con el aprendizaje; 2) visión compartida; 3) mentalidad abierta, y 4) conocimiento intra-organizacional compartido.

## 3. Factores contextuales

Una característica señalada en numerosas investigaciones revela que la mujer tiende a desarrollar sus negocios en sectores tradicionales. Es más, históricamente la mujer se ha embarcado en negocios de menor tamaño que los hombres, y concentrados en el sector servicios y del comercio al por menor. Como señalan Anna *et al.* (2000), la mujer, en términos medios, pasa más tiempo en entornos tradicionales respecto a los no tradicionales, y por ello confía más en sus habilidades para reconocer oportunidades en entornos tradicionales. El análisis cualitativo realizado por estos autores indica que las mujeres que han iniciado negocios en industrias no tradicionales tienen unas expectativas más altas de obtener lucro con sus negocios. También Loscocco y Robinson (1991) sugieren que los negocios en sectores no tradicionales tienden a ser más lucrativos en términos de ventas y crecimiento. Por su parte, Buttner y Moore (1997) también encuentran que cuando las mujeres son propietarias de negocios en sectores más tradicionales éstos son más pequeños y experimentan un menor crecimiento.

En el trabajo de Anna *et al.* (2000) también se detecta que las mujeres que inician su actividad en sectores más tradicionales buscan con mayor probabilidad seguridad y, aunque están dispuestas a iniciar una actividad empresarial, esta necesidad de seguridad les lleva a preferir industrias más familiares para ellas.

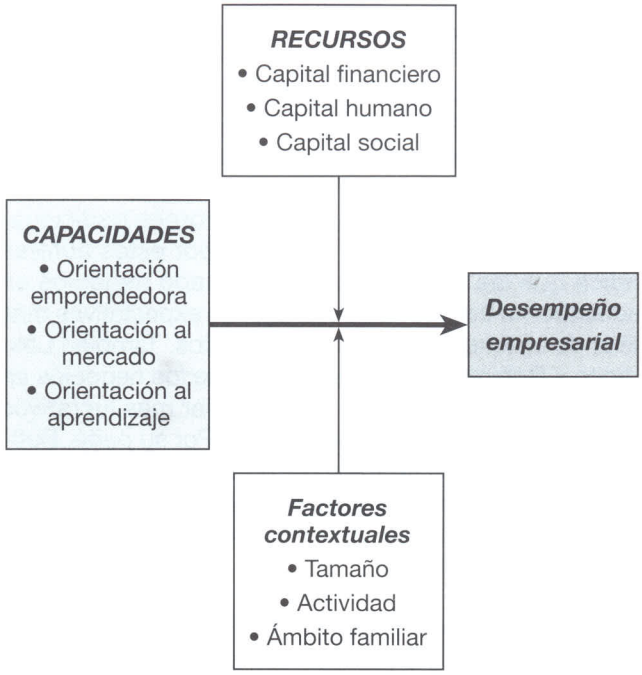
Un último aspecto considerado en esta investigación es la relación de la mujer emprendedora con su entorno familiar, cuestión también tratada en la literatura como un tema específico. El efecto potencial de la familia, y sus diferentes manifestaciones en las elecciones relativas al mercado de trabajo por parte de la mujer, ha sido un tópico abundantemente tratado en la literatura. En el caso particular de la mujer emprendedora, Caputo y Dolinsky (1998) analizan los efectos de la composición de la familia y los recursos de capital financiero y humano relacionados con la elección entre el autoempleo o el empleo por cuenta ajena. En mujeres con maridos que poseían conocimientos y experiencia empresarial, la probabilidad de crear una empresa se incrementaba sustancialmente. Esta probabilidad también se incrementaba con el número de hijos, los ingresos del marido derivados del autoempleo y los recursos para el cuidado de los hijos.

## 4. Modelo teórico

En el modelo propuesto, los recursos ejercen un papel moderador de la relación entre las capacidades internas y el desempeño empresarial logrado (gráfico 1). La idea que presentamos es que si bien los recursos pueden establecer algún tipo de efecto moderador en esta

GRÁFICO 1

**CAPACIDADES, RECURSOS Y FACTORES CONTEXTUALES**




*Fuente:* Elaboración propia.

relación, lo realmente significativo es cómo éstos son gestionados y desarrollados a lo largo del tiempo, es decir, qué capacidades son generadas.

En concreto, se considera cómo determinadas capacidades de la empresa —como la orientación emprendedora, la orientación al mercado y la orientación al aprendizaje— determinarán el logro de los resultados empresariales. No obstante, la existencia de restricciones relativas a capital financiero y capital humano y social, así como la existencia de determinados factores contextuales, pueden ejercer un efecto moderador de tal relación.

Los estudios sobre orientación emprendedora, orientación al mercado y orientación al aprendizaje señalan la relación positiva de estos *constructos* con el desempeño. Por ejemplo, la capacidad de innovar, componente de la orientación emprendedora, está frecuentemente relacionada con el logro y mantenimiento de ventaja competitiva (Day, 1994; Dickson, 1996; Han, Kim y Srivastava, 1998). Otros autores, sin hacer mención expresa al término ventaja competitiva, señalan que la capacidad para innovar es de los principales factores que impactan en el desempeño de los negocios (Hult *et al.,* 2004; Hurley y Hult, 1998; Mone *et al.,* 1998). Además, el efecto sinérgico entre estos *constructos* también puede potenciar su influencia en los resultados. De hecho, Slater y Narver (1995) o Baker y Sinkula (1999) concluyen que la orientación al mercado favorecerá de manera significativa el desempeño si es combinada con una fuerte orientación al aprendizaje.

No obstante, esta relación positiva entre estas tres capacidades y el desempeño puede verse moderada por determinadas variables relativas al nivel de recursos y de factores contextuales. Por ejemplo, los resultados previos comentados, que señalan una mayor tendencia por parte de las mujeres a desarrollar negocios tradicionales que le aporten mayor seguridad, nos llevan a pensar que la orientación a la innovación y a la adopción de riesgos es menor que en los hombres. Asimismo, es perfectamente plausible que un menor nivel de recursos financieros limite las actividades orientadas a la innovación o aquellas destinadas a lograr una mayor orientación al mercado. Por otro lado, los niveles de formación y de experiencia previos inferiores a los de los hombres también pueden ser un factor moderador para la orientación al aprendizaje.

Partiendo del análisis de lo expuesto a lo largo del trabajo planteamos las siguientes proposiciones:

*Proposición 1: Las diferencias en los resultados logrados de las empresas dependen de las capacidades que se generan en ellas, con independencia del género de sus propietarios.*

*Proposición 2: Las mayores dificultades en la obtención de recursos de diferente naturaleza en el caso de empresas propiedad de mujeres, y la existencia de factores contextuales para las mismas pueden ejercer un efecto moderador en la relación entre las capacidades de la empresa y los resultados logrados.*

*Proposición 3: El efecto moderador que pueden ejercer la disponibilidad de capital financiero, humano y social, y de determinados factores contextuales tendrán un sentido e intensidad similar en empresas propiedad de mujeres y en empresas propiedad de hombres.*

Estudios posteriores deberán analizar de manera sistemática la intensidad y forma de estas relaciones, y deberán contrastar las hipótesis con resultados que permitan explicar los diferentes factores que componen el modelo. Los análisis deberán realizarse considerando muestras de empresas de mujeres y de hombres para determinar si existen diferencias significativas entre ambas. Tales resultados, sin duda, aportarán indicios para establecer pautas de comportamiento que podrán ser de gran interés para agentes implicados, como las administraciones, con sus diferentes políticas de apoyo al fenómeno emprendedor femenino, o las entidades financieras.

## IV. CONCLUSIONES

El aumento del número de mujeres empresarias, y su importancia desde el punto de vista económico y social, ha ido unido a un creciente interés por la investigación de las características de dicho fenómeno, y también a una gran especulación en torno a las diferencias entre mujeres y hombres emprendedores y sus negocios. Este último aspecto se refleja en la ausencia de un cuerpo teórico que acumule conocimiento al respecto y permita un conocimiento más sistemático del fenómeno.

Entre las diversas problemáticas tratadas por la literatura, este trabajo analiza la cuestión relativa al desempeño logrado por las empresas propiedad de mujeres. Como en otros temas, existe una gran controversia acerca de si éstas obtienen menores niveles de desempeño frente a las que son propiedad de hombres.

Las investigaciones realizadas han analizado el nivel de resultados obtenidos, considerando las diferencias en motivaciones, restricciones o estrategias y modelos de gestión. En todos los casos, no se ha podido demostrar que tales variables tuvieran una relación inequívoca con el desempeño. En nuestro trabajo se plantea un modelo integrador de las cuestiones tratadas hasta el momento por la literatura, y se incorpora un aspecto relativo a las capacidades generadas en las empresas.

En la literatura sobre el fenómeno emprendedor femenino, la menor disponibilidad de recursos ha sido un tema recurrente como justificativo de la posible obtención de menores resultados. Pero, como indican Amit y Schoemaker (1993), mientras que los recursos son la fuente de las capacidades de la empresa, las capacidades son la principal fuente de sus ventajas competitivas. De ahí nuestro énfasis en estos últimos frente a los primeros.

Las diferencias en el desempeño logrado han sido estudiadas en cuanto a variables psicológicas, demográficas y nivel de recursos. No obstante, cabe analizar las diferencias en los resultados empresariales a través de las capacidades que son generadas en las empresas. ¿Están afectadas estas capacidades por la variable género? Nuestra respuesta esperada es no.

La propuesta presentada asume, en este sentido, los planteamientos sugeridos por Fisher, Reuber y Dyke (1993) sobre el feminismo social. La teoría del feminismo social considera que las diferencias de la mujer frente al hombre son inherentes a una fase más temprana y en proceso de su socialización. La mujer no es inferior al hombre, sino que ambos pueden tener diferentes, pero igualmente efectivas, características. Dentro de esta línea se enmarcan los estudios que han comparado las características y valores sociales de hombres y mujeres. En la mayoría de los casos, se han encontrado diferencias pocos consistentes, y han sugerido que, de existir, tienen poco impacto en el desempeño empresarial.

Evidentemente, debido a la variedad de los obstáculos y a los diferentes niveles socioeconómicos de procedencia, las empresarias no constituyen un grupo homogéneo. Sus motivaciones, intereses y capacidades potenciales pueden ser diferentes, como en los hombres. Cada vez más, un número mayor de mujeres tienen acceso a la formación y desean utilizar sus competencias y su experiencia no sólo como asalariadas —en donde sus posibilidades de ascenso profesional siguen a menudo siendo reducidas y en donde tropiezan con grandes dificultades para conciliar sus múltiples funciones—, sino también como trabajadoras por cuenta propia y como empresarias. Ahora bien, en condiciones similares de experiencia empresarial o recursos financieros, y en empresas de similares tamaños o sector empresarial, los resultados frente a empresas propiedad de hombres no deberían presentar diferencias significativas, al menos justificables por razón de género.

En general, la cuestión de la capacidad empresarial de las mujeres no debería tratarse como un caso «especial». Esto no es óbice para que en la mayoría de los países pueda ser necesario elaborar políticas y programas específicos para aquellos casos en los que las características sociodemográficas de las mujeres sean sustancialmente diferentes de las de los hombres.

### BIBLIOGRAFÍA


ALDRICH, J. (1989), «Networking among women entrepreneurs», en HAGEN, O.; RIVCHUM, C., y SEXTON, D. (eds.), *Women Owned Businesses,* Nueva York, Praeger: 103-132.

AMIT, R., y SCHOEMAKER, P. (1993), «Strategic assets and organizational rent», *Strategic Management Journal,* 14 (4): 33-46.

ANNA, A. L.; CHANDLER, G. N.; Jansen, E., y MERO, N. P. (2000), «Women business owners intraditional and non-traditional industries», *Journal of Business Venturing,* 15 (3): 279-303.

ARGYRIS, C., y SCHON, D. (1978), *Organisational learning: A theory of action perspective*, Reading, Mass., Addison Wesley.

BAKER, W. E., y SINKULA, J. M. (1999), «The synergistic effect of market orientation and learning orientation on organizational performance», *Journal of the Academy of Marketing Science,* 27 (4): 411-427.

BARNEY, J. B. (1991), «Firm resources and sustained competitive advantage», *Journal of Management,* 17 (1): 99-120.

BARON, R. A., y MARKMAN, G. D. (2003), «Beyond social capital: the role of entrepreneurs' social competence in their financial success», *Journal of Business Venturing,* 18: 41-60.

BIRLEY, S. (1989), «Female entrepreneurs: Are they really different?», *Journal of Small Business Managemen,* 27 (1): 32-37.

BODEN, R. J., y NUCCI, A. R. (2000), «On the survival prospects of men and women snew business ventures», *Journal of Business Venturing,* 15 (4): 347-362.

BRUSH, C. (1992), «Research on women business owners: Past trends,a new perspective and future directions», *Entrepreneurship Theory and Practice,* 16 (4): 5-30.

— (1997), «Women-owned businesses: Obstacles and opportunities», *Journal of Developmental Entrepreneurship,* 2 (1): 1-25.

BUTTNER, E., y MOORE, D. (1997), «Women's organisational exodus to entrepreneurship: Self reported motivations and correlates with success», *Journal of Small Business Management,* 35 (1): 34-46.

CAPUTO, R. K., y DOLINSKY, A. (1998), «Women's choice to pursue self-employment: The role of financial and human capital of household members», *Journal of Small Business Management,* 36 (3): 8-17.

CARR, M. (1990), «Women in small —scale industries— some lessons from Africa», *Small Enterprise Development,* 1 (1): 47-51.

CARTER, N. M.; Williams, M., y Reynolds, P. D. (1997), «Discontinuance among new firms in retail: The influence of initial resources, strategy, and gender», *Journal of Business Venturing,* 12 (2): 125-145.

CARTER, S., y ROSA, P. (1998), «The financing of male-and female-owned businesses», *Entrepreneurship and Regional Development,* 10 (3): 225-241.

CARTER, S.; ANDERSON, S., y SHAW, E. (2001), *Women's Business Ownership: A Review of the Academic, Popular and Internet Literature,* Report to the Small Business Service, University of Strathclyde, Glasgow.

CATLEY, S., y HAMILTON, R. T. (1998), «Small business development and gender of owner», *Journal of Management Development,* 17 (1): 75-82.

COLLINS-DODD, C.; GORDON, I., y SMART, C. (2004), «Further evidence on the role of gender in financial perfomance», *Journal of Small Business Management*, 42 (4): 395-417.

CROMIE, S., y BIRLEY, S. (1991), «Networking by female business owners in Northern Ireland», *Journal of Business Venturing,* 7 (3): 237-251.

CUNNINGHAM, J. B., y LISCHERON, J. (1991), «Defining entrepreneurship», *Journal of Small Business Management,* 29 (1): 45-61.

DAY, G. S. (1994), «The capabilities of market-driven organizations», *Journal of Marketing,* 58: 37-52.

DE LA VEGA CRUZ, C., y NOGUEIRA, M. P. (2005), *Informe ejecutivo 2004 España. Global Entrepreneurship Monitor,* Instituto de Empresa, Madrid.

DICKSON, P. (1996), «The static and dynamic mechanics of competition: a comment on Hunt and Morgan's comparative advantage theory», *Journal of Marketing,* 60: 102-106.

DOLINSKY, A.; CAPUTO, R. K.; PARSUMARTY, K., y QUAZI, H. (1993), «The effects of education on business ownership: A longitudinal study of women», *Entrepreneurship Theory and Practice,* 18 (1): 43-54.

DU RIETZ, A., y HENREKSON, M. (2000), «Testing the female underperformance hypothesis», *Small Business Economics,* 14 (1): 1-10.

EISENHARDT, K. M., y MARTIN, J. A. (2000), «Dynamic capabilities: what are they?», *Strategic Management Journal,* Special Issue 21 (10-11): 1105-1121.

FAGENSON, E. (1993), «Personal value systems of men and women entrepreneurs versus managers», *Journal of Business Venturing,* 8 (5): 409-430.

FAGENSON, E., y MARCUS, E. (1991), «Perceptions of the sex-role stereotypic characteristics of entrepreneurs: Women's evaluations», *Entrepreneurship Theory and Practice,* 15 (4): 33-47.

FISCHER, E.; REUBER, A. R., y DYKE, L. (1993), «A theoretical overview and extension of research on sex, gender and entrepreneurship», *Journal of Business Venturing,* 8 (2): 151-168.

FORCE, M. E., y MCFERRIN, C. (1996), «Women business leaders in a worldof men», *Secured Lender,* 52 (6): 132.

GUNDRY, L. K., y WELSCH, H. P. (2001), «The ambitious entrepreneur: High growth strategies of women-owned enterprises», *Journal of Business Venturing,* 16 (5): 453-470.

HAINES, G.; ORSER, A., y RIDING, L. (1999), «Myths and realities: an empirical study of banks and the gender of small business clients», *Canadian Journal of Administrative Sciences,* 16 (4): 291-307.

HAN, J. K.; KIM, N., y SRIVASTAVA, R. K. (1998), «Market orientation and organizational perfomance: Is innovation o missing link?», *Journal of Marketing,* vol. 62, n.º 4, octubre: 30-45.

HAYNES, G. W., y HAYNES, D. C. (1999), «The debt structure of small businesses owned by women in 1987 and 1993», *Journal of Small Business Management,* 37 (2): 1-19.

HULT, G. T. M.; HURLEY, R. F., y KNIGHT, G. A. (2004), «Innovativeness: Its antecedents and impact on business perfomance», *Industrial Marketing Management,* 33 (5): 429-438.

HURLEY, R., y HULT, T. M. (1998), «Innovation, market orientation, and organizational learning: an integration and empirical examination», *Journal of Marketing,* 42-54.

INE (2005), Datos anuales 2004 de la *Encuesta de población activa,* http://www.ine.es.

JOHNSON, S., y STOREY, D. (1993), «Male and female entrepreneurs and their businesses: A comparative study», en ALLEN, S., y TRUMAN, C. (eds.), *Women in Business: Perspectives on Women Entrepreneurs,* Londres, Routledge: 70-85.

KALLEBERG, A. L., y LEICHT, K. T. (1991), «Gender and organisational performance: Determinants of small business survival and success», *Academy of Management Journal,* 34 (1): 136-161.

KATZ, J. A., y WILLIAMS, P. M. (1997), «Gender, self-employment and weak-tie networking through formal organizations», *Entrepreneurship and Regional Development,* 9 (3): 183-197.

KOURLISKY, M. L., y WALSTAD, W. B. (1998), «Entrepreneurship and female youth: Knowledge, attitudes, gender differences and educational practices», *Journal of Business Venturing,* 13 (1):77-88.

LARSON, A., y STARR, J. A. (1993), «A network model of organization formation», *Entrepreneurship Theory and Practice,* 17 (2): 5-15.

LERNER, M.; BRUSH, C., y HISRICH, R. (1997), «Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance», *Journal of Business Venturing,* 12 (4): 315-339.

LOSCOCCO, K. A., y ROBINSON, J. (1991), «Barriers to women's small business success in the United States», *Gender and Society,* 5 (4): 511-532.

MERRETT, C. D., y GRUIDL, J. J. (2000), «Small business ownership in Illinois:The effect of gender and location on entrepreneurial success», *Professional Geographer,* 52 (3): 425-436.

MINNITI, M.; ARENIUS, P., y LANGOWITZ, N. (2005): *2004 Report on Women and Entrepreneurship. Global Entrepreneurship Monitor,* The Center for Women's Leadership, Badson College, Massachussets.

MONE, M. A.; MCKINLEY, W., y BARKER, V. L. (1998), «Organizational decline and innovation: a contingency framework», *Academy of Management Review,* 23 (1): 115-32.

NARVER, J. C., y SLATER, S. F. (1990), «The effect of a market orientation on business profitability», *Journal of Marketing,* 54 (octubre): 20-35.

OIT (1991), *El dilema del sector no estructurado.* Memoria del Director General presentada a la 78ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo.

OLM, K.; CARSRUD, A., y ALVEY. L. (1988), «The role of networks in new venture funding for the female entrepreneur: A continuing analysis», en KIRCHOFF, B. A.; LONG, W. A.; MCMULLAN, W. E.; VESPER, K. H., y WETZEL, W. E. Jr. (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research,* Wellesley, MA, Babson College.

OLSON, S., y CURRIE, H. (1992), «Female entrepreneurs:personal value systems and business strategies in a male-dominated industry», *Journal of Small Business Management,* 30 (1): 49-57.

ORSER, B. J., y FOSTER, M. K. (1994), «Lending practices and canadian women in micro-based businesses», *Women in Management Review,* 9 (5): 11-19.

PORTES, A. (1998), «Social capital: Its origins and applications in modern sociology», *Annual Reviews of Sociology,* 24: 1-24.

ROSA, P., y HAMILTON, D. (1994), «Gender and ownership in UK small firms», *Entrepreneurship Theory & Practice,* 18 (3): 11-28.

ROSA, P.; CARTER, S., y HAMILTON, D. (1996), «Gender as a determinant of small business performance: Insights from a British study», *Small Business Economics,* 8: 463-478.

RUIZ, J. (dir.) (2005), *Informe ejecutivo 2004 Andalucía. Global Entrepreneurship Monitor,* Universidad de Cádiz, Cádiz.

SANDBERG, K. W. (2003), «An exploratory study of women in micro enterprises: Gender-related diferences», *Journal of Small Business and Enterprise Development,* 10 (4): 408-417.

SCHWARTZ, E. B. (1976), «Entrepreneurship: a new female frontier», *Journal of Contemporary Business,* invierno: 47-76.

SHANE, S., y VENKATRAMAN, S. (2000), «The promise of entrepreneurship as a field of research», *Academy of Management Review,* 25: 217-226.

SHIM, S. y EASTLICK, M. A. (1998), «Characteristics of hispanic female business owners:An exploratory study», *Journal of Small Business Management,* 36 (3): 18-34.

SINKULA, J. M.; BAKER, W. E., y NOORDEWIER, T. (1997), «Fall. A framework for market-based organizational learning: Linking values, knowledge and behavior», *Journal of the Academy of Marketing Science,* 25: 305-318.

SLATER, S. F., y NARVER, J. C. (1995), «Market orientation and the learning organization», *Journal of Marketing,* 59 (julio): 63-74.

STILL, L. V., y TIMMS, W. (2000), «I want to make a difference. Women small business owners: Their businesses, dreams, lifestyles and measures of success», ponencia presentada a la *ICSB World Conference 2000, Entrepreneurial SMES Engines for Growth in the Milleniu,* Brisbane, junio.

WATKINS, J. M., y WATKINS, D. S. (1986), «The female entrepreneur: her background and determinants of business chaos — some British data», en CURRAN, J.; STANWORTH, J., y WATKINS, D. (eds.), *The Survival of the Small Firm, vol. 1: The Economics of Survival and Entrepreneurship,* Aldershot, Gower Publishing.

WIKLUND, J. (1999), «The sustainability of the entrepreneurial orientation-performance relationship», *Entrepreneurship: Theory and Practice,* 24 (1): 37-49.

# Nuevas perspectivas en los mecanismos de financiación de los emprendedores

Santiago Carbó Valverde
Juan de Dios Martínez Martínez

## I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, se ha observado un renovado interés por las teorías schumpeterianas relativas a la importancia de la financiación como mecanismo determinante para el desarrollo de la actividad de los emprendedores (King y Levine, 1993; Rousseau y Wachtel, 1998). El auge de los modelos teóricos y estudios empíricos del crecimiento económico y el protagonismo adquirido en este contexto por el sector financiero han configurado un nuevo paradigma de las relaciones entre desarrollo financiero y crecimiento económico de gran relevancia. Sin embargo, las condiciones de financiación y la creación de nuevos negocios por parte de los emprendedores no están carentes de problemas, aun existiendo diferencias significativas en la práctica totalidad de los países desarrollados. En algunos como España, donde el sector bancario ha gozado tradicionalmente de cierto protagonismo, el papel de las entidades de depósito se convierte en un eje central del *entrepreneurship.* En este sentido, no han sido pocos los estudios que, desde múltiples perspectivas, han analizado la relación entre las características de los sectores bancarios (y el peso de éstos respecto a otras fuentes de financiación) y la innovación y creación de empresas. En este punto, debe señalarse la existencia de diferentes *tecnologías de financiación* en los países desarrollados y en vías de desarrollo que, sin embargo, los datos públicos disponibles no permiten muchas veces analizar por separado.

A pesar de la complejidad de la industria bancaria, donde existen numerosas formas contractuales para financiar a las empresas que inician su actividad *(start-ups),* en numerosos países, entre ellos España, no se desarrollan en la forma que sería deseable vías alternativas de financiación. En este contexto, en el sistema financiero español, los mecanismos de financiación externa que emplean más del 95 por 100 de las empresas, en su mayoría PYME, se reducen al crédito bancario y al crédito comercial.

Este artículo se estructura en tres apartados además de esta introducción. En el apartado II se analizan las alternativas que, en la experiencia internacional, existen para la financiación empresarial y, en particular, aquellas que, al menos teóricamente, se conciben como más apropiadas para emprendedores. Con objeto de contrastar estas alternativas con la realidad de los emprendedores españoles, se compara la estructura financiera de estos últimos con la variedad de alternativas de financiación mostradas. En el apartado III se analizan las ventajas e inconvenientes de la banca relacional, como modelo principal de financiación de emprendedores en el caso español. En este apartado, se señalan las ventajas, inconvenientes e implicaciones estratégicas del modelo de banca relacional predominante en España, tratando de establecer los principios estratégicos que determinan el éxito o el fracaso de este tipo de banca como herramienta de financiación de emprendedores. A partir de estas lecciones, se derivarán algunas líneas de acción de política económica para la mejora de la financiación de emprendedores en España que, junto con los principales retos futuros, configuran el apartado de conclusiones que cierra este artículo.

## II. ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN PARA EMPRENDEDORES: EVIDENCIA INTERNACIONAL Y CARENCIAS DEL MODELO ESPAÑOL

A la hora de analizar las perspectivas que tienen los emprendedores para su financiación, pueden plantearse numerosas alternativas en función del prestamista, los instrumentos analizados y las condiciones financieras y plazos. En este artículo, los mecanismos de finan-

ciación de emprendedores que se contemplan se refieren principalmente al tipo de instrumentos empleados, a los que se denominará genéricamente *tecnologías de financiación.* Como principio fundamental, debe tenerse en cuenta que los emprendedores se enfrentan, al menos a priori, a condiciones financieras tan duras como las de las PYME o cualquier empresa de nueva creación o de creación reciente (*start-ups* y *junior firms*). En cualquier caso, no todas las opciones de financiación se encuentran igualmente desarrolladas en los distintos países, por lo que una primera limitación para los emprendedores puede ser la existencia de una escasa variedad de oferta de tecnologías de financiación.

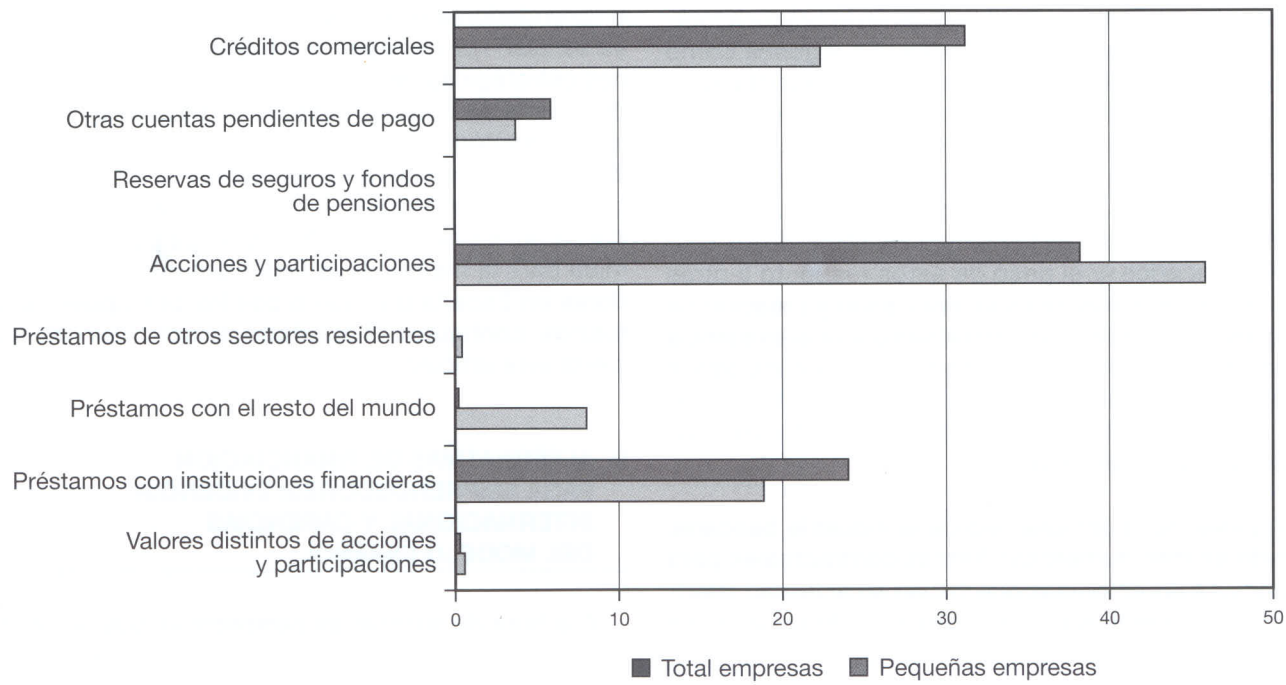
En el caso español, la información estadística disponible no permite realizar una desagregación amplia de formas de financiación. De forma similar, no existe información estadística disponible para aproximar de forma exacta de qué fuentes financieras se nutren los proyectos de inversión de los emprendedores. En cualquier caso, como punto de partida, es posible contrastar la estructura financiera promedio de las empresas españolas distinguiendo entre el total de empresas —según los datos ofrecidos por el Banco de España en su Central de Balances— y las empresas de tamaño reducido. Como empresas de tamaño reducido, a efectos de comparación con la financiación de emprendedores, se consideraron aquellas que contaban con seis o menos trabajadores a partir de la información estadística contenida en la base de datos *Amadeus* de Bureau van Dijk. El total de empresas consideradas fue 13.517. Por lo tanto, estos datos no corresponden a información oficial, sino a estimaciones de los autores.

El gráfico 1 muestra la distribución promedio de la financiación del total de empresas y de las empresas de tamaño reducido. Existen tres fuentes principales de financiación. En primer lugar, el principal pasivo lo constituyen fondos propios (acciones y participaciones) que para la media del total de empresas suponen el 45,9 por 100 del total, siendo del 38,2 por 100 para las empresas de dimensión reducida. En cuanto a la financiación ajena, el mayor peso lo tiene el crédito comercial, siendo del 22,4 por 100 en el total de empresas y del 31,2 por 100 para las empresas de menos de seis trabajadores. Finalmente, la dependencia de la financiación bancaria se cifra en el 18,9 por 100 de los pasivos para la empresa media y en el 24 por 100 para las empresas de tamaño reducido.

Según el estudio reciente realizado por Corduras *et al.* (2004), a partir de las encuestas realizadas dentro del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (*), los

GRÁFICO 1

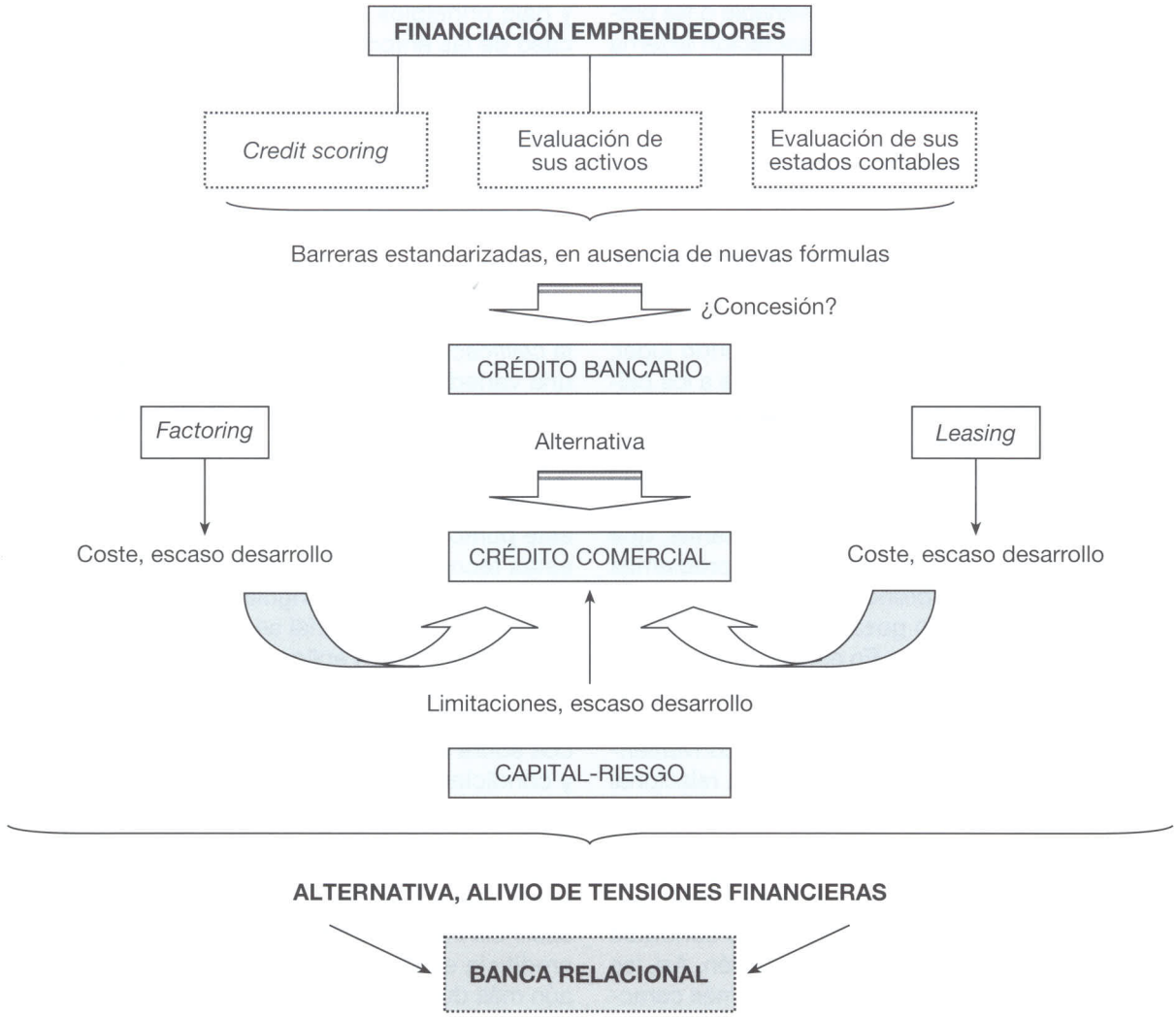
**ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS (2004)**
**(Porcentaje pasivos totales)**




*Fuente:* Banco de España y estimaciones propias a partir de la base de datos *Amadeus*.

GRÁFICO 2

**ALTERNATIVAS EN LA FINANCIACIÓN DE EMPRENDEDORES**




emprendedores españoles se financian, principalmente, a través de bancos e instituciones financieras (38,08 por 100), inversores informales (18,90 por 100) y ayudas gubernamentales (9,59 por 100), mientras que el resto de la financiación procede de familiares, amigos o compañeros de trabajo (49,62 por 100).

En cualquier caso, los datos anteriores sólo ofrecen un dibujo muy amplio de las posibilidades reales de financiación con que cuentan los emprendedores y de las dificultades y facilidades para acceder a ellas. Con objeto de clarificar en cierta medida esta laguna informativa, los siguientes apartados analizan las tecnologías financieras más destacadas para emprendedores con un sentido crítico en cuanto a las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas. El esquema de análisis se muestra en el gráfico 2.

## 1. Modalidades alternativas de préstamo

La teoría moderna de las finanzas corporativas asume la existencia de dos tipos principales de financiación bancaria (Berger y Udell, 2005). Por un lado, se sitúa la llamada banca transaccional *(transactional lending),* una tecnología crediticia que parte del uso de información sofisticada *(hard information)* que proporcionan las empresas de mayor tamaño, asumiendo que la riqueza de esta información se basa, principalmente, en la existencia de datos, como, por ejemplo, su valoración de mercado. En el otro extremo se sitúa la llamada banca relacional, basada en la información *ligera (soft information)* que proporcionan las empresas de tamaño mediano y pequeño, que emiten menos información al mercado y no cuentan con una valoración directamente observable en los mercados de capitales. Esta última tecnología crediticia, la

banca relacional, es de la que se benefician fundamentalmente los emprendedores, las PYME y, en general, las empresas *start-up* y *junior.* En este contexto, este es el tipo de financiación que predomina en los países, como España, donde los mercados de renta variable o fija proporcionan escasas alternativas de financiación externa a este tipo de empresas y, por lo tanto, existe un elevado grado de dependencia bancaria.

Respecto a la dicotomía entre banca transaccional y banca relacional deben considerarse dos elementos de gran relevancia para la financiación de emprendedores. En primer lugar, la banca relacional no debe entenderse como una «versión menor» o de «peor calidad» de la banca transaccional por el mero hecho de partir de información, a priori, menos elaborada. En segundo lugar, esta dicotomía es susceptible de ser aplicable a los países donde existe una elevada dependencia bancaria en la financiación empresarial. Sin embargo, en los países anglosajones, con Estados Unidos a la cabeza, gozan cada vez de mayor predicamento otras alternativas de financiación crediticia, bancarias y no bancarias, que tienen un gran potencial para solventar los problemas de financiación de los emprendedores y fomentar su actividad y, sin embargo, no gozan en todos los casos de especial difusión en España. En este epígrafe se relacionan, con un sentido crítico para el caso español, estas tecnologías crediticias alternativas, mientras que en el apartado III se desgranarán las ventajas, inconvenientes e implicaciones estratégicas de la banca relacional para los emprendedores.

Las distintas tecnologías de crédito vienen caracterizadas por una combinación propia de información, procedimientos de evaluación, estructura de los contratos de los préstamos y mecanismos de supervisión. Así, las tecnologías podrán variar entre sí por una o más características intrínsecas a ellas que las hacen más apropiadas para solventar algunos problemas específicos que aportan los emprendedores. Cabe mencionar las múltiples combinaciones de herramientas de contratación existentes para solventar los problemas habituales de información asimétrica motivados por la incertidumbre asociada a las empresas emergentes dirigidas por los emprendedores. Entre estas herramientas destaca el distinto uso de garantías o colateral, las modalidades de vencimiento, la variedad de tipos de interés y los modelos de supervisión.

Una primera modalidad son los llamados *préstamos basados en los estados contables.* Esta fórmula de financiación es aplicada, principalmente, por la banca a grandes empresas. En este sentido, se otorgan préstamos o créditos según la calidad financiera del prestatario en función de dos criterios básicos: 1) la existencia de suficiente información financiera; 2) la consecución de unas ratios financieras adecuadas. La concesión del préstamo es, por lo tanto, muy sensible a la información de los estados financieros del prestatario de que se disponga. Los estados financieros deberán ser adecuados según la información proveniente de auditores independientes y bajo principios contables homogéneos, como es el caso de las empresas que suelen cotizar en Bolsa. En cualquier caso, para las empresas emergentes, y emprendedores en general, que se inician e intentan asentarse en su actividad empresarial, la información que suministran es, por su propia naturaleza, muy limitada. Esta opacidad informativa desincentiva la suscripción de un préstamo por este mecanismo.

Un segundo tipo de tecnologías crediticias, dentro modelos generalmente bancarios, son las basadas en la *calificación del crédito* o *credit rating.* Si bien existe una variedad de este tipo de técnicas, sobre todo de sus múltiples desarrollos en las dos últimas décadas, se basan principalmente en modelos estocásticos más o menos sofisticados derivados de probabilidades lineales, logísticas o de técnicas discriminantes lineales. En este punto, aun reconociendo la general aplicación de estas tecnologías en la práctica totalidad de los contratos crediticios, su singularidad en el contexto de la financiación empresarial se refiere a la medida en que estas técnicas son aplicadas de forma individualizada o de forma estándar. En este sentido, estas técnicas parten de la existencia de registros crediticios históricos sobre el prestatario, y suelen derivar en requisitos y condiciones crediticias fijas y establecidas para las empresas de menor tamaño que, en la práctica, pueden tener características y proyectos de inversión muy distintos. Esta estandarización se hace aún más problemática en el caso de los emprendedores, dado que la ausencia intrínseca de registros históricos sobre calidad crediticia en las actividades de emprendimiento hace aún más duros y estandarizados los criterios de concesión de crédito a estos agentes. Como señalan Avery *et al.* (2004) existen, sin embargo, posibilidades alternativas de aplicación de estos mecanismos de financiación a emprendedores, siendo necesario, principalmente, contar con modelos prospectivos (evolución de proyectos), no basados necesariamente en registros históricos.

Una tercera tecnología de financiación crediticia, empleada también de forma mayoritaria por las entidades bancarias, son los *créditos basados en los activos.* Esta modalidad de financiación se centra principalmente en el colateral, con una vinculación directa de éste al crédito, siendo la garantía principal los activos de la empresa. Si bien en los préstamos mediante calificación o *scoring* tiene un mayor peso la información (y su transparencia) sobre el prestatario, aquí por el contrario desempeña un papel fundamental el valor del colateral. Asimismo, debe tenerse en cuenta que en el préstamo basado en los activos, para la financiación a corto plazo, se emplean activos a corto plazo (acreedores a corto

plazo e inventario, principalmente). Del mismo modo, y en este punto es donde los emprendedores encontrarían más dificultades, la financiación a largo plazo se vincula a activos fijos de elevada cuantía y reducido riesgo, una carencia hasta cierto punto lógica en el caso de los emprendedores (Berger y Udell, 1990). En este sentido, la importancia del crédito basado en los activos financieros es limitada en el caso de los emprendedores, y en la mayor parte de los sistemas financieros de corte continental (como el español) para la mayor parte de PYME.

El elevado riesgo que se presenta en las empresas en desarrollo no supone una barrera en sí a la financiación, siempre y cuando se disponga de un elevado valor en la liquidación de los activos subyacentes. Se empleará como máxima, comúnmente aceptada, la idea del exceso de valor de liquidación del colateral sobre la cuantía del préstamo. Resulta evidente que el valor del activo subyacente debe superar al tamaño de exposición del crédito sustancialmente. Diversos investigadores y profesionales señalan que los préstamos o créditos basados en los activos resultarían muy positivos para las PYME con alto riesgo de impago, y más beneficioso, si cabe, para las empresas que se financian fundamentalmente del exterior (Berger y Udell, 1995, 2005).

## 2. El *factoring* y el *leasing*

Al margen de tecnologías de préstamo, en la esfera empresarial se han desarrollado algunas tecnologías de financiación no necesariamente bancaria, si bien podrían canalizarse o gestionarse a través de una entidad de depósito o una filial de la misma. Estas modalidades se caracterizan por la intervención de un intermediario que asume, en cierta medida, algún tipo de gestión financiera en nombre de la empresa, tratando de paliar posibles problemas de opacidad informativa que condicionen su financiación. En primer lugar, entre estas modalidades, se encuentra el *factoring.* Esta técnica consiste en la prestación de un conjunto de servicios financieros y administrativos que consisten en la cesión de créditos a corto plazo procedentes de relaciones comerciales a un intermediario, el factor, que se encarga de administrarlos, contabilizarlos, cobrarlos y financiarlos, percibiendo un precio como contraprestación.

Existen dos tipos de *factoring.* El primero sería el *factoring* sin recurso, en el que en el caso de que el deudor no afronte sus pagos el factor no podrá dirigirse contra la empresa prestataria. Al presentarse para el factor un recurso limitado en el cobro de las deudas, la tasa de descuento empleada será elevada, alrededor del 20 por 100, por el riesgo intrínseco que lleva aparejada la operación. De este modo, la mayor proporción que resulta retenida en el descuento configura una reserva utilizada para compensar por cualquier deficiencia que pudiera derivarse en el cobro de las deudas factorizadas. Esta modalidad presenta como principales ventajas la eliminación de los gastos de procedimientos contenciosos y los gastos financieros por retrasos en los cobros. El segundo tipo viene representado por el *factoring* con recurso, donde el factor podrá dirigirse contra el prestatario ante cualquier hecho eventual que impida el reembolso de los contratos de deudas. Este modelo suele ser el más empleado en los mercados.

El *factoring* tiene características comunes con el préstamo basado en los activos financieros, siendo la principal diferencia entre ellos la titularidad del activo subyacente. En el préstamo basado en los activos el titular de los activos, en este caso son cuentas deudoras, seguía siendo el prestatario; mientras que en el *factoring* se produce un cambio en la titularidad al pasar de manos del prestatario al prestamista o factor. El hecho del cambio de titularidad tiene efectos importantes en caso de declararse insolvente la empresa prestataria; así la cartera de derechos de cobro factorizada no formaría ninguna garantía frente a terceros ante la eventualidad de producirse insolvencia, justificado en que el titular de dicha cartera es el factor que ya desembolsó al prestatario una cantidad monetaria por las deudas. Otra diferencia significativa es que el *factoring* resulta de la operación realizada única y exclusivamente sobre las cuentas por cobrar mientras que los préstamos basados en los activos no realizados no sólo se basan en las cuentas deudoras, sino sobre una tipología de activos amplia que incluye la financiación del inventario y los equipos que conforman los activos fijos.

La necesidad de liquidez, la cobertura de insolvencia frente a los clientes o la obtención de anticipos son algunas de las ventajas que el *factoring* ofrece a sus clientes. Como indica Soufani (2002), el *factoring* permite una mayor disponibilidad de *cash-flow,* y las empresas que lo emplean suelen tener menos restricciones para la financiación bancaria. Sin embargo, en algunos tipos de *factoring,* el hecho de aplicar el descuento suele llevar aparejada una elevada tasa, en torno al 20 por 100 del nominal de la operación. La carestía del *factoring* desincentiva su uso en numerosos países. Asimismo, como señala Sopranzetti (1998), las empresas con mayor riesgo o incertidumbre inicial (como puede ser el caso de los emprendedores) realizan un menor empleo del *factoring* o no suelen emplearlo en más de una ocasión. En esencia, las PYME que utilizan el *factoring* están poniendo en manos ajenas la gestión de su departamento de crédito. De hecho, los factores disfrutan de importantes economías de escala al seleccionar el destinatario del crédito y el límite de su cuantía. Estas economías de escala proceden de gozar de un mayor acceso a la información crediticia, incluyendo sus propias bases de datos (Bakker *et al.,* 2004).

A pesar de sus ventajas, el *factoring* cuenta con un desarrollo limitado en España. Según la Asociación Española de Factoring, este tipo de cesiones representaban el 5,72 por 100 del PIB en 2004 en España, con un crecimiento constante desde 1995 (1,21 por 100). A pesar de este crecimiento, aún no se ha alcanzado el nivel de desarrollo de otros países como Reino Unido (10,79 por 100 del PIB) o Italia (8,75 por 100 del PIB).

Otra vía de financiación alternativa para empresas que presentan desventajas de opacidad informativa es el *leasing.* El *leasing* se define como la compra de activos fijos, tales como equipos de producción o maquinaria, por parte de un prestamista. El arrendador compra los activos y negocia con el arrendatario —que hará uso del bien— el esquema de flujos monetarios que se derivan de la operación. Con bastante frecuencia, se incluye una opción por la cual el arrendatario podría comprar el activo en un plazo determinado y a un precio preestablecido inicialmente. Para llevar a cabo el contrato, resulta fundamental contar con una información fiable sobre el activo subyacente para conocer con rigor su valor.

Entre las posibles ventajas de esta tecnología financiera destaca, en primer lugar, que este instrumento permite financiar el 100 por 100 de la operación, a diferencia de otras fuentes de financiación. Por otro lado, la empresa no verá disminuido su circulante porque no resulta necesario hacer un desembolso inicial. Asimismo, el tiempo empleado para llevar a cabo esta operación suele ser sensiblemente inferior que el utilizado para el préstamo bancario. Como demuestran Ezzel y Vora (2001), el uso del *leasing* puede suponer una vía de financiación interesante para emprendedores, por cuanto resulta especialmente útil para reducir las asimetrías informativas en los contratos de crédito (sobre activos) en empresas con opacidad informativa. Sin embargo, la evaluación del colateral (activo fijo) no es siempre sencilla ni está sometida a los mismos procedimientos de control que la evaluación crediticia bancaria, lo que dificulta la transparencia y la evaluación del riesgo en estas operaciones (Schmit, 2004).

Al igual que en el caso del *factoring,* el *leasing* no cuenta con un amplio desarrollo en España, a pesar de haber crecido desde el 2,28 por 100 del PIB en 2000 al 3,46 por 100 del PIB en 2004, según datos de la Asociación Española de Factoring.

## 3. El crédito comercial

El crédito comercial, como la financiación que se prestan las empresas entre sí en sus transacciones, constituye la principal alternativa para el crédito bancario para emprendedores y PYME. En este sentido, como se señala en la mayor parte de estudios sobre financiación empresarial (Berger y Udell, 2005), el uso de este tipo de financiación suele estar asociado a la existencia de restricciones financieras en las empresas y, generalmente, a costes significativamente mayores de financiación que el crédito bancario. Las empresas conceden el crédito comercial bien aumentando el nominal del crédito para otras empresas-clientes o bien ampliando los períodos de pago de las obligaciones contractuales que tienen las empresas con sus proveedores.

El uso generalizado de crédito comercial entre entidades no financieras responde, principalmente, a tres razones. En primer lugar, a las ventajas que presenta sobre los préstamos dados por las entidades financieras, como un mejor conocimiento o evaluación crediticia de la empresa prestataria por la empresa vendedora, al estar en constante interacción en sus actividades empresariales. Esta relación influye en el prestatario disciplinando su comportamiento, puesto que no querrá ver perjudicada su relación con el proveedor, especialmente en los casos en que la naturaleza del producto empresarial confiera al proveedor cierta exclusividad. La segunda razón es la reducción de los costes de transacción. En este sentido, cualquier empresa, ante una reducción (incremento) de la demanda, puede optar por relajar (endurecer) las condiciones financieras del crédito en lugar de ajustar la producción. La tercera razón que explica el desarrollo del crédito comercial es su inclusión como un elemento añadido de la estrategia comercial que puede hacer más atractivo el producto o servicio.

Si bien esta modalidad de financiación se emplea de forma general en numerosos países —y, entre ellos, en España, donde supone un tercio de la financiación de las pequeñas empresas—, no está exenta de problemas y desventajas para los emprendedores que la utilizan. La idea que subyace en esta tecnología es que la empresa tiene un mejor conocimiento de sus clientes (empresas o consumidores) que el poseído por los intermediarios financieros para la evaluación del riesgo crediticio. Este mejor conocimiento le conferirá la posibilidad de ofrecer financiación a esos clientes que atraviesan serias dificultades, y éstas se ven agravadas por no poder acceder a los mercados organizados o de capitales. En este sentido, las empresas de nueva creación, las PYME y, en general, los emprendedores hacen un uso más intensivo del crédito comercial que las de mayor tamaño en la mayor parte de los países desarrollados (Demirguç-Kunt y Maksimovic, 1999, 2001), si bien este uso se debe a la ausencia de otras fuentes de financiación más que a las ventajas de esta tecnología de financiación. El elemento negativo fundamental del crédito comercial es su carestía en relación con la financiación bancaria, derivada de los descuentos iniciales que caracterizan a este tipo de financiación (Petersen y Rajan 1995; De Mello 2004).

### 4. El capital-riesgo

La financiación mediante capital-riesgo supone una alternativa a los mecanismos de financiación tradicionales de emprendedores. El capital-riesgo consiste, básicamente, en la financiación de proyectos empresariales a partir de la capitalización de los flujos de beneficios previstos de empresas que inician su actividad o en rápido desarrollo. La labor principal del capital-riesgo consiste en prestar apoyo financiero y de asesoramiento a las empresas que se inician en su actividad. El apoyo financiero se logra a través de la participación de la sociedad de capital-riesgo en el capital de la empresa objetivo. La participación se entiende que tendrá un carácter claramente minoritario y temporal, para que no suponga una barrera a la libre capacidad emprendedora del empresario.

Como requisitos previos para la financiación mediante capital-riesgo de una empresa debe mencionarse no sólo la presentación de un proyecto innovador, sino también un equipo de gestión eficaz con potencial de crecimiento empresarial. El equipo directivo llega a ser, incluso, la mayor garantía para numerosas entidades de capital-riesgo. De forma similar, el proyecto empresarial debe proporcionar un crecimiento para la empresa en un tiempo razonable, no demasiado largo, comprendido entre los tres y los seis años, donde se entiende que la empresa se debe haber consolidado en el mercado.

Dentro del marco de los agentes que operan en el capital-riesgo ofreciendo financiación a las empresas, se establecen dos operadores: las sociedades de capital-riesgo y las sociedades gestoras de fondos de capital-riesgo. La diferencia principal entre ellas es que las primeras son sociedades anónimas con un carácter indefinido en la actividad financiera, y las segundas se circunscriben en una marcada temporalidad, normalmente no superior a diez años. Estas entidades tienen su fundamento en la orientación de su actividad hacia empresas incipientes, donde el capital-riesgo opta por participaciones minoritarias en la empresa objeto de financiación y el carácter temporal de dichas participaciones. Sin embargo, la realidad en países como España ha sido bien distinta. Martí (1995) entiende que el escaso desarrollo del capital-riesgo entre los emprendedores se debe a la ausencia de un marco adecuado para el desarrollo de esta actividad financiera. El capital-riesgo se ha orientado en mayor medida hacia empresas ya consolidadas en el mercado, donde los fondos de capital-riesgo participan del capital de la empresa de forma mayoritaria —con los consiguientes efectos negativos en el desarrollo de la iniciativa empresarial— y con un carácter bastante permanente.

Si bien el capital-riesgo supone una de las fuentes de financiación que teóricamente habría de aportar mayores recursos para emprendedores, en la práctica su desarrollo se encuentra limitado. Tal y como señalan Moskowitz y Vissing-Jorgensen (2002), el capital-riesgo apenas supone el 1 por 100 de la financiación privada a empresas en el mundo. En este sentido, la inversión total en capital riesgo en España, pese al aumento registrado en los últimos años (del 0.05 por 100 al 0.30 por 100 del PIB), es aún escasa. En general, existe un desequilibrio importante entre la financiación procedente de inversores especializados no oficiales *(angel finance)* y el capital-riesgo (Denis, 2004). En este sentido, sería deseable un desarrollo regulatorio que permitiera la canalización de recursos en mayor medida a través de capital-riesgo, con las restricciones oportunas para que las inversiones se destinaran de forma mayoritaria hacia actividades de *entrepreneurship.* Como demuestran Mayer *et al.* (2005), los problemas para el desarrollo del capital-riesgo no están relacionados con la estructura de los sistemas financieros (más orientados al mercado o a los intermediarios financieros), sino con el propio desarrollo institucional y la apertura de canales de información adecuados.

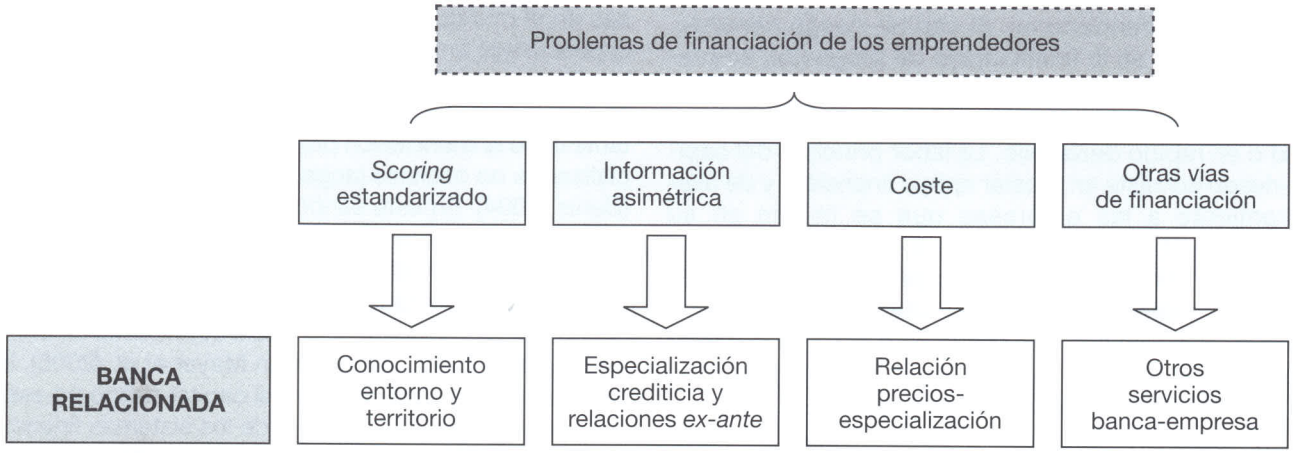
## III. LA BANCA RELACIONAL: CARACTERÍSTICAS, COMPONENTES ESTRATÉGICOS E IMPLICACIONES PARA LA FINANCIACIÓN DE EMPRENDEDORES

Ante las restricciones con que cuentan los emprendedores para acceder a vías alternativas de financiación y, en general, a la propia financiación bancaria, resulta conveniente analizar en qué medida la banca relacional puede paliar estas carencias y con qué ventajas cuenta. La banca relacional se puede definir, de forma genérica, como un contrato implícito a largo plazo entre una entidad bancaria y un prestatario (Elsas, 2005). El conocimiento del cliente reporta grandes ventajas tanto a la entidad bancaria como al prestatario. Por este motivo, la banca relacional se entiende como un crédito basado en las relaciones contractuales *(relationship lending).* Esta acepción alude a las relaciones a largo plazo que se generan a través de los contratos de depósito y crédito entre los clientes y la entidad bancaria, de las que ambos pueden obtener un cierto beneficio. Berlin y Mester (1999) señalan cómo la conexión entre el activo y la estructura financiera en una institución bancaria viene explicada, entre otros factores, por la protección que proporcionan las cuentas de depósito ante las perturbaciones agregadas. Como contrapartida, la entidad puede realizar un alisado intertemporal de los tipos de interés aplicados a sus préstamos, permitiendo a su clientela acceder al crédito bancario tanto ante una coyuntura favorable como ante perturbaciones agregadas que dificulten la financiación crediticia.

Asimismo, la banca basada en las relaciones se ha postulado como un elemento fundamental en las fun-

GRÁFICO 3

**FINANCIACIÓN DE EMPRENDEDORES Y VENTAJAS DE LA BANCA RELACIONAL**




ciones de supervisión y selección de los prestatarios y, por lo tanto, ofrece una amplia posibilidad de resolución para los problemas de información asimétrica, tal y como se señala en los modelos de Diamond (1984), Ramakrishnan y Thakor (1984), y Besanko y Thakor (1987), entre otros. Estas aportaciones resultan determinantes en la literatura bancaria, dado que el crédito basado en las relaciones se convierte en un elemento distintivo para la justificación de la intermediación bancaria mediante la aportación de un valor añadido adicional (alisado intertemporal de precios y reducción de la probabilidad de racionamiento de crédito), tal y como indican Berlin y Mester (1999).

Asimismo, la banca relacional tiene importantes implicaciones competitivas desde la perspectiva de las entidades bancarias. Petersen y Rajan (1995) observan que las entidades que operan en mercados más concentrados suelen realizar un alisado intertemporal de los tipos de interés del crédito a empresas a lo largo del ciclo vital de estas últimas, cargando por debajo del precio competitivo cuando las empresas son emprendedoras o jóvenes, y por encima cuando son maduras. En los mercados concentrados, el endeudamiento bancario de las empresas jóvenes suele ser mayor, mientras que las más maduras suelen presentar un endeudamiento más elevado en los más competitivos.

No todas las instituciones financieras tienen la misma posibilidad de hacer banca relacional, dado que su trato con el cliente puede ser muy diferente. En este contexto, la banca minorista con especialización crediticia y localizada en un determinado territorio o banca proximidad *(proximity banking)* resulta particularmente propicia. Este tipo de banca se identifica, en Estados Unidos, con los *community banking*, mientras que en Europa su exponente más claro son las cajas de ahorros. Su estrecha relación con los distintos clientes y el territorio donde se insertan permite a los bancos de proximidad conocer en profundidad al eventual prestatario y poder decidir la idoneidad de la concesión del crédito sin necesidad de centrarse fielmente en modelos estandarizados de *scoring.*

En el gráfico 3 se muestran las ventajas de la banca relacional en la financiación a emprendedores. En primer lugar, es necesario enumerar los problemas a los que se enfrentan los emprendedores en los mercados de crédito. Destacan, entre otros, cuatro: 1) la existencia de una evaluación crediticia *(scoring)* demasiado estandarizada, que no permite valorar el potencial de los proyectos de inversión; 2) la exacerbación de los problemas de información asimétrica, sobre todo cuando se trata de nuevas empresas de las que no se tiene un conocimiento previo; 3) los costes de los contratos, al tratarse de modelos estandarizados sin apenas ventajas para emprendedores; 4) la falta de asesoramiento o apoyo en la gestión para acceder a otros modelos de financiación complementarios y alternativos (*factoring, leasing,* capital-riesgo, subvenciones).

La banca relacional puede contribuir a paliar las deficiencias señaladas desde varias perspectivas. En primer lugar, mediante un conocimiento más exhaustivo del entorno y el territorio con que cuentan las entidades especializadas, que tienen una tradición prolongada de relaciones contractuales con las empresas que se insertan en ese territorio y conocen los condicionantes económicos, legales e institucionales comunes a los que deben enfrentarse estas empresas. Es posible, además, que la entidad financiera especializada ya disponga de información sobre el emprendedor o emprendedores

que presentan un proyecto de inversión a través de relaciones previas de banca personal (créditos hipotecarios, cuentas de ahorro, productos de previsión). Estas relaciones proporcionan, *ex ante,* indicaciones del perfil de riesgo individual del emprendedor. Del mismo modo, algunos estudios han señalado que la especialización crediticia está relacionada con ventajas informativas, y que éstas se traducen en precios más competitivos en los mercados crediticios (Carbó y Rodríguez, 2006), lo que facilita las condiciones de acceso. Por último, la apertura por parte de estas entidades especializadas de oficinas específicas para empresas, como es el caso de las cajas de ahorros en España, trasladan las ventajas de la banca corporativa de grandes empresas, que ofrece habitualmente la gran banca, a la esfera de las empresas financieras de menor tamaño y a los emprendedores. Estas oficinas pueden ofrecer servicios especializados que incluyen acceso a otras formas de financiación como el *leasing* o el *factoring.*

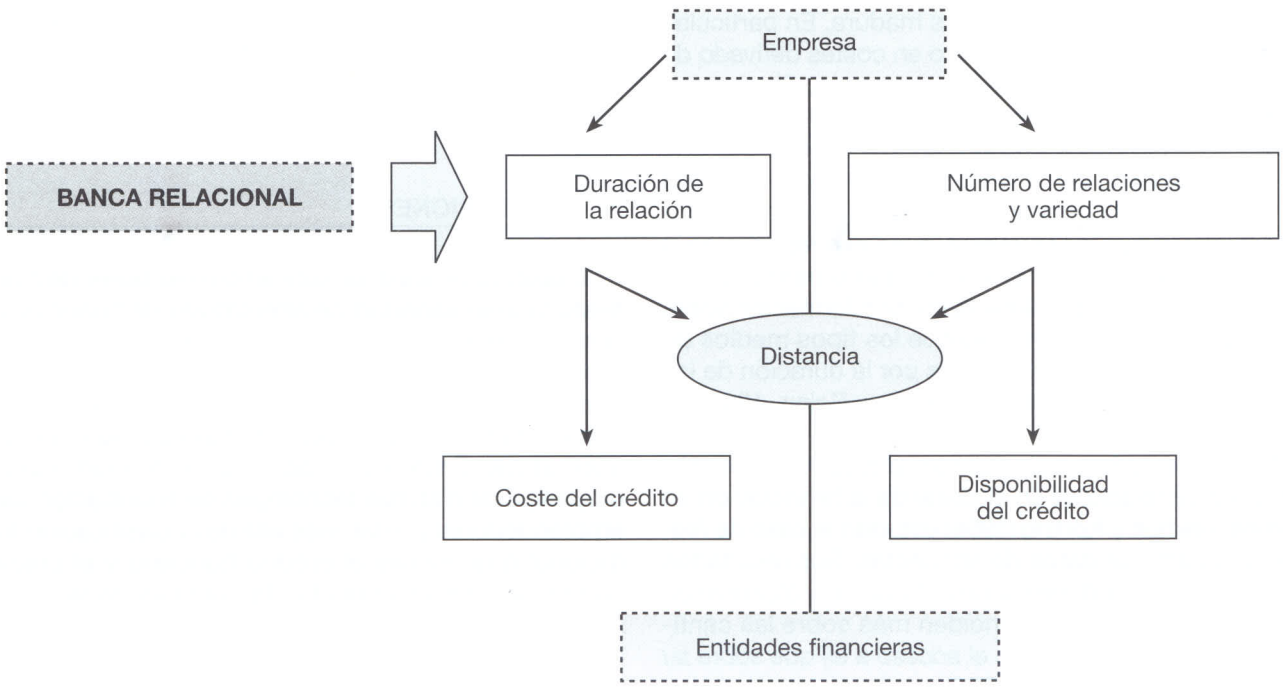
En este contexto, es necesario señalar que pueden mezclarse las características de la banca de personas físicas con la banca de emprendedores, desde el momento en que las cantidades iniciales necesarias para emprender no son, por lo general, demasiado elevadas en promedio. De este modo, el estudio GEM de Corduras *et al.* (2004) señala que el 52 por 100 de los emprendedores españoles inicia su negocio con una inversión inferior a 20.000 euros. En el otro extremo, el 19 por 100 invierte más de 40.000 euros inicialmente. En una posición intermedia, el 29 por 100 restante realiza una inversión de entre 20.000 y 40.000 euros.

Dos dimensiones definen, fundamentalmente, el modelo de banca relacional (Elyasiani y Goldberg, 2004). El gráfico 4 ofrece un esquema de la financiación de empresas a través de estas relaciones. En primer lugar, resulta muy extendido el uso de la *duración* en la medición de la relación entre la banca y el prestatario. La duración se basa en la idea subyacente del grado de intensidad en la relación dada a lo largo del tiempo y, por tanto, será equivalente a la recopilación temporal de información privada sobre el prestatario. La segunda dimensión del modelo de banca relacional es el *alcance de la relación,* medida según el número y la variedad de relaciones bancarias que mantiene la empresa, que resulta clave por el mantenimiento exclusivo de relaciones banca-prestatario. Esta exclusividad facilita la existencia de beneficios informativos en la negociación de los contratos de préstamo, tanto para las entidades financieras como para las empresas.

Junto con la duración y el número de relaciones, el gráfico 4 ofrece otras dimensiones de la banca relacional que resulta conveniente analizar a la vista de la información contenida en los principales estudios. En el caso de las pequeñas empresas, las decisiones sobre concesión de créditos se encuentran cercanas al entorno

GRÁFICO 4

**DIMENSIONES DE LA BANCA RELACIONAL**



donde se encuentra la información. Como señala Stein (2002), esto crea incentivos importantes para la producción de información «ligera» *(soft-information)* en las empresas de tamaño reducido. Por el contrario, las empresas de mayor dimensión se centran más en la provisión de información sofisticada *(hard information)* y utilizan esta información para redistribuir los recursos empleando sus circuitos internos de capital (Berger y Udell, 1996). Degryse y Van Cayseele (2000) señalan que, a pesar de esas características, la teoría predice que por encima del tamaño de las empresas se encuentra la propia relación de las entidades financieras con ellas mediante la banca relacional (Boot y Thakor, 2000). En este sentido, cabe cuestionarse en qué medida las relaciones banca-empresa afectan a las condiciones de precio y no-precio de los contratos de crédito, sobre todo en los países donde las entidades bancarias gozan de un mayor protagonismo que los mercados de capitales.

La interacción entre costes de la financiación y banca relacional dependen, en gran medida, de las dos medidas fundamentales de la intensidad de la banca relacional: 1) la duración, que es el tiempo durante el cual la empresa y la entidad bancaria han mantenido una relación financiera; 2) el alcance de la relación, que se mide por la variedad de servicios que el intermediario financiero ofrece a la empresa. Ambas dimensiones están relacionadas con el coste de la financiación, si bien los estudios existentes no muestran unanimidad en la naturaleza de estas relaciones. De este modo, Boot y Thakor (2000) o Berger y Udell (1995), entre otros, sugieren que los tipos de interés de los créditos disminuyen a medida que la relación entre empresas y entidades de depósito se hace más madura. En particular, los bancos trasladarían el ahorro en costes derivado de las ventajas informativas a las empresas. Otros estudios, como los de Greenbaum *et al.* (1989), Sharpe (1990) y Wilson (1993) encuentran, por el contrario, que el crédito se encarece a medida que avanza el tiempo de la relación banca-empresa. En este caso, estos estudios sugieren que las empresas quedan *atrapadas* en la relación, debido a que el intermediario bancario con quien actúan es el que tiene la mejor información sobre ellas. Otros, sugieren incluso que los tipos medios de los créditos no se ven afectados por la duración de las relaciones banca-empresa (Petersen y Rajan, 1995).

Algunos estudios recientes han analizado los efectos de la banca relacional en el coste de la financiación en Europa. Harhoff y Körting (1998) estudian el caso de Alemania a partir de datos de encuestas. Sus resultados muestran que las dimensiones (duración y alcance) de las relaciones crediticias inciden más sobre las cantidades de crédito (o incluso el acceso a él) que sobre su precio. Elsas y Kranhen (1998) analizan el caso de las empresas alemanas a partir de datos sobre créditos de una única entidad financiera, y tampoco encuentran evidencia alguna de influencia (contemporánea o intertemporal) entre precios y tipo de relación contractual. Angelini *et al.* (1998) aportan un matiz a estos resultados al analizar la relación banca-empresa en varios sectores industriales italianos. Sus resultados muestran que los tipos de interés del crédito aumentan con la madurez de la relación contractual para las entidades financieras no especializadas, si bien disminuyen en el caso de los créditos concedidos por cajas de ahorros y cooperativas de crédito, como bancos de proximidad.

Existe una tercera variable que condiciona la influencia de la duración y el alcance de las relaciones sobre el coste de la financiación: la distancia. Degryse y Ongena (2005) señalan que los tipos de interés del crédito se reducen con la distancia geográfica entre la empresa y el prestamista, y se incrementan con la distancia entre la empresa y otras entidades bancarias competidoras de la primera. En este sentido, la banca de proximidad y la oficina continúan siendo fundamentales para garantizar el acceso al crédito de numerosas empresas con un coste razonable, en particular para las PYME y los emprendedores. Esto puede explicar por qué aún hoy en día algunos países como España o Bélgica cuentan con un número tan elevado de oficinas bancarias en relación con la población o con el número de empresas a las que sirven.

Finalmente, el sistema legal y las condiciones institucionales tienen también una influencia considerable sobre la banca relacional. Ongena y Smith (2000) analizan estas relaciones en veinte países europeos y encuentran que, en promedio, el número de relaciones que las empresas mantienen con distintas entidades bancarias (menor fidelidad) es mayor en aquellos países con sistemas judiciales más ineficientes o con mecanismos de cumplimiento de contratos más débiles.

## IV. CONCLUSIONES

El objetivo principal de este artículo es poner de manifiesto la gran variedad de alternativas de financiación con que, teóricamente, podrían contar los emprendedores y el papel determinante que adquiere la banca relacional ante las dificultades prácticas con que se encuentran los emprendedores para acceder a estas alternativas. En primer lugar, se pone de manifiesto la existencia de distintas tecnologías de financiación para emprendedores y PYME más allá de la clasificación tradicional que incluye el crédito bancario y el crédito comercial como fuentes fundamentales de recursos. Alternativas como el *factoring,* el *leasing* y el capital-riesgo se identifican, desde una perspectiva tanto teórica como práctica, como mecanismos que podrían resultar particularmente útiles para favorecer la activi-

dad de los emprendedores y que, sin embargo, cuentan con un escaso desarrollo en España. Por un lado, el *leasing* y el *factoring* contribuyen a aumentar la eficiencia en la gestión de los recursos financieros, sobre todo, en las primeras etapas de desarrollo empresarial. Por otro lado, el capital-riesgo resulta especialmente adecuado en un contexto de innovación empresarial, por cuanto los proyectos innovadores suelen llevar asociada una incertidumbre que el capital-riesgo puede paliar en gran medida. Sin embargo, en su implantación práctica, el capital-riesgo se suele dirigir hacia empresas de mayor dimensión y, generalmente, ya establecidas.

Asimismo, en este artículo se muestra cómo algunas técnicas de evaluación crediticia, basadas en los activos o en los estados contables, habitualmente empleadas en la financiación de empresas de tamaño medio resultan difíciles de aplicadar a la financiación de emprendedores. Ante las dificultades para acceder a la variedad de mecanismos de financiación, la banca relacional, o banca basada en las relaciones contractuales a largo plazo y en la cercanía al cliente y al territorio, se configura como la alternativa más clara para oxigenar y dar cabida a los emprendedores en los canales de financiación bancarios. En este sentido, la banca de proximidad, con las cajas de ahorros como ejemplo más representativo, se revela como el marco institucional más propicio para el desarrollo de este tipo de relaciones. De este modo, son numerosos los estudios que muestran que las asimetrías de información, la estandarización de los procesos de evaluación de riesgo, el coste del crédito y los servicios adicionales de asesoramiento que precisan los emprendedores se desarrollan de forma más adecuada en este tipo de instituciones.

Ante este panorama, pueden señalarse, al menos, tres elementos que sería necesario impulsar para fomentar la financiación de emprendedores en España:

En primer lugar, es preciso desarrollar e impulsar el marco institucional del capital-riesgo. En este sentido, resulta conveniente reconducir los fondos de inversores especializados *(angel finance)* hasta este tipo de sociedades, ofreciendo, si es necesario, mecanismos de información e intermediación adecuados desde las administraciones públicas. En particular, es preciso impulsar, e incluso incentivar, el capital-riesgo que se conduzca de forma efectiva hacia la creación de nuevas empresas *(start-ups)* y, sobre todo, a las que cuentan con menores recursos iniciales.

Resultaría conveniente, en segundo lugar, expandir los mecanismos de financiación de PYME y emprendedores a través de los mercados de capitales. En este punto, la titulización de activos, con cierto apoyo institucional desde un punto de vista financiero-fiscal, debería continuar en la senda (ya iniciada) de fomento de los fondos que incluyen, en un porcentaje representativo, deuda de este tipo de instituciones.

Por último, es preciso impulsar todo tipo de iniciativas que favorezcan, desde la propia formación educativa (especialmente en las universidades) hasta cualquier tipo de actuación pública o privada (concursos, publicidad) que se proponga el impulso de la cultura del *entrepreneurship,* y la eliminación de los obstáculos administrativos que generan barreras para estas actividades.

## NOTA

(*) Se trata de un proyecto en el que participan más de treinta países y diversos institutos de investigación que, en el caso español, está conducido por el Instituto de Empresa.

## BIBLIOGRAFÍA


ANGELINI, P.; DI SALVO, R., y FERRY, G. (1998), «Availability and cost of credit for small businesses: Customer relationships and credit cooperatives», *Journal of Banking and Finance,* 22: 925-954.

AVERY, R. B.; CALEM, P. S., y CANNER, G. B. (2004), «Consumer credit scoring: Do situational circumstances matter?», *Journal of Banking and Finance,* 28: 835-856.

BAKKER, M. H. R.; KLAPPER, L., y UDELL, G. F. (2004), *Financing Small- and Medium-Size Enterprises with Factoring: Global Growth in Factoring-and Its Potential in Eastern Europe,* Washington, DC, World Bank.

BERGER, A. N., y UDELL, G. F. (1990), «Collateral, loan quality, and bank risk», *Journal of Monetary Economics,* 25: 21-42.

— (1995), «Relationship lending and lines of credit in small firm finance», *Journal of Business,* 68: 351-381.

— (1996), «Universal banking and the future of small business lending», en SAUNDERS, A., y WALTER, I. (eds.), *Universal Banking: Financial System Design Reconsidered,* Chicago, Irwin Professional Publishing: 558-627.

— (2005), «A more complete conceptual framework for SME finance», *Journal of Banking and Finance*, en prensa.

BERLIN, M., y MESTER, L. J. (1999), «Deposits and relationship lending», *Review of Financial Studies,* 12: 579-607.

BESANKO, D., y THAKOR, A. V. (1987), «Competitive equilibrium in credit market under asymmetric information», *Journal of Economic Theory,* 42: 167-182.

BOOT, A., y THAKOR, A. V. (2000), «Can relationship banking survive competition?», *Journal of Finance,* 55: 679-713.

CARBÓ, S., y RODRÍGUEZ, F. (2006), «Pricing strategies in European banking: specialization, technology and intertemporal smoothing», en BALLING, M.; LIERMAN, F., y MULLINEUX, A. W. (eds.), *Competition and Profitability in European Financial Services,* Routledge Studies in the European Economy, Routledge, Londres, en prensa.

CORDURAS, A.; LÓPEZ, P.; RACHIDA, J., y DE LA VEGA, I. (2004), *Global Entrepreneurship Monitor 2003 (GEM),* Instituto de Empresa, Madrid.

DE MELLO, J. M. P. (2004), «Market power and availability of credit: An empirical investigation of the small firms credit market», mimeo.

DEGRYSE, H., y VAN CAYSEELE, P. (2000), «Relationship lending within a bank-based system: Evidence from European small business data», *Journal of Financial Intermediation,* 9: 90-109.

DEGRYSE, H., y ONGENA, S. (2005), «Distance, lending relationships and competition», *Journal of Finance,* 60: 231-266.

DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y MAKSIMOVIC, V. (1999), «Institutions, financial markets and firm debt maturity», *Journal of Financial Economics,* 54: 66-97.

— (2001), «Firms as financial intermediaries: evidence from trade credit data», *Working Paper*, World Bank and the University of Maryland.

DENIS, D. J. (2004), «Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence», *Journal of Corporate Finance,* 10: 301-326.

DIAMOND, D. W. (1984), «Financial intermediation and delegated monitoring», *Review of Economic Studies,* 541: 393-414.

ELSAS, R. (2005), «Empirical determinants of relationship lending», *Journal of Financial Intermediation,* 14: 32-57.

ELSAS, R., y KRAHNEN, J. P. (1998), «Is relationship lending special? Evidence from credit-file data in Germany», *Journal of Banking and Finance,* 22: 1283-1316.

ELYASIANI, E., y GOLDBERG, L. G. (2004), «Relationship lending: A survey of the literature», *Journal of Economics and Business,* 56: 315-330.

EZZEL, J. R., y VORA, P. P. (2001), «Leasing versus purchasing: direct evidence on a corporation's motivations for leasing and consequences of leasing», *The Quarterly Review of Economics and Finance,* 41: 33-47.

GREENBAUM, S.; KANATAS, G., y VENEZIA, I. (1989), «Equilibrium loan pricing under the bank-client relationship», *Journal of Banking and Finance,* 13: 221-235.

HARHOFF, D., y KÖRTING, T. (1998), «Lending relationships in Germany: Empirical results from survey data», *Journal of Banking and Finance,* 22: 1317-54.

KING, R., y LEVINE, R. (1993), «Finance and growth, Schumpeter might be right», *The Quarterly Journal of Economics,* 108: 717-737.

MARTÍ, J. (1995), «Capital riesgo: una denominación equivoca», *Boletín de Estudios Económicos,* 156: 469-485.

MAYER, C.; SCHOORSB, K., y YAFEHC, Y. (2005), «Sources of funds and investment activities of venture capital funds: evidence from Germany, Israel, Japan and the United Kingdom», *Journal of Corporate Finance,* 11: 586-608.

MOSKOWITZ, T., y VISSING-JORGENSEN, A. (2002), «The returns to entrepreneurial investment: A private equity premium puzzle?», *American Economic Review,* 92: 745-78.

ONGENA, S., y SMITH, D. (2000), «What determines the number of bank relationships? Cross-country evidence», *Journal of Financial Intermediation,* 9: 26-56.

PETERSEN, M. A., y RAJAN, R. G. (1995), «The effect of credit market competition on lending relationships», *Quarterly Journal of Economics,* 110: 407-443.

RAMAKRISHNAN, R. T. S., y THAKOR, A. V. (1984), «Information reliability and a theory of financial intermediation», *Review of Economic Studies,* 51: 415-432.

ROUSSEAU, P. L., y WACHTEL, P. (1998), «Financial intermediation and economic performance, historical evidence from five industrialized countries», *Journal of Money, Credit and Banking,* 30: 657-678.

SHARPE, S. (1990), «Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: A stylized model of customer relationships», *Journal of Finance,* 45: 1069-1087.

SCHMIT, M. (2004), «Credit risk in the leasing industry», *Journal of Banking and Finance,* 28: 811-833.

SOPRANZETTI, B. J. (1998), «The economics of factoring accounts receivable», *Journal of Economics and Business,* 50: 339-359.

SOUFANI, K. (2002), «On the determinants of factoring as a financing choice: evidence from the UK», *Journal of Economics and Business,* 54: 239-252.

STEIN, J. C. (2002), «Information production and capital allocation: Decentralized versus hierarchical firms», *Journal of Finance,* 57: 1891-1921.

WILSON, P. F. (1993), «The pricing of loans in a bank-borrower relationship», *Working Paper*, Indiana University.

# Imperfecciones en el mercado español de capital riesgo

José Martí Pellón

## I. INTRODUCCIÓN

El cierre de datos del primer semestre del año 2005, según las cifras de ASCRI y *webcapitalriesgo*, y las noticias de operaciones cerradas durante el verano, permiten afirmar que las inversiones y las desinversiones de las entidades de capital riesgo que operan en España alcanzaron un nuevo máximo en 2005. En el caso de las inversiones, éste sería el tercero consecutivo, mientras que en las desinversiones sería el segundo.

Ya con las cifras del año 2004 se produjo el ascenso de nuestro país hasta el cuarto lugar en el escalafón europeo, por detrás del Reino Unido, Francia y Alemania (EVCA, 2005). Con los datos conocidos del año 2005, España seguramente se mantendrá en esa posición, presentándose un cambio cualitativo también en la orientación de las inversiones.

Desde la perspectiva del número de entidades operativas, en tan sólo diez años se ha duplicado el número de entidades, con una presencia de una quincena larga de entidades que manejan fondos paneuropeos. Por otra parte, una nueva legislación específica acaba de aprobarse, consolidando con mejoras la regulación anterior.

Este conjunto de datos invita a pensar que nuestro mercado de capital riesgo ya está consolidado, permitiendo la continuidad de esta actividad financiera a largo plazo. El objetivo de este artículo consiste en reflexionar sobre este punto, aportando datos sobre la evolución de capital riesgo en España hasta la fecha y anticipando lo que puede ocurrir en los próximos años.

El resto del artículo está estructurado de la siguiente forma. En el segundo apartado se presenta el marco teórico para argumentar las condiciones que debe cumplir el entorno para que los mercados de capital riesgo puedan desarrollar su actividad sin intervención. En el tercero, se realiza una descripción de los datos sobre la evolución reciente del capital riesgo en España. En el cuarto, se contrasta el efecto de las imperfecciones del mercado en la actividad de capital riesgo en España y se evalúa el grado de consolidación del mercado. En el último epígrafe se introducen las implicaciones del trabajo y se sugieren vías de actuación para mejorar a largo plazo el funcionamiento de los mercados.

## II. MARCO TEÓRICO

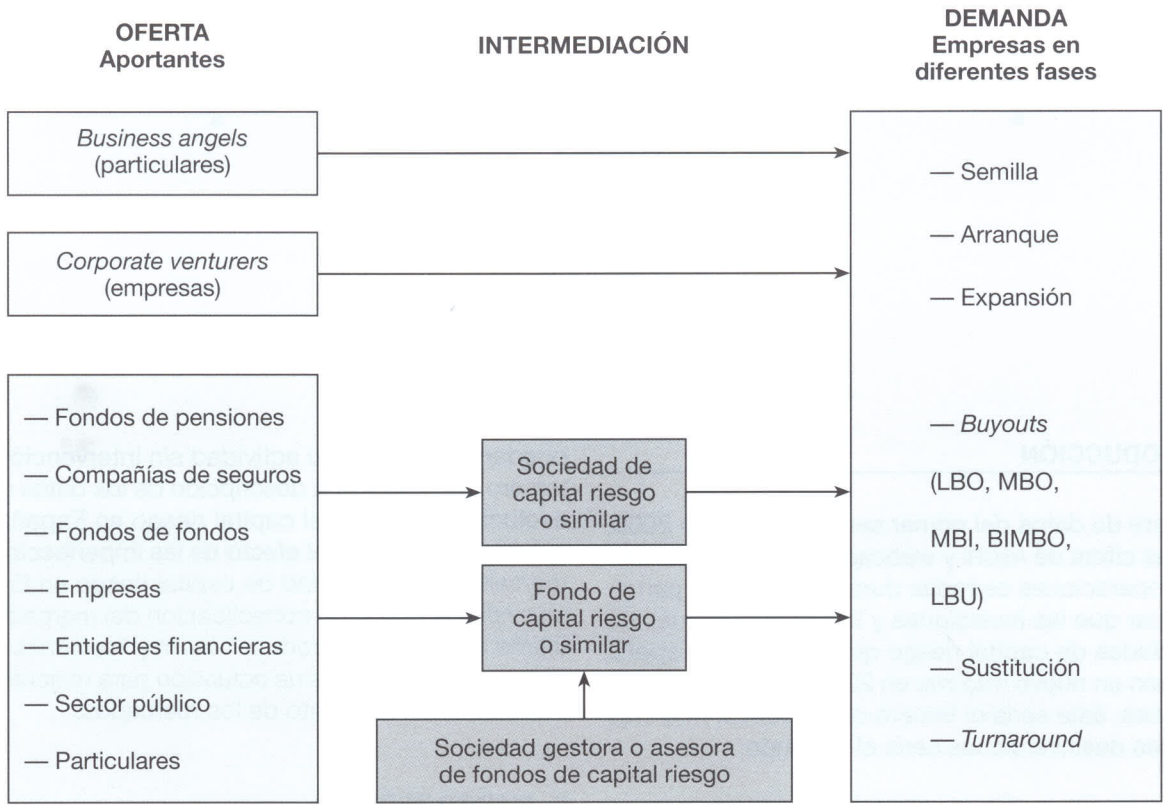
Existe cierta confusión a la hora de precisar el concepto de capital riesgo al ser muy amplio el posible abanico de inversores y de destinatarios de las inversiones. En el gráfico 1 se pone de manifiesto que pueden producirse inversiones directas de particulares y empresas en empresas en diversos grados de desarrollo, o también inversiones de particulares, empresas, entidades financieras y otros inversores institucionales a través de vehículos especializados.

Por tanto, en primera instancia, se puede hablar de un capital riesgo informal, representativo de actuaciones directas de particulares y empresas en la actividad de toma regular de participaciones en otras empresas, con objeto de apoyar su desarrollo. En segundo término, se identifica la existencia de un capital riesgo profesional, recogiendo los casos en los que se interpone una entidad especializada entre los aportantes de los fondos y las empresas participadas.

Desde otra perspectiva, dentro del capital riesgo profesional es posible distinguir entre el concepto original de capital riesgo, derivado de la traducción de *venture capital,* y el concepto amplio de capital riesgo, entendido como traducción de *private equity.* Mientras que el primero hace referencia a inversiones en empresas en

GRÁFICO 1

**AGENTES PARTICIPANTES EN LOS MERCADOS DE CAPITAL RIESGO INFORMAL Y PROFESIONAL**




crecimiento, o en proceso de arranque, manteniendo el inversor una participación minoritaria, el segundo abarca cualquier inversión en una empresa no cotizada, independientemente de su grado de desarrollo o del peso que el inversor tenga en el accionariado (Martí, 2002). Bajo esta última denominación se recogen también adquisiciones de empresas cotizadas para ser excluidas de cotización.

Aunque el ámbito del trabajo se centra en el mercado profesional de capital riesgo, existe una estrecha relación entre los mercados formal e informal, destacando que ambos no sólo no compiten entre sí, sino que los mercados de capital riesgo profesional más desarrollados, como son los relativos a Estados Unidos o al Reino Unido, cuentan con dinámicos mercados de capital riesgo informal, amparados por redes de los llamados *business angels* (Harrison y Mason,1996; Wetzel y Freear, 1993).

La investigación académica sobre los mercados de capital riesgo todavía es relativamente reciente. La primera publicación en revistas científicas de alto nivel es el trabajo de Sahlman (1990), que describe los aspectos operativos del proceso de inversión de capital riesgo, presentando la existencia de una doble relación de agencia entre los aportantes de los fondos y los gestores de éstos, en un lado, y entre los gestores de los fondos y los emprendedores, en el otro.

Incluso en la actualidad todavía no son abundantes los estudios que pretenden analizar los factores que inciden en la oferta y en la demanda de capital riesgo. Además de la relativa juventud de esta actividad financiera, que sólo cuenta con una experiencia dilatada en Estados Unidos, las dificultades añadidas para la investigación en este campo han sido la escasez en el número de observaciones y el carácter privado de las transacciones que constituyen el objeto de la actividad.

En el plano teórico, Gompers y Lerner (2002) describen el comportamiento de la oferta y la demanda en los mercados de capital riesgo. Lo más destacable en su planteamiento es la inelasticidad de la curva de oferta de fondos disponibles para capital riesgo a corto plazo, que puede explicarse por el tiempo requerido para la captación de un nuevo fondo y por la firma de un compromiso que vincula a los inversores al mismo por un largo período de tiempo, dada la iliquidez de la actividad que se desarrolla.

Este comportamiento de la oferta a corto plazo puede conducir a situaciones de desequilibrio, al responder con retraso la oferta a las necesidades de la demanda. En algunos casos, como en los momentos anteriores al estallido de la burbuja vinculada a la Nueva Economía, en abril del año 2000, este efecto llamada de nuevos recursos provocó un exceso de oferta que costó casi dos años absorber.

Además de algunos antecedentes concretos (Bygrave y Timmons, 1985; Bygrave y Shulman, 1988) sujetos a discusión por la limitada serie utilizada, entre los trabajos empíricos sobre captación de fondos pueden destacarse aportaciones que se centran en aspectos concretos, como el tipo impositivo (Poterba, 1989) o la importancia de los mercados de valores (Black y Gilson, 1999), y trabajos que pretenden la introducción simultánea de diferentes variables, como los de Gompers y Lerner (1998), Jeng y Wells (2000) y Martí y Balboa (2004). Salvo el primer trabajo de estos tres mencionados, que se refiere a la experiencia americana, los otros dos se apoyan en datos de panel para un conjunto de países.

Poterba (1989) realizó un estudio analizando el impacto que la tasa impositiva sobre las ganancias de capital tenía en el volumen de fondos captados. Encontró que una disminución en esta tasa podía incrementar la demanda de capital riesgo por su impacto sobre la venta de las acciones por parte de empresarios con éxito. Por el lado de la oferta, el nexo es menos convincente, al estar sujetos al impuesto sobre la renta de sociedades la mayoría de los inversores o existir exención en el caso de los fondos de pensiones.

Black y Gilson (1999) argumentaron que la existencia de un mercado de acciones desarrollado, que permitiera la desinversión mediante ofertas públicas iniciales en el mercado de valores (IPO), es imprescindible para la existencia de un mercado de capital riesgo desarrollado.

Entre los trabajos empíricos, debe destacarse el trabajo de Gompers y Lerner (1998). Estos autores, además de analizar los factores determinantes de la captación de fondos desde una perspectiva agregada, completan su análisis con el estudio de los factores para una muestra de entidades de capital riesgo. Las variables analizadas como posibles determinantes de la captación de fondos en los dos primeros análisis son básicamente las mismas: el volumen de IPO, el crecimiento del PIB, la rentabilidad de inversiones alternativas al capital riesgo (como las letras del Tesoro o la rentabilidad del índice del mercado de acciones), la regulación de los fondos de pensiones, la tasa impositiva sobre las ganancias de capital y el gasto realizado en investigación y desarrollo (esta última variable analizada sólo en el análisis por estados).

En el análisis individual realizado por fondos de capital riesgo, además de los impuestos sobre las ganancias de capital, la regulación de los fondos de pensiones, las IPO y la rentabilidad de las letras del Tesoro añaden una variable representativa de la reputación de los gestores de capital riesgo. Esta variable es medida como *proxy* a través de la edad y de los capitales totales en gestión.

Según Gompers y Lerner (1998), las colocaciones en Bolsa sólo son significativas en el análisis individual, lo que afectaría positivamente al volumen de fondos captado. Los impuestos sobre las ganancias de capital son significativos, y su impacto sobre el volumen de fondos es negativo, aunque el efecto se origina a través de la demanda de capital riesgo. El cambio que se produjo en EE.UU. en la regulación de fondos de pensiones, permitiéndoles invertir en capital riesgo, influyó positivamente en el volumen captado, produciéndose el efecto por el lado de la oferta.

El trabajo de Jeng y Wells (2000) se centra en el estudio de los factores con datos agregados de 21 países, incluyendo a Estados Unidos, pretendiendo definir las ecuaciones de oferta y demanda de capital riesgo. Independientemente de las limitaciones en la argumentación y definición de su modelo, la principal crítica que se le puede hacer es que utiliza la metodología de estimación entre grupos, apoyándose sólo en datos de 13 a 15 países (1), según la especificación.

Finalmente, el trabajo de Martí y Balboa (2004) se apoya en un panel de 16 países europeos. Además de considerar un período mucho más prolongado de tiempo, este trabajo se diferencia del anterior en la metodología utilizada, que se apoya en la estimación mediante efectos fijos o efectos aleatorios, según el caso, y sobre todo en la incorporación de variables relacionadas con el ciclo de capital riesgo.

La interacción de la oferta con la demanda es estudiada por Martí y Balboa (2006), introduciendo tres condiciones para un equilibrado funcionamiento de los mercados de capital riesgo: la existencia de un mercado interior suficientemente grande, el acceso a un mercado de valores para empresas poco conocidas en crecimiento y la existencia de un marco empresarial favorable al desarrollo de la función empresarial.

La coincidencia de los dos primeros aspectos permite que cualquier inversión pueda ser afrontada por los inversores de capital riesgo en el limitado período en el que pueden disponer de los fondos de sus inversores. La necesidad de devolver las aportaciones de los fondistas en unos diez años, unida al tiempo que suele llevar la colocación de los recursos de un fondo, conduce a unos tiempos de permanencia deseados de unos cinco años.

En mercados reducidos el desarrollo de empresas demasiado pequeñas o inmaduras suele requerir más de cinco años, provocando problemas de liquidez y valoración que suelen conducir a una baja rentabilidad de inversiones que, en otro entorno, hubieran resultado exitosas.

Por otro parte, incluso contando con un mercado interior grande, el crecimiento acelerado de empresas innovadoras sólo podría mantenerse con capital riesgo en las primeras etapas, siendo necesario el acceso a los mercados para inyectar cantidades casi ilimitadas hasta alcanzar la dimensión óptima.

Son muchos los ejemplos de este modelo de crecimiento que pueden encontrarse en la economía americana, pudiendo citarse los casos de Apple Computers o de Sun Microsystems. En Europa este modelo no se replica, impidiendo que los inversores rentabilicen las participaciones en las inversiones más arriesgadas.

El incumplimiento de estas dos condiciones implica que los inversores no rentabilizan, por plazo y ritmo de crecimiento, las inversiones en las empresas más inmaduras. Por el contrario, dado que no existen mercados de valores nada más que para las empresas más líquidas, existe un elevado número de empresas de gran tamaño no cotizadas en las que es posible invertir para acercarlas al punto en el que podrían ser objeto de una colocación en Bolsa, o incluso que se acuda al propio mercado para excluir de cotización a aquellas empresas que, por su menor liquidez, están infravaloradas.

Para estas actuaciones, el capital riesgo se apoya en la teoría financiera, optimizando sus rendimientos en adquisiciones con alto apalancamiento en empresas con una sólida línea de tesorería.

Tampoco se debe olvidar que el anterior modelo sólo funciona si existen proyectos financiables, lo que implica que debe contarse con un saludable ritmo de natalidad de empresas favorecido por una cultura que premie la creación de riqueza, con reconocimiento social y adecuado tratamiento fiscal, no imponga barreras administrativas y apoye la investigación.

En los trabajos empíricos citados se encuentra evidencia del efecto significativo de variables vinculadas con estos tres factores sobre la actividad de capital riesgo, apoyando el planteamiento intuitivo que explica la diferente orientación del capital riesgo en Europa.

## III. DATOS SOBRE EL MERCADO EN ESPAÑA

La actividad de capital riesgo se inició en España al utilizarla el sector público como herramienta para la promoción empresarial en zonas económicamente menos desarrolladas. A la creación de la Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia (SODIGA), que hoy continúa su actividad bajo la gestión de XesGalicia SGECR, SA, le siguieron otras tres sociedades similares a mediados de los años setenta en Andalucía (SODIAN), Canarias (SODICAN) y Extremadura (SODIEX).

A principios de los ochenta, se crearon otras tres SODIS, continuando el protagonismo de la iniciativa pública a través de la constitución de entidades con presencia de las comunidades autónomas. Como muestra de la escasa presencia de inversores privados en esos años, sólo 4 de las 22 entidades operativas a finales de 1986 tenían mayoría de capital privado.

A partir de este lento y atípico proceso de introducción, el sector de capital riesgo ha experimentado un constante aumento en el número de operadores, como se recoge en el gráfico 2, tan sólo atenuado en el período 1991-1996.

El primer salto en el sector se produjo después de la incorporación de España a la Unión Europea, que implicó el inicio de la entrada de inversores e intermediarios internacionales. Este proceso también implicó la introducción del modelo de gestión más habitual en la actividad de capital riesgo, que consiste en que la asignación de los fondos y el seguimiento de la cartera se delega en una sociedad gestora (SGECR). La primera SGECR inició su actividad en 1986. A finales de 1991, estas entidades ya representaban el 31 por 100 del total.

La alternativa de gestión se suele conocer como sociedad de capital riesgo (SCR), que habitualmente cuenta con una estructura propia que se ocupa de la administración de los recursos y de la cartera. En el gráfico 2 se comprueba cómo el número de SGECR va ganando peso con el paso del tiempo.

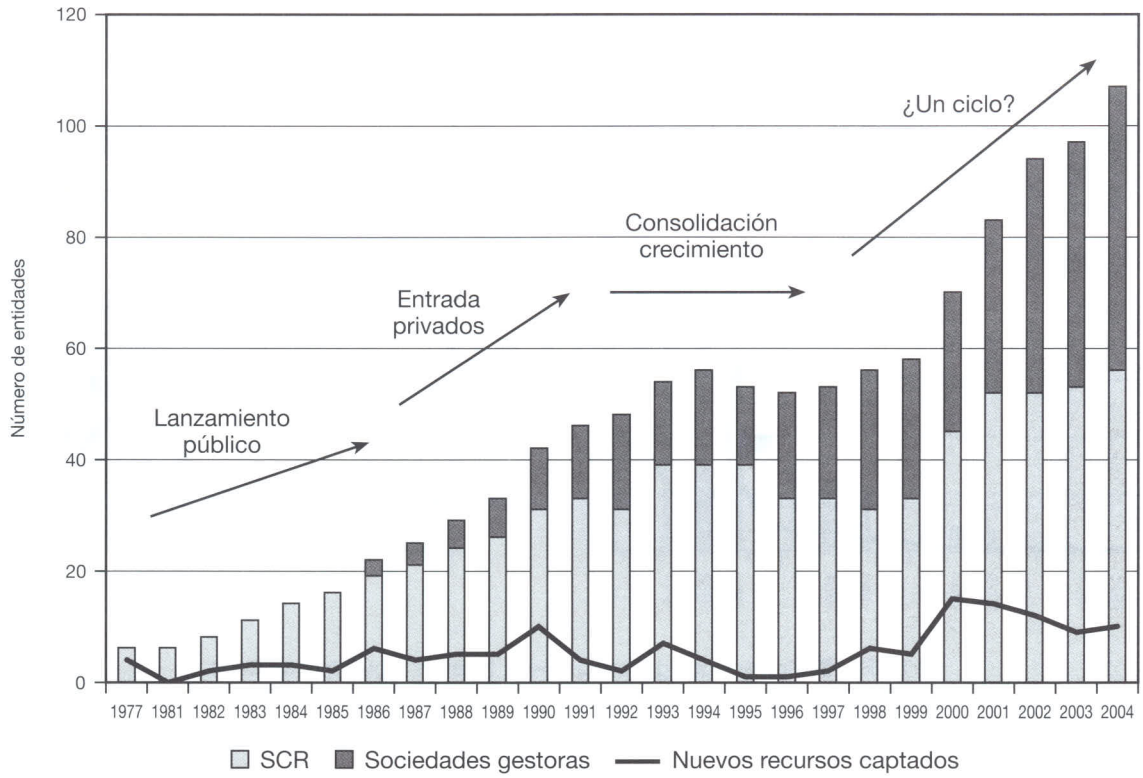
Si se toma como referencia el volumen de recursos que tienen a su cargo, la importancia de las SGECR se pone de manifiesto con mayor rapidez. En el gráfico 3 se comprueba que en 1991 ya administraban el 65 por 100 de los recursos totales del sector.

Su participación permitió el fuerte crecimiento de los capitales en gestión. En esta etapa, que duró hasta 1991, el incremento medio anual de los recursos del conjunto de las entidades de capital riesgo (ECR) ascendió al 31 por 100, alcanzándose una media anual de 125,8 millones de euros. Como resultado, las entidades con mayoría de capital privado, nacional o extranjero, pasaron de aglutinar el 14,5 por 100 de los recursos en 1986 a tener a su cargo el 66,8 por 100 en 1991.

Aunque continuaron surgiendo algunas sociedades promovidas por el sector público, su aparición fue

GRÁFICO 2

**EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE OPERADORES: PERÍODO 1977-2004**




*Fuente:* José Martí Pellón/*www.webcapitalriesgo.com.*

mucho más esporádica. Tanto los inversores públicos como los privados se incorporaron a la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo (ASCRI), que se había constituido en 1986.

Entre 1992 y 1996 se ralentizó el ritmo de crecimiento de los capitales netos gestionados (2) por los operadores radicados en España, produciéndose incluso una caída en el número de ECR operativas en 1995 y 1996. Entre las causas que determinaron esta situación, además de la situación de la economía mundial a partir de 1991, deben destacarse las siguientes:

— Los altos precios pagados por la participación en empresas en el período 1987-1990, por la coincidencia del primer ciclo inversor de los operadores privados con los momentos posteriores a la incorporación de España a la Unión Europea (3).

— La abundancia de recursos pendientes de inversión, en relación con la escasez de inversiones que se ajustaban al perfil de tamaño deseado.

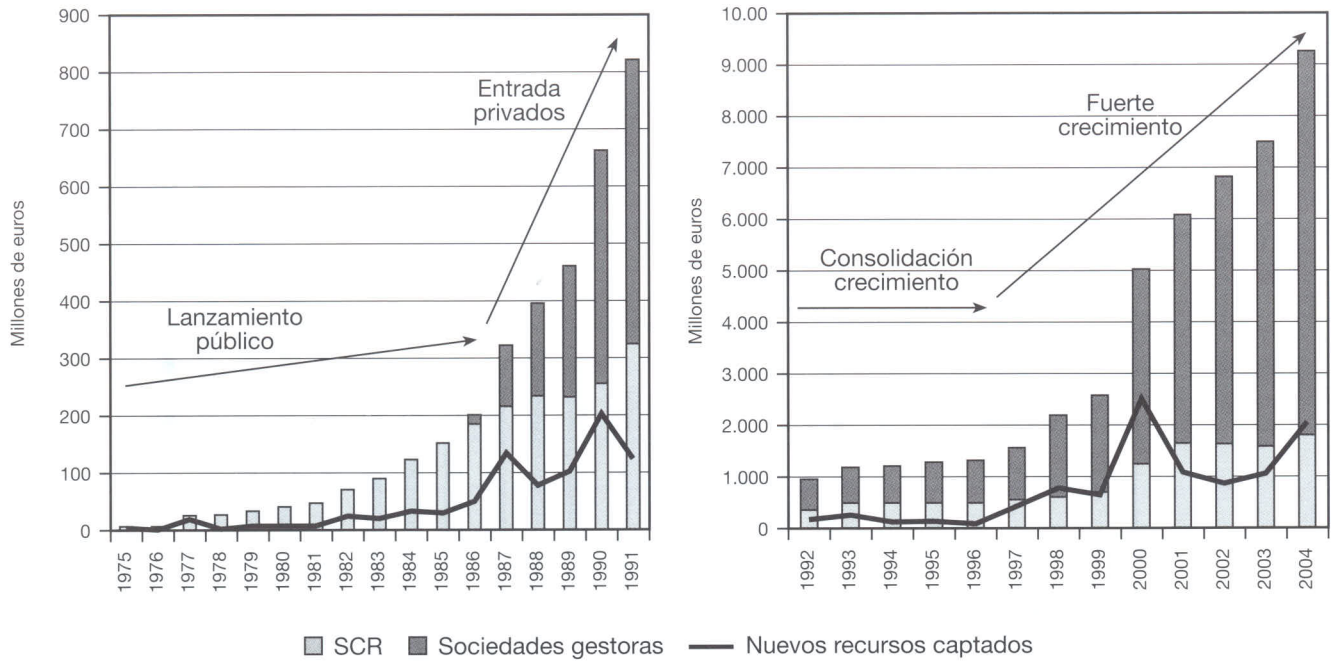
— Las dificultades para desinvertir las participaciones adquiridas en la década anterior, especialmente en el caso de las inversiones en empresas en etapas iniciales.

La evolución más reciente pone de manifiesto un imparable crecimiento en el número de operadores y en los recursos que tienen a su cargo. Debe mencionarse que entre estos últimos se computa también la cartera viva que mantienen en España los operadores paneuropeos, que tienen fondos radicados en Estados Unidos, en el Reino Unido o en países en los que se reconoce transparencia fiscal para los aportantes de los fondos.

Detrás de este crecimiento se esconden dos fuerzas diferentes. Entre 1997 y 2000, el impulso se debe al atractivo de las inversiones en internet y telecomunicaciones. Sin embargo, la caída del mercado NASDAQ, que implicó un cambio en las expectativas de los inversores, no se tradujo en una salida neta de dinero, aunque las nuevas entradas de recursos fueron más modestas (gráfico 3). Entre 2002 y 2005, el mantenimiento de unos tipos de interés bajos y la reducción de los valores de las empresas en Bolsa acrecentaron el atractivo de las adquisiciones de empresas utilizando elevados niveles de endeudamiento, que en terminología anglosajona se conocen como *buyouts* (Martí, 2005).

GRÁFICO 3

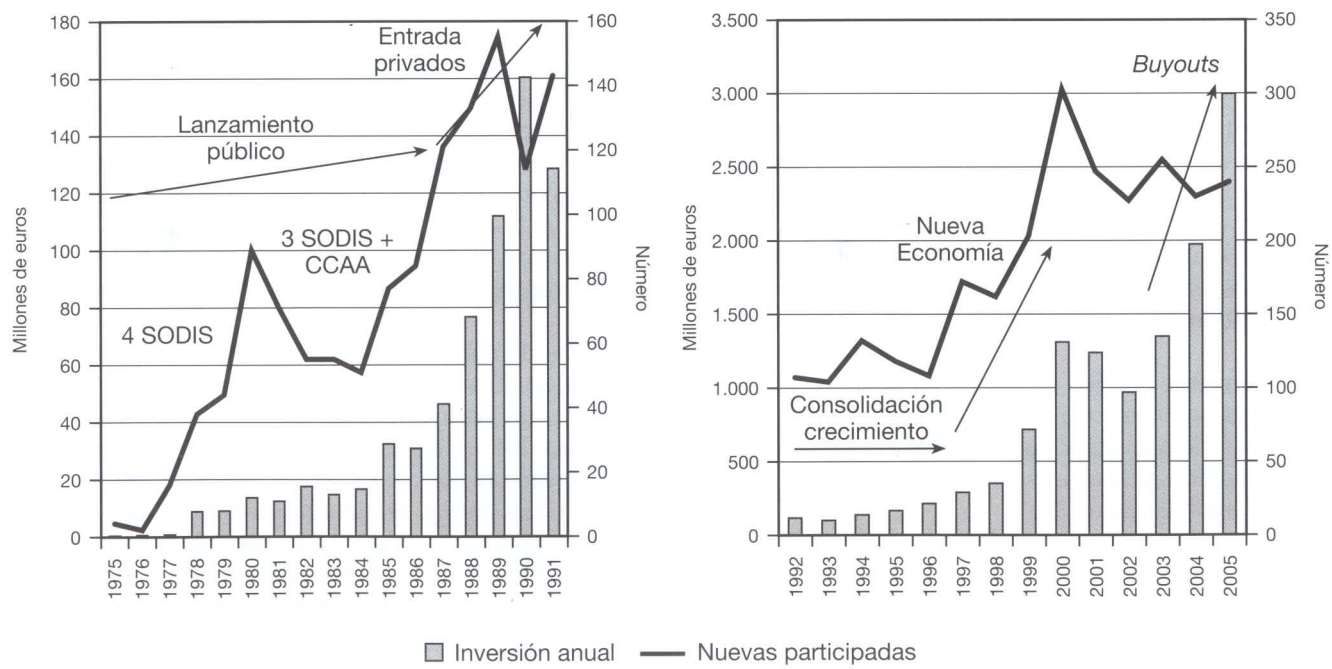
**EVOLUCIÓN DE LOS CAPITALES TOTALES GESTIONADOS POR LAS ENTIDADES DE CAPITAL RIESGO: PERÍODO 1975-2004**




*Fuente:* José Martí Pellón/*www.webcapitalriesgo.com.*

GRÁFICO 4

**EVOLUCIÓN DE LAS INVERSIONES DE LAS ENTIDADES DE CAPITAL RIESGO: PERÍODO 1975-2005**




*Fuente:* José Martí Pellón/*www.webcapitalriesgo.com.*

El atractivo despertado por este tipo de operaciones justificó la entrada de una nueva oleada de entidades. De este modo, al observar el gráfico 2 se aprecia un constante aumento del número neto de operadores, al continuar la creación de entidades después del estallido de la burbuja tecnológica.

Desde la perspectiva de la evolución de las inversiones, que se recoge en el gráfico 4, también se aprecia un fuerte crecimiento desde el año 1987, con el mismo parón después de 1990. En dicho año se registró una disminución en el número de operaciones contabilizadas y la mayor cifra de inversión total del período 1975-1991. A partir de 1992 se estabilizaron los volúmenes invertidos y el número de nuevas empresas incorporadas a las carteras de los operadores.

Las cifras en valores absolutos esconden la diferente filosofía inversora de las entidades con mayoría de capital público y de las entidades privadas. Las primeras se concentraron en pequeñas inversiones en empresas en proceso de creación, o de reducido tamaño, en áreas geográficas limitadas. Las segundas, en su mayoría representando a capitales de inversores no residentes, realizaron un menor número de inversiones, aunque de una dimensión muy superior, en empresas en crecimiento o ya consolidadas.

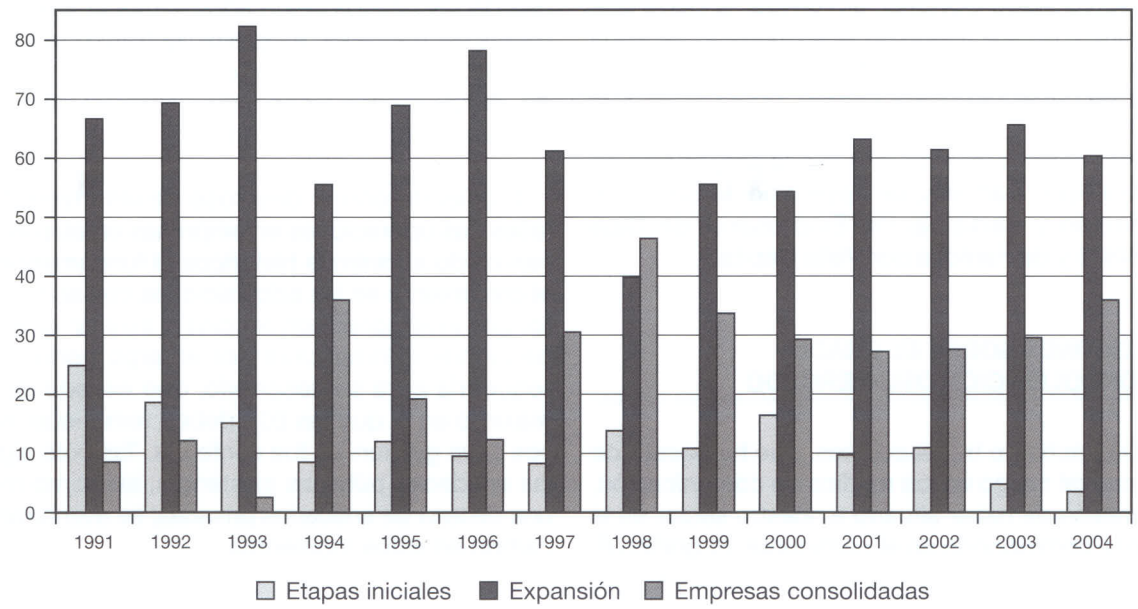
Por ello, entre 1987 y 1996 fue cambiando la orientación inversora del sector en su conjunto. La concentración del número de nuevas inversiones en empresas en etapas iniciales (semilla y arranque) era cercana al 80 por 100 en la primera mitad de los años ochenta, con el protagonismo de entidades con mayoría de capital público. El empuje de la iniciativa privada implicó un retroceso de este tipo de inversiones hasta el 61 por 100 en 1991 y el 38 por 100 en 1997 (Martí, 2002). En volumen, el peso de las inversiones en etapas iniciales cayó del 24,9 por 100 en 1991 al 8,3 por 100 en 1997, poniendo de manifiesto un decreciente interés por las inversiones en empresas en etapas iniciales.

La recuperación de la actividad inversora a partir de 1997 se manifestó tanto en los importes como en el número de operaciones, con el empuje de las inversiones en empresas relacionadas con la Nueva Economía. Este tirón de la actividad permitió que se alcanzaran sucesivos máximos en el volumen invertido desde 1996 hasta 2000, pasando de 221,5 millones de euros en el primer año a más de 1.300 millones de euros en el último. De igual modo, el número de nuevas operaciones se triplicó en el mismo período de tiempo.

Además de este salto en los importes registrados en el sector, debe ponerse de manifiesto que también se recuperó el interés por las inversiones en las empresas más inmaduras. En el gráfico 5 se aprecia que el peso de estas inversiones superó el 10 por 100 en entre 1998 y 2000, alcanzando el 16,5 por 100 en el año 2000. En los dos años siguientes se produjo un ligero

GRÁFICO 5

**DESGLOSE DE LAS INVERSIONES POR FASE DE DESARROLLO: PERÍODO 1991-2004**
**(En porcentaje del volumen total invertido)**




*Fuente:* José Martí Pellón/*www.webcapitalriesgo.com.*

retroceso, aunque manteniéndose niveles próximos al 10 por 100, por el efecto de las ampliaciones realizadas en empresas vinculadas a la Nueva Economía en los años anteriores.

El volumen total invertido experimentó un descenso, muy inferior al registrado en otros países europeos, hasta los 970 millones de euros contabilizados en 2002, volviendo a crecer en los tres años siguientes. De este modo, tras el corto retroceso registrado entre 2001 y 2002, la actividad del sector no ha parado de crecer en los tres años siguientes, anticipándose un volumen de inversión en el entorno de 4.000 millones de euros en el año 2005.

Sin embargo, al observar el gráfico 4 se percibe que este último período de crecimiento es diferente al registrado entre 1997 y 2000. Si bien el volumen crece de forma notable, el número de operaciones permanece en los mismos valores que en 2001, y muy por debajo del máximo del año 2000. Si completamos esta visión con la del gráfico 5, se aprecia que la atención a empresas en etapas iniciales ha ido a peor, presentándose porcentajes muy inferiores a la media europea, estimada en un 7 por 100 (EVCA, 2005).

Si se toma en cuenta la información disponible sobre el año 2005, la importancia relativa de las inversiones en arranque de empresas será aún inferior por el efecto de la adquisición de empresas de gran dimensión, apoyada con un notable volumen de endeudamiento.

Las tres operaciones más importantes fueron las ofertas públicas de adquisición de acciones de BC Partners y Cinven sobre Amadeus y la de CVC, PAI Partners y Permira Asesores sobre Cortefiel, sin olvidar la parte que corresponda a capital riesgo en la adquisición de Auna Telecomunicaciones por el consorcio formado por el operador de cable ONO y los fondos americanos J. P. Morgan, Providence, Quadrangle y Thomas H. Lee. Otras importantes operaciones del año son la adquisición de Panrico por Apax Partners, de Applus por la Sociedad de Promoción y Participación Empresarial de Caja Madrid (SPPE) y de Famosa por Vista Capital.

## IV. REFLEXIONES SOBRE EL GRADO DE CONSOLIDACIÓN DEL MERCADO

Esta avalancha de transacciones, que ha puesto de moda el capital riesgo en los medios de comunicación, da la impresión de haber situado a nuestro sector en el lugar que le corresponde en el continente. El gráfico 6, que muestra la inversión en relación con el PIB de cada país, recogía en 2004 un desfase de casi 10 puntos porcentuales con respecto a la media europea. El avance de la inversión en 2005 va a recortar esta diferencia casi totalmente. En estas condiciones, se plantea la validez de la afirmación de la madurez del mercado de capital riesgo en España.

Si se miran los porcentajes destinados a cada tipo de inversión, el auge de las operaciones apalancadas va a permitir que este tipo de transacciones pase de representar la cuarta parte a más de la mitad del volumen invertido en sólo dos años. Con ello, por primera vez, la asignación de las inversiones en España se asemejará bastante a la media europea.

Sin embargo, debe ponerse de manifiesto que el volumen alcanzado en 2005 será difícilmente repetible en 2006, al no haber crecido el número de transacciones, sino las cifras totales por el efecto de las ofertas públicas de exclusión antes mencionadas. Sí es factible que sigan produciéndose más operaciones apalancadas, pero no se alcanzarán las mismas cifras si no hay un mínimo de dos operaciones de gran entidad. Dado el tiempo que lleva cerrarlas por completo, si en los primeros meses del año no se hace pública alguna oferta importante, en 2006 no se alcanzarán los 3.000 millones de euros.

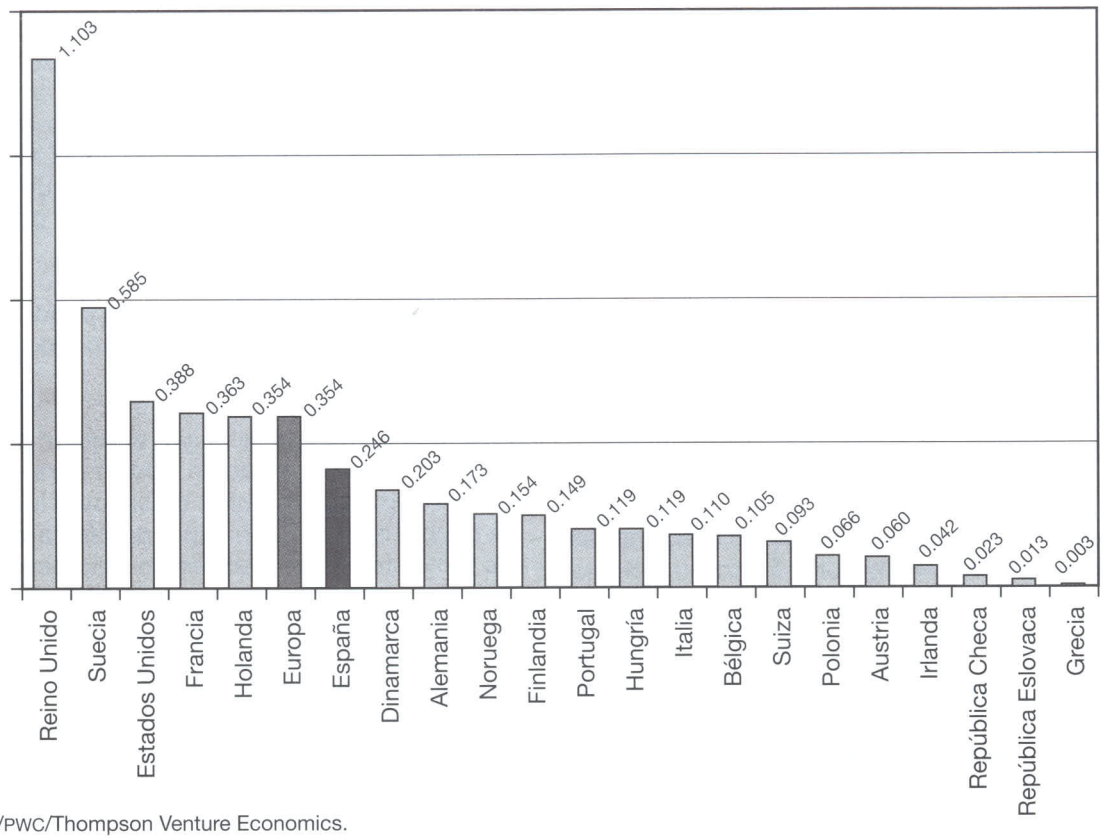
Por otra parte, la competencia en los procesos de subasta de las operaciones de mayor tamaño ha presionado mucho al alza los precios de las empresas adquiridas. Estos aumentos han sido posibles, en gran medida, por la disponibilidad de los bancos a asumir mayores riesgos aumentando el peso de la deuda utilizada en las transacciones y, con ello, el efecto palanca de las deudas sobre la rentabilidad de los inversores. Con la tendencia al alza en los tipos de interés y el primer fallido sonado de las adquisiciones apalancadas de los últimos cinco años —tras la suspensión de pagos de Paconsa, empresa de transporte adquirida en 2003—, los precios se contendrán en mayor medida, dando menos juego a las iniciativas de compra de empresas por este sistema.

Siguiendo con el desglose de las inversiones por fases, las operaciones en empresas en etapas iniciales han caído a mínimos históricos al fundamentarse todo el crecimiento en las adquisiciones con apalancamiento. Los inversores son reacios a invertir en empresas pequeñas e inmaduras por el largo período que se requeriría para su desarrollo, que excede del tiempo máximo en el que las ECR deben remunerar los recursos cuya gestión les fue conferida. Tan sólo algunas de las entidades públicas existentes, así como menos de una decena de entidades privadas, se aventuran en este campo en estos momentos.

El peligro de apoyar el crecimiento del sector sólo en las adquisiciones de gran tamaño estriba en que es limitado el número de potenciales empresas a adquirir con

GRÁFICO 6

**INVERSIÓN DE CAPITAL RIESGO EN RELACIÓN CON EL PIB EN 2004**




*Fuente:* EVCA/PWC/Thompson Venture Economics.

la dimensión deseada. La entrada masiva de competidores puede forzar alzas en los precios que impliquen modestos retornos a largo plazo. Si estos retornos no fueran satisfactorios, los capitales extranjeros, que son mayoría en nuestro mercado, buscarían acomodo en otros mercados, provocando una contracción del sector.

Debe reivindicarse que el papel del capital riesgo es bueno en todos los segmentos de inversión. En el primer estudio de impacto del capital riesgo sobre las empresas participadas (Martí *et al.,* 2005) se pone de manifiesto que, tres años después de la entrada del inversor, el crecimiento en ventas, activos, impuestos y empleo fue muy elevado, y significativamente superior al de una muestra de empresas comparables no financiadas con capital riesgo. Estos crecimientos se produjeron, aunque en distinta medida, en los subconjuntos de empresas representativos de todas las fases, destacando que incluso en las operaciones de adquisición con apalancamiento el crecimiento medio del empleo en los tres primeros años fue del 3,4 por 100 anual.

La orientación de nuestro mercado de valores hacia las empresas más grandes, no participando en el desarrollo de empresas medianas, es lo que justifica el considerable desarrollo del capital riesgo en España. Ante la falta de capitales propios de empresas que quedan fuera del rango de actuación del mercado continuo, el capital riesgo adopta parte de los papeles que un mercado de valores debe cumplir: proveer recursos a empresas en crecimiento (financiación) y permitir a los accionistas vender sus acciones (liquidez).

Por ambos argumentos, impacto y papel en la economía, el capital riesgo debe ser apoyado para favorecer el desarrollo de las empresas. Pero el elevado crecimiento de los últimos años no debe conducir a la conclusión de que el mercado de capital riesgo está consolidado. Una masiva entrada de dinero provocaría un alza en los precios en las únicas empresas que son buscadas en este momento, provocando un descenso de la rentabilidad esperada.

En países como Estados Unidos se produciría un mayor incentivo para invertir en empresas menos desarrolladas, más abundantes, afrontando una menor competencia. El premio al mayor riesgo asumido sería una mayor expectativa de rentabilidad, que sería materializable al contar con la posibilidad del NASDAQ para el crecimiento rápido de la empresa y la desinversión de

la ECR. De este modo, el mercado puede regularse por sí mismo, desplazándose la oferta de recursos hacia segmentos del mercado en los que, con mayores riesgos, la demanda es más abundante.

En España, los inversores se verían abocados a abandonar el sector o a arriesgarse a obtener rentabilidades insatisfactorias, por la falta de un entorno que permita rentabilizar las inversiones en empresas en etapas iniciales.

Por tanto, no se podrá hablar de consolidación hasta que no estemos ante un mercado en el que sea posible una mejor adaptación entre oferta y demanda que permita alcanzar precios de equilibrio sin que el mercado colapse.

## V. PROPUESTA DE ACTUACIÓN

La importancia del mercado de capital riesgo ha sido puesta de manifiesto por las autoridades económicas con el desarrollo de la nueva regulación específica de la actividad, recogida en la Ley 25/2005, de 24 de noviembre. En ella se introducen avances sobre la Ley 1/1999, de 5 de enero en la simplificación de trámites para un determinado tipo de entidades, la regulación de los fondos de fondos y la aceptación de las operaciones de exclusión de cotización de empresas como beneficiarias de los incentivos fiscales.

Sin embargo, quedan pendientes flecos en el marco normativo, como los obstáculos a inversores institucionales o los incentivos fiscales a inversores particulares. En relación con los primeros, tanto compañías de seguros como fondos de pensiones siguen teniendo dificultades para colocar parte de sus patrimonios, aunque sea una proporción reducida, en empresas no cotizadas. Debe ponerse de manifiesto que en Estados Unidos ambos juegan un importante papel en el mercado, siendo además los fondos de pensiones la principal fuente de recursos desde hace más de tres décadas.

De igual modo, debe reconocerse que existe una figura, conocida como *business angel,* que invierte con patrones similares al capital riesgo. El riesgo que asume suele ser mayor, al no tratarse de un inversor profesional, por lo que también debería contar con un tratamiento beneficioso, dado el importante papel que juega en la financiación de empresas en etapas iniciales. Su papel es complementario al del capital riesgo profesional, existiendo correlación entre el grado de implantación de este tipo de inversores y el desarrollo del mercado de capital riesgo.

Desde la perspectiva de la demanda, se debería trabajar para que el sistema educativo orientase a los jóvenes hacia la creación de riqueza. Para que haya empresa deben nacer empresarios.

Asimismo, es necesario encontrar cauces para hacer menos traumática la decisión de montar una empresa entre los investigadores universitarios. La flexibilización de las incompatibilidades en estos casos sería justificable, sin olvidar la necesidad de implantar un auténtico mecanismo de excedencias que sí se otorgan en otras instancias de la Administración y que en la docencia sólo se reconocen al ocupar cargos públicos.

Todas las propuestas anteriores, salvo la relativa a la educación, que requeriría un largo período de tiempo para producir un efecto significativo, podrían ponerse en marcha con cierta rapidez.

Pero el aspecto que mayor atención merece es la ausencia de un mercado de valores para empresas en crecimiento, que también dé salida a los inversores de capital riesgo. El principal problema que afrontan los proyectos empresariales en empresas inmaduras es la dificultad para crecer en los momentos iniciales, por la dimensión del mercado, sin olvidar la ausencia de políticas de compras públicas que faciliten su acceso al mismo. Incluso en las empresas que se hacen hueco en el mercado el crecimiento es lento porque faltan fondos para financiar ritmos más elevados. Existe un abismo entre el interés de estos pequeños operadores, que colocan unas decenas de miles de euros por empresa, y las entidades que pretenden colocar decenas de millones. Como no existe un mercado de valores para colocar títulos de empresas en crecimiento, las empresas más prometedoras también se ven abocadas a lentos ritmos que dificultan el cumplimiento de expectativas y reducen la visibilidad de la empresa para facilitar una salida al inversor de capital riesgo.

La observación de los datos en diferentes países, en gráficas similares al gráfico 5, ponen de manifiesto que el repunte de las inversiones en empresas en etapas iniciales entre 1997 y 2000 estuvo asociado a la receptividad de los mercados de valores, incluso los tradicionales, ante las colocaciones de títulos de empresas de internet y de telecomunicaciones. Esta expectativa fue suficiente para que incluso las ECR más grandes se interesaran por entrar en empresas inmaduras de los sectores mencionados. Con el inicio de la caída del NASDAQ esta fugaz atracción desapareció.

El problema radica en que los inversores de capital riesgo pierden dinero en operaciones en empresas inmaduras por el plazo necesario para desarrollarlas y recoger los frutos, que se va mucho más allá de los cinco años que pueden permitirse permanecer como accionistas de una empresa participada (4).

No se debe caer en la tentación de crear más mercados de valores para empresas en crecimiento. Los fracasos de los segundos mercados bursátiles en Europa, en los años ochenta, o de los nuevos mercados de valores, en los años noventa, deben ser suficientes para entender que los mercados no se crean *por decreto,* sino que nacen de forma espontánea para dar acomodo a la relación entre la oferta y la demanda. Si miramos en nuestras carteras personales, ¿cuántos de nosotros tenemos títulos de empresas no cotizadas?, ¿y cuántos inversores institucionales los tienen? Es difícil poder creer que la simple creación de un mercado hará que la oferta y la demanda surjan como por arte de magia.

Por tanto, se debe empezar por *crear* oferta y demanda de títulos que justifique, en un futuro, la existencia de un mercado. Lo que se precisa es una actuación más decidida para movilizar recursos hacia las empresas más pequeñas. El freno de la falta de costumbre de los particulares debería superarse con incentivos fiscales potentes, como ya se hiciera con los planes de pensiones.

Por ello, se propone el establecimiento de un incentivo fiscal a las inversiones directas de particulares en PYME, realizadas de forma minoritaria, que sea idéntico al que ahora disfrutan las inversiones en planes de pensiones en el impuesto sobre la renta de las personas físicas. Este mecanismo permitiría dos cosas. En primer término, canalizar más dinero de particulares hacia las empresas pequeñas, que son las más dinámicas en la creación de empleo. En segundo lugar, se plantearía una necesidad de arbitrar vías para el intercambio de títulos entre particulares, que sería el germen de un futuro mercado organizado.

La propuesta sería sencilla de planteamiento, aunque no tanto de desarrollo, y sin coste fiscal adicional. Se trataría de ofrecer la posibilidad de reducir la base imponible bien por la dotación de planes de pensiones o por la inversión minoritaria, directa o indirecta, en PYME innovadoras.

Con ello se daría reconocimiento oficial a una figura inversora *(business angel)* de gran importancia en países más avanzados, que moviliza riqueza hacia empresas que no reciben la atención de bancos o de inversores profesionales de capital riesgo. Por otra parte, se permitiría generar oferta y demanda como sustento de un futuro mercado de valores para empresas en crecimiento, que permitiese generar la riqueza que el NASDAQ ha contribuido a crear en Estado Unidos. En este sentido, no debe olvidarse que el desarrollo inicial del NASDAQ se apoyó en las transacciones entre particulares. Esto sería impensable hoy en nuestro país, dado el limitado número de personas que poseen acciones de empresas cotizadas, que es casi nulo si se trata de títulos de empresas no cotizadas.

## NOTAS

(1) Con esta metodología se realiza una simple regresión de las medias de las observaciones de los individuos en el tiempo. Ello implica que sus resultados se apoyan en tan sólo 13 ó 15 observaciones de países entre los que, además, existe una elevada heterogeneidad.

(2) Capitales existentes, más nuevos fondos incorporados en el año, menos fondos amortizados o recursos de entidades desaparecidas.

(3) Por el interés estratégico de inversores industriales extranjeros, preocupados por acceder con rapidez al mercado español.

(4) Los gestores de capital riesgo suelen manejar fondos de duración temporal, y tienen que devolver y rentabilizar el dinero de sus inversores.

## BIBLIOGRAFÍA


BLACK, B. S., y GILSON, R. J. (1999), «Does venture capital require an active stock market?», *Journal of Applied Corporate Finance,* volumen 11, núm. 4: 36-48.

BYGRAVE, W. D., y SHULMAN, J. (1988), «Capital gains tax: Bain or boon», en KIRCHHOFF, B., A. *et al.* (eds.), *Frontiers of Entrepreneurial Research*, Wellesley, MA, Centre for Entrepreneurial Research, Babson College: 324-338.

BYGRAVE, W. D., y TIMMONS, J. A. (1985), «An empirical model for the flows of venture capital», en HORNADAY, J. A. *et al.* (eds.), *Frontiers of Entrepreneurial Research,* Wellesley, M. A., Centre for Entrepreneurial Research, Babson College: 105-125.

EVCA (2005), *EVCA Yearbook 2005,* Zavetem, Bélgica.

GOMPERS, P. A., y LERNER, J. (1998), «What drives venture capital fundraising?», *Brookings Papers: Microeconomics,* 1998: 149-192.

— (2002), «Short-term America revisited? Boom and bust in the venture capital industry and the impact on innovation», *Innovation Policy and the Economy,* vol. 3: 1-27.

HARRISON, R., y MASON, C. (1996), *Informal Venture Capital,* Prentice Hall, Londres.

JENG, L. A., y WELLS, P. C. (2000), «The determinants of venture capital funding: Evidence across countries», *Journal of Corporate Finance,* vol. 6, núm. 3: 241-289.

MARTÍ PELLÓN, J. (2002), *Oferta y demande del capital riesgo en España. 2001,* Civitas, Madrid.

— (2005), *Buyouts en España en 2004,* Deloitte, Madrid.

MARTÍ, J.; ALEMANY, L.; ZIELING, N., y SALAS, M. (2005), *Impacto económico y social del capital riesgo en España: Período 1991-2002,* ASCRI, Madrid (Versión extendida en pdf disponible en *www.webcapitalriesgo.com*).

MARTÍ, J., y BALBOA, M. (2004), «Impacto de la demanda y la liquidez sobre la captación de nuevos fondos de capital riesgo en Europa», *Revista Española de Financiación y Contabilidad,* vol. 32 núm. 122: 773-805.

— (2006), «Self-regulation in European venture capital and private equity markets», *Internationational Journal of Entrepreneurship and Innovation Management* (en prensa).

POTERBA, J. M. (1989), «Venture capital and capital gains taxation», NBER, *Working paper*, n.º 2832.

SAHLMAN, W. A.(1990), «The structure and governance of venture-capital organizations», *Journal of Financial Economics,* vol. 27 (2): 473-521.

WEZTEL, W. E., y FREEAR, J. (1993), «Starting a private investor network: Reflections on the history of VCN», en HARRISON, R. T., y MASON, C. M. (eds.), *Informal Venture Capital: Information, Networks and Public Policy,* Hemel Hempstead, Woodhead-Faulkner.

# Mecanismos financieros para los emprendedores autónomos: los casos del *leasing*, del *factoring* y del *renting*

Manuel Pedro Bernáldez Bernáldez

## I. INTRODUCCIÓN

El arrendamiento financiero, *leasing* en España, el *renting* y el *factoring* son vías alternativas de financiación empresarial que en los sistemas financieros desarrollados conviven con las fórmulas tradicionales del préstamo y del crédito bancarios.

En España, estas fórmulas han tenido un gran desarrollo en la financiación de la actividad productiva, siendo utilizadas por empresas, profesionales y autónomos.

Se presenta a continuación una descripción de los cuarenta años que el *leasing* lleva en nuestra patria y el papel que ha protagonizado en la modernización y dinamización de las empresas, así como, tras una referencia al *factoring,* un examen del *renting,* que aparece en nuestro país en los años noventa del pasado siglo para la disposición de vehículos empresariales o flotas de negocio, extendiéndose luego al alquiler de bienes productivos. Finalmente, vamos a reflexionar sobre los emprendedores autónomos y su condición de usuarios potenciales de estos contratos, a los que pueden recurrir como vía de utilización a medio y largo plazo de bienes productivos (los casos del *leasing* y el *renting*) o como financiación de sus ventas (el *factoring*).

## II. ANTECEDENTES: DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS A LOS ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS DE CRÉDITO

El sector parabancario formado por entidades especializadas de financiación apareció en España hace más de cuarenta años, en los años sesenta del pasado siglo, y bajo esta denominación de entidades financieras se englobaba una serie muy dispar de instituciones que, *al margen* del sistema crediticio tradicional, realizaban funciones de intermediación en el mercado monetario y financiero.

Estas entidades, de hecho, constituían un mercado financiero paralelo al tradicional y se caracterizaban por la *amplia libertad* con la que fueron tratadas, ya que las normas legales que le afectaron al principio fueron muy escasas.

Las entidades de financiación, o financieras, aparecieron en nuestro país en 1962 con la Ley sobre Ordenación del Crédito y la Banca de 14 de abril de dicho año, que en su base décima anunciaba la creación de entidades específicas para facilitar la financiación de operaciones de ventas a plazo (dando lugar al Decreto Ley 57/1962 de 27 de diciembre, que respondía también a las necesidades financieras del Plan de Desarrollo). Operaciones que se habían venido hasta entonces realizando dentro de las normas generales de nuestro ordenamiento jurídico, pero que fueron reguladas por la OM de Hacienda de 12 de enero de 1962, y sustantivamente por la Ley 50/1965 de 17 de julio sobre ventas a plazos de bienes muebles no consumibles y de los préstamos para su adquisición y garantía.

Esta Ley de Venta a Plazos se refería exclusivamente a algunas de las operaciones que estas entidades realizaban, careciendo de una regulación específica para la gran mayoría de las operaciones, por lo que funcionaron casi exclusivamente amparados en el artículo 175 del Código de Comercio o en la legislación de las compañías mercantiles cuando revestían la forma societaria.

En resumen, el sector parabancario en España ha tenido una evolución que podemos agrupar en cuatro fases:

1) *La primera,* desde los años sesenta, se caracteriza por una ausencia total de regulación de estas enti-

dades, que operaban en el mercado al amparo de los preceptos generales mercantiles de libertad de contratación, como fue el caso de las entidades de arrendamiento financiero, y por una somera regulación específica para las entidades de financiación de ventas a plazo creadas por el Decreto Ley 57/62, a las cuales se les permitía tener acceso a una línea especial de redescuento o de crédito en el Banco de España.

2) *La segunda fase* arrancaría en el año 1977 con los dos reales decretos que regularon a las entidades de financiación (en las que se englobaban las de *factoring* y las de ventas a plazos) y a las empresas de *leasing:*

Real Decreto-Ley 15/77, de 25 de febrero, para el arrendamiento-financiero.

Real Decreto Ley 896/77, de 28 de marzo, sobre régimen de las entidades de financiación.

3) *La tercera etapa* vendría marcada por la Ley 26/1988 de 29 de Julio sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito. La citada Ley, siguiendo la Primera Directiva bancaria 77/80 de la Comunidad Europea, estableció el concepto de entidad de crédito (art. 39) y entre ellas incluyó a:

— Las entidades de financiación (EF). Las entidades de *factoring* estaban incluidas legalmente entre las entidades de financiación, especializadas en dicha actividad.

— Las sociedades de arrendamiento-financiero (SAF).

— Las sociedades de crédito hipotecario (SCH).

En desarrollo de esta Ley se promulgó el Real Decreto 771/1989, de 23 de junio, sobre creación de entidades de ámbito operativo limitado (ECAOL), que era como pasaban a denominarse las entidades de financiación, de *leasing* y de crédito hipotecario.

Las características de estas entidades eran las limitaciones que tenían en cuanto a las operaciones de activo y pasivo: sólo podían realizar como objeto social el fijado legalmente como exclusivo y excluyente (*leasing, factoring,* financiación de ventas a plazos o crédito hipotecario) y tenían limitada su financiación, ya que sólo les cabía captar fondos del público a más de un año.

El estatuto legal que desde la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito se aplicó a estas entidades está basado en el control y supervisión del Banco de España, con la consecuente aplicación de la normativa de las entidades de crédito.

4) *La nueva situación creada por la Ley 3/94 de Adaptación a la Segunda Directiva. Los establecimientos financieros de crédito.*

La aplicación del Derecho de las Comunidades Europeas al sector financiero español se inició con el Real Decreto Legislativo 1298/1986 de 28 de Junio, dictado según la autorización del artículo 1 de la Ley 47/85 de 27 de diciembre, de Bases de Delegación al Gobierno para Aplicación del Derecho Comunitario.

Como dice el preámbulo de dicho Real Decreto Legislativo 1298/86, con el mismo se procedía «a la adaptación de las leyes españolas que regulan los establecimientos de crédito a las normas en la materia de la Comunidad Económica Europea, constituida por las Directivas 73/183 de 28 de Junio y 77/780 de 12 de diciembre».

La siguiente norma sería la Ley 3/1994, de 14 de abril, de transposición al ordenamiento español de la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria (89/646 CEE), que fue desarrollada reglamentariamente por el Real Decreto 1245/1995, de 14 de julio, sobre creación de bancos, actividad transfronteriza y otras cuestiones relativas al régimen jurídico de las entidades de crédito.

Nuestras autoridades optaron en esta Ley 3/1994, de Adaptación de la 2ª Directiva, por hablar de «entidades de crédito» y de «establecimientos financieros de crédito», estos últimos serían las entidades financieras de la II Directiva, y su actividad correspondería a la de las antiguas ECAOL.

La Ley 3/94, en su disposición adicional segunda, amplió el objeto de las sociedades de arrendamiento financiero a las siguientes:

1) Actividades de mantenimiento y conservación de los bienes cedidos.

2) Concesión de financiación conectada a una operación de arrendamiento financiero, actual o futura.

3) Intermediación y gestión de operaciones de arrendamiento financiero.

4) Actividades de arrendamiento no financiero, que podrán complementar o no con una opción de compra.

5) Asesoramiento e informes comerciales.

Como desarrollo de la ley 3/94, se dictó el Real Decreto 692/1996, de 26 de abril, que regula el régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito, es decir, el Reglamento de los establecimientos financieros de crédito (EFC) establece que:

A) *Son entidades de crédito,* cuya actividad *principal* consiste en ejercer, en los términos que reglamentariamente se determinen una o varias de las siguientes actividades:

*a)* Las de préstamo y crédito, incluyendo: crédito al consumo, crédito hipotecario y financiación de transacciones comerciales.

*b)* Las de *factoring,* con o sin recurso, y las actividades complementarias de la misma, tales como las de investigación y clasificación de la clientela, contabilización de deudores y, en general, cualquier otra actividad que tienda a favorecer la administración, evaluación, seguridad y financiación de los créditos nacidos en el tráfico mercantil nacional o internacional, que les sean cedidos.

*c)* Las de arrendamiento financiero, con inclusión de las actividades complementarias (de acuerdo con la disposición adicional segunda de la Ley 3/94, de Adaptación de la Segunda Directiva bancaria) citadas.

*d)* La emisión y gestión de tarjetas de crédito.

*e)* La de concesión de avales y garantías, y suscripción de compromisos similares.

B) *Por su parte, en cuanto a operaciones de pasivo:*

*a)* No podrán captar fondos reembolsables del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otros análogos, cualquiera que sea su destino, por lo que no les será aplicable la legislación sobre garantía de depósitos

El Real Decreto 692/96 establece que no tienen la consideración de fondos reembolsables del público:

— Las financiaciones concedidas por entidades de crédito.

— La entrega de fondos por las entidades pertenecientes a su mismo grupo o por accionistas de EFC que ostenten en él una participación de al menos un 5 por 100 de su capital.

— Las emisiones de valores con sujeción a las normas de la Ley del Mercado de Valores, siempre que se emitan por un período superior a un mes.

— Fianza y demás cauciones, con objeto de disminuir los riesgos contraídos con clientes por operaciones propias de su objeto social.

*b)* Podrán titulizar sus activos de acuerdo con lo que prevea la legislación sobre fondos de titulación.

C) *La regulación de los temas de solvencia y de disciplina* es idéntica a la del resto de entidades de crédito, por la que corresponde al Banco de España el control e inspección de todos los establecimientos financieros de crédito y la inscripción en el registro que se creará al efecto.

Como vemos, esta nueva regulación configuró unos establecimientos financieros de crédito de objeto múltiple, situación similar o parecida a la que tenía el sector parabancario en los años sesenta y setenta, antes de los decretos de 1977.

Como hemos explicado, en esos años las entidades financieras que podían hacer todo tipo de operaciones, desde el préstamo y el *leasing* hasta el descuento de efectos, el *factoring,* o el crédito hipotecario, se fueron especializando en la financiación del consumo, de los bienes productivos o del crédito hipotecario, o el *factoring,* surgiendo empresas de financiación, de arrendamiento financiero, de *factoring* y de crédito hipotecario que dedicaban su actividad principal a la especialización respectiva, pero que, complementariamente, realizaban esas otras.

La evolución normativa fue en la línea de hacer actividades separadas las que habían sido conjuntas, y el final de esta evolución ha sido circular, ya que los actuales establecimientos financieros de crédito pueden ejercer una actividad múltiple, pero con la diferencia presente de un mayor control e intervención de la autoridad bancaria.

Otro signo distintivo de estos tiempos es que la regulación sustantiva de las ventas a plazo, del *leasing* y del *factoring*, no padece la casi situación de anomia legal de aquellos tiempos iniciales, pues a lo largo de estos cuarenta años se ha ido produciendo un cuerpo legal, jurisprudencial y doctrinal que, con la práctica contractual, han ido perfilando y tipificando estas operaciones.

Esta regulación, en principio, ha sido positiva, ya que los establecimientos financieros de crédito (EFC) podrán realizar un objeto social más amplio, diversificando más sus riesgos, y se permite integrar las diversas actividades de financiación especializada en un solo establecimiento financiero de crédito, obteniéndose economías de escala.

El *Boletín Económico* del Banco de España de mayo de 2005 publica su informe anual sobre la actividad y los resultados de los establecimientos financieros de crédito en 2004, señalando que su desenvolvimiento durante el año citado estuvo marcado por el crecimiento general de la actividad económica, incrementándose su balance total con respecto al año anterior en un 17 por 100. Los resultados antes de impuestos crecieron un 30,7 por 100, los mejores de la ultima década.

La información del Banco de España se refiere a 75 EFC, clasificados en los siguientes grupos:

— Filiales de entidades de depósito españolas: 27 EFC, con un peso del 50 por 100 del sector.

— Filiales de fabricantes autónomos: 10 EFC, que representan el 17 por 100 del sector.

— Filiales de entidades de crédito extranjeras: 12 EFC (11 de ellas europeas), 16 por 100 del sector.

— Independientes españolas: 20 EFC, 9 por 100 del sector.

— Extranjeras no filiales de entidades de crédito: 6 EFC, 5 por 100 del sector.

La actividad de los EFC se centra en el *factoring,* el *leasing* el préstamo hipotecario, la financiación de ventas a plazos y las tarjetas de crédito.

## III. EL *LEASING,* EL *RENTING* Y EL *FACTORING*

### 1. El *leasing:* el arrendamiento financiero español

En España, hasta el Real Decreto-Ley 15/77, de 25 de febrero, que reguló por primera vez las empresas de arrendamiento financiero, el *leasing* se había realizado por entidades financieras que, con carácter de exclusividad o simultaneidad con otras actividades financieras, se dedicaban a dicha tarea.

El Real Decreto de 15/1977 estableció los requisitos necesarios para la realización, con carácter de habitualidad, de operaciones de *leasing,* que se denominaba arrendamiento financiero. En su artículo 19 define como operaciones de arrendamiento financiero aquellas operaciones que, cualquiera que sea su denominación, consistan en el arrendamiento de bienes de equipo, capital productivo y vehículos adquiridos exclusivamente para dicha finalidad por empresas constituidas en la forma prevista en el mismo Real Decreto, y según las especificaciones señaladas por el futuro usuario. Las mencionadas operaciones deberán incluir una opción de compra a favor del usuario al término del arrendamiento.

El artículo 2º, en su apartado 1, precisaba que los bienes objeto de las operaciones de arrendamiento financiero han de quedar afectados por el usuario exclusivamente a fines agrarios, industriales, comerciales, de servicios o profesionales. En el artículo 26, núm. 3, se daba carta de naturaleza a la modalidad del *lease-back* al sujetar a la imposición indirecta las ventas realizadas a una empresa de arrendamiento financiero cuando ésta arriende el bien en el mismo acto a su vendedor.

El Real Decreto 1669/80, de 31 de julio, amplió el ámbito de aplicación del Real Decreto-Ley 15/77, de 25 de febrero, a *bienes inmuebles de uso empresarial.*

En el año 1988, diez años después de la primera regulación legal, se legisló de nuevo sobre el *leasing* financiero con la Ley 26/88, de 28 de julio, sobre Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito (disposición adicional séptima de la Ley), que definió el contrato diciendo que «tendrán la consideración de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles e inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra a su término, en favor del usuario».

El plazo legal que se estableció como mínimo fue de diez años para inmuebles y dos para bienes muebles.

También se permitió en la Ley de Disciplina la realización del *leasing* como arrendadores financieros no sólo a los establecimientos financieros de crédito, sino también a las entidades de depósito.

En 1989, las empresas de *leasing* inscritas en el Registro Especial del Banco de España eran más de cien y el volumen de facturación pasó en esa década de 15.000 millones de pesetas en 1977 a un billón y medio de pesetas en 1989 (1).

*¿Qué causas motivaron este crecimiento?* El arrendamiento financiero comprende dos aspectos que pueden explicarlo: por una parte, *su función de financiación a medio y largo plazo, y por otra, la amortización fiscal acelerada que supone.*

Las razones que se apuntaron para explicar el desarrollo del *leasing* en el país inventor de esta forma de financiación (Estados Unidos) también son extrapolables al crecimiento experimentado en España:

— La legislación fiscal restrictiva en materia de amortización general.

— La economía en expansión, con alto margen de beneficios y con necesidad de una continua actualización tecnológica.

— La limitada eficacia del mercado de capitales a medio plazo.

Los datos del sector que suministra la Asociación Española de Leasing (AEL), que agrupa a la práctica totalidad de las entidades de crédito que se dedican en España al *leasing*, revelan que en el 2004 la nueva inversión en *leasing* ascendió a 14.119 millones de euros, un 20,53 por 100 de crecimiento sobre el año anterior (2).

Para 2005, los datos de la Asociación Española de Leasing (AEL) dan un crecimiento superior al 28 por 100, con 18.000 millones de euros de nueva inversión, realizada mediante 290.000 contratos.

En el ámbito europeo, según las estadísticas de Leaseurope —asociación con sede en Bruselas que agrupa las asociaciones nacionales de *leasing*—, España ocupa en 2004 el quinto lugar de 24 miembros, tras el Reino Unido, Alemania, Francia e Italia. El sector europeo creció un 7,23 por 100 (3).

El *leasing* es un contrato que permite la disposición de bienes productivos a cambio de una contraprestación económica, incluyendo a su término la posibilidad de su adquisición por el usuario.

La configuración del *leasing,* su tipificación social y jurídica en el ámbito de la financiación empresarial, se ha ido realizando a través de estos cuarenta años de práctica del producto en España.

Han sido la actividad empresarial —fundamentalmente en los formularios contractuales utilizados por las empresas de *leasing*—, la diversa y dispersa legislación —especialmente fiscal—, la labor de jurisprudencia en múltiples sentencias —desde la primera de la Sala 1ª del Tribunal Supremo, de 10 de abril de 1981, en la que expresamente se trató esta nueva figura, que se calificó como contrato atípico en el sentido de que no respondía a ninguno de los contratos tipos tradicionales—, las que han ido creando el concepto del contrato de *leasing* como un contrato complejo gobernado por sus específicas estipulaciones, que responden a una causa jurídica unitaria.

No hay que olvidar el importante papel que ha desarrollado en esta labor la doctrina científica o de los autores, muy abundante desde su aparición en los años 1960, que ha precisado la naturaleza jurídica del contrato, abandonando las primeras reacciones simplistas y reduccionista de asimilarlo a la compraventa, al arrendamiento, al préstamo o a la garantía jurídica, y considerándolo mayoritariamente como un contrato con causa propia.

El arrendamiento financiero es un contrato complejo que tiene una causa típica, propia y legítima: *la cesión de uso de bienes productivos, adquiridos con esta finalidad por el arrendador financiero, a cambio de una contraprestación económica y que incluye una opción de compra a su término, a favor del arrendatario financiero.*

Fiscalmente, el *leasing* ha sido objeto de una regulación específica que actualmente se contiene fundamentalmente en el artículo 115 del Texto Refundido del Impuesto de Sociedades.

Como hemos visto por los datos del sector, el arrendamiento financiero sigue siendo en la actualidad un instrumento eficaz de financiación empresarial a medio y largo plazo en una economía con crecimiento sostenido como la española, y el producto sigue disfrutando de su componente fiscal de amortización acelerada en las diversas modalidades de imputación de ingresos: en la estimación directa la amortización se puede hacer al doble de la ordinaria, en la modalidad de empresas de reducida dimensión (es decir, las que facturan menos de ocho millones de euros) al triple de los porcentajes máximos de amortización, lo que también sucede para el caso de la estimación directa simplificada (los que facturan menos de 600.000 euros) y, finalmente, en la estimación objetiva por índices, signos o módulos las inversiones productivas realizadas mediante *leasing* pueden amortizarse dentro de los parámetros y porcentajes previstos para esta modalidad fiscal.

Como beneficios o ventajas del producto para el usuario pueden citarse, entre otros:

— *Fórmula alternativa* de financiación a medio y largo plazo.

— *Flexibilidad* de adaptarse a las específicas necesidades del usuario en cuanto al plazo (respetando los mínimos legales).

— *Rapidez y sencillez* de la tramitación.

— Financiación total de la inversión mediante recursos ajenos (no suele haber desembolso inicial): *se financia el 100 por 100* en la mayoría de los casos.

— *Evita inmovilizaciones* costosas.

— Va pagando la cesión de uso con cargo a sus propios rendimientos *(autofinanciación).*

— Deduce como gasto fiscal lo que paga por la utilización del bien (salvo que se trate de solares o activos no amortizables) con las peculiaridades que hemos explicado anteriormente, *lo que supone una amortización acelerada.*

— *Libertad total de elección* de equipo y proveedor (equipos importados y nacionales).

— Permite *la obtención de mejores precios* en la compra, ya que el pago al vendedor se efectúa al contado.

## 2. El *factoring*

Por lo que respecta al *factoring*, etimológicamente, factor viene del latín *facere* y significa «el que hace», si bien en la terminología inglesa indica «el que actúa por cuenta de otro». La palabra derivada *factoring* es anglosajona y, si bien se ha intentado traducir por factoraje, ha sido con escaso éxito.

La primera sociedad americana de *factoring* se creó en 1808, y la legislación americana definió esta actividad, por primera vez, en el año 1911 con el «New York Factors Acts».

El *factoring* moderno encontró un terreno favorable a mediados del siglo XIX (en la industria textil en particular), ofreciendo servicios financieros y beneficiándose de un gran vacío del sistema bancario americano, que ignora el descuento comercial, a diferencia del sistema bancario de los principales países europeos.

A partir de 1960, las empresas de *factoring* americanas llegaron al mercado europeo, comenzando el *factoring* moderno en Inglaterra, Francia, Alemania, Holanda, extendiéndose inmediatamente a todos los países desarrollados europeos.

El gran incremento experimentado en las transacciones internacionales, así como la evolución en las prácticas actuales de comercio exterior, fueron los motivos fundamentales del desarrollo de este tipo de sociedades en los países de la Europa Occidental y en otros con cierto grado de industrialización.

En España, la utilización del *factoring* por nuestras empresas, comienza al final de la década de los sesenta. Su asentamiento en nuestro ámbito financiero empresarial se vio dificultado por la gran importancia que el descuento de efectos cambiarios ha tenido en la banca española. Poco a poco las entidades de *factoring* fueron encontrando su segmento de negocio mediante el factoraje sin recurso (especialmente sobre deudores del sector público y del sector de la obra publica) así como el *factoring* internacional (los llamados *factoring* de importación y exportación).

En la década de los ochenta se produjo el definitivo impulso del *factoring* en nuestro país como instrumento administrativo-financiero al servicio de los empresarios. De 16.000 millones de pesetas de volumen de producción del sector en el año 1982, se finalizó el año 1994 con 684.000 millones de pesetas y con 17 empresas especializadas dedicadas a la práctica del *factoring*.

Los datos del sector facilitados por la Asociación Española de Factoring (AEF) para 2004 dan una cifra de 45.376 millones de euros, un 21 por 100 de incremento en relación con el año anterior (4).

En 2005, el crecimiento ha sido del 22 por 100 y un 6,1 por 100 del PIB.

Jurídicamente, es una cesión de créditos comerciales a corto plazo, mientras que económicamente es la combinación de un conjunto de servicios administrativos y financieros que presta una empresa especializada, y un medio de financiación empresarial realizada por un intermediario financiero.

Los elementos personales que intervienen en la operación son:

— Vendedor o fabricante o prestador del servicio (a quien llamaremos cliente).

— Deudor: la persona que tiene que pagar a su vencimiento el crédito cedido.

— Factor: la entidad de crédito que factoriza el crédito cedido.

Como clases o modalidades de *factoring* se distingue:

a) *Por el modo de cesión*

— Sin recurso: el factor asume el riesgo de insolvencia de los deudores de su cliente: El artículo 348 del Código de Comercio establece la irresponsabilidad del cedente como regla general, salvo pacto expreso.

— Con recurso: el factor puede ejercitar la acción de retorno contra el cliente en el supuesto de impago de la deuda cedida, es decir, el factor no asume el riesgo de insolvencia, que permanece en el cliente.

b) *Por el contenido del contrato*

El *factoring* puede consistir en unos servicios básicos (investigación y clasificación de la clientela, gestión y garantía de cobro, contabilidad de ventas) o más amplios (investigación de mercados, financiación).

c) *Por el ámbito espacial*

Nos encontramos con el *factoring* interno y el internacional (también llamado de exportación), según los intervinientes residan o no en el mismo país.

d) *Por la financiación*

Se habla de *factoring* con o sin anticipo de fondos según se produzca o no, con antelación a su vencimiento, por el factor el pago al cedente de los créditos cedidos.

### 3. El *renting*

El *renting* es una modalidad de alquiler empresarial a medio y largo plazo de bienes (vehículos, equipamiento industrial y de oficina). Mediante el contrato de *renting,* el arrendador compra el bien elegido por el cliente o futuro arrendatario y lo pone a su disposición, incluyendo todos los servicios que pueda necesitar, y el arrendatario se compromete al pago de una renta fija mensual durante un plazo a la compañía de *renting.*

De una forma general, los servicios incluidos en el arrendamiento son habitualmente el seguro, el mantenimiento y las reparaciones.

Las características del *renting* son las de un arrendamiento empresarial no financiero a medio o largo plazo, mixto de bienes muebles y servicios, sin opción de compra ni de renovación a voluntad del cliente.

En el *renting* no se da la existencia de una opción de compra a su término ni de renovación: ni una ni otra son elementos integrantes (esenciales) del contrato.

La condición de arrendamiento no financiero supone que está al margen de la supervisión del Banco de España, salvo que su realización sea llevada a cabo por un establecimiento financiero de crédito, ya que su regulación legal contempla esta posibilidad. Mayoritariamente, las entidades arrendadoras son sociedades mercantiles no financieras y especializadas en el servicio de *renting.*

La regulación legal del *renting* es la propia del arrendamiento de cosas (artículos 1542 a 1574 del Código Civil), por analogía y, ante la falta de una regulación específica que pueda resultar de aplicación directa, es asimismo de aplicación la legislación mercantil en la parte relativa a las disposiciones generales sobre los contratos de comercio.

El plazo medio de duración del contrato de *renting* en nuestro país se situó en 42 meses, según la Asociación Española de Renting de Vehículos (AER), creada en 1995, que es la organización más representativa del sector de *renting* de vehículos en España.

Según esta Asociación, a junio de 2005, el *renting* de vehículos supera las 425.000 unidades de flota (+13,5 por 100), y las compras de nuevos coches sobrepasan las 83.000 unidades (+12,71 por 100); con estas compras, el sector de *renting* consigue una penetración en el mercado automovilístico español del 8,31 por 100 de las matriculaciones nuevas registradas durante el primer semestre de 2005.

Los datos a diciembre de 2005 son 445.000 unidades de flota y 165.000 vehículos de compras en el año.

## IV. EL EMPRENDEDOR AUTÓNOMO COMO POTENCIAL USUARIO DEL *LEASING,* EL *FACTORING* Y EL *RENTING*

El magnífico informe elaborado por el comité de expertos nombrado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales en octubre de 2004 para la formulación de un Proyecto Legislativo sobre el Estatuto del Trabajador Autónomo (octubre 2005), en su estudio preliminar, indispensable a partir de ahora para cualquiera que quiera conocer el concepto y la realidad sociológica del trabajo autónomo en España, caracteriza el trabajo autónomo observando la pluralidad de figuras que puedan caber bajo el término genérico de «trabajador autónomo», cuyo concepto amplio se basa en las notas comunes de independencia y libertad jurídicas en el desarrollo de la actividad empresarial. Junto al *trabajo autónomo independiente,* como modelo tradicional, aparece el llamado *trade* (trabajador autónomo dependiente), cuya autonomía existe desde una perspectiva jurídica y profesional, pero a la vez es dependiente, en mayor o menor medida, desde el punto de vista económico, ya que presta sus servicios a un solo empresario o contratista. Otra figura del trabajador autónomo es el emprendedor, que, según se dice en el informe que nos sirve de guía, tiene unas características propias y especiales por lo que merece ser premiado, incentivado y como mínimo reconocido expresamente, tal y como vienen haciendo las medidas de política de fomento y promoción desarrollada en los ámbitos europeos, estatal y autonómico.

El emprendedor se dice es «una persona que acomete una iniciativa económica o profesional, asumiendo los riesgos correspondientes». Es lo que en la terminología europea se llama *starting business,* o lo que en nuestra terminología tradicional se denomina empresa de nueva creación. Finalmente, otras figuras de autónomos, como las profesiones liberales o las microempresas, también son importantes como usuarios de los productos que analizamos.

Centrándonos en la figura del emprendedor autónomo que es el objeto de nuestro comentario, pero sin dejar de lado las otras figuras del trabajo autónomo, la utilización del *leasing,* el *factoring* y el *renting* en su actuación profesional es una vía inmejorable para

ser cada vez más competitivo y conseguir la mayor rentabilidad posible en su desempeño.

El Documento de Trabajo de los Servicios de la Comisión de la Comunidad europea *El acceso de las empresas a la financiación* (5) analiza las fuentes alternativas de financiación, tras haber analizado la tradicional mediante préstamo.

En ese interesante informe se dice que para las PYME (lo que es extrapolable para los trabajadores autónomos en general) el acceso a la financiación es en muchos casos un obstáculo para su crecimiento, problema que aumenta para los que deciden crear una empresa o emprender un proyecto profesional.

Por ello, la utilización de las vías alternativas de financiación aparece como ineludible en el desarrollo del potencial empresarial y profesional.

Estas fuentes alternativas de financiación son el *factoring* y el *leasing.* El *factoring* mejora la liquidez empresarial y, mediante el mismo, la PYME o el emprendedor autónomo obtendrá liquidez y satisfará sus necesidades de capital circulante.

El *factoring* es especialmente atractivo para las PYME y microempresas que facturan a grandes empresas cuya solvencia crediticia es elevada.

Como recoge el informe de la Comisión Europea que comentamos, el *factoring* mejora los flujos de tesorería, reduce la carga de control de los créditos, es más flexible que el préstamo o el descubierto bancario, y es un modo práctico claro y coherente de cobrar las deudas de los clientes.

Hay que señalar que para empresas con modalidades de pago complejas o para los que cuentan con una clientela muy reducida puede que no sea adecuado.

Por lo que se refiere al *leasing,* es, como hemos visto, una fórmula de financiación de la inversión productiva, y por lo tanto susceptible de ser utilizado por los trabajadores autónomos en general y los emprendedores autónomos en particular.

La posibilidad que tienen los emprendedores autónomos de acceder a la disposición de bien productivo que permite el *leasing* dependerá de la profesionalidad y seriedad del proyecto de inversión. Las entidades de crédito, en la concesión de los riesgos de una operación de *leasing*, analizan la capacidad de pago del potencial usuario, en este caso el emprendedor autónomo, en la que influye la capacidad de generar recursos por parte del bien productivo objeto del contrato.

Una de las características clásicas propia del *leasing* es la autofinanciación que genera la propia inversión; es el propio bien de equipo, si el proyecto de inversión está bien dimensionado en importe y plazo, el que, con su producción, debe cubrir los costes de la financiación.

En todos los convenios de apoyo a la inversión productiva tanto estatales —del tipo del Instituto de Crédito Oficial— como autonómicos, el *leasing* está incluido como una vía a través de la que se pueden canalizar estas ayudas, que se revelan, además, como un instrumento idóneo para controlar su correcta aplicación, pues no olvidemos que en el *leasing* no se da dinero directamente al usuario, sino la disposición de bienes productivos, por lo que su condición de financiación finalista refuerza el correcto destino de los incentivos.

Si, de acuerdo con el *Boletín* de ATA de 1 abril de 2004, el 55 por 100 de los autónomos españoles tributa por estimación directa simplificada, el uso que pueden hacer del *leasing* es inmejorable e indispensable para mejorar su eficiencia.

El resto del colectivo, según esta fuente citada, está en estimación objetiva por índices o módulos (36 por 100), modalidad que permite canalizar las inversiones productivas a través del *leasing* con las peculiaridades propias de este régimen de estimación objetiva. Finalmente, en estimación directa hay un 9 por 100, que obviamente es un régimen idóneo para beneficiarse de la amortización acelerada del arrendamiento financiero *(leasing).*

No hay que olvidar que el artículo 26,1 de la Ley 40/98 del IRPF establece que el rendimiento de las actividades económicas de este impuesto se determinará según las normas del Impuesto sobre Sociedades, sin perjuicio de sus reglas especiales, por lo que la aplicación del artículo 115 a los autónomos sujetos a IRPF, teniendo en cuenta sus diversas peculiaridades, es incontrovertible.

Por lo que se refiere al *renting,* que tiene la consideración de arrendamiento no financiero de bienes empresariales, cada vez son más las PYME (lo que es aplicable al autónomo) que optan por el de automoción (el 20 por 100 de la flota total de vehículos de *renting* en 2003 era de las PYME, según la Asociación Española de Renting). Lo que debe ser ejemplo a seguir por los trabajadores y emprendedores autónomos, ya que les permite ser más eficientes y dedicarse a su actividad propia. Las ventajas del *renting* pueden ser disfrutadas por las PYME. Así, las mejoras estratégicas que supone la liberación de recursos humanos de tareas que asume la empresa de *renting* a través de los servicios que presta, y que pueden dedicar a la gestión de negocio propio; también las económicas, ya que hay un ahorro considerable en la comparación con

la adquisición directa; en efecto, las compañías de *renting* optimizan la gestión de sus flotas y obtienen descuentos importantes en la compra de bienes y servicios. Asimismo, las fiscales (la consideración de gasto fiscal de la renta, que podría aplicarse según sea el régimen de imposición al que está sujeto el arrendatario), y aspectos de seguridad e imagen (vehículos nuevos, con mantenimiento incluido).

**NOTAS**

(1) *Memoria* de la Asociación Española de Leasing, AEL 1988/1989.

(2) *Memorias* AEL, 2004/2005.

(3) *Leaseurope Statistics*, 2004.

(4) *Memorias* AEF, 2004/2005.

(5) Bruselas 19-10-2001. Referencia Sec 2001/1667.

# Inmigrantes, emprendedores y servicios bancarios

Francisco Rodríguez Fernández
José Manuel Liñares Zegarra

## I. INTRODUCCIÓN

La inmigración es un fenómeno que se ha manifestado con especial intensidad en la economía y la sociedad españolas recientemente. En particular, la inmigración, en los últimos años, se ha convertido en un punto de mira de las decisiones políticas y del sector financiero por sus efectos reales y potenciales en el mercado laboral y bancario. El número de inmigrantes se incrementa de forma cada vez más acelerada, y es necesario que se tomen medidas para evitar, en la medida de lo posible, que la exclusión social y financiera se extienda entre estos grupos. Por este motivo, el sector bancario se ha ido adaptando progresivamente a los nuevos cambios sociales y demográficos ocurridos en España, reconociendo la importancia de este segmento de la población —los inmigrantes— que se caracteriza por su enorme variabilidad en cuanto a sus hábitos financieros en función de su sofisticación financiera, sus niveles de renta y su herencia cultural.

Las instituciones financieras, entendidas como instituciones canalizadoras del ahorro y la inversión de un determinado país, deben cumplir una doble misión. Por una parte, deben proveer servicios financieros a los inmigrantes, favoreciendo su inclusión financiera y generando una importante fuente de ahorro para la economía. Por otro lado, los intermediarios financieros pueden colaborar en una misión de tipo social, orientada a lograr una mayor integración de los inmigrantes, que en la mayoría de casos presentan diversas formas de exclusión financiera, generalmente derivadas de su exclusión social.

Las iniciativas puestas en marcha por algunos tipos de instituciones financieras, fundamentalmente las cajas de ahorros, han logrado que un mayor número de inmigrantes se encuentren bancarizados, pudiendo, a su vez, tener un mayor acceso a otros instrumentos de carácter financiero y generando una contribución más que proporcional al crecimiento de la economía y del sector financiero en sí mismo. Una de las principales formas en la que las instituciones financieras, y en especial las cajas de ahorros, están bancarizando al inmigrante es por medio de los microcréditos. Estos instrumentos de integración social y financiera ofrecen financiación en condiciones privilegiadas a los colectivos más desfavorecidos. A la luz de la experiencia de las cajas de ahorros en este terreno, se ha demostrado que es posible poner en práctica finanzas solidarias y obtener beneficios de ello, beneficios materializados en la idea de que todos aquellos a los que se les había concedido un microcrédito mantendrán sus relaciones bancarias con las cajas de ahorros que se los concedieron, convirtiéndose en clientes activos y con un buen historial crediticio, y favoreciendo la cohesión social (e integración financiera) de las comunidades en las que estos colectivos se insertan.

Por otra parte, la «banca de la inmigración» ha ido ampliando su oferta de servicios a lo largo del tiempo. Las cajas de ahorros han ido manifestando su creciente interés en el sector, adaptándose a las nuevas necesidades de estos grupos sociales, que no encontraban productos financieros adecuados en la banca tradicional para cubrirlas. En este sentido, existen servicios financieros especialmente orientados a estos inmigrantes, como oficinas donde se habla su idioma. El alcance del proceso de bancarización del inmigrante en España ha llegado hasta los propios países de origen de los inmigrantes, sirviendo como fuente de recursos financieros, de crecimiento económico y bienestar para sus familias. En particular, los servicios de envío de remesas de los inmigrantes a sus países de origen se han configurado en los últimos años como uno de los principales servicios bancarios que las instituciones financieras españolas han puesto al servicio de los inmigrantes. En cualquier caso, debe señalarse que una

parte importante de estos flujos se canalizan aún a través de intermediarios no financieros, e incluso, por mecanismos informales.

En este artículo se intentará considerar el fenómeno de la inmigración desde dos vertientes: por un lado, se entrelaza el fenómeno de la inmigración con la actividad de los emprendedores. En este sentido, la banca ha desarrollado importantes logros de cara a la integración financiera de los inmigrantes, permitiéndoles el acceso al autoempleo y al trabajo autónomo como fuente principal de ingresos para este sector de la población con dificultades de acceso; por otro lado, se tendrá en cuenta el papel de las remesas en la banca enfocada al inmigrante. Se trata de poner de manifiesto la naturaleza y el alcance de los servicios bancarios ofrecidos a estos inmigrantes. En definitiva, en este artículo se recopila información reciente sobre el fenómeno de la inmigración en España, relacionándola con el mercado de trabajo y los servicios bancarios, con la finalidad de favorecer un estudio en profundidad en este campo de investigación que aún es incipiente.

El artículo se estructura en torno a tres apartados, además de esta introducción. En el apartado II se realiza un análisis preliminar de la situación actual del fenómeno de la inmigración en España, con la finalidad de observar sus principales rasgos característicos, así como las posibles perspectivas de este colectivo en torno a la inclusión financiera. En el el apartado III se desarrollan algunas de las iniciativas más importantes de cara a la inserción financiera de estos colectivos, prestando especial atención al papel jugado por las cajas de ahorros, entidades que en los últimos años han sido las más activas en materia de microfinanciación y generadoras de autoempleo y trabajo autónomo entre los inmigrantes, favoreciendo la inclusión desde una perspectiva de banca social. En este apartado se aborda, asimismo, el papel jugado por las remesas de inmigrantes, como un mecanismo relevante de canalización de recursos de los inmigrantes que contribuye, a su vez, a su bancarización, siendo posiblemente la primera vía de acceso a los servicios financieros que tienen al alcance. El cuarto y último de los apartados recoge las principales conclusiones e implicaciones de futuro, poniendo especial énfasis en las relaciones existentes entre banca, inmigrantes, trabajo autónomo y autoempleo.

## II. ANÁLISIS DE LA INMIGRACIÓN COMO FUENTE DE TRABAJO AUTÓNOMO. ALGUNAS CIFRAS CLAVES

En las últimas décadas, España ha pasado de ser un país de origen de emigrantes a ser un país de destino de la inmigración. Los flujos de inmigración se manifiestan cada vez con mayor fuerza y, sin embargo, poco se conoce de los hábitos económicos y financieros de este grupo social. De cualquier forma, es necesario avanzar en su conocimiento, siendo una exigencia ineludible de una sociedad moderna en la que se operan cambios fundamentales, y es necesaria la existencia de evidencia empírica y estudios que puedan mostrar fehacientemente sus necesidades financieras y sociales (1).

El alcance del fenómeno de la inmigración no es trivial, según se puede observar en el cuadro núm. 1. A partir de los últimos datos ofrecidos por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, a 30 de septiembre de 2005 había en España 2.597.014 extranjeros con tarjeta o autorización de residencia en vigor, lo que representa un incremento neto del 31,34 por 100 respecto a diciembre de 2004, así como un incremento interanual, respecto a septiembre de 2004, del 40,06 por 100. La cifra aumentó durante el período comprendido entre los meses de septiembre de 2004 y septiembre de 2005, en 742.796 personas, y en los nueve primeros meses de 2005 en 619.723 personas. Los mayores incrementos porcentuales respecto a las cifras de diciembre de 2004 se han producido, por comunidades autónomas, en Castilla-La Mancha (60,37 por 100), La Rioja (49,54 por 100), Aragón (48,18 por 100) y País Vasco (47,77 por 100). Si se tiene en cuenta el análisis a escala provincial, se observa que los mayores incrementos porcentuales durante este mismo período de los extranjeros con tarjeta o autorización de residencia en vigor han sido en las provincias de Cuenca (151,71 por 100), Ciudad Real (97,41 por 100), Huelva (77,01 por 100), Almería (72,69 por 100) y Guipúzcoa (70,44 por 100). Según régimen de residencia, a finales de septiembre de 2005, 1.841.533 extranjeros (el 70,91 por 100 del total) estaban incluidos en el régimen general y 755.481 (el 29,09 por 100) estaban incluidos en el régimen comunitario, del que forman parte los nacionales de países del espacio económico europeo, así como sus familiares y los familiares de españoles. El número de extranjeros incluidos en el régimen general se ha incrementado en un 41,11 por 100 (536.492 personas) respecto a finales de 2004, y el de los incluidos en el régimen comunitario, en un 12,38 por 100 (83.231 personas).

Para completar el análisis, es de interés observar la procedencia geográfica de los inmigrantes llegados a España en 2005 (gráfico 1). De los datos del gráfico se desprende que el 21,29 por 100 de los extranjeros eran nacionales de países pertenecientes a la Europa comunitaria, el 11,93 por 100 eran europeos de países no comunitarios, el 23,91 por 100 africanos, el 35,73 por 100 iberoamericanos, el 0,65 por 100 norteamericanos, el 6,43 por 100 asiáticos y el 0,05 por 100 procedían de Oceanía. El principal mensaje de dicho gráfico es la

CUADRO NÚM. 1

## EXTRANJEROS CON TARJETA O AUTORIZACIÓN DE RESIDENCIA EN VIGOR SEGÚN COMUNIDAD AUTÓNOMA Y PROVINCIA POR RÉGIMEN DE RESIDENCIA

| COMUNIDAD AUTÓNOMA/PROVINCIA | 30-09-2005 | | | 31-12-2004 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | RÉGIMEN DE RESIDENCIA | | Total | RÉGIMEN DE RESIDENCIA | |
| | | Régimen general | Régimen comunitario | | Régimen general | Régimen comunitario |
| **Andalucía** | **312.315** | **182.362** | **129.953** | **222.773** | **105.317** | **117.456** |
| Almería | 84.026 | 66.929 | 17.097 | 48.656 | 34.846 | 13.810 |
| Cádiz | 21.649 | 8.932 | 12.717 | 18.204 | 6.450 | 11.754 |
| Córdoba | 9.370 | 6.922 | 2.448 | 6.391 | 4.097 | 2.294 |
| Granada | 34.411 | 19.896 | 14.515 | 24.280 | 12.167 | 12.113 |
| Huelva | 12.159 | 9.411 | 2.748 | 6.869 | 4.614 | 2.255 |
| Jaén | 11.938 | 10.288 | 1.650 | 8.663 | 7.243 | 1.420 |
| Málaga | 111.393 | 41.999 | 69.394 | 89.620 | 24.153 | 65.467 |
| Sevilla | 27.369 | 17.985 | 9.384 | 20.090 | 11.747 | 8.343 |
| **Aragón** | **79.243** | **66.786** | **12.457** | **53.478** | **43.451** | **10.027** |
| Huesca | 12.532 | 10.790 | 1.742 | 8.594 | 7.123 | 1.471 |
| Teruel | 8.851 | 7.768 | 1.083 | 6.145 | 5.189 | 956 |
| Zaragoza | 57.860 | 48.228 | 9.632 | 38.739 | 31.139 | 7.600 |
| **Asturias** | **20.688** | **12.226** | **8.462** | **16.396** | **8.690** | **7.706** |
| **Baleares** | **121.757** | **68.279** | **53.478** | **92.028** | **42.686** | **49.342** |
| **Canarias** | **155.218** | **72.829** | **82.389** | **125.542** | **47.891** | **77.651** |
| Las Palmas | 89.628 | 47.951 | 41.677 | 72.132 | 32.280 | 39.852 |
| Santa Cruz de Tenerife | 65.590 | 24.878 | 40.712 | 53.410 | 15.611 | 37.799 |
| **Cantabria** | **16.996** | **12.534** | **4.462** | **14.447** | **10.183** | **4.264** |
| **Castilla-La Mancha** | **79.384** | **70.399** | **8.985** | **49.499** | **41.769** | **7.730** |
| Albacete | 15.842 | 14.287 | 1.555 | 10.943 | 9.535 | 1.408 |
| Ciudad Real | 14.695 | 12.885 | 1.810 | 7.444 | 5.902 | 1.542 |
| Cuenca | 9.769 | 9.019 | 750 | 3.881 | 3.330 | 551 |
| Guadalajara | 13.405 | 11.227 | 2.178 | 9.171 | 7.383 | 1.788 |
| Toledo | 25.673 | 22.981 | 2.692 | 18.060 | 15.619 | 2.441 |
| **Castilla y León** | **74.213** | **55.850** | **18.363** | **57.459** | **40.821** | **16.638** |
| Ávila | 5.115 | 4.368 | 747 | 3.224 | 2.601 | 623 |
| Burgos | 13.443 | 10.029 | 3.414 | 9.089 | 6.210 | 2.879 |
| León | 13.818 | 8.215 | 5.603 | 11.916 | 6.601 | 5.315 |
| Palencia | 3.341 | 2.399 | 942 | 2.748 | 1.845 | 903 |
| Salamanca | 6.889 | 4.886 | 2.003 | 5.728 | 3.868 | 1.860 |
| Segovia | 10.279 | 8.988 | 1.291 | 7.561 | 6.663 | 898 |
| Soria | 5.028 | 4.286 | 742 | 4.181 | 3.487 | 694 |
| Valladolid | 13.163 | 10.705 | 2.458 | 10.340 | 8.011 | 2.329 |
| Zamora | 3.137 | 1.974 | 1.163 | 2.672 | 1.535 | 1.137 |
| **Cataluña** | **576.243** | **459.624** | **116.619** | **462.046** | **356.031** | **106.015** |
| Barcelona | 390.443 | 309.005 | 81.438 | 314.753 | 240.965 | 73.788 |
| Girona | 80.625 | 63.186 | 17.439 | 64.931 | 48.309 | 16.622 |
| Lleida | 41.246 | 37.885 | 3.361 | 32.858 | 29.995 | 2.863 |
| Tarragona | 63.929 | 49.548 | 14.381 | 49.504 | 36.762 | 12.742 |
| **Comunidad Valenciana** | **320.195** | **196.098** | **124.097** | **227.103** | **119.023** | **108.080** |
| Alicante | 170.627 | 85.474 | 85.153 | 118.917 | 43.623 | 75.294 |
| Castellón | 44.807 | 36.699 | 8.108 | 31.835 | 24.651 | 7.184 |
| Valencia | 104.761 | 73.925 | 30.836 | 76.351 | 50.749 | 25.602 |
| **Extremadura** | **23.463** | **17.348** | **6.115** | **18.935** | **13.633** | **5.302** |
| Badajoz | 11.464 | 7.308 | 4.156 | 8.303 | 4.843 | 3.460 |
| Cáceres | 11.999 | 10.040 | 1.959 | 10.632 | 8.790 | 1.842 |

CUADRO NÚM. 1 *(continuación)*

**EXTRANJEROS CON TARJETA O AUTORIZACIÓN DE RESIDENCIA EN VIGOR SEGÚN COMUNIDAD AUTÓNOMA Y PROVINCIA POR RÉGIMEN DE RESIDENCIA**

| COMUNIDAD AUTÓNOMA/PROVINCIA | 30-09-2005 | | | 31-12-2004 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | RÉGIMEN DE RESIDENCIA | | Total | RÉGIMEN DE RESIDENCIA | |
| | | Régimen general | Régimen comunitario | | Régimen general | Régimen comunitario |
| **Galicia** | **52.392** | **25.468** | **26.924** | **43.134** | **17.674** | **25.460** |
| A Coruña | 17.355 | 8.633 | 8.722 | 14.576 | 6.399 | 8.177 |
| Lugo | 6.161 | 3.428 | 2.733 | 5.021 | 2.335 | 2.686 |
| Ourense | 8.000 | 2.341 | 5.659 | 7.143 | 1.606 | 5.537 |
| Pontevedra | 20.876 | 11.066 | 9.810 | 16.394 | 7.334 | 9.060 |
| **Madrid** | **515.048** | **402.290** | **112.758** | **412.367** | **318.980** | **93.387** |
| **Murcia** | **122.694** | **102.480** | **20.214** | **92.863** | **76.940** | **15.923** |
| **Navarra** | **35.974** | **30.975** | **4.999** | **27.298** | **22.420** | **4.878** |
| **País Vasco** | **54.895** | **37.168** | **17.727** | **37.150** | **21.524** | **15.626** |
| Álava | 12.525 | 9.571 | 2.954 | 10.063 | 7.332 | 2.731 |
| Guipúzcoa | 14.107 | 8.846 | 5.261 | 8.277 | 3.884 | 4.393 |
| Vizcaya | 28.263 | 18.751 | 9.512 | 18.810 | 10.308 | 8.502 |
| **La Rioja** | **23.998** | **20.525** | **3.473** | **16.048** | **12.953** | **3.095** |
| **Ceuta** | **2.672** | **931** | **1.741** | **2.424** | **819** | **1.605** |
| **Melilla** | **4.356** | **2.217** | **2.139** | **3.909** | **1.915** | **1.994** |
| **No consta** | **5.270** | **5.144** | **126** | **2.392** | **2.321** | **71** |
| **Total** | **2.597.014** | **1.841.533** | **755.481** | **1.977.291** | **1.305.041** | **672.250** |

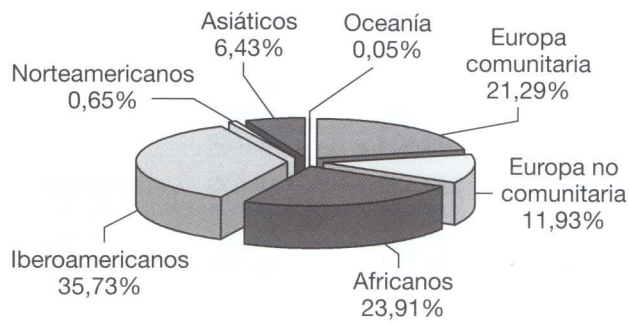
*Fuente:* Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

diversidad cultural que existe en la inmigración en España, cuestión de relevancia para entender su comportamiento laboral, financiero y social.

Las cifras analizadas pueden combinarse con un estudio de la inserción en el mercado laboral de estos colectivos de inmigrantes, como muestra el cuadro num. 2. Se puede observar, en primer lugar, que los extranjeros que pertenecen al régimen general de la seguridad social superan el millón de personas. En este sentido, es destacable que de ellos existan 142.895 afiliados al régimen autónomo, de los que 66.644 pertenecen a países que no son de la Unión Europea, mientras que 76.251 afiliados pertenecen a la Unión Europea. Por lo tanto, la orientación hacia el autoempleo y el emprendimiento no es exclusiva de inmigrantes procedentes de países desarrollados.

GRÁFICO 1

**INMIGRANTES SEGÚN CONTINENTE DE PROCEDENCIA (2005)**




*Fuente:* Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

A partir del gráfico 2, se puede observar cómo el colectivo de autónomos inmigrantes representa en España cerca del 8,5 por 100 del total de extranjeros afiliados a la seguridad social española. El mayor porcentaje de extranjeros está incluido en el Régimen General, representando el 67,45 por 100 del total. A pesar de ello, debe destacarse que en todo momento se emplean cifras oficiales, las cuales no tienen por qué reflejar la realidad laboral de estos colectivos. En este sentido, es posible que exista un mayor número de inmigrantes en situación ilegal y por consiguiente no bancarizados ni empleados oficialmente.

CUADRO NÚM. 2

**NÚMERO DE AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL SEGÚN PROCEDENCIA Y RÉGIMEN DE TRABAJO (Septiembre de 2005)**

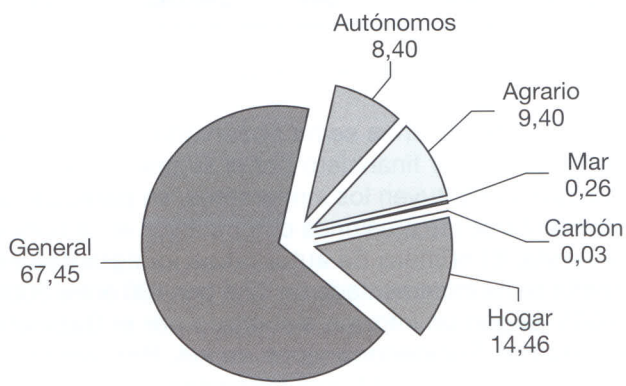
| *REGÍMENES* | *GENERAL* | *AUTÓ-NOMOS* | *AGRARIO* | *MAR* | *CARBÓN* | *HOGAR* | *TOTAL* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Países de la Unión Europea | 199.537 | 76.251 | 10.899 | 1.159 | 533 | 3.428 | 291.807 |
| Países que no son de la Unión Europea | 948.182 | 66.644 | 149.089 | 3.312 | 16 | 242.584 | 1.409.827 |
| **Total extranjeros** | **1.147.719** | **142.895** | **159.988** | **4.471** | **549** | **246.012** | **1.701.634** |

*Fuente:* Secretaría de Estado de la Seguridad Social.

Como queda de manifiesto en los gráficos anteriores, la diversidad cultural y étnica de los inmigrantes, respecto a sus países de origen, no hace más que resaltar la necesidad de considerar en el análisis laboral, económico y financiero de la inmigración un componente de tipo social. El papel de los intermediarios financieros durante los últimos años ha cubierto una de las principales necesidades de este grupo social. En especial, mediante la concesión de microcréditos y el envío de remesas a sus países de origen, ha sido posible que muchos de los colectivos participen activamente en el sistema financiero. Empleando un mayor nivel de desagregación, el cuadro núm. 3 ofrece una muestra más amplia de la diversidad de países de los que proceden los inmigrantes en España. En este sentido, cabe destacar, de nuevo, la presencia de inmigrantes autónomos, siendo los países que más contribuyen al trabajo autónomo de los inmigrantes el Reino Unido (21.396) y Alemania (13.635) en el caso de la Unión Europea, mientras que en el caso de países que no pertenecen a la Unión Europea, destacan China (13.685) y Marruecos (11.046).

GRÁFICO 2

**DISTRIBUCIÓN DE LOS INMIGRANTES POR REGÍMENES (PORCENTAJE)**




*Fuente:* Secretaría de Estado de la Seguridad Social y elaboración propia.

En el cuadro núm. 4 se observa cómo la estructura de la población ha ido cambiando en los últimos años. Según el último informe de la comisión de expertos, designada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales para la elaboración de un Estatuto del Trabajador Autónomo: «...más de doscientos veinte mil trabajadores autónomos son extranjeros o tienen doble nacionalidad. Hay más hombres que mujeres entre las ayudas familiares, y más mujeres que hombres entre los trabajadores independientes y los empleadores...». Estas cifras son una muestra de la situación actual del mercado laboral que las entidades financieras no pasan por alto, no sólo desde una perspectiva de financiación de microempresarios, sino también como una forma de entender sus necesidades empresariales en conjunto. De cualquier forma es importante destacar del cuadro número 4 que más de 223.000 personas ocupadas por cuenta propia tienen nacionalidad extranjera o doble nacionalidad, de los que el 6,89 por 100 son hombres y el 7,65 por 100 mujeres. Por categorías de empleo autónomo, la mayor proporción de extranjeros se encuentra en el segmento de «ayudas familiares», siendo los hombres, a diferencia del caso español, los que representan mayor proporción que las mujeres. Esa misma relación se produce entre los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, entre los que las mujeres con nacionalidad extranjera o doble nacionalidad suponen el mayor porcentaje del total (8,04 frente al 6,28 por 100 de los hombres) y entre los empleadores (7,65 frente a 4,93 por 100 en los hombres).

## III. LA BANCA DE LA INMIGRACIÓN: MICROFINANCIACIÓN, TRABAJO AUTÓNOMO Y REMESAS

El fenómeno de la inmigración no ha pasado desapercibido para las entidades financieras, y no sólo se ha convertido en una clientela objetivo para sus productos de ahorro y de financiación hipotecaria, sino en un elemento dinamizador de la actividad de estos colectivos como emprendedores. En este sentido, conviene clarificar qué se entiende por trabajo autónomo

CUADRO NÚM. 3

**AFILIADOS EXTRANJEROS A LA SEGURIDAD SOCIAL POR PAÍSES DE PROCEDENCIA (SEPTIEMBRE DE 2005)**

| *PAÍSES* | *GENERAL* | *AUTÓNOMOS* | *AGRARIO* | *MAR* | *CARBÓN* | *HOGAR* | *TOTAL* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Unión Europea** | | | | | | | |
| Alemania | 25.402 | 13.635 | 365 | 109 | 1 | 161 | 39.673 |
| Austria | 1.657 | 832 | 31 | 15 | — | 13 | 2.548 |
| Bélgica | 5.368 | 2.456 | 87 | 30 | — | 19 | 7.960 |
| Chipre | 34 | 10 | — | — | — | 2 | 46 |
| Dinamarca | 1.429 | 865 | 15 | 6 | — | 6 | 2.321 |
| Eslovaquia | 1.203 | 197 | 64 | 2 | 3 | 46 | 1.515 |
| Eslovenia | 241 | 34 | 12 | — | — | 2 | 289 |
| Estonia | 101 | 38 | 5 | — | — | 8 | 152 |
| Finlandia | 1.125 | 514 | 6 | 10 | — | 3 | 1.658 |
| Francia | 25.346 | 8.442 | 398 | 68 | — | 94 | 34.348 |
| Grecia | 902 | 240 | 54 | — | — | 1 | 1.197 |
| Hungría | 595 | 217 | 18 | 3 | 67 | 20 | 920 |
| Irlanda | 2.513 | 1.210 | 10 | 3 | — | 4 | 3.740 |
| Italia | 40.206 | 10.663 | 197 | 83 | — | 171 | 51.320 |
| Letonia | 233 | 54 | 33 | 1 | — | 17 | 338 |
| Lituania | 2.271 | 630 | 1.058 | 13 | — | 113 | 4.085 |
| Luxemburgo | 68 | 27 | 5 | — | — | 2 | 102 |
| Malta | 106 | 17 | 59 | — | — | 1 | 183 |
| Países Bajos | 7.476 | 3.789 | 97 | 38 | — | 30 | 11.430 |
| Polonia | 10.005 | 3.578 | 1.606 | 7 | 356 | 1.711 | 17.263 |
| Portugal | 36.607 | 5.759 | 6.422 | 648 | 87 | 869 | 50.392 |
| Reino Unido | 31.939 | 21.391 | 306 | 107 | 1 | 77 | 53.821 |
| Republica Checa | 1.297 | 250 | 31 | 9 | 18 | 49 | 1.654 |
| Suecia | 3.413 | 1.403 | 20 | 7 | — | 9 | 4.852 |
| **Total UE** | **199.537** | **76.251** | **10.899** | **1.159** | **533** | **3.428** | **291.807** |
| **Países no pertenecientes a la UE** | | | | | | | |
| Ecuador | 174.978 | 3.326 | 24.235 | 47 | 3 | 70.344 | 272.933 |
| Marruecos | 149.537 | 11.046 | 64.833 | 1.253 | 1 | 14.173 | 240.843 |
| Rumania | 101.803 | 3.065 | 18.788 | 89 | 2 | 30.888 | 154.635 |
| Colombia | 97.798 | 4.145 | 2.900 | 47 | — | 32.560 | 137.450 |
| Perú | 46.930 | 1.676 | 505 | 667 | 1 | 10.031 | 59.810 |
| Argentina | 43.621 | 4.913 | 421 | 44 | — | 5.603 | 54.602 |
| China | 35.130 | 13.685 | 234 | 1 | — | 1.799 | 50.849 |
| Bulgaria | 28.779 | 992 | 4.472 | 10 | — | 7.525 | 41.778 |
| Bolivia | 19.198 | 275 | 3.530 | 4 | — | 18.491 | 41.498 |
| Ucrania | 23.131 | 576 | 2.854 | 48 | 1 | 9.368 | 35.978 |
| **Resto de países no UE** | **227.277** | **22.945** | **26.317** | **1.102** | **8** | **41.802** | **319.451** |
| **Total no UE** | **948.182** | **66.644** | **149.089** | **3.312** | **16** | **242.584** | **1.409.827** |
| **Total extranjeros** | **1.147.719** | **142.895** | **159.988** | **4.471** | **549** | **246.012** | **1.701.634** |

*Fuente:* Secretaría de Estado de la Seguridad Social.

antes de analizar con detalle la contribución del sector bancario español en este terrero. Según la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), el trabajador autónomo es una persona física que ejerce en nombre propio, por sí o por medio de representante, una actividad constitutiva de empresa, una actividad profesional o una actividad económica, sin sujeción a contrato de trabajo, aunque se emplee el servicio remunerado de otras personas. Asimismo, los empresarios autónomos son personas que dirigen su propio negocio, no tienen asalariados y están dotados de plena autonomía de dirección del negocio.

En los últimos años se ha observado un creciente interés del sector financiero por el segmento de mercado que constituyen los inmigrantes, en particular al incrementarse las presiones competitivas en la banca minorista. El número de autónomos inmigrantes en España se ha incrementado un 72,4 por 100 entre 2000 y 2005, según un informe elaborado por el Gabinete de Estudios Socioeconómicos de ATA. Por regiones, Canarias, Baleares y Murcia presentan la mayor tasa de inmigrantes entre el colectivo de autónomos. Tres comunidades autónomas superan el 100 por 100 de crecimiento en número de autónomos inmigrantes: La

CUADRO NÚM. 4

**OCUPADOS POR NACIONALIDAD, SEXO Y SITUACIÓN PROFESIONAL**

| | *TOTAL (MILES PERSONAS AMBOS SEXOS)* | | *NACIONALIDAD EXTRANJERA Y DOBLE (MILES PERSONAS)* | | *PORCENTAJE EXTRANJEROS Y DOBLE R/TOTAL* | | *PORCENTAJE EXTRANJEROS HOMBRES* | | *PORCENTAJE EXTRANJEROS MUJERES* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *1T-05* | *2T-05* | *1T-05* | *2T-05* | *1T-05* | *2T-05* | *1T-05* | *2T-05* | *1T-05* | *2T-05* |
| Trabajador por cuenta propia | 3.485,80 | 3.428,20 | 220,70 | 223,10 | 6,33 | 6,51 | 6,07 | 5,96 | 6,89 | 7,65 |
| Empleador | 942,40 | 971,30 | 54,80 | 54,30 | 5,81 | 5,59 | 5,00 | 4,93 | 8,47 | 7,65 |
| Emp. sin asal. o trab. indep. | 2.095,30 | 2.064,50 | 141,30 | 141,30 | 6,74 | 6,84 | 6,64 | 6,28 | 6,94 | 8,04 |
| Miembro de cooperativa | 86,90 | 79,60 | 2,00 | 1,00 | 2,30 | 1,26 | 1,84 | 1,88 | 3,68 | 0,00 |
| Ayuda familiar | 361,10 | 312,90 | 22,60 | 26,50 | 6,26 | 8,47 | 7,38 | 10,17 | 5,41 | 7,32 |
| Asalariados: total | 14.977,00 | 15.440,10 | 1.777,30 | 1.935,20 | 11,87 | 12,53 | 11,57 | 11,95 | 12,29 | 13,35 |
| Asalariados del sector público | 2.831,50 | 2.843,50 | 42,10 | 39,60 | 1,49 | 1,39 | 1,98 | 1,52 | 1,01 | 1,28 |
| Asalariados del sector privado | 12.145,50 | 12.596,70 | 1.735,10 | 1.895,50 | 14,29 | 15,05 | 13,38 | 13,86 | 15,68 | 16,85 |
| Otra situación profesional | 29,90 | 26,60 | 5,50 | 6,20 | 18,39 | 23,31 | 18,44 | 20,51 | 18,33 | 28,18 |
| **Total** | **18.492,70** | **18.894,90** | **2.003,40** | **2.164,60** | **10,83** | **11,46** | **10,41** | **10,74** | **11,48** | **12,53** |

*Fuente:* Informe de la comisión de expertos designada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales para la elaboración de un Estatuto del Trabajador Autónomo, pág 46. (Datos obtenidos de la EPA primer y segundo trimestre de 2005).

Rioja (259 por 100), Aragón (160 por 100), Castilla-La Mancha (109 por 100) y Murcia (104 por 100) (2).

Las estrategias bancarias dirigidas a este colectivo han sido variadas, si bien han estado concentradas especialmente por las cajas de ahorros. Entre las distintas estrategias destaca el microcrédito. La banca de la inmigración está caracterizada principalmente por dos factores, que son a su vez los que más han avanzado en los últimos años. Por una parte, las microfinanzas como fuente de autoempleo y trabajo autónomo para los inmigrantes. Por otro lado, las remesas, que han captado la atención de las instituciones financieras y se han configurado como instrumentos capaces de lograr la bancarización de los inmigrantes y su acceso posterior a otros servicios más o menos sofisticados.

## 1. Microfinanciación y autoempleo

El papel jugado por los emprendedores y empresarios juega un importante papel en la promoción del desarrollo económico. En este sentido, en los últimos años ha cobrazo pujanza la visión schumpeteriana del empresario como fuente de innovación y creación de empleo en la economía. En este sentido, el empresario innovador es el encargado de aprovechar las oportunidades de negocio y desarrollar directamente tecnologías que le permitan maximizar sus beneficios. De esta forma, la innovación se convierte en la principal meta del empresario, centrándose en la búsqueda de nuevas oportunidades que aumenten el potencial económico de la empresa. En el caso de los inmigrantes como emprendedores, es necesario matizar esta visión para desproveerla, en cierto modo, del componente necesariamente innovador de estas actividades.

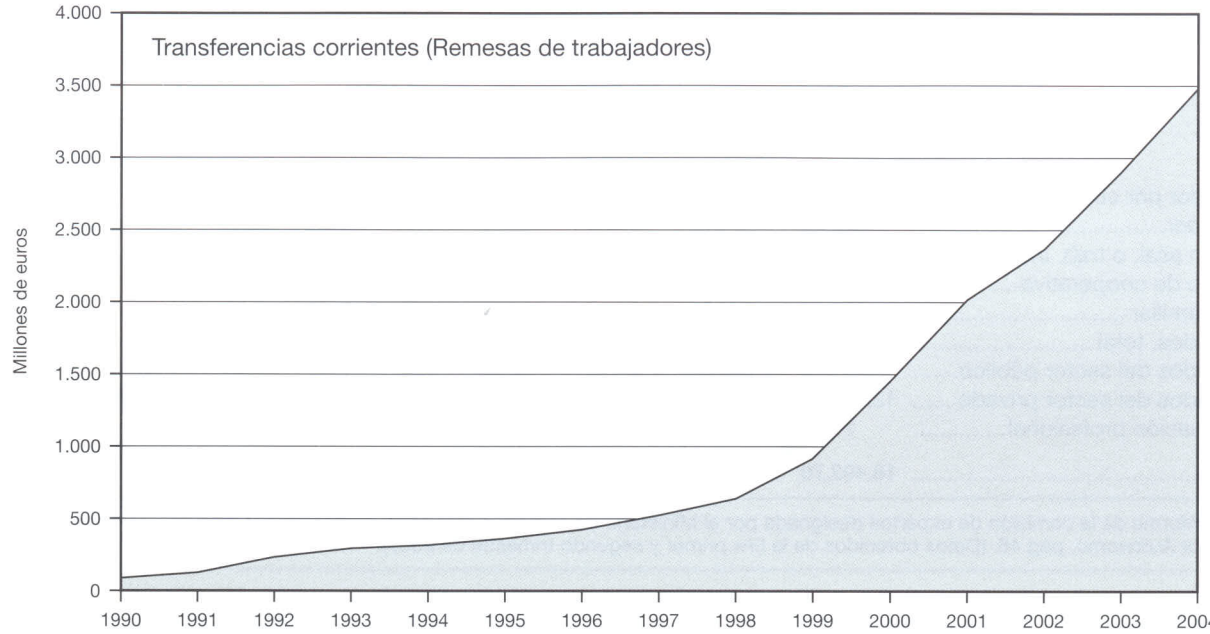
En este contexto, se hace necesaria la existencia de instituciones financieras capaces de ofrecer a los emprendedores inmigrantes el acceso a las diferentes fuentes de financiación, en especial si se tiene en cuenta que muchos de ellos no cuentan con ningún servicio ni historial bancario previo. De esta forma, la financiación y el fomento de la actividad empresarial son dos importantes factores que se complementan y retroalimentan, generando importantes externalidades positivas para la sociedad.

Es necesario destacar, una vez más, la importancia de los inmigrantes como yacimiento de trabajo autónomo: más de 220.000 autónomos no han nacido en España. Este grupo social de inmigrantes se encuentra muchas veces excluido financieramente, y por ello se ha convertido en los últimos años en un objetivo para las entidades financieras (clientes potenciales). Las cajas de ahorros se han mostrado activas en este campo, principalmente a través de programas de microcrédito que han puesto en marcha de forma individual o en colaboración con el Programa de Microcréditos del Instituto de Crédito Oficial.

Los microcréditos se han revelado como una herramienta efectiva de creación de empleo, ya que por cada uno que se concede se crean una media de 1,8 puestos de trabajo. En cuanto a las características básicas del contrato en sí, los programas de microcrédito en España han tenido los siguientes rasgos generales (3):

GRÁFICO 3

**REMESAS DE INMIGRANTES EN ESPAÑA (1990-2004)**




*Fuente:* Banco de España y elaboración propia.

— El tipo de interés medio de las operaciones de microcrédito efectuadas se sitúa en el 4 por 100.

— La tasa de morosidad, entre el 0,18 por 100 y el 4,8 por 100.

— Desde 2001 y hasta la actualidad, tan sólo las cajas de ahorros han concedido más de 3.000 microcréditos, con un importe superior a los 33 millones de euros.

— Entre el 60 y el 80 por 100 de las personas que solicitan un microcrédito es de origen extranjero, en su mayoría inmigrantes.

— La falta de avales y las dificultades para acceder al sistema financiero convencional se suple con un perfil emprendedor. El perfil de los usuarios de los microcréditos es el de una mujer de 35 años, con una idea clara de empresa a pequeña escala y que solicita un préstamo de unos 9.000 euros, mayoritariamente en el sector servicios.

Según se puede apreciar, el papel jugado por la microfinanciación genera importantes externalidades para el trabajo autónomo y el autoempleo en la economía española. Esto debido principalmente a dos motivos: el trabajo es la principal causa de la corriente de inmigración a España y, en segundo lugar, debido a las necesidades económicas y las dificultades de financiación que tienen estos grupos sociales, suponen una presión añadida sobre su actividad.

## 2. Remesas: Un paso más de la banca social hacia la inclusión financiera

Las remesas se definen como el porcentaje de sus ingresos que los emigrantes envían a sus países de origen. Estas transferencias han alcanzado una notable relevancia social y económica en muchos países. Adoptando una visión mucho más amplia, las remesas representan con frecuencia el primer contacto de los inmigrantes con el sistema bancario de un determinado país y, una vez realizado, se convierten en fuentes regulares de pagos internacionales, favoreciendo su inclusión financiera. Por otro lado, las remesas, desde el punto de vista del receptor, son una importante contribución al crecimiento y al desarrollo de muchos países, desempeñando un papel crucial de cara a promover el acceso a la financiación de los segmentos sociales más desfavorecidos.

Como se puede observar en el gráfico 3, los extranjeros residentes en España enviaron a sus países de origen 3.481 millones de euros durante 2004 (lo que supone un aumento del 570 por 100 respecto a 1997). En España, según las cifras oficiales, el colectivo de inmi-

grantes supera los 3,5 millones de personas, es decir, aproximadamente un 8 por 100 de la población española. Asimismo, las estimaciones del INE apuntan que en 2008 se podrán superar los 4,5 millones de extranjeros. Ante este escenario, las cajas de ahorros españolas han mostrado un creciente interés y preocupación por este segmento de población, ampliando su oferta de servicios financieros mediante la puesta en marcha desde la CECA de una plataforma de remesas conjunta integrada por 32 cajas de ahorros. Con esta red de comercialización, la plataforma de remesas de las cajas se convierte en el medio de envíos de dinero al extranjero más extendido de España. Las remesas enviadas a través de las cajas de ahorros llegan a siete países, que representan aproximadamente el 70 por 100 de los países de origen de los inmigrantes en España. Debe señalarse, asimismo, que algunas cajas de ahorros han desarrollado oficinas específicas para colectivos de inmigrantes que, por razones idiomáticas o culturales, se autoexcluirían de los servicios financieros o encontrarían muchas dificultades para su acceso.

## IV. CONCLUSIONES

El fenómeno de la inmigración es muy complejo, debido a los muchos factores que influyen en ella: de tipo económico, financiero, laboral, y especialmente de tipo social. El enorme flujo de inmigrantes que ha llegado a España en los últimos años ha puesto de manifiesto la necesidad de adoptar importantes medidas de cara a favorecer su inclusión e integración en el tejido financiero y empresarial, garantizando así mejoras tanto para el propio país como para los países de origen de los inmigrantes.

El papel jugado por las instituciones financieras es uno de los principales factores que influyen de forma positiva en el desarrollo empresarial de los inmigrantes. Una adecuada implicación de aquéllas puede hacer posible ofrecer a los inmigrantes un mayor margen de adaptación a este nuevo entorno, cubriendo sus necesidades financieras iniciales de tal forma que en un futuro no solamente sean clientes de una determinada institución, sino también contribuyan al crecimiento económico del país. En este sentido, en el caso español, han sido las cajas de ahorros las instituciones financieras más activas en temas de microfinanciación. El microcrédito se ha configurado como una herramienta útil y eficaz para favorecer la financiación de un colectivo cada vez más numeroso de emprendedores, principalmente inmigrantes, que difícilmente podrían acceder, en el mismo contexto, a otras formas de financiación. La llamada «banca de la inmigración» ha reconocido nuevas oportunidades de negocio, y esta continua expansión se pone manifiesto en los sistemas que han impulsado las cajas de ahorros para el envío de remesas con comisiones relativamente bajas, y en el desarrollo de oficinas específicas para inmigrantes con dificultades de integración por motivos de idioma o similares.

En definitiva, el trabajo autónomo es una realidad en España, y los inmigrantes van adquiriendo un peso creciente respecto al total en este tipo de trabajo. Las iniciativas para llevar adelante sus negocios se han manifestado desde diferentes vertientes e instituciones, tanto a escala nacional como internacional, propiciando efectos positivos en la economía. La inmigración y su incorporación al tejido empresarial es un tema abierto que es necesario estudiar más en profundidad por los importantes efectos sociales que conlleva. Las iniciativas desarrolladas hasta el momento, si bien han sido importantes, son aún incipientes, y se necesita un mayor esfuerzo y conjunción entre las entidades públicas y privadas para desarrollar nuevos mecanismos de acceso que palien los potenciales problemas de marginalidad, discriminación y conflicto social.

### NOTAS

(1) Stephen PEACHEY y Alan ROE (2005), «Acceso a los Servicios Financieros» PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO, n.º 84, Fundación de las Cajas de Ahorros, pags. 91-119.

(2) *Revista de la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos*. (Primer trimestre de 2005), n.º 24.

(3) *Memoria de Responsabilidad Social Corporativa de las Cajas de Ahorros 2004*, volumen II, *Actividad financiera y gobierno corporativo*, CECA.

# OPINIONES

# Introducción

*Durante los últimos años se ha venido prestando especial atención a la importancia del empleo autónomo en las economías de los países occidentales. El número de trabajadores autónomos, emprendedores y socios de empresas de economía social ha mantenido un importante peso respecto al de la población activa del país. Por ello, el trabajo autónomo y el papel de los emprendedores puede ser considerado como un fenómeno de interés creciente en la actualidad. Las cifras expuestas en las páginas precedentes no hacen más que dar validez a este argumento, destacando el hecho de que aproximadamente una quinta parte del empleo total en España pertenece al colectivo de los autónomos. Sin lugar a dudas, el autoempleo se ha consolidado como una alternativa por la que muchos grupos de la población pueden acceder al tejido empresarial y al empleo por cuenta propia, con las importantes sinergias que esto genera para el crecimiento económico y la innovación.*

*Son muchas las cuestiones relacionadas con el trabajo autónomo y los emprendedores que han sido analizadas en los artículos incluidos en este volumen, tanto desde las perspectivas jurídica y económica como desde la financiera. En cualquier caso, es conveniente complementar estas contribuciones con un amplio conjunto de visiones contrastadas, en particular en lo que se refiere al futuro Estatuto del Trabajador Autónomo y, por otra parte, en relación con el papel jugado por la financiación como mecanismo de integración de dicho colectivo al mundo empresarial. En este sentido, el cuestionario que incluimos en este volumen constituye un complemento de gran utilidad, y está conformado por un panel de opiniones que llegan de la mano de expertos del sector. Agradecemos las respuestas de Juan José Barrera, Josep González i Sala, Lorenzo Amor, Josep Sánchez Llibre, Sebastián Reyna y Juan Antonio Maroto Acín.*

*Uno de los principales temas de debate se encuentra centrado en el futuro Estatuto del Trabajador Autónomo. Por ello, resulta de suma importancia plantearse los efectos y las posibles lagunas que este documento pueda tener, considerando que ofrecerá, por vez primera, cobertura jurídica «a medida» para un colectivo muy representativo de la población activa en España. Son muchas las opiniones vertidas en torno a diferentes aspectos del mismo, siendo la financiación uno de los puntos en que posiblemente se encuentren las mayores discrepancias al respecto. La primera de las opiniones ofrecidas viene de la mano de* ***Juan José Barrera****, Director General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y del Fondo Social Europeo, el cual destaca la importancia de la financiación para el colectivo de los trabajadores autónomos, señalando la necesidad de que los poderes públicos favorezcan el acceso a la financiación de los emprendedores y, por tanto, de los autónomos. Por otro lado, para el Presidente de ATA,* ***Lorenzo Amor****, el papel de la financiación es un punto pendiente que apenas se ha considerado en la propuesta del texto articulado del Estatuto del Trabajador Autónomo elaborada por la comisión de expertos designada por el Ministerio de Trabajo, pero a pesar de ello precisa la necesidad de disposiciones puntuales que desarrollen los temas de financiación a escala estatal y autonómica, coincidiendo con el argumento del Secretario General de UPTA,* ***Sebastián Reyna****, quien destaca la importancia de las ayudas financieras para fomentar las iniciativas económicas de las personas emprendedoras. Para* ***Juan Antonio Maroto****, catedrático de Economía Financiera de la Universidad Complutense de Madrid, la línea de actuación debería ir más en el diseño de un marco coherente de promoción y estímulo de todos los factores que favorecen el trabajo autónomo que en la de primar alguno de ellos en particular, promoviendo la coordinación de las políticas públicas. En esta línea se expresa, asimismo,* ***Josep González i Sala****, Presidente de PIMEC, quien indica que se deberían encontrar otros mecanismos de financiación específicos del autónomo, complementarios a los que ya existen en el mercado financiero, que favorezcan realmente el espíritu emprendedor y que ayuden a desarrollar proyectos más específicos.*

*Una de las principales fuentes de financiación a que los emprendedores y autónomos han podido tener acceso son los microcréditos, los cuales están estrechamente ligados a las cajas de ahorros y al Instituto de Crédito Oficial (ICO). En este sentido, para* ***Josep Sánchez Llibre****, portavoz adjunto de CiU, el fomento de los micro-*

*créditos, en colaboración con las entidades de crédito, debe de potenciarse, aunque señala que no debe ser considerado como la única fuente de financiación. Por ello, resultaría útil fomentar el establecimiento de líneas específicas de crédito en condiciones preferenciales, dirigidas con carácter exclusivo a los autónomos y emprendedores. De forma similar,* ***González i Sala*** *señala que el microcrédito no es muchas veces la fórmula más adecuada, ya que tiene una concepción más de ayuda al desarrollo social, alejándose de los esquemas clásicos de financiación. En este sentido, para* ***Barrera*** *el microcrédito sigue siendo uno de los instrumentos más eficaces para el acceso a la financiación ajena, destacando la necesidad de que dicha medida debería ser acompañada de otras actuaciones complementarias, tales como subvenciones a la inversión, bonificación de intereses o tutelaje mediante asistencia técnica de proyectos. Sin embargo, tal y como expresan, entre otros,* ***Amor*** *y* ***Maroto****, el microcrédito es una herramienta de gran utilidad, pero no es suficiente para el común de los emprendedores, ya que se emplea más como vía de inserción social que de inclusión financiera. La iniciativa del microcrédito es valorada positivamente, en cualquier caso, dado que pretende promover la financiación de autónomos con mayores necesidades de acceso.*

*Los mecanismos y técnicas de financiación son un elemento esencial para poner en marcha las ideas empresariales de muchos emprendedores y autónomos. En muchos países de nuestro entorno se han ido desarrollando mejoras sustanciales en la financiación a estos colectivos, adaptándose a sus necesidades financieras con la creación de nuevos productos financieros capaces de cubrir sus expectativas de liquidez. Aunque las formas clásicas de financiación utilizadas por los emprendedores, como son el* leasing, factoring *y* renting, *han incrementado su importancia, éstos dependen aún de la financiación bancaria, que muchas veces no se adapta a sus necesidades específicas. Para* ***González i Sala****, debido al gran volumen y heterogeneidad del colectivo autónomo, se hace especialmente difícil que las entidades que ofrecen este tipo de financiación lleguen con facilidad al autónomo. En este sentido,* ***Amor*** *señala que —partiendo de que en general al autónomo carece de una elevada «educación financiera»— no es de extrañar que predomine la financiación bancaria clásica. Asimismo, destaca la labor de algunas entidades como Lico Leasing (formada fundamentalmente por las cajas de ahorros), que están haciendo una gran labor de aproximación al emprendedor. Por otro lado, el acceso a la financiación está estrechamente vinculado a la existencia de garantías y avales que, en la mayoría de las ocasiones, son difíciles de conseguir, como en el caso de los inmigrantes. El principal problema, para* ***Reyna****, radica en el hecho de que las entidades financieras tratan al autónomo y emprendedor como un particular, no existiendo una atención especializada. En este sentido, según* ***Sánchez Llibre****, se puede corregir esta inercia siempre y cuando la Administración y las entidades financieras asuman mayores riesgos financieros, compartiendo parte de los beneficios de las empresas, cuando los haya, y parte de las pérdidas en su caso. Para* ***Maroto****, todos esos instrumentos de financiación son fundamentales, y su promoción y uso es responsabilidad compartida de la vocación empresarial de las entidades financieras, de la capacidad gerencial de los emprendedores, y de la continuidad y confianza en la relación que mantengan unas y otros.*

*Los autónomos y emprendedores son un colectivo que, como se ha podido observar anteriormente, puede con mucha probabilidad ser incluido dentro del grupo de excluidos financieramente, en la medida en que encuentre obstáculos para conseguir financiación para sus proyectos empresariales. Como señala* ***González i Sala****, la exclusión del sistema financiero de las empresas de menor dimensión viene más por la vía de las altas exigencias que se les requieren que por la falta de oportunidades financieras alternativas para ellas. En este punto, los obstáculos se derivan de la ausencia de canales de información adecuados entre empresas y entidades financieras o de la escasez de oferta de financiación orientada a emprendedores y autónomos. En este sentido, para* ***Reyna*** *existen muy pocas iniciativas de cara a reducir la exclusión financiera de los autónomos. De cualquier forma, se hacen necesarias medidas adicionales que puedan mejorar el acceso a la financiación de este grupo. A este respecto,* ***Amor*** *destaca el hecho de que los servicios financieros irán orientando cada vez más su negocio a las peculiaridades y características de este colectivo, lo cual no resulta del todo fácil considerando la enorme heterogeneidad de este grupo. Como señala* ***Maroto****, el problema es, en muchas ocasiones, caracterizar el verdadero nivel de riesgo de proyectos atomizados y de la usual forma de resolverlo mediante la exigencia de garantías o colaterales a los prestatarios. Asimismo, las opiniones de* ***Barrera*** *y* ***Sánchez Llibre*** *son unánimes en resaltar el papel de la información sobre los distintos productos financieros existentes en el mercado como canal prioritario para acceder a la financiación. Es frecuente que las personas que tienen un iniciativa para realizar una actividad económica por cuenta propia desconozcan los programas que las entidades financieras y la Administración pública ponen a su disposición, como señala* ***Barrera.***

*Las iniciativas privadas y los apoyos públicos en materia de financiación empresarial han sido objeto de un continuo debate. En este sentido,* ***Reyna*** *considera que la financiación pública se articula en exclusiva a través de canales privados; sin embargo, a su juicio, esto no es lo más apropiado para el colectivo de autónomos, por lo que se debería promover la articulación de sistemas concertados con participación de las entidades*

*especializadas. Por otro lado,* ***Amor*** *señala que se están produciendo importantes avances tanto desde el punto de vista privado como desde el público. Por una parte, los bancos, y en especial las cajas de ahorros, se están percatado del potencial del colectivo de autónomos y creando productos adecuados a sus necesidades, mientras que desde la perspectiva de apoyo público prácticamente todas las comunidades autónomas aportan subvenciones y ayudas económicas de diverso tipo. Tanto para* ***Sánchez Llibre*** *como para* ***Barrera****, la acción pública y privada es de enorme importancia para la financiación de los proyectos empresariales de los autónomos. En este sentido, cabe destacar que para* ***Sánchez Llibre*** *el apoyo público sería de enorme importancia, considerando medidas tales como capitalizar las prestaciones de desempleo o afianzar el diferimiento del pago de las cotizaciones sociales y fiscales tras la creación de una empresa o el impulso de un proyecto de autoempleo. Para* ***Maroto****, el papel de las administraciones públicas debe centrarse en financiaciones no sólo «blandas», sino también adecuadas a las fases de desarrollo de cada proyecto emprendedor y que asuman los costes de información y de transacción.*

*Uno de los instrumentos de financiación empresarial más sofisticados es el capital-riesgo, instrumento que se encuentra muy ligado a las expectativas del desarrollo de la propia empresa. A pesar de la existencia de este canal alternativo de financiación, muchos de los emprendedores en España no acuden a esta fuente. En este sentido, como indican* ***Barrera*** *y* ***González i Sala****, la financiación de proyectos empresariales mediante fórmulas de capital-riesgo suele darse en empresas de mayor tamaño, por lo que, si se pretenden mayores avances en este ámbito, habría que conseguir que las sociedades de capital-riesgo se dirijan también a pequeñas empresas, con lo que se consolidarían las iniciativas de los emprendedores. En esta línea, para* ***Amor****, el trabajador autónomo en España encuentra más sencillo recurrir al préstamo o crédito que encontrar los recursos financieros a través del capital-riesgo, incluso a escala europea, según el último dictamen del Consejo Económico y Social Europeo (CESE). De este modo, la aplicación del capital-riesgo a las microempresas queda reducido a niveles marginales, olvidando siempre, según* ***Reyna****, que dos millones de empresas tienen titularidad personal y declaran IRPF. En este escenario, a juicio de* ***Sánchez Llibre****, deberían plantearse acciones complementarias encaminadas a revisar la actual redacción de la Ley reguladora de los planes de pensiones y de los fondos de inversión con el objeto de permitir que una parte de los recursos que gestionan pueda invertirse en proyectos de capital-riesgo.*

*A partir de la lectura de las diferentes aportaciones al cuestionario, queda de manifiesto la complejidad y relevancia del papel de los emprendedores y autónomos en la economía. Existe una cierta confluencia en las reivindicaciones que parten de las propias asociaciones de trabajadores, las instituciones financieras y la Administración pública, todas ellas encaminadas a mejorar las condiciones económico-financieras que permitan un mayor desarrollo de estos colectivos. Así pues, a continuación quedan recogidas las respuestas específicas de los encuestados, de modo que el lector pueda crear su propia opinión sobre el estado de este debate.*

## CUESTIONARIO

*1. En la actualidad se debate sobre el futuro Estatuto del Trabajador Autónomo. Entre los aspectos más controvertidos de éste, se discute la posible existencia de una laguna relativa a la financiación que, para los autónomos y emprendedores, resulta fundamental. ¿Considera que es posible arbitrar un marco para favorecer la financiación de emprendedores desde el propio Estatuto del Trabajador Autónomo? Desde su punto de vista, ¿qué línea sería la más adecuada para estos emprendedores?*

*2. Tanto el Instituto de Crédito Oficial (ICO) como las cajas de ahorros han sido pioneras en la concesión de préstamos y, en particular, de microcréditos a los emprendedores en España. En cualquier caso, y asumiendo que no puede convertirse en el único mecanismo de financiación para emprendedores, ¿considera que el microcrédito es la fórmula más idónea y suficiente para promover la financiación de los autónomos con mayores dificultades de acceso a los servicios financieros?*

*3. En otros países, la existencia de amplios mecanismos y técnicas de financiación abre un abanico de posibilidades amplio para la financiación de emprendedores. En algunos países europeos, como España, los emprendedores dependen de forma muy marcada de la financiación bancaria. ¿Qué mecanismos considera necesarios para promover la difusión y el uso de otros canales de financiación complementarios clásicos, como el* leasing *y el* factoring*?*

*4. La exclusión financiera de algunos colectivos de población en España y en Europa se extiende también al ámbito empresarial, en la medida en que determinadas empresas o emprendedores no obtienen financiación alguna, o no toda la que precisarían para desarrollar un determinado proyecto empresarial. En gran medida, estas dificultades se atribuyen a la ausencia de canales de información adecuados entre empresas y entidades financieras o a la escasez de oferta de financiación orientada específicamente a emprendedores. En este sentido, ¿considera que se están desarrollando iniciativas para reducir la exclusión financiera de los autónomos? ¿Qué medidas adicionales consideraría oportunas?*

*5. En el marco de la financiación empresarial, el equilibrio entre las iniciativas privadas y los apoyos públicos siempre ha sido objeto de un intenso debate. ¿Considera que habría que potenciar (o adecuar en mayor medida) el acceso de los autónomos a los canales oficiales de financiación ya existentes?*

*6. El capital-riesgo siempre aparece como una alternativa de gran relevancia para la financiación empresarial, y en este mecanismo se depositan a menudo muchas expectativas de desarrollo empresarial. Sin embargo, su difusión en España dista aún de ser muy significativa, en gran medida porque los propios emprendedores no acuden a estos canales ¿Qué modificaciones cree que habría que introducir en las sociedades de capital-riesgo para que los emprendedores entiendan cuál es el papel que juegan y qué oportunidades de financiación brindan?*

### JUAN JOSÉ BARRERA CEREZAL

*Director General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y del Fondo Social Europeo*

**1.** El futuro Estatuto del Trabajador Autónomo fundamentalmente tiene que definir cuál es el colectivo de los trabajadores autónomos y qué derechos tienen, tanto individuales como colectivos.

Otros aspectos, como el de la financiación, deben ser contemplados dentro de un apartado específico de fomento del autoempleo, mandatando a los poderes públicos para que favorezcan el acceso a la financiación de los emprendedores y, por lo tanto, de los autónomos. Su concreción debe ser recogida en medidas posteriores según los criterios marcados en los Presupuestos Generales del Estado de cada año, ya que la política de fomento del autoempleo debe ser dinámica y adaptada a cada período económico.

**2.** El microcrédito está siendo uno de los instrumentos más eficaces para el acceso a la financiación ajena de personas que quieren realizar un trabajo por cuenta propia y tienen escasos medios económicos.

Ahora bien, esta medida financiera hay que acompañarla de otras actuaciones complementarias, como

puede ser el apoyo público mediante subvenciones a la inversión, bonificación de intereses o tutelaje mediante asistencia técnica en el inicio de las actividades. Estas actuaciones están contempladas en la política de fomento del empleo autónomo que va a ser actualizada por el Gobierno en breve, mejorando las condiciones y las cantidades.

Quiero destacar una medida que esta demostrando que tiene una especial importancia para la generación de empleo autónomo, y que supone utilizar la prestación por desempleo como recurso financiero de los desempleados para autoemplearse. Recientemente se ha aprobado que los desempleados puedan percibir el 40 por 100 del total de la prestación por desempleo que tienen reconocida para financiar los gastos de inversión del inicio de la actividad, utilizando el 60 por 100 restante para cubrir los costes de la seguridad social; de esta forma, el autónomo asume el riesgo de su iniciativa empresarial aportando su seguro de desempleo.

**3.** y **4.** Existe una falta de información sobre los distintos productos financieros a los que pueden acceder los emprendedores. En muchos casos, las personas que tienen una iniciativa para realizar una actividad económica por cuenta propia desconocen los programas que tanto las entidades financieras como las administraciones públicas ponen a su alcance.

Sería necesario realizar campañas de información más regularmente, difundiendo los distintos productos financieros. Entre éstos habría que destacar los convenios que hay suscritos entre las distintas administraciones públicas y las entidades financieras para financiar proyectos de autoempleo y microempresa. En concreto el que está firmado entre el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y la Confederadas Española de Cajas de Ahorros (CECA), y los similares entre comunidades autónomas y la propia CECA.

**5.** La financiación de los proyectos empresariales de los autónomos tiene dos aspectos, la acción pública y la privada, que, conjugados adecuadamente, son muy eficaces. El apoyo de los poderes públicos a la financiación directa de parte de la inversión y para abaratar el coste financiero, aunque en este último caso con tipos de interés bajos como los actuales tiene menos importancia, es una medida de fomento de las actividades de los autónomos que está dando resultados satisfactorios, y tendrá mayor efecto con las modificaciones que está previsto hacer, pero es insuficiente si los autónomos no consiguen obtener los recursos ajenos necesarios para financiar su actividad, tanto en lo que respecta a la inversión como al circulante.

**6.** La financiación de proyectos empresariales mediante formulas de capital-riesgo suele situarse en empresas con una dimensión mayor a la que hay, en términos generales, en España.

No se puede olvidar que la composición del tejido empresarial español se caracteriza por el elevado peso de la microempresa, y que en su mayoría son actividades económicas realizadas por personas físicas, profesionales o sociedades limitadas con menos de cinco trabajadores.

Habría que conseguir que las sociedades de capital-riesgo se dirijan también a este tipo de microempresas, lo que posiblemente consolidaría las iniciativas de los emprendedores y favorecería el aumento de su tamaño.

## JOSEP GONZÁLEZ I SALA

*Presidente de la Confederación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña (PIMEC)*

**1.** Un sistema de financiación desde el Estatuto del Trabajador Autónomo puede ser de difícil aplicación y, en cualquier caso, no podrá ofrecer amplias posibilidades.

Se deberían encontrar otros mecanismos de financiación específicos del autónomo, complementarios a los que ya existen en el mercado financiero, que favorezcan realmente el espíritu emprendedor y que ayuden a desarrollar proyectos más específicos que este colectivo necesita. Deberían depender, para su concesión, más de las garantías que pueda ofrecer el propio proyecto empresarial y no, como sucede ahora, de las garantías personales que pueda aportar el solicitante.

**2.** El microcrédito es, sin duda, una buena fórmula, pero no la más idónea, ya que tiene una concepción más de ayuda al desarrollo social, alejándose de los esquemas clásicos de financiación. En el caso de solicitantes con mayores dificultades de acceso a los servicios financieros, es especialmente eficaz, pero no en el caso de autónomos que planteen proyectos para los que, seguramente, necesitarán un mayor volumen de financiación que el que, de hecho, aporta el microcrédito.

**3.** Sin duda, en España la financiación bancaria es importante, y no se puede prescindir de ella, aunque no se pueden olvidar mecanismos alternativos como el *leasing, renting* y *factoring,* útiles para el empresario autónomo.

En cualquier caso, debemos tener en cuenta que, debido al gran volumen y heterogeneidad del colectivo autónomo, se hace especialmente difícil que las entidades que ofrecen este tipo de financiación lleguen con facilidad a cada uno de los que lo forman. Las patronales y

asociaciones que representan a los empresarios autónomos tienen un papel importantísimo para la canalización y difusión de cualquier servicio, sea de financiación o no, que tenga como cliente objetivo a este colectivo.

**4.** La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas ha sido durante muchos años una de las grandes asignaturas pendientes, aunque es cierto que se han realizado avances significativos en este ámbito y ha sido creciente la apuesta de las entidades financieras por encontrar productos específicos para este segmento empresarial. Sin embargo, como ya avanzaba en la cuestión anterior, la heterogeneidad de los empresarios autónomos dificulta el diseño y la planificación de líneas específicas de financiación.

En cualquier caso, la exclusión del sistema financiero de las empresas de menor dimensión viene más por la vía de las altas exigencias que se les requieren que por la falta de oportunidades financieras alternativas para ellas.

**5.** El gran problema de la obtención de ayudas financieras públicas ha sido la dificultad de cumplir con los complicados requisitos administrativos y burocráticos que se exigen. Esta complicación disuade a muchos empresarios autónomos de solicitarlas.

Debido a esa complicación administrativa, si analizáramos la tipología de empresas que se acogen mayoritariamente a esas ayudas, observaríamos que se centra en empresas medianas y grandes, justamente las que tienen menores problemas para acceder a cualquier otro tipo de financiación. Se tiende a diseñar pensando en gran empresa, que tiene unas características y unas potencialidades muy diferentes a las PYME.

**6.** En primer lugar, el excesivo individualismo de nuestros empresarios frena, sin duda, el acceso a la financiación a través de la fórmula de las sociedades de capital-riesgo.

Por otro lado, no podemos ignorar que la financiación a través de sociedades de capital-riesgo es un sistema bastante nuevo en España y, por tanto, el empresario no está sensibilizado ni suficientemente informado como para utilizarlo. Tenemos una misión pedagógica importante para dar a conocer al mundo empresarial las excelentes posibilidades que las sociedades de capital-riesgo pueden ofrecer al desarrollo de sus proyectos.

Finalmente, conviene destacar que esta fórmula está siendo utilizada mayoritariamente por empresas ya consolidadas, y no por parte de los emprendedores que inician un nuevo proyecto. También tiene el problema añadido de la burocracia y del volumen de trámites administrativos que se requieren.

## LORENZO AMOR

*Presidente de ATA*

**1.** Efectivamente, la propuesta de texto articulado del Estatuto del Trabador Autónomo, elaborada por la comisión de expertos designada por el Ministerio de Trabajo, apenas trata la financiación de los autónomos. Y solo dedica al tema siete líneas en el art. 27, titulado «Apoyo financiero a las iniciativas económicas», diciendo que son los poderes públicos quienes adoptarán programas de ayuda financiera a las iniciativas económicas de las personas emprendedoras, y que la elaboración de estos programas atenderá a la necesidad de tutela de los colectivos con especiales dificultades de acceso al mercado de trabajo, a la garantía de la viabilidad futura de los proyectos beneficiarios, así como a la exigencia de evaluación de los efectos de las ayudas económicas sobre los objetivos propuestos.

Pero es que, seguramente, el Estatuto del Trabajador Autónomo, por ser una norma marco, no sea el lugar adecuado en el que arbitrar un tratamiento más detallado para favorecer la financiación de emprendedores, sino que es algo que, a nuestro juicio, debe aparecer en disposiciones puntuales que desarrollen esos conceptos básicos, a escala estatal y autonómica.

**2.** Los microcréditos son interesantes, tanto que este año que termina había sido proclamado por las Naciones Unidas como el Año Internacional del Microcrédito, pero no lo entendemos como la fórmula más idónea y suficiente para el común de los emprendedores, porque, de hecho, y según su definición oficial, «son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados entre los más pobres para que puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familiares», es decir, se ven más como vías de inserción social que de inclusión financiera. Dicho esto, no hay que minusvalorar los programas que instituciones públicas (como el ICO) o entidades financieras (como la Caixa y otras cajas de ahorros) vienen desarrollando. Quizás ha habido una cierta distorsión del concepto inicial de microcrédito (o microfinanzas) cuando los ministerios de Trabajo e Industria han bautizado con este nombre alguna línea de crédito dirigida, por ejemplo, a emprendedoras y empresarias.

En cualquier caso, la valoramos como positiva si lo que se pretende es promover la financiación de los autónomos «con mayores dificultades de acceso» a los servicios financieros, aunque los resultados, al menos en España (otra cosa es la India o Centroamérica), son poco satisfactorios.

**3.** Partiendo de que, en general, al autónomo le falta «educación financiera», no es de extrañar que predo-

mine la financiación bancaria clásica (préstamo/crédito). Sin embargo, poco a poco va conociendo (y las organizaciones intentamos también colaborar en esta sensibilización) otros canales como el *leasing,* el *renting,* el *factoring,* etc., que pueden ser muy interesantes para financiar sus activos. Quiero decir que entidades como Lico Leasing (como se sabe, formada fundamentalmente por cajas de ahorros) están haciendo una gran labor de aproximación al emprendedor, que poco a poco va recogiendo sus frutos.

Pero sí quiero decir aquí que lo que los emprendedores quieren de las entidades de crédito es no sólo la asistencia financiera (el préstamo), sino también su asesoría (contable, ...) con el fin de favorecer su crecimiento.

**4.** Evidentemente, se están desarrollando actuaciones para reducir la exclusión financiera de los autónomos, que podía estar basada en la ausencia de canales de información o en la escasez de la oferta financiera. Y, de hecho, el sistema bancario está orientando cada vez más su oferta de servicios financieros o de asesoría en función de las peculiaridades y características de este colectivo, lo que no es nada fácil en el caso de los autónomos, dada la heterogeneidad que caracteriza a sus integrantes.

**5.** Aunque siempre se podrá debatir el equilibrio entre las iniciativas privadas y los apoyos públicos, creemos que se están haciendo cosas por ambas partes.

Por un lado, los bancos, al menos los grandes, ya se han percatado del potencial del colectivo de autónomos, y han creado (o lo están haciendo) productos adecuados. Además, las organizaciones como la nuestra ATA o UPTA hemos firmado acuerdos por los que se ofrecen importantes ventajas y productos para los afiliados de ambas organizaciones, que comprenden préstamos, créditos, tarjetas (con descuentos, por ejemplo, del 10 por 100 en carburantes), banca a distancia, etc. Y acuerdos similares tenemos con varias cajas de ahorros (CajaSur, General, Caixa Galicia, etcétera).

Por otra parte, hay que reconocer que los apoyos públicos también están creciendo, y prácticamente todas las comunidades autónomas tienen subvenciones y ayudas económicas de diverso tipo, siendo las más comunes las destinadas a promocionar el trabajo autónomo entre los desempleados (inscritos en las oficinas de trabajo) o los jóvenes menores de una determinada edad (por ejemplo, 25 años), que llegan a incluir una renta de subsistencia por si el proyecto falla.

Por lo tanto, tenemos que reconocer que hay instrumentos, al menos para entrar en el mercado, sólo que hay que hacerlos llegar a todos y cada uno de los autónomos, y ésta es otra de las tareas de nuestras organizaciones (450).

**6.** El capital-riesgo es, sin duda, una alternativa de relevancia para la financiación empresarial, pero difícilmente lo es para el empresario individual, por desconocimiento de esta figura y, sobre todo, por los requisitos (control, transparencia, ...) que se exigen, que son más propios de sociedades que de personas. De hecho, incluso en el ámbito europeo, según el último dictamen del Consejo Económico y Social Europeo (CESE), la aplicación del capital de riesgo a las microempresas queda reducida a niveles marginales.

En resumen, aquí y ahora, para el autónomo es más fácil recurrir al préstamo o crédito que encontrar los recursos financieros a través del mercado de capital-riesgo.

## JOSEP SANCHEZ LLIBRE

*Portavoz Adjunto de CiU*

**1.** El Estatuto del Trabajador Autónomo, cuando se haga realidad, será un primer paso importante. Es un reconocimiento del importante papel que realizan los autónomos en nuestra economía. Pero hemos de continuar apostando por medidas de actuación social y económica, es decir, una justa protección social, una fiscalidad adaptada a sus posibilidades, medidas específicas en el marco laboral, unos incentivos claros en el ámbito financiero y unas medidas administrativas que promuevan un marco estable para estos trabajadores.

Además, se tiene que añadir también que en nuestro país no existe una cultura de fomento del espíritu emprendedor, de relativización del fracaso y del derecho a una nueva oportunidad que sí existe en otros países, de manera que si el emprendedor no triunfa, no sólo pierde un patrimonio y unos derechos sociales que, de otra manera, es decir, sin arriesgarse, se habrían podido mantener, sino que difícilmente habrá una segunda oportunidad para él.

En este sentido, sea a través del Estatuto del Trabajador Autónomo o no, es necesario que desde las diferentes administraciones públicas se establezcan medidas específicas que faciliten la financiación de los autónomos y de los emprendedores. Asimismo, en este ámbito se hace necesario aumentar la colaboración entre administraciones y entidades financieras con el fin de establecer líneas de financiación específicas dirigidas a estos colectivos.

**2.** El fomento de los microcréditos, en colaboración con entidades de crédito, es una medida más que debe

potenciarse, pero no debemos considerar que sea la única. Fomentar el establecimiento de líneas específicas de crédito en condiciones preferenciales, dirigidas con carácter exclusivo a los autónomos y a los emprendedores, y potenciar la colaboración entre las administraciones públicas y las entidades financieras en esta materia, o figuras poco desarrolladas hasta ahora, como los préstamos participativos, el sistema de garantías recíprocas o la titulización de préstamos cuando el autónomo constituya su empresa, deben ser otras posibilidades.

**3.** Los autónomos y los emprendedores ya conocen y usan estos instrumentos de financiación. La dificultad suelen tenerla en el momento de aportar las garantías y avales que el sistema financiero les exige. En España, para otorgar financiación al autónomo y a la pequeña empresa se valoran más las garantías y avales que aporta quien solicita la financiación que la calidad y expectativas del proyecto. Para corregir esta inercia, probablemente, la Administración y las entidades financieras debieran asumir mayores riesgos financieros, compartiendo parte de los beneficios con las empresas, cuando los haya, y compartiendo también fracasos, si éste es el caso. De nuevo hay que recordar que préstamos participativos, capital-riesgo y sociedades de garantía recíproca son instrumentos financieros que van en la dirección correcta y que se utilizan mucho menos de lo que se podrían utilizar.

**4.** Por mucho que mejoremos los sistemas de financiación a los que puedan acceder los autónomos, no podemos dejar de lado la necesidad de que su acceso a la información sea prioritario. No cabe ninguna duda de que los autónomos necesitan mayor información para acceder a los canales de financiación y debemos proporcionarles el asesoramiento en la tramitación de la oferta de financiación, ya sea de carácter público o privado. En este sentido, somos conscientes de que determinadas ayudas y subvenciones requieren la cumplimentación de numerosos, y a veces complicados, documentos de solicitud.

**5.** Sí, creemos que es necesario crear un marco adaptado a las especiales características de los autónomos. Pero también es necesario ahondar en otras medidas de carácter público que podríamos calificar como financiación. Deben existir otros apoyos públicos que, asimismo, son formas de financiación para el trabajador autónomo. Por ejemplo, instrumentar la capitalización total de la prestación por desempleo o afianzar el diferimiento de pago de las cotizaciones sociales y obligaciones fiscales al inicio de la actividad, tras la creación de una empresa o el impulso de un proyecto de autoempleo.

**6.** Aquí debe diferenciarse entre el autónomo, persona que trabaja sólo o con una plantilla reducida en una determinada actividad y sin vocación de excesivo crecimiento, del emprendedor, entendido éste como persona o empresa de reducido tamaño que dispone de un proyecto de unas características capaces de expandir significativamente la empresa, para lo cual requiere de una financiación importante. Para este segundo supuesto, no cabe ninguna duda que debe potenciarse el capital-riesgo y el capital semilla mediante la potenciación de sociedades o fondos de inversión que se dirijan de manera especial a las fases de iniciación de las empresas y a los proyectos impulsados por emprendedores. Un primer paso que hemos reivindicado es habilitar la posibilidad de que los fondos de capital-riesgo puedan entrar en proyectos de nueva empresa. La actual redacción de la Ley no lo permite, lo que para la creación de empresas de base tecnológica limita la utilidad de esta forma jurídica.

Pero, asimismo, debe impulsarse desde las distintas administraciones públicas la creación de servicios y de puntos de encuentro entre los inversores privados y las empresas, al objeto de facilitar la cobertura de las necesidades financieras de los pequeños proyectos empresariales, tanto los de nueva creación como los ya existentes.

Por otro lado, creemos que debe revisarse la Ley reguladora de los planes de pensiones y de los fondos de inversión con el objeto de permitir que una parte de los recursos que éstos gestionan pueda invertirse en proyectos de capital-riesgo.

No debe olvidarse que tampoco disponemos de un marco legal y de un tratamiento fiscal específico de las aportaciones e inversiones de capital mediante *business angels* que persiga el incremento de la creación y consolidación de proyectos empresariales.

## SEBASTIÁN REYNA FERNÁNDEZ

*Secretario General de UPTA España*

**1.** Sin duda, el futuro Estatuto del Trabajo Autónomo será un referente para todos los aspectos relacionados con el trabajo por cuenta propia en nuestro país.

La seguridad jurídica en las transacciones con terceros, la correcta articulación de un régimen profesional, y el establecimiento de derechos y deberes mínimos, tanto individuales como colectivos, serán el sustento de una gestión profesional y empresarial más competitiva, y estos factores también influyen de forma directa en la financiación de los proyectos y en la confianza de los financiadores.

Por otra parte, el título V del Borrador recoge que los poderes públicos, en el ámbito de sus respectivas competencias y en el marco de los compromisos asumidos

en la Unión Europea, adoptarán programas de ayuda financiera a las iniciativas económicas de las personas emprendedoras.

**2.** Creemos que el programa de microcréditos del ICO es manifiestamente mejorable, y debería tener en cuenta la trayectoria de otros programas de algunas de la principales cajas de ahorros que han tenido un mayor éxito.

Un programa de microcréditos no puede ser tratado, en el marco de una operativa bancaria habitual, sólo introduciendo modificaciones en las condiciones de acceso. Es necesaria la evaluación social del proyecto, el conocimiento personal del emprendedor y el posterior seguimiento del proyecto, al menos durante el primer año.

Algunos programas con cajas se hacen en colaboración directa con las asociaciones presentes en este tejido social, y este sistema permite una mayor eficacia, con independencia de que la decisión financiera sea definitivamente validada por la entidad concesionaria.

Por otra parte, el Ministerio de Trabajo pondrá en marcha un programa para subvencionar hasta el 100 por 100 el tipo de interés aplicado a los microcréditos. La coordinación de estas políticas y la participación real de las asociaciones son las condiciones imprescindibles de su éxito futuro y su mejor aprovechamiento.

**3.** Es necesario adaptar los productos financieros a la realidad del trabajo autónomo; todos los productos actualmente existentes están pensados para empresas de mayor dimensión, con una necesidades financieras más complejas.

Por otra parte, la difusión siempre se hace pensando en que el receptor es un responsable técnico de las sociedades; sin embargo, entre los trabajadores autónomos existe un gran desconocimiento tanto del lenguaje técnico como del tratamiento fiscal de estos productos.

El principal problema lo encontramos en que entre las entidades financieras se trata al autónomo como un particular; por lo tanto, no existe una atención especializada. Por otra parte, este tratamiento tiene una consecuencia de gran efecto económico, como es la de que los créditos a particulares no son desgravables a efectos de gastos profesionales como un gasto financiero, o al menos así puede ser interpretado por la Inspección de Hacienda.

**4.** Todavía hay muy pocas. La realidad va muy por delante de la adaptación del sistema. Las entidades financieras desconocen la realidad de los nuevos emprendedores, que ya no son los empresarios a la usanza tradicional. Todavía se sigue pensando que la principal aportación a un proyecto emprendedor es el capital. La realidad es que la aportación base de los nuevos emprendedores es su trabajo, su saber hacer, sus conocimientos, y éstos no tienen traducción financiera en términos de garantía.

La Administración pública tiene en este terreno una especial responsabilidad, articulando sistemas de avales accesibles, a un precio razonable, a través de microavales de gran agilidad de gestión.

**5.** Sin duda, pero no existe difusión suficiente. Hoy la financiación pública se articula en exclusiva a través de canales privados. Aunque ésta es una colaboración razonable, sin embargo no es la más apropiada para el trabajo autónomo, que tiene más dificultad de acceso. Entendemos que el ICO y otras entidades públicas deberían mantener un mayor protagonismo en la gestión directa o bien promover la articulación de sistemas concertados con participación de las entidades especializadas. En todo caso, el papel de las cajas de ahorros es siempre más cercano y adaptado a la realidad de este colectivo.

**6.** El capital-riesgo está pensado para la participación en sociedades. Olvidamos siempre que dos millones de empresas españolas tiene titularidad personal y declaran por IRPF; ésta es una condición fiscal y financiera de gran trascendencia que debe ser tenida en cuenta.

La realidad es que hoy, debido a la ineficacia de muchas ayudas, el emprendedor individual olvida las ofertas financieras y públicas, y cree sólo en sus propios recursos. De esta forma, nos encontramos ante la contradicción de que muchos recursos quedan ociosos, y muchos proyectos, sin financiación.

## JUAN ANTONIO MAROTO ACÍN

*Catedrático de Economía Financiera*
*Universidad Complutense de Madrid*

**1.** La financiación de nuevos proyectos económicos no suele ser la causa determinante de su éxito o fracaso, y adquiere una importancia menor que la capacidad gerencial de los emprendedores o el adecuado estudio de la viabilidad de los proyectos. Desde esa perspectiva, y teniendo además en cuenta la capacidad normativa de las comunidades autónomas en materia de ayudas a la financiación de las actividades emprendedoras, resulta difícil establecer un marco de aplicación general desde el Estatuto. La línea de actuación debería ir más en el diseño de un marco coheren-

te de promoción y estímulo de todos los factores que favorecen el trabajo autónomo que en la de primar alguno de ellos en particular, promoviendo la coordinación de las políticas públicas que, desde la UE, la Administración central y las administraciones territoriales, persiguen esos objetivos.

**2.** La idoneidad y suficiencia de los microcréditos se restringe a casos muy concretos que, por la propia situación personal y patrimonial de los promotores de los proyectos, ya son objeto de exclusión financiera. Por otra parte, la diversificación de riesgos que implica la reducida cuantía de cada proyecto en el sistema de microcréditos es propia de sistemas financieros menos sofisticados que el español; y en éste habría de buscarse esa diversificación, tanto en una adecuada valoración de las primas de riesgo de cada prestatario como en una correcta y no disuasoria aplicación de los sistemas de garantía recíproca.

**3.** La dependencia de la financiación bancaria y de los créditos comerciales suele ser común en los países del Sur de Europa, caracterizados por una dimensión media muy reducida en sus micro y pequeñas empresas. Desde esa constatación, cualquier financiación que, como el *leasing* o el *renting*, no requiera endeudamiento ni aportación de recursos propios, favorece la implantación y desarrollo de proyectos rentables. De igual forma que el *factoring,* que incorpora un estudio de riesgos que clarifica el verdadero coste de una financiación automática e implícita a las ventas. En todos esos instrumentos de financiación, su promoción y uso es responsabilidad compartida de la vocación empresarial de las entidades financieras, de la capacidad gerencial de los emprendedores, y de la continuidad y confianza en la relación que mantengan unas y otros.

**4.** Probablemente, esas dificultades provienen de la dificultad de caracterizar el verdadero nivel de riesgo de proyectos atomizados y de la usual forma de resolverlo mediante la exigencia de garantías o colaterales a los prestatarios. Las formas de resolverlo están en la promoción de la cultura financiera entre los trabajadores autónomos, en el fomento de formas asociativas para la diversificación y cobertura de sus riesgos, y en la facilitación de formación e información a los autónomos desde sus entidades de representación y desde las administraciones públicas.

**5.** Parecen evidentes esas potenciación y adecuación, pero con el requisito previo de la información y la formación de los autónomos. El papel de las administraciones públicas debe centrarse en financiaciones no sólo «blandas», sino también adecuadas a las fases de desarrollo de cada proyecto emprendedor, y que asuman los costes de información y de transacción que, de otra forma, penalizan hasta disuadir la viabilidad de cualquier proyecto naciente.

**6.** El capital-riesgo depende, en buena medida, de la rentabilidad sobreelevada que quepa esperar de sus inversiones y de la posibilidad de recuperación de éstas en un mercado con demanda y liquidez. No parece que, en esas condiciones, sea un instrumento adecuado para emprendedores como los trabajadores autónomos, salvo que las sociedades de capital-riesgo sean de titularidad pública. De ser éste el caso, su potencialidad para la promoción de los autónomos se incrementaría con su especialización en proyectos nacientes, uniendo para ellos la financiación al asesoramiento, e implementando un mercado de proyectos ya viables en el que se estimulase la búsqueda de financiación de apoyo y la entrada de socios estables.

# DOCUMENTO

*UN ESTATUTO PARA LA PROMOCIÓN Y TUTELA DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO*

*Informe de la Comisión de Expertos, designada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, para la elaboración de un Estatuto del Trabajador Autónomo*

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO
N.º 86 / 2006

# UN ESTATUTO PARA LA PROMOCIÓN Y TUTELA DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO

## Informe de la Comisión de Expertos, designada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, para la elaboración de un Estatuto del Trabajador Autónomo (octubre 2005)

### ABREVIATURAS

| | |
|---|---|
| CC | Código Civil |
| CC.AA. | Comunidades Autónomas |
| CE | Constitución Española |
| CEOE | Confederación Española de Organizaciones Empresariales |
| CEPYME | Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa |
| CC.OO. | Comisiones Obreras |
| DIRCE | Directorio Central de Empresas |
| DRAE | Diccionario de la Real Academia Española |
| EEE | Estrategia Europea de Empleo |
| EPA | Encuesta de Población Activa |
| ET | Ley del Estatuto de los Trabajadores |
| FSE | Fondo Social Europeo |
| FOGASA | Fondo de Garantía Salarial |
| INE | Instituto Nacional de Estadística |
| INEM | Instituto Nacional de Empleo |
| IRPF | Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas |
| LC | Ley Concursal |
| LCA | Ley del Contrato de Agencia |
| LE | Ley de Empleo |
| LETA | Propuesta de Estatuto del Trabajador Autónomo |
| LGSS | Ley General de Seguridad Social |
| LISOS | Ley de Infracciones y Sanciones del Orden Social |
| LODA | Ley Orgánica reguladora del Derecho de Asociación |
| LOPJ | Ley Orgánica del Poder Judicial |
| LPL | Ley de Procedimiento Laboral |
| LRRL | Ley de Prevención de Riesgos Laborales |
| LSS | Ley de Seguridad Social (1966) |
| MTAS | Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales |
| OCDE | Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico |
| OIT | Organización Internacional del Trabajo |
| PNAE | Plan Nacional de Empleo |
| PYME | Pequeña y Mediana Empresa |
| REA | Régimen Especial Agrario |
| REM | Régimen Especial de los Trabajadores del Mar |
| RETA | Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos |
| SGR | Sociedad de Garantía Recíproca |
| SLNE | Sociedad Limitada Nueva Empresa |
| SPEE | Servicio Público Estatal de Empleo |
| TC | Tribunal Constitucional |
| UE | Unión Europea |
| UGT | Unión General de Trabajadores |

## ÍNDICE


PRESENTACIÓN ..... 125

I. PERSPECTIVA SOCIO-ECONÓMICA DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS: RASGOS, ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN ..... 127

1. La difícil precisión de la diversidad ..... 127
2. Una perspectiva internacional: heterogeneidad e idiosincrasia ..... 128
3. El caso de la UE: el trabajo autónomo por ramas de la producción ..... 132
4. Las fuentes españolas para el estudio del trabajo autónomo ..... 134
5. Los trabajadores autónomos según la Encuesta de Población Activa (EPA) ..... 135

5.1. Ponderación de los ocupados por cuenta propia respecto de los ocupados totales: general y por ramas ..... 136
5.2. Dimensión del empleo autónomo por número de asalariados ..... 137
5.3. Adscripción de los trabajadores autónomos por tramos de edad ..... 139
5.4. Grandes ramas de actividad económica y trabajo autónomo ..... 141
5.5. La inmigración y el trabajo autónomo ..... 144
5.6. Situaciones socioprofesionales de los trabajadores autónomos ..... 145
5.7. Una perspectiva por Comunidades Autónomas ..... 146
5.8. Jornada laboral y horas de trabajo ..... 147
5.9. El nivel de formación de los trabajadores autónomos ..... 150
5.10. La permanencia en la actividad de los trabajadores autónomos ..... 151
5.11. Aproximación a algunas relaciones entre el trabajo autónomo y el empleo asalariado ..... 152

A. Condiciones del empleo ..... 153
B. Traslaciones en el corto plazo ..... 153
C. Traslaciones en el largo plazo por ramas productivas ..... 153

5.12. Caracterización e importancia del trabajo autónomo dependiente ..... 154

A. Dependencia decisional ..... 154
B. Dependencia económica ..... 156

6. Los datos de afiliación a la Seguridad de los trabajadores autónomos: el RETA ..... 158

6.1. Evolución general y por Comunidades Autónomas ..... 159

7. El trabajo autónomo en las microempresas sin asalariados y de 1 a 5 asalariados, según el Directorio Central de Empresas ..... 161

7.1. Formas jurídicas de empresas y tendencias ..... 161
7.2. Las empresas con titulares personas físicas ..... 162
7.3. Caracterización de las microempresas por CC.AA. ..... 164

8. Características e importancia económica del trabajo autónomo según los datos de las PYME no societarias de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria ..... 166

8.1. Representatividad de las PYME no societarias como trabajo autónomo ..... 167
8.2. Estructura de su cuenta de explotación por grandes sectores ..... 168
8.3. Rendimiento neto por unidad productiva y por Comunidad Autónoma ..... 169
8.4. Aportaciones al PIB y al VAB de las PYME no societarias por Comunidad Autónoma ..... 170

II. LA PERSPECTIVA JURÍDICA DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO: TÓPICA DE SU RÉGIMEN VIGENTE Y PROPUESTAS PARA LA ELABORACIÓN DE UN NUEVO MARCO DE REGULACIÓN ..... 171

CAPÍTULO PRIMERO: EL ÁMBITO SUBJETIVO DEL ESTATUTO ..... 171

1. La ruptura del tipo o modelo tradicional de trabajador autónomo y la aparición de nuevas figuras ..... 171
2. El ámbito de imputación normativa del Estatuto del Trabajador Autónomo ..... 171

2.1. El principio informador ..... 172
2.2. El concepto de trabajador autónomo ..... 172
2.3. Algunos aspectos relevantes tenidos en cuenta para la delimitación del ámbito subjetivo del Estatuto ..... 173
2.4. El debate judicial en torno a determinadas modalidades de trabajo autónomo ..... 175

3. La propuesta y su justificación ..... 177

CAPÍTULO SEGUNDO: RÉGIMEN PROFESIONAL ..... 179

1. Títulos competenciales ..... 179

1.1. La competencia normativa del Estado en la regulación del régimen profesional del trabajador autónomo ..... 179
1.2. La protección social del trabajador autónomo: su vinculación con la competencia normativa del Estado en materia de Seguridad Social ..... 180

2. El rango normativo ..... 181

2.1. Un Estatuto con rango de ley ordinaria ..... 181
2.2. El Estatuto y las reservas constitucionales a ley orgánica ..... 181

3. Las orientaciones generales de la regulación ..... 183

3.1. La normativa vigente ..... 183
3.2. La oportunidad de un marco de tutela que atienda a los intereses en juego ..... 184

4. El listado de derechos y deberes básicos ..... 184

4.1. La recepción normativa de la eficacia de los derechos fundamentales frente a particulares ..... 184
4.2. Una mención expresa al conjunto de derechos básicos del trabajador autónomo ..... 185

5. Derecho dispositivo, autonomía contractual y seguridad jurídica ..... 186
6. La especial atención a la prevención de riesgos en situaciones de coordinación de actividades ..... 186

6.1. La inadecuación de la doctrina tradicional ..... 186
6.2. Los cambios normativos procedentes del derecho comunitario y su transposición al derecho interno ..... 187
6.3. Las grandes opciones del Estatuto en materia de seguridad y salud laboral ..... 187

A. La superación de la lógica resarcitoria ..... 188
B. Los criterios formales de ordenación ..... 188
C. Algunas novedades significativas ..... 188

7. La tutela del menor frente a abusos en el inicio de su actividad como autónomo ..... 189
8. Garantías económicas del trabajador autónomo ..... 190

8.1. La regla general: la remisión a la autonomía contractual ..... 190
8.2. Las excepciones ..... 190

A. Los créditos remuneratorios ..... 190
B. Las situaciones de insolvencia ..... 191

9. El trabajador autónomo dependiente ..... 192

9.1. La necesaria clarificación del sistema de fuentes ..... 192
9.2. Reglas delimitadoras y, en su caso, de tutela respecto del tiempo de trabajo ..... 193
9.3. La tutela frente a las extinciones contractuales injustificadas ..... 195
9.4. Controversias y conflictos: por el fomento de los medios extrajudiciales ..... 195

10. Previsiones en el ámbito de las relaciones colectivas ..... 196

CAPÍTULO TERCERO: LA PROTECCIÓN SOCIAL DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS ..... 199

1. El fraccionamiento de la estructura del sistema de Seguridad ..... 199

1.1. Un viejo problema de renovada actualidad ..... 199
1.2. Las dos grandes tendencias correctoras ..... 199

A. Unidad y diversidad: apuntes de la evolución ..... 199
B. La tendencia, y sus límites, hacia la simplificación de la estructura ..... 200
C. La tendencia hacia la convergencia de la acción protectora ..... 202

2. La articulación de la protección social de los trabajadores autónomos ..... 202

2.1. La situación actual: una pluralidad de regímenes, con uno identificable como régimen por excelencia ..... 202
2.2. La unificación como proyecto de futuro ..... 202

3. Los principios de ordenación de la protección social de los trabajadores autónomos ..... 204

3.1. La tardía incorporación de los trabajadores autónomos a los sistemas públicos de protección social ..... 204
3.2. Un sistema de protección flexible, organizado en torno a la diversidad interna ..... 204

A. La flexibilidad concedida a ciertos colectivos para decidir sobre su encuadramiento en el RETA ..... 205
B. La flexibilidad en la elección de la base de cotización y de la extensión de la acción protectora ..... 205

3.3. Ajustes y desajustes del diseño normativo flexible ..... 205
3.4. La revisión del modelo de cotización ..... 206

A. Orientaciones generales ..... 206
B. Los problemas de la revisión y sus posibles soluciones ..... 207

4. La protección social de los trabajadores autónomos y el RETA ..... 208

4.1. Una regulación dispersa y generadora de inseguridad jurídica ..... 208
4.2. El ámbito subjetivo de aplicación ..... 208

A. La protección de los miembros de la empresa familiar ..... 208
B. El trabajo autónomo a tiempo parcial ..... 209

4.3. La acción protectora ..... 210

A. En origen, una menor intensidad protectora ..... 210
B. El largo proceso hacia la equiparación ..... 211
C. La futura expansión de la convergencia ..... 212

CAPÍTULO CUARTO: FOMENTO DEL TRABAJO AUTÓNOMO ..... 213

1. El contexto normativo, nacional y comunitario ..... 213
2. Las medidas de promoción y fomento del trabajo autónomo ..... 214

2.1. Medidas de apoyo financiero directo a la actividad por cuenta propia ..... 214
2.2. Las medidas de información y asistencia técnica ..... 216
2.3. La formación profesional de los autónomos ..... 217
2.4. Mejora de la protección social y reducción de costes sociales ..... 218
2.5. Medidas fiscales y trabajo autónomo ..... 218
2.6. Simplificación y reducción de cargas administrativas ..... 219
2.7. Fomento del trabajo autónomo a través de medidas de difusión, estudio y apoyo al asociacionismo ..... 219

3. Un ensayo de valoración de las medidas de fomento de la actividad autónoma ..... 219

3.1. El lugar de la promoción del trabajo autónomo ..... 220
3.2. Algunos puntos débiles ..... 220

4. Hacia una política global de fomento del trabajo autónomo ..... 223

4.1. Orientaciones de carácter general ..... 223
4.2. Orientaciones específicas ..... 224

A. La reforma del sistema de ayudas financieras a la actividad por cuenta propia ..... 224
B. Una nueva ordenación del sistema de capitalización de las prestaciones por desempleo ..... 225
C. Un asesoramiento técnico especializado a favor de la persona emprendedora ..... 225
D. La formación profesional de los autónomos ..... 226
E. Mejora de la protección social y reducción de costes sociales ..... 226
F. Fomento fiscal de la innovación en las microempresas ..... 226

III. PROPUESTA DE TEXTO ARTICULADO DEL ESTATUTO DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO ..... 226

## ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

CUADROS


Cuadro 1. Autoempleo por Ramas en la UE-15. Personas autoempleadas y porcentaje de cada país por ramas productivas..... 133
Cuadro 2. Autoempleo por Ramas en la UE-15: porcentaje de personas autoempleadas por ramas en cada país y en el total UE-15..... 134
Cuadro 3. Comparación entre fuentes de información para el estudio del trabajo autónomo..... 135
Cuadro 4. Ocupados por nacionalidad, sexo y situación profesional..... 144
Cuadro 5. Ocupados por situación profesional y porcentaje ocupación: total y mujeres..... 146
Cuadro 6. Ocupados por situación profesional y comunidad autónoma..... 147
Cuadro 7. Ocupados por cuenta propia por situación profesional, sexo y comunidad autónoma. Porcentaje total ocupados de cada comunidad..... 148
Cuadro 8. Ocupados por cuenta propia: horas efectivamente trabajadas por ramas y situación profesional..... 149
Cuadro 9. Ocupados por cuenta propia: horas efectivamente trabajadas por actividades y situación profesional..... 149
Cuadro 10. Caracterización de las formas jurídicas de las empresas españolas, por estratos de asalariados, en 2005. Número de empresas y porcentajes segmentos..... 161
Cuadro 11. Empresas en 2005 por CC.AA. y segmentos de asalariados. Número y porcentaje en cada comunidad..... 164
Cuadro 12. Ponderación de las PYME No Societarias, por CC.AA..... 167
Cuadro 13. Estructura de la cuenta de explotación de las PYME no Societarias, por grandes sectores de actividad..... 168
Cuadro 14. Aportación de las PYME No Societarias en términos de PIB y VAB: total y por CC.AA..... 170


GRÁFICOS


Gráfico 1. Tendencias a largo plazo del autoempleo (porcentaje del empleo total) en perspectiva internacional: países OCDE, 1956-2002. OECD, *Labour Force Statistics,* 2003..... 129
Gráfico 2. La evolución del autoempleo (porcentaje del empleo civil total) en perspectiva internacional: países OCDE, 1990-2003. OECD, *Factbook,* 2005..... 129
Gráfico 3. Tendencias a largo plazo del autoempleo (porcentaje del empleo no agrícola) en perspectiva internacional: países OECD, 1956-2002. OECD, *Labour Force Statistics,* 2003..... 130
Gráfico 4. Mayor número de horas semanales de trabajo de autoempleados: diferencia media respecto de asalariados en cada país. OCDE, 1999..... 131
Gráfico 5. Evolución a largo plazo del Empleo en España. OECD-EOL, 2004..... 131
Gráfico 6. Evolución a largo plazo del Autoempleo (porcentaje del empleo total): España y Zona Euro. Eurostat..... 132
Gráfico 7. El autoempleo por Ramas (porcentaje total autoempleados) en la UE-15. Eurostat, *Labour Force Survey,* 2002..... 133
Gráfico 8. Ocupados por cuenta propia: porcentaje ocupados totales cada año. EPA 9 1-05IT 36..... 136
Gráfico 9. Ocupados por cuenta propia: porcentaje de ocupados totales por ramas de actividad. EPA 96-04..... 137
Gráfico 10. Ocupados por cuenta propia: números (miles personas) asalariados y ayudas familiares. EPA 1996-2004..... 138
Gráfico 11. Ocupados por cuenta propia: porcentaje mujeres en segmentos por número de asalariados y ayudas familiares. EPA 1996-2004..... 138
Gráfico 12. Ocupados por cuenta propia: tasas variación en número de asalariados y ayudas familiares en cada sector. EPA 4T 96-04..... 139
Gráfico 13. Trabajadores por cuenta propia: porcentaje por grupos de edad, en cada situación profesional. EPA 1T-2005..... 140
Gráfico 14. Ocupados por cuenta propia: variaciones por situación profesional y edad. EPA 2T-1T 05..... 140
Gráfico 15. Trabajadores por cuenta propia: porcentaje de Mujeres, por situación profesional y tramos de edad. EPA 1T-2005..... 141
Gráfico 16. Ocupados por cuenta propia: evolución por tramos de edad. EPA 96-04..... 142
Gráfico 17. Trabajadores por cuenta propia: personas totales y porcentaje de mujeres por sectores. EPA 1T-2005..... 142
Gráfico 18. Ocupados por cuenta propia: variaciones por situación profesional y sector. EPA 2T-1T 05..... 143
Gráfico 19. Ocupados por cuenta propia: variaciones por situación profesional y ocupación. EPA 2T-1T 05..... 145
Gráfico 20. Ocupados por cuenta propia: jornada laboral de hombres y mujeres. EPA 1T y 2T-2005..... 148
Gráfico 21. Niveles comparados de formación de empresarios sin trabajadores o trabajadores independientes. EPA 4T 00-04..... 150
Gráfico 22. Cambios en la formación de los ocupados por cuenta propia. EPA 4T 00-04..... 151
Gráfico 23. Ocupados por cuenta propia: permanencia en situación profesional. Hombres y Mujeres. EPA 1T-2005..... 152
Gráfico 24. Permanencia en la actividad de empresarios sin trabajadores o trabajadores independientes. EPA 96-04..... 152
Gráfico 25. Ocupados por cuenta propia: situaciones especiales comparadas con asalariados. EPA 1T-2005..... 153
Gráfico 26. Variaciones en empleo por cuenta propia y asalariado, por CC.AA. EPA 1T y 2T-05..... 154
Gráfico 27. Variaciones en empleo por cuenta propia y asalariado, por Ramas: O-Sº comunidad y personales; y (P) Trabajo en los hogares. EPA 96-04..... 155
Gráfico 28 Ocupados por cuenta propia: porcentaje que no deciden su horario y/o su trabajo. Total, por sexos y por Ramas. Estudio sobre datos EPA 04..... 156

Gráfico 29. Ocupados por cuenta propia: porcentaje que no deciden su horario y/o su trabajo, por CC.AA. Estudio sobre datos EPA 04 ..... 157
Gráfico 30. Ocupados por cuenta propia con empresas de menos de 10 trabajadores: porcentaje que dependen de una única empresa o cliente. Total por sexos y por Ramas. Estudio sobre datos EPA 04 ..... 157
Gráfico 31. Ocupados por cuenta propia con empresas de menos de 10 trabajadores: porcentaje que dependen de una única empresa o cliente, por CC.AA. Estudio sobre datos EPA 04 ..... 158
Gráfico 32. RETA: evolución total afiliados y porcentaje afiliación total SS. 99-05 ..... 159
Gráfico 33. RETA: evolución porcentaje afiliación total SS en cada Comunidad Autónoma 99-05 ..... 160
Gráfico 34. RETA: porcentaje afiliados por CC.AA. Valores de la mediana de porcentaje 99-05 ..... 160
Gráfico 35. Número de microempresas: formas jurídicas principales y tendencias. DIRCE 99-05 ..... 162
Gráfico 36. Las empresas con titulares personas físicas: porcentaje del total de empresas de cada segmento de asalariados. DIRCE 99-05 ..... 163
Gráfico 37. Las empresas con titulares personas físicas: porcentaje por segmentos de asalariados. DIRCE 99-05 ..... 163
Gráfico 38. Número de empresas con titulares personas físicas, por CC.AA. DIRCE 99-05 ..... 165
Gráfico 39. Porcentaje de la titularidad personas físicas en el total de empresas por CC.AA. DIRCE 99-05 ..... 165
Gráfico 40. Evolución del porcentaje de empresas sin asalariados y con 1 a 5 asalariados, por CC.AA. DIRCE 99-05 ..... 166
Gráfico 41. Rendimiento Neto de las PYME No Societarias por CC.AA. y grandes Ramas de Actividad en el Ejercicio 2001. Datos AEAT ..... 169

## PRESENTACIÓN

1. En octubre de 2004, el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, a través de la Dirección General de la Economía Social, del Trabajador Autónomo y del Fondo Social Europeo, acordó constituir una Comisión de Expertos a la que encomendó una doble tarea; de un lado, efectuar un diagnóstico y evaluación sobre la situación económica del trabajo autónomo en España y, de otro, analizar el régimen jurídico y de protección social de los trabajadores autónomos, elaborando al tiempo una propuesta de Estatuto del Trabajador Autónomo (LETA). Con la entrega del presente informe, la Comisión cumple el mandato en su día recibido.

Al menos en principio, las tareas encargadas, por razones tanto de método como de orden sustantivo, no se prestaban a un desarrollo rápido en su ejecución. Máxime, si se tiene en cuenta y valora adecuadamente la novedad que, en el panorama de derecho comparado, comporta la adopción de una norma reguladora del régimen profesional del trabajador autónomo. En la economía actual, el trabajo autónomo es una forma mestiza de auto-ocupación laboral y de actuación emprendedora en el mercado; una forma de trabajar que sigue siendo socialmente percibida y económica y jurídicamente delimitada más en términos negativos, por oposición al modo dominante de inserción en el mercado, que en términos positivos, mediante la invocación de sus rasgos más característicos: la libertad e independencia en la toma de las decisiones económicas básicas.

Lo cierto es, sin embargo, que el trabajo y el trabajador autónomo han experimentado, en el curso de los últimos años, unas transformaciones tan aceleradas como intensas. Es posible que, en el conjunto de la economía española, el peso del trabajo autónomo no haya variado sustancialmente. Y es seguro que, en términos relativos, el crecimiento del número de trabajadores autónomos haya sido menor que el de trabajadores asalariados. Pero estos datos no pueden ni deben ocultar la realidad profunda de los cambios. Primero, en la propia figura del trabajador autónomo, que ya no puede representarse, o no sólo puede representarse, con la ayuda de los cuatro tipos tradicionales: agricultor, artesano, comerciante y profesional liberal. Y segundo, en el modo de ejercer la propia actividad, condicionada, en su instrumentación externa, por las formidables mudanzas habidas en la organización misma de la producción de bienes y servicios en un orden económico crecientemente abierto y competitivo.

En este contexto, el primer problema y, seguramente, el principal al que hubo de enfrentarse la Comisión, y dar respuesta, era el delimitar que había de entenderse por trabajador autónomo. En esquemática síntesis, las posibles soluciones eran las dos siguientes: de un lado, adoptar la noción estricta, canónica y tradicional; de otro, optar por una noción abierta y amplia. De manera unánime, los miembros de la Comisión nos hemos inclinado por esta última. Por numerosas razones, todas ellas de índole instrumental. El manejo de un concepto semejante, entre otros objetivos, cumple de manera más satisfactoria las finalidades asignadas a la LETA, de defensa y promoción del trabajador autónomo; se adecua, sin generar roces o fricciones, con la naturaleza de norma marco, también atribuida al Estatuto, tejiendo pasarelas y redes de coordinación entre su ámbito subjetivo y el de otras disposiciones que establecen tratamientos normativos aplicables a singulares modalidades de trabajador autónomo y, en fin, se acomoda a los cambios en la realidad. A los ya producidos y cuyas consecuencias, al conocerse, pueden diagnosticarse, evaluarse y resolverse; pero también a los que, muy probablemente, están aún por llegar y, en relación a los cuales, un concepto abierto ofrece más y mejores oportunidades para la absorción de los propios cambios y para la adaptación de los mismos a la realidad normada.

El cierre de este primer problema sirve para trazar los límites subjetivos del encargo recibido; pero sólo los exteriores, los que pueden utilizarse para identificar, con arreglo a denominadores mínimos, la figura del trabajador autónomo. En su interior, ésta figura cobija y da cobertura, sin embargo, a una realidad plural y heterogénea; a un verdadero poliedro en el que, cada una de sus múltiples caras, se corresponde con una modalidad de trabajador autónomo que se singulariza en función de numerosas variables. Entre otros, de los siguientes: el sector económico en el que se desarrolla la actividad, la naturaleza misma de la actividad ejecutada, el nivel de ingresos, la existencia o no de dependencia económica preferentemente de un único cliente o, en fin, la concurrencia o no de la condición de empleador. Desde luego, éstas, y otras muchas variables aún imaginables, carecen de relevancia tipificadora. Pero las mismas, además de complicar el análisis económico, condicionan la tarea normativa, al menos desde una doble y complementaria perspectiva, que es la que en buena medida explica, al tiempo que justifica, las grandes opciones de política de derecho que informan el presente Estatuto.

En primer lugar, la heterogeneidad de la figura del trabajador autónomo o, si se quiere, la ausencia de un tipo estándar o modelo de trabajador autónomo no ofrece las condiciones objetivas más adecuadas para el establecimiento de un cuadro de reglas prescriptivas uniformes, cerradas y rígidas. Suministra, antes bien, un terreno propicio para el empleo de normas abiertas y flexibles; de normas marco, capaces, de un lado, de adaptarse con mayor facilidad a la rica y compleja realidad normada y, de otro, de consentir desarrollos normativos progresivos, acomodados a la propia evolución económica, social y cultural de esa realidad. En esta realidad, sin embargo, no es difícil descubrir una modalidad de trabajador autónomo que se singulariza respecto de las restantes en razón de la posición económicamente dependiente que tiene en el mercado. En este tipo de trabajador autónomo, el trabajador autónomo dependiente, concurren ya otras condiciones objetivas —posibilidad de elaborar un concepto unitario— que demandan unas soluciones normativas acordes con aquella posición de debilidad.

2. De manera breve y sintetizada, las anteriores observaciones dan cuenta de las orientaciones generales tomadas en consideración por ésta Comisión a la hora de cumplimentar el mandato conferido y que el presente Informe se encarga de concretar y pormenorizar con el debido detalle.

El Informe se estructura en dos partes. La primera está dedicada a analizar los rasgos, la estructura y la evolución de los trabajadores autónomos desde una vertiente económica asentada en tres planos: el internacional, el europeo y el nacional, que es, lógicamente, al que se ha prestado mayor atención. En todo caso, la apuesta por una noción amplia del trabajador autónomo ha exigido una utilización no menos amplia de las fuentes documentales y bases de datos. Esta opción ha obligado a conciliar las diferencias de metodología, cobertura, representatividad e, incluso, terminología manejadas por esas fuentes.

La parte segunda del Informe, integrada a su vez por cuatro capítulos, ha pretendido el logro de un doble y combinado objetivo. El primero, analizar, mediante el recurso a criterios metodológicos propios de la tópica jurídica, los principales problemas que suscita el marco normativo vigente de aplicación a los trabajadores autónomos. El segundo, ofrecer una explicación, lo más razonable y completa posible, de las opciones normativas llevadas al texto de la LETA. La lógica en la que se ha inspirado el presente Informe ha sido, pues, la de aunar y compaginar la exégesis y la crítica jurídicas con la argumentación razonada de las propuestas normativas formuladas.

Por lo demás, y no es lo de menos, el Informe se cierra con la propuesta de texto articulado del Estatuto del Trabajador Autónomo. Este texto constituye, por expresar la idea de manera gráfica, nuestras conclusiones. De ahí, que no hayamos considerado ni útil ni necesario acompañar un apartado final de carácter conclusivo.

3. El resultado de casi nueves meses de trabajo, pues la Comisión inició su tareas en enero de 2005, es tributario de numerosas investigaciones precedentes en el campo de la economía y del derecho, como lo es también de abundantes documentos y de informes de instituciones —nacionales, comunitarias e internacionales—, debiendo ser destacados los recibidos de las asociaciones de representación de los intereses profesionales de los trabajadores autónomos de carácter estatal e intersectorial, con algunas de las cuales los miembros de la Comisión tuvieron la oportunidad de mantener sesiones informativas tan francas como útiles. Algunos de estos estudios, documentos e informes han abierto perspectivas de análisis; y otros, han aportado seguridad a las decisiones recogidas en la LETA. No obstante, los miembros de la Comisión deseamos asumir, de manera solidaria entre nosotros y no desplazada a otros, la responsabilidad de las propuestas que se efectúan. De ahí, nuestra decisión de omitir una referencia concreta a las fuentes de conocimiento manejadas.

Por otra parte, no queremos ni debemos concluir con esta presentación sin dejar constancia, de forma igualmente unánime, de nuestros agradecimientos. En primer lugar y de manera muy señalada a Alejandro Barahona Riber, Subdirector General de Fomento y Desarrollo Empresarial y Registro de Entidades del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, cuyo concurso y dedicación han resultado imprescindibles para acometer y concluir la tarea que nos encomendó este Ministerio. En segundo lugar, a los consejeros de Trabajo y Asuntos Sociales de distintos países de la Unión Europea, que nos facilitaron información sobre la situación económica y jurídica de los trabajadores autónomos en esos países. En tercer lugar, a Juan José Barrera Cerezal, Director General de la Economía Social, por la escrupulosa independencia mantenida durante el trabajo de la Comisión. Y finalmente, a la Fundación SIMA, en la persona de su Directora, Soledad Córdova Garrido, por la generosidad y disponibilidad habida en la cesión de los locales de la propia Fundación para poder realizar nuestro tarea.

A lo largo del tiempo de su funcionamiento, los miembros de la Comisión han mantenido, al margen de las audiencias con las asociaciones de trabajadores autónomos, catorce sesiones deliberativas. Por encima de las divergencias mantenidas a lo largo de estas sesiones, las opiniones vertidas en el Informe y las propuestas contenidas en el texto de la LETA se han adoptado de manera unánime; son compartidas por todos nosotros y de todas ellas nos responsabilizamos.

En Madrid, octubre de 2005
Jesús CRUZ VILLALÓN
Salvador DEL REY GUANTER
Juan Antonio MAROTO ACÍN
Carmen SAEZ LARA
Fernando VALDES DAL-RÉ (Coordinador de la Comisión)

# I. PERSPECTIVA SOCIO-ECONÓMICA DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS: RASGOS, ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN

## 1. La difícil precisión de la diversidad

La literatura económica del pasado siglo, elaborada desde y hacia una visión anglosajona, se basaba en el valor entendido de que el futuro estaría en manos de las grandes corporaciones, los «capitanes de empresa» y los mercados de valores. Y esa convicción, nunca suficientemente contrastada en otros ámbitos culturales e institucionales, justificaba la escasa atención que debía prestarse a cualesquiera actividades empresariales de pequeña dimensión, ya que acabarían por desaparecer como resultado de su supuesta intrínseca ineficiencia. Ese enfoque, desgraciadamente, impregnaba los planes de estudio, incidía en la consideración social de las empresas y los empresarios, y se realimentaba a sí mismo bajo la obviedad de que las grandes corporaciones representaban la mayor proporción de las macromagnitudes económicas de cada país. Y, sin embargo, y como iban demostrando diversas aportaciones académicas y la propia realidad económica y social durante años posteriores, y en particular durante la presente década, ni el crecimiento económico puede explicarse sin la aportación de las actividades empresariales de menor dimensión, ni el mantenimiento del empleo ni la cohesión social pueden lograrse sin el revulsivo de las personas emprendedoras para la permanente renovación del tejido empresarial que es inherente a la economía de mercado.

*De una concepción tradicional a una diversidad de formas de trabajo autónomo*

El factor trabajo se veía también implicado antaño por esos enfoques económicos. Era, por definición, dependiente y asalariado, y ajeno en los frutos y en los riesgos a cualquier actividad emprendedora. Y desde esa perspectiva, el autoempleo de esos trabajadores (*self-employment*) ajenos al riesgo era tan sólo un mal menor ante el desempleo. Un autoempleo circunscrito, además, a países de bajo nivel de renta per capita, a actividades que por su reducida dimensión y escasa rentabilidad, como la agricultura, eran poco proclives a la inversión empresarial, o a momentos de transición entre empleos dependientes de los trabajadores, motivados por cierres o reestructuraciones empresariales. Un panorama bien diferente del que muestra la realidad del trabajo autónomo de hoy en día, que prolifera en países con elevados niveles de renta, en actividades de alto valor añadido, al socaire de los nuevos desarrollos organizativos y la difusión de la informática y las telecomunicaciones, y que constituye una libre elección para muchas personas que valoran su autodeterminación y su capacidad para, al menos en ciertas cosas, no depender de nadie.

El trabajo autónomo de la economía actual, basado en la independencia y la libertad, es así una forma híbrida de auto-ocupación laboral y de actuación emprendedora frente al mercado. Una forma de trabajo «atípica», bajo los parámetros convencionales, en la que el salario pasa a ser la renta residual de una actividad empresarial o profesional que remunera tanto el trabajo como la organización, en la que el capital se aporta también por el propio trabajador y en la que, incluso, pueden generarse otras rentas laborales para los trabajadores «típicos» que los autónomos puedan tener a su cargo. Un trabajo autónomo, en definitiva, en el que coexiste una diversidad de figuras que abarcan desde los trabajadores autónomos propiamente dichos a los «autónomos dependientes» en su capacidad de decisión o su poder de mercado, desde los profesionales liberales a los emprendedores con o sin trabajadores a su servicio, y desde los agentes mercantiles o comerciales, a los administradores de sociedades mercantiles, los transportistas o los socios de cooperativas de trabajo asociado.

*Que hay que «pesar, contar y medir», pese a su dificultad*

Frente a esa diversidad del trabajo autónomo, la tarea de «pesar, contar y medir» resulta especialmente difícil de abordar y, sobre todo, de precisar. Ni puede hablarse, estrictamente, de «un mercado» de trabajo autónomo, ni las bases de datos disponibles caracterizan de manera indubitada una figura cuya flexibilidad, dinamismo y riqueza de matices trasciende de cualquier consideración unívoca. Y de ahí que hayamos de referirnos a los mercados a los que concurren «los trabajadores autónomos». Y que hayamos de buscar entre la pluralidad de acepciones que a esos trabajadores autónomos se les asignan en las fuentes de información. Ya sea en las comparaciones internacionales, en las que se caracterizan por el autoempleo y el trabajo familiar no retribuido, o ya lo sea en el caso español, en el que prima su consideración de ocupados por cuenta propia, ya sean empleadores, empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, miembros de cooperativas o ayudas familiares. Sin olvidar la consideración específica de los autónomos como afiliados por cuenta propia en los actuales regímenes especiales de la Seguridad Social. O incluso su asimilación con las microempresas con forma jurídica de persona física, ya sean sin asalariados o con hasta un número reducido de ellos, en los directorios de empresas, o con las denominadas pequeñas y medianas empresas no societarias, en las fuentes de carácter tributario.

El intento de precisar y cuantificar, no obstante, es necesario para trazar un primer panorama de la composición, la estructura y las tendencias de esa compleja realidad que englobamos en España bajo el término de trabajadores autónomos. Que habrá de seguirse de otros muchos, en los que los rasgos que aquí se esbozan se analicen con rigor y profun-

didad en sus causas y efectos, bajo la premisa de que las actividades de los trabajadores autónomos son valores a difundir y estimular. No sólo para promover el crecimiento económico sino para hacer posibles y efectivas la convergencia y la cohesión social.

## 2. Una perspectiva internacional: heterogeneidad e idiosincrasia

*En el autoempleo influyen variables económicas, culturales e institucionales*

Los factores determinantes del autoempleo en perspectiva internacional son complejos, por más que hayan tendido a relacionarse tradicionalmente con variables económicas, como el nivel de renta per capita de los distintos países. Estas variables, sin embargo, no ofrecen resultados concluyentes por sí mismas, dada la relativa estabilidad de las diferencias que se detectan entre las tasas de autoempleo de los diferentes países; por lo que cabe pensar también en la incidencia relevante sobre el trabajo autónomo de variables culturales (actitud frente al riesgo y/o grado de satisfacción frente al empleo dependiente) e institucionales (marco legal, requisitos administrativos y/o políticas de promoción del autoempleo).

El obvio problema de garantizar la homogeneidad en las comparaciones, se suele solventar recurriendo a los indicadores de autoempleo que define la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que consideran ocupadas a las personas de 15 o más años que hayan trabajado al menos una hora en la semana a la que se refieren los datos. Cumplido ese requisito, podrán ser autoempleados tanto los empleadores como los trabajadores individuales por cuenta propia, los miembros de cooperativas de trabajo y los trabajadores familiares no retribuidos (especialmente numerosos en la agricultura y el comercio). Las tasas de autoempleo, por último, se podrán referir al empleo total o al civil, en función de que entre los ocupados totales se considere o no, respectivamente, el empleo de los militares.

Todos los países de la OCDE cuyos datos se consideran en este apartado siguen esas normas y criterios de medida de la OIT, salvo Islandia, México y Turquía. De ahí que los indicadores de estos tres países, aún siendo consistentes en su evolución a lo largo del tiempo, no sean estrictamente comparables con los de los restantes. A mayor abundamiento, México y Turquía ofrecen también valores poco comparables de autoempleo debido a la elevada proporción de trabajo familiar en la agricultura. Además de estos casos anómalos, pueden aparecer otras inconsistencias en la comparación internacional, al tomarse las cifras del total de ocupados en cada país de una miscelánea de fuentes, entre las que aparecen encuestas, registros administrativos y censos de población, cuya cobertura y representatividad pueden ser, como es obvio, muy diversos. Sin olvidar que las series disponibles por países son diferentes en su cobertura temporal y que los propios datos que las sustentan son objeto de revisiones periódicas por las oficinas estadísticas nacionales.

*Y de ahí las disparidades entre las tasas de autoempleo por países*

Con todas las cautelas que son de aplicación, las tendencias internacionales a largo plazo del autoempleo que muestran los gráficos 1 y 2, sobre empleo total o sobre empleo civil, respectivamente, ofrecen una pautas comunes que difieren tan sólo en el valor de la ordenada que representa a cada país, según el número de ocupados en sus fuerzas armadas. Una diferencia que se hace bien patente, por ejemplo, en los casos de Grecia y Turquía.

Entre esas pautas comunes de las tasas de autoempleo en perspectiva internacional, la primera es la elevada disparidad que ofrecen por países, ya que (tanto sobre empleo total como sobre empleo civil) está por debajo del 8 por 100 en casos como los de Luxemburgo, Noruega y Estados Unidos y por encima del 30 por 100 en los de Corea, Grecia y en los ya citados, por sobredimensionados y no estrictamente comparables, de México y Turquía.

*Que se relacionan con niveles de renta, pero también con la dimensión media de las empresas*

En segundo término, la pauta habitual que relaciona mayores tasas de autoempleo y menores niveles de renta por países, pero con excepciones tan significativas que hacen difícil admitir que esa sea la única y principal causa explicativa del autoempleo. Tal sucede por ejemplo en Italia, cuya tasa de autoempleo resulta sobreelevada para su alto nivel de renta disponible, o en Irlanda y España, con cifras de autoempleo y de renta igualmente elevadas. A ese respecto, sin embargo, estos tres países europeos ofrecen la nota común de un tejido empresarial basado en micro y pequeñas empresas, de dimensión media muy reducida que, indudablemente, son un estímulo para la mayor actividad emprendedora de sus trabajadores autónomos.

*Con tendencias a la reducción en las tasas de autoempleo*

En tercer lugar, también una pauta generalizada internacionalmente es la tendencia reductora de las tasas de autoempleo a lo largo del tiempo. Si bien y sobre todo cuando la referencia es el empleo civil, parece esta sujeta a situaciones coyunturales de crecimiento económico, como en Canadá, Alemania, Islandia, Suiza, y sobre todo, en la República Checa, México y Eslovaquia (países que, junto con la referencia de España, se señalan en el gráfico). En esos tres últimos países, por otra parte,

GRÁFICO 1

**TENDENCIAS A LARGO PLAZO DEL AUTOEMPLEO (PORCENTAJE DEL EMPLEO TOTAL) EN PERSPECTIVA INTERNACIONAL: PAÍSES OCDE, 1956-2002. OECD *LABOUR FORCE STATISTICS,* 2003**

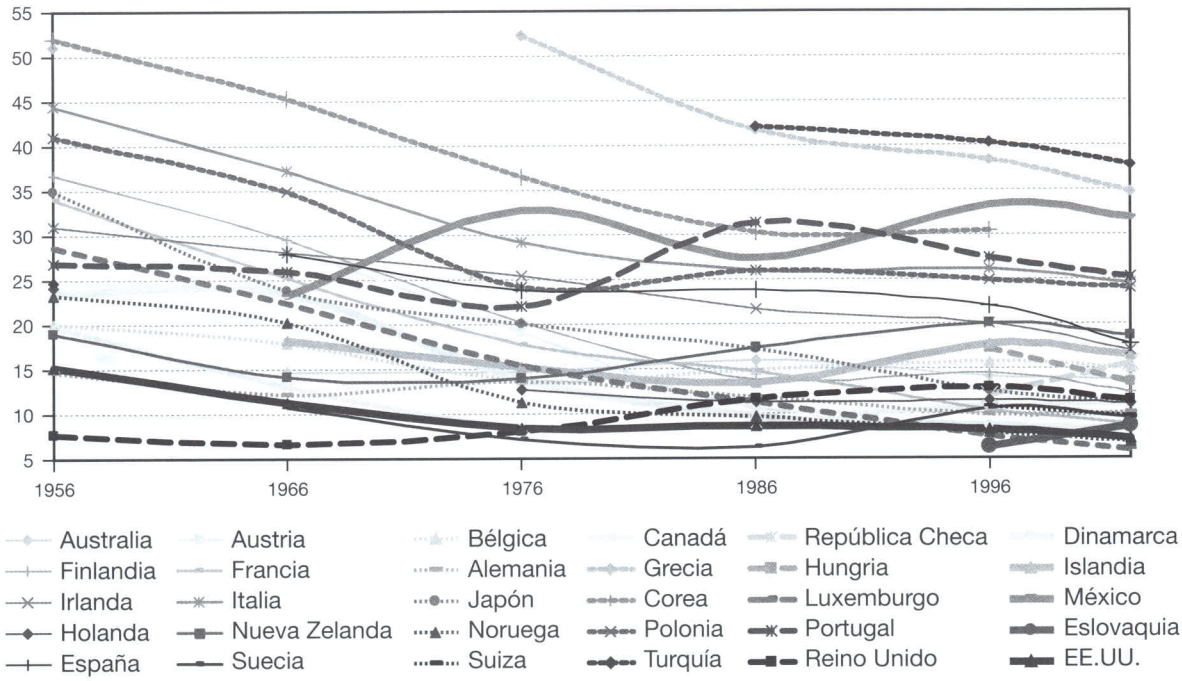



GRÁFICO 2

**LA EVOLUCIÓN DEL AUTOEMPLEO (PORCENTAJE DEL EMPLEO CIVIL TOTAL) EN PERSPECTIVA INTERNACIONAL: PAÍSES OCDE, 1990-2003. OECD *FACTBOOK,* 2005**

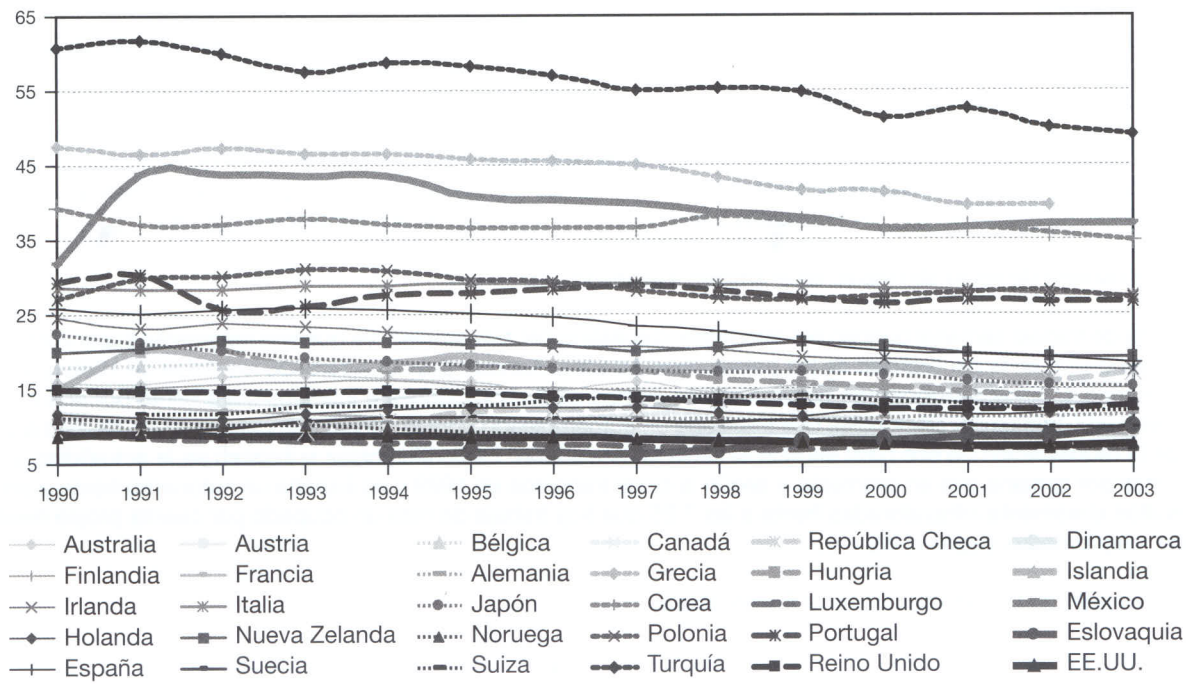
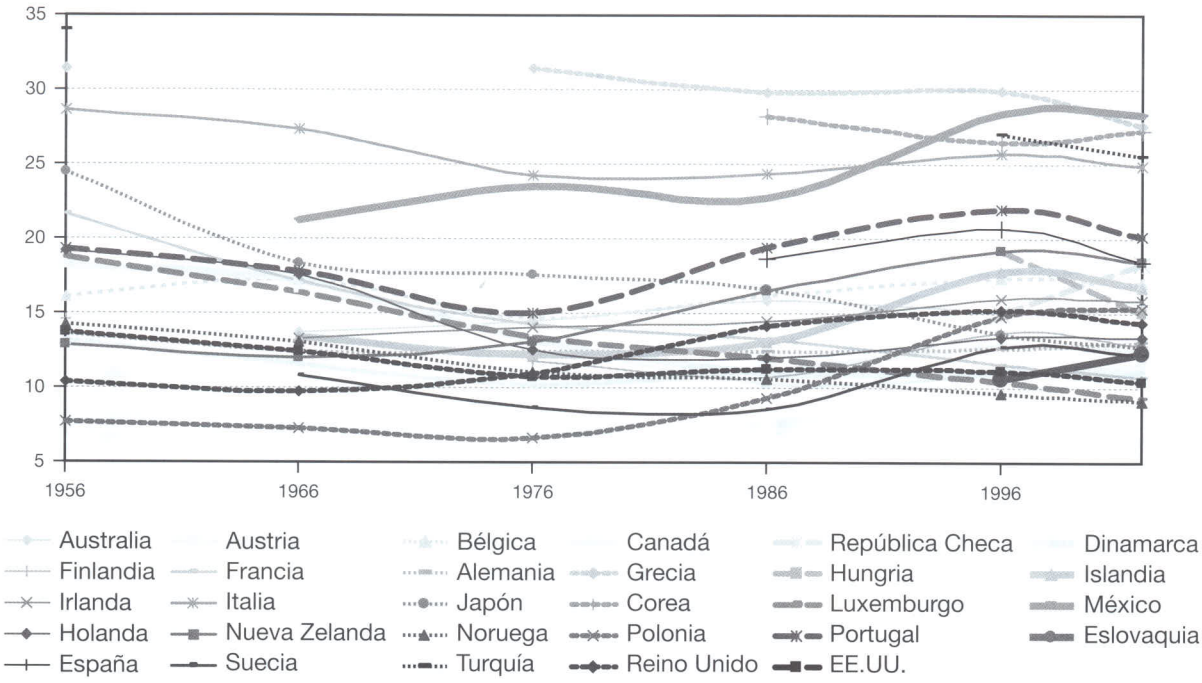


GRÁFICO 3

**TENDENCIAS A LARGO PLAZO DEL AUTOEMPLEO (PORCENTAJE DEL EMPLEO NO AGRÍCOLA) EN PERSPECTIVA INTERNACIONAL: PAÍSES OCDE, 1956-2002. OECD *LABOUR FORCE STATISTICS,* 2003**




se da la circunstancia de un incremento simultáneo de las tasas de autoempleo masculino y femenino. Lo cual es de resaltar por el hecho de que la tasa de autoempleo de las mujeres resulta tradicional y sistemáticamente inferior a la de los hombres en la generalidad de los países.

*Debido al menor peso de la agricultura en la actividad económica*

Los datos internacionales muestran asimismo los principales factores que justifican esa evolución a la baja de las tasas de autoempleo. Fundamentalmente, la paulatina disminución del peso de la agricultura en los países considerados, todos ellos industrializados o en vías de rápida industrialización e incluso de terciarización de sus economías. Con tasas de autoempleo no agrícola, como las que se muestran en el gráfico 3, que son sistemáticamente inferiores a las del autoempleo total, debido tanto a la reducción de las actividades agrícolas como a la elevada participación del autoempleo (trabajadores independientes y empleos familiares, sobre todo) en la agricultura. Descontando esa incidencia de la agricultura, los trece países señalados en el gráfico, muestran tendencias crecientes a largo plazo en sus tasas de autoempleo no agrícola.

*Al menor número de horas de trabajo en el empleo asalariado*

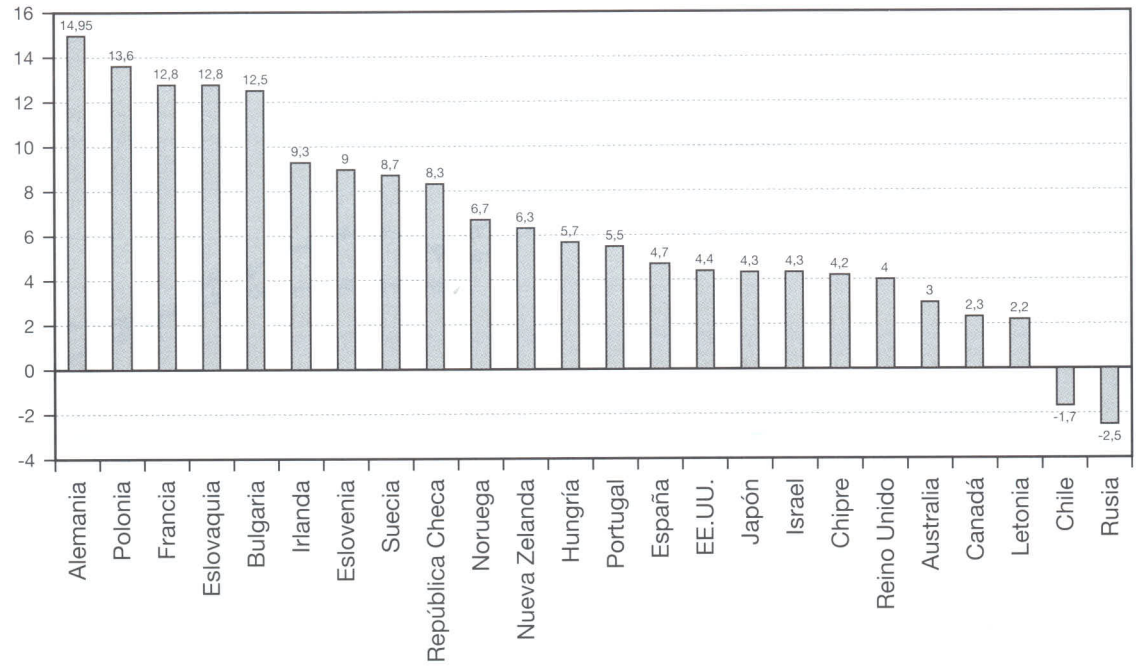
Las horas de trabajo semanal pueden ser otro factor disuasorio del autoempleo, ya que son netamente superiores a las del empleo dependiente en la generalidad de los países considerados. Aunque sea considerando los datos de 1999 que se ofrecen en el gráfico 4, últimos elaborados por la OCDE en comparación homogénea e influidos claramente por el autoempleo agrícola, las horas semanales adicionales que trabajaba un autoempleado podían exceder en catorce (caso de Alemania y por efectos de la reunificación de ese país) las que lo hacía un asalariado. Esas diferencias subsisten en la actualidad, y las 4,7 horas de más por semana que en promedio y según la OCDE trabajaba en 1999 y en España un autónomo frente a un asalariado, resultan claramente infravaloradas frente a las 7,05 que hoy trabaja de más un ocupado por cuenta propia frente a un asalariado, en promedio, según el INE.

*Y al incremento en la participación de la fuerza laboral*

Finalmente, el gráfico 5 resume las circunstancias del mercado de trabajo en España que han incidido, al igual que en la mayor parte de los países industrializados, en la tendencia reductora a largo plazo de las tasas de autoempleo. En primer lugar, una tasa de participación de la población activa en el mercado laboral que ha crecido ininterrumpidamente desde 1986, y que

GRÁFICO 4

**MAYOR NÚMERO DE HORAS SEMANALES DE TRABAJO DE AUTOEMPLEADOS: DIFERENCIA MEDIA RESPECTO DE ASALARIADOS EN CADA PAÍS. OCDE, 1999**




en 2004 no solo sobrepasa en más de 15 puntos porcentuales la que se detectaba en ese año, sino que también es superior en 7 puntos porcentuales a la vigente en 1960. En segundo término, el hecho de que esa mayor participación de las personas en la fuerza laboral se haya canalizado básicamente hacia el empleo asalariado, que también desde ese mismo año de 1986

GRÁFICO 5

**EVOLUCIÓN A LARGO PLAZO DEL EMPLEO EN ESPAÑA. OECD-EOL, 2004**

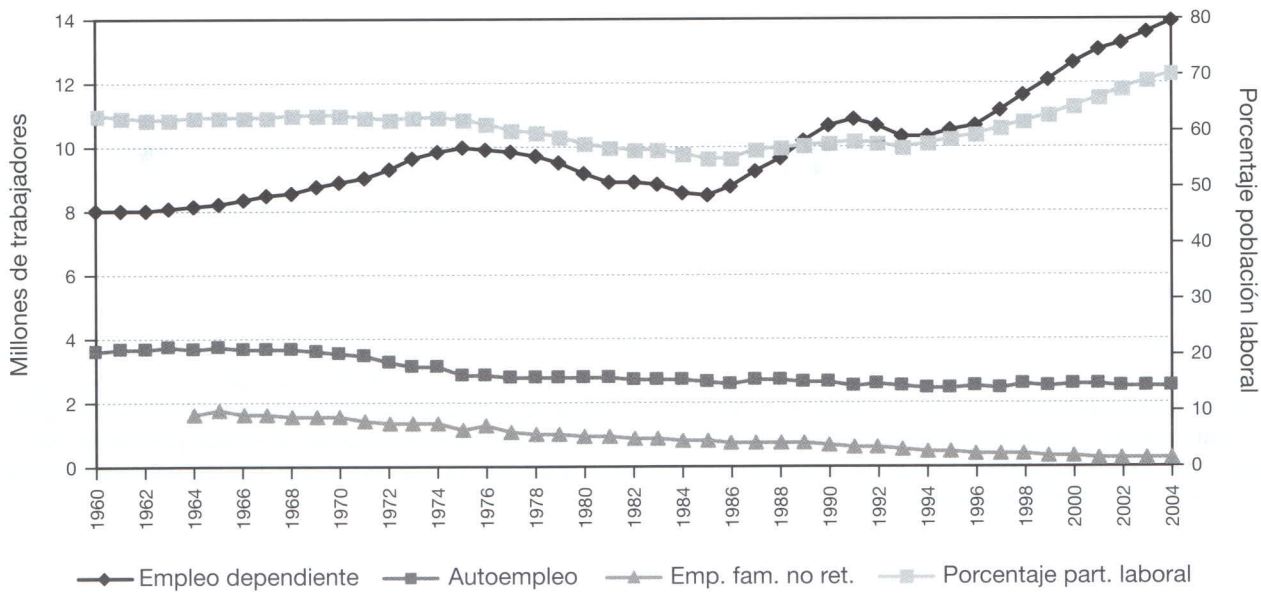
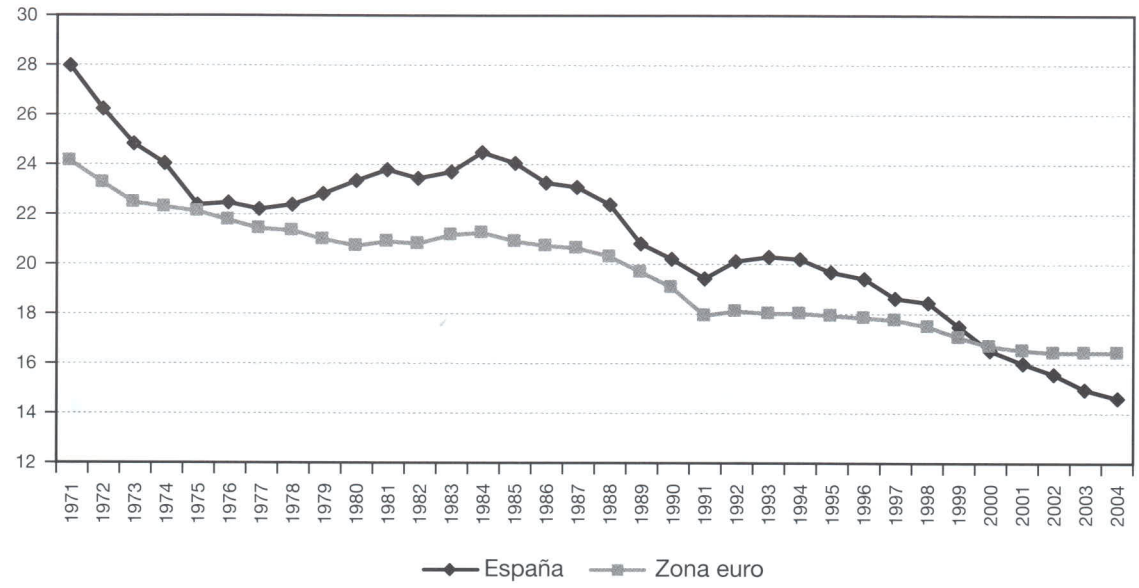


GRÁFICO 6

**EVOLUCIÓN A LARGO PLAZO DEL AUTOEMPLEO (PORCENTAJE DEL EMPLEO TOTAL): ESPAÑA Y ZONA EURO. EUROSTAT**




ha crecido en más de cinco millones de personas. Y en tercero y no menos importante lugar, que en la disminución del empleo por cuenta propia, casi 1,2 millones de personas menos desde 1964 a 2004, el componente principal haya sido el empleo familiar no retribuido, que se ha ido reduciendo, en paralelo con la pérdida de ponderación de la agricultura en las actividades económicas, hasta en 1,35 millones de personas.

## 3. El caso de la UE: el trabajo autónomo por ramas productivas

*En cada país inciden factores específicos sobre el autoempleo*

El resultado de las anteriores percepciones sobre la evolución del autoempleo en España se confirma, una vez más, cuando se toma como referencia la Zona Euro, como se hace en el gráfico 6. En éste aparecen sendas tendencias reductoras, pero con mayores variaciones al alza y a la baja en el caso español, que inducen a pensar en efectos adicionales a los ya citados, tales como: la liberalización de las relaciones económicas con la implantación de una economía de mercado a partir de 1978 (que estimula el autoempleo); la crisis económica y la reestructuración sectorial desde mediados de los ochenta (que perjudica todas las formas de empleo); la reactivación y el crecimiento empresarial desde la sima del ciclo económico de 1993 (que una vez más estimula el autoempleo); o la emergencia de nuevas formas de empleo dependiente, parcial y temporal (que quitan incentivos al autoempleo como «salida del paro»), desde mediados de los noventa del siglo XX y durante los primeros años de este siglo XXI. No obstante, esos u otros factores quedan de momento como meras hipótesis que habrán de ser sometidas a contrastación, y lo que ahora interesa es señalar que detrás de los datos agregados del autoempleo en Europa hay comportamientos bien diferentes por ramas de actividad.

*Pero en la UE el autoempleo se polariza en el comercio, la agricultura y los servicios*

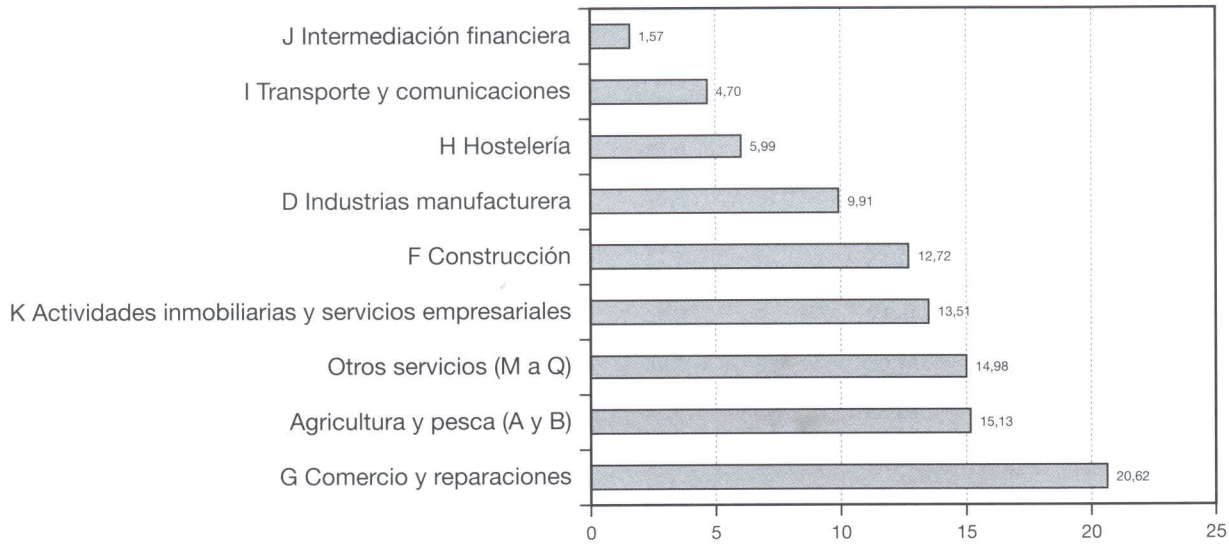
Así, el gráfico 7, extraído de la última edición del Labour Force Survey de Eurostat, pone de manifiesto la primacía para el autoempleo de la rama de comercio y reparaciones, con más del 20 por 100 del autoempleo total de la UE-15. Pero, simultáneamente, la dualidad entre los sectores primario y terciario en la que se mueve aún el autoempleo en Europa, con actividades agropecuarias y pesqueras y con servicios a las empresas y personales que representan un similar porcentaje del autoempleo total. Esas tres grandes ramas de actividad, por otra parte, suponían ya más del 50 por 100 del autoempleo total en la UE anterior a la reciente ampliación a 25.

*España se sitúa entre los cuatro primeros países de la UE por autoempleo, en todas las ramas*

Los cuadros 1 y 2 amplían y precisan ese peso de las ramas en las que se ubica el autoempleo en los países europeos. Ramas que, dada la importancia del comercio, se estructuran separándolo de los restantes servicios. Desde esa perspectiva,

GRÁFICO 7

**EL AUTOEMPLEO POR RAMAS (PORCENTAJE TOTAL AUTOEMPLEADOS) EN LA UE-15. EUROSTAT, *LABOUR FORCE SURVEY*, 2002**




el cuadro 1 analiza la ponderación por ramas, y resalta la trascendencia que tiene el autoempleo en España, con porcentajes de ocupados que siempre están entre los cuatro primeros países de la UE-1 5, en todas y cada una de las ramas de la actividad económica. Los países del llamado «Club Med» (Francia y los «cuatro PIGS», el acrónimo de Portugal, Italia, Grecia y *Spain*) destacan aún por el autoempleo agrícola. En tanto que Italia, Alemania y España, lo hacen por su autoempleo en la industria, la construcción, el comercio y el resto de servicios. El Reino Unido, por su parte, ofrece tasas de autoempleo especialmente significativas tanto en la construcción como en el resto de los servicios.

Por países, el cuadro 2 precisa los datos globales que ya se habían visto en el gráfico 7. Confirmando que los servicios (excepto el comercio) son la principal dedicación del autoempleo en todos los países de la UE-15. De igual forma,

CUADRO 1

**AUTOEMPLEO POR RAMAS EN LA UE-15. PERSONAS AUTOEMPLEADAS Y PORCENTAJE DE CADA PAÍS POR RAMAS PRODUCTIVAS**

| | *AGRICULTURA* | | *INDUSTRIA* | | *CONSTRUCCIÓN* | | *COMERCIO* | | *RESTO SERVICIOS* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Miles pers.* | *Porcent. país* | *Miles pers.* | *Porcent. país* | *Miles pers.* | *Porcent. país* | *Miles pers.* | *Porcent. país* | *Miles pers.* | *Porcent. país* |
| Bélgica | 36 | 1,05 | 35 | 1,55 | 53 | 1,83 | 144 | 3,07 | 284 | 3,06 |
| Dinamarca | 38 | 1,10 | 14 | 0,62 | 29 | 1,00 | 49 | 1,04 | 89 | 0,96 |
| Alemania | 305 | 8,86 | 363 | **16,10** | 378 | **13,07** | 640 | 13,65 | 1.932 | **20,82** |
| Grecia | 420 | **12,20** | 118 | 5,23 | 91 | 3,15 | 283 | 6,03 | 347 | 3,74 |
| España | 467 | **13,56** | 323 | **14,32** | 371 | **12,83** | 693 | 14,78 | 980 | **10,56** |
| Francia | 541 | **15,71** | 190 | 8,43 | 276 | 9,54 | 402 | 8,57 | 894 | 9,63 |
| Irlanda | 89 | 2,58 | 22 | 0,98 | 48 | 1,66 | 37 | 0,79 | 95 | 1,02 |
| Italia | 492 | **14,29** | 712 | **31,57** | 612 | **21,16** | 1.404 | 29,94 | 1.854 | **19,98** |
| Luxemburgo | 2 | 0,06 | 0 | 0,00 | 1 | 0,03 | 3 | 0,06 | 6 | 0,06 |
| Holanda | 104 | 3,02 | 38 | 1,69 | 81 | 2,80 | 128 | 2,73 | 417 | 4,49 |
| Austria | 126 | 3,66 | 32 | 1,42 | 19 | 0,66 | 60 | 1,28 | 169 | 1,82 |
| Portugal | 492 | **14,29** | 130 | 5,76 | 152 | 5,26 | 263 | 5,61 | 261 | 2,81 |
| Finlandia | 89 | 2,58 | 30 | 1,33 | 28 | 0,97 | 40 | 0,85 | 106 | 1,14 |
| Suecia | 63 | 1,83 | 41 | 1,82 | 49 | 1,69 | 80 | 1,71 | 210 | 2,26 |
| Reino Unido | 178 | 5,17 | 206 | 9,14 | 705 | **24,38** | 465 | 9,91 | 1.664 | **17,93** |
| **UE-15** | **3.443** | **100,00** | **2.255** | **100,00** | **2.892** | **100,00** | **4.690** | **100,00** | **9.279** | **100,00** |

*Fuente:* Eurostat. Labour force survey results 2002.

CUADRO 2

**AUTOEMPLEO POR RAMAS EN LA UE-15: PORCENTAJE DE PERSONAS AUTOEMPLEADAS POR RAMAS EN CADA PAÍS Y EN EL TOTAL UE-15**

| | *AGRICULTURA* | | *INDUSTRIA* | | *CONSTRUCCIÓN* | | *COMERCIO* | | *RESTO SERVICIOS* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Miles pers.* | *Porcent. país* | *Miles pers.* | *Porcent. país* | *Miles pers.* | *Porcent. país* | *Miles pers.* | *Porcent. país* | *Miles pers.* | *Porcent. país* |
| Bélgica | 36 | 6,52 | 35 | 6,34 | 53 | 10,27 | 144 | **26,09** | 284 | **51,45** |
| Dinamarca | 38 | 17,35 | 14 | 6,39 | 29 | 16,02 | 49 | **22,37** | 89 | **40,64** |
| Alemania | 305 | 8,43 | 363 | 10,03 | 378 | 11,41 | 640 | **17,69** | 1.932 | **53,40** |
| Grecia | 420 | **33,36** | 118 | 9,37 | 91 | 10,85 | 283 | 22,48 | 347 | **27,56** |
| España | 467 | 16,48 | 323 | 11,40 | 371 | 15,67 | 693 | **24,45** | 980 | **34,58** |
| Francia | 541 | **23,49** | 190 | 8,25 | 276 | 15,66 | 402 | 17,46 | 894 | **38,82** |
| Irlanda | 89 | **30,58** | 22 | 7,56 | 48 | 23,76 | 37 | 12,71 | 95 | **32,65** |
| Italia | 492 | 9,70 | 712 | 14,03 | 612 | 13,36 | 1.404 | **27,67** | 1.854 | **36,54** |
| Luxemburgo | 2 | 16,67 | 0 | 0,00 | 1 | 10,00 | 3 | 25,00 | 6 | 50,00 |
| Holanda | 104 | 13,54 | 38 | 4,95 | 81 | 12,20 | 128 | **16,67** | 417 | **54,30** |
| Austria | 126 | **31,03** | 32 | 7,88 | 19 | 6,79 | 60 | 14,78 | 169 | **41,63** |
| Portugal | 492 | **37,90** | 130 | 10,02 | 152 | 18,86 | 263 | **20,26** | 261 | 20,11 |
| Finlandia | 89 | **30,38** | 30 | 10,24 | 28 | 13,73 | 40 | 13,65 | 106 | **36,18** |
| Suecia | 63 | 14,22 | 41 | 9,26 | 49 | 12,89 | 80 | **18,06** | 210 | **47,40** |
| Reino Unido | 178 | 5,53 | 206 | 6,40 | 705 | **23,19** | 465 | 14,45 | 1.664 | **51,71** |
| **UE-15** | **3.443** | **15,26** | **2.255** | **10,00** | **2.892** | **15,13** | **4.690** | **20,79** | **9.279** | **41,13** |

*Fuente:* Eurostat. Labour force survey results 2002.

que los servicios en general (considerando el comercio), sobrepasan el 50 por 100 del autoempleo en todos ellos, con las excepciones de Irlanda y Portugal. Lo cual no obsta, como ya se ha indicado anteriormente, para que la agricultura siga teniendo un peso relevante (más del 30 por 100) en el autoempleo de países como Portugal e Irlanda, pero también de Grecia, Austria y Finlandia. En Francia, por su parte, el autoempleo agrícola sobrepasa aún el 23 por 100 de su autoempleo total.

## 4. Las fuentes españolas para el estudio del trabajo autónomo

Una perspectiva amplia del autoempleo, como la que se traza en este Informe, que incluye emprendedores (sin o con asalariados), trabajadores y profesionales independientes, e incluso trabajadores autónomos «parasubordinados» o dependientes en algunas de sus facetas de decisión o de actuación económica frente al mercado, requiere una utilización no menos amplia de las bases de datos públicas disponibles. Con la obvia dificultad de compaginar las diferencias de metodología, cobertura, representatividad e incluso terminología que tienen entre sí esas fuentes de información.

*Una diversidad de fuentes para el estudio de un trabajo autónomo diverso y cambiante*

Las fuentes documentales y bases de datos que se han revisado durante la realización del Informe han sido diversas y numerosas. En el ámbito internacional incluyen, como ya se ha tenido ocasión de comprobar en los apartados anteriores, las bases de datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y de la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas (Eurostat). Pero también los «estados de situación» sobre el autoempleo elaborados ex pro feso por la Consejerías Laborales de las Embajadas de España en países como Alemania, Italia, Grecia, Luxemburgo, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Países Bajos, Suecia, Reino Unido, Irlanda, Portugal y Francia.

En el plano nacional, las fuentes y bases consultadas abarcan desde los Registros Mercantiles (Estudios anuales sobre las PYME con forma societaria y Panorama sobre las Microempresas) hasta las Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pasando por la Tesorería General de la Seguridad Social, el Servicio de Auditoria Interna de la Agencia Estatal para la Administración Tributaria (AEAT), e incluso algunos informes específicos sobre las actividades emprendedoras («Global Entrepreneurship Monitor. Spain»), la economía social y el autoempleo («Libro Blanco de las empresas de participación de trabajo —economía social— de la ciudad de Madrid»), o el mercado laboral («Informe de la Comisión de expertos para el Diálogo Social»).

Las bases de datos finalmente seleccionadas son las que aparecen en el cuadro 3: Encuesta de Población Activa (EPA); Directorio Central de Empresas (DIRCE) del Instituto Nacional de Estadística (INE); Registros de Afiliados a la Seguridad Social

CUADRO 3

**COMPARACIÓN ENTRE FUENTES DE INFORMACIÓN PARA EL ESTUDIO DEL TRABAJO AUTÓNOMO**

| *EPA* | | *DIRCE* | | *RETA* | | *REA CP* | *REM CP* | *TOTAL SS* | *AEAT* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| *Metodología de encuesta Compar. UE* | *Empleador o profesional con o sin asalariados* | *No incluye producción agraria y pesquera* | *Total empresas* | | *Afiliados* | *Afiliados* | *Afiliados* | *Afiliados* | *No incluye CAPV ni CFN* | *PYME no societarias* |
| 1T1999..... | 2.670.200 | 01/01/1999 | 2.518.801 | 31/01/1999 | 2.468.704 | 353.867 | Nd | 2.822.571 | | |
| 1T2000..... | 2.672.700 | 01/01/2000 | 2.595.392 | 31/01/2000 | 2.521.303 | 340.043 | 17.070 | 2.878.416 | 2000 | 2.983.354 |
| 1T2001..... | 2.761.500 | 01/01/2001 | 2.645.317 | 31/01/2001 | 2.583.572 | 322.808 | 17.282 | 2.923.662 | 2001 | 3.004.398 |
| 1T2002..... | 2.788.900 | 01/01/2002 | 2.710.400 | 31/01/2002 | 2.610.858 | 307.928 | 17.078 | 2.935.864 | | |
| 1T2003..... | 2.786.100 | 01/01/2003 | 2.813.159 | 31/01/2003 | 2.670.474 | 297.211 | 16.930 | 2.984.615 | | |
| 1T2004..... | 2.853.800 | 01/01/2004 | 2.942.583 | 31/01/2004 | 2.770.394 | 289.122 | 16.653 | 3.076.169 | | |
| 1T2005..... | 3.037.700 | 01/01/2005 | 3.064.129 | 31/01/2005 | 2.876.412 | 278.436 | 16.325 | 3.171.173 | | |

*Notas:* DIRCE: Directorio Central de Empresas. INE. No incluye las actividades del Sector 0 de la CNAE; EPA: Encuesta de Población Activa. INE; RETA: Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. Seguridad Social; REA CP: Régimen Especial de Trabajadores de la Agricultura. Afiliados por cuenta propia. Seguridad Social; REM CP: Régimen Especial de Trabajadores del Mar. Afiliados por cuenta propia. Seguridad Social; AEAT: Agencia Estatal de la Administración Tributaria. No incluye ni la Comunidad Autónoma del País Vasco ni la Comunidad Foral de Navarra.
*Fuente:* Bases de datos señaladas y elaboración propia.

en los Regímenes Especiales de Trabajadores Autónomos (RETA), Agrario (REA, por cuenta propia) y del Mar (REM, por cuenta propia); y PYME No Societarias, a partir de los datos de la AEAT. Dichas bases, sin embargo, tienen su metodología, alcance y definiciones propias, lo que hace prácticamente imposible una comparación plenamente homogénea entre ellas. Máxime cuando la información que se maneja, como ha sido el caso de este Informe, es la que se publica bajo criterios estandarizados en las correspondientes páginas Web de las instituciones responsables de mantener las bases de datos.

Las cifras del cuadro 3 solo pretenden, en consecuencia, dar idea de las magnitudes en las que se mueve el trabajo autónomo en España durante los últimos años, teniendo en cuenta tanto la mayor homogeneidad posible entre las categorías de trabajadores por cuenta propia como los déficit de cobertura de que adolecen algunos de sus colectivos en determinadas bases. Así, en el mencionado cuadro, los datos de EPA excluyen miembros de cooperativas y ayudas familiares, para facilitar su comparación con las unidades empresariales que refleja el DIRCE. En este Directorio, a su vez, aparecen todas las empresas españolas, pero de forma consciente, asumiendo que la sobre-valoración que así se hace del trabajo autónomo se compensa con la ausencia del aplicado en la agricultura y la pesca, que son actividades no incluidas en el DIRCE. Los datos del RETA, en los que coexisten afiliados sin y con asalariados, se han complementado con los afiliados por cuenta propia de los regímenes especiales agrario y del mar. Y en los escasos datos disponibles de la AEAT se ha de asumir la infravaloración que se deduce de no incluir las CC.AA. de régimen fiscal especial, como son la Comunidad Autónoma del País Vasco y la Comunidad Foral de Navarra, ambas con sistema de Concierto.

*Pero que con fluyen hacia una cifra de tres millones de autónomos en España*

Teniendo en cuenta todas esas matizaciones, se puede estimar que las personas físicas que actualmente llevan a cabo en España actividades económicas y profesionales de forma personal, directa, por cuenta propia y a título lucrativo, dando o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena, rondan los tres millones. Cifra que resulta coherente con la que se deduce de los estudios pormenorizados que, sobre la EPA y las afiliaciones a la Seguridad Social, realiza la Dirección General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y del Fondo Social Europeo, y que con referencia al final de 2004 elevaban a 2,9 millones el número de autónomos y microempresarios con hasta 4 asalariados existentes en España.

## 5. Los trabajadores autónomos según la Encuesta de Población Activa (EPA)

Como es bien conocido, la Encuesta de Población Activa (EPA) es una investigación por muestreo de periodicidad trimestral, dirigida por el INE a la población que reside en viviendas familiares del territorio nacional y cuya finalidad es averiguar las características de dicha población en relación con el mercado de trabajo. Posibilita confeccionar series temporales homogéneas y comparables internacionalmente de resultados, al estar basados sus definiciones y criterios en las recomendaciones aprobadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Si bien la EPA no está exenta de inconvenientes, ya sea por su propia condición de encuesta por muestreo, que conlleva mayor error de muestreo conforme se desagregan sus características, o ya lo sea por la ruptura en la homogeneidad de las series que introducen los cambios metodológicos que se han ido produciendo en la Encuesta a lo largo del tiempo.

*Una fuente tradicional para el estudio del trabajo autónomo, pero con cambios metodológicos*

Precisamente, el último cambio de metodología en la EPA se ha producido en el primer trimestre de 2005. Con evidentes ventajas, ya que ahora se adecua mejor a la nueva realidad demográfica y laboral de nuestro país, especialmente por el aumento del número de extranjeros residentes; incorpora la nueva normativa europea de Eurostat; e introduce mejoras en el método de recogida de los datos. Pero con el inconveniente de que estos cambios metodológicos han supuesto una ruptura con las series anteriores correspondientes a la EPA-2002, que afecta de manera diferente a las categorías del trabajo autónomo, como se tendrá ocasión de comprobar en el correspondiente apartado.

Según la EPA, los trabajadores autónomos son los ocupados que ejercen una actividad por cuenta propia. Ya sean empresarios, trabajadores independientes, miembros de cooperativas que trabajan en las mismas o trabajadores familiares no remunerados (ayudas familiares). Excluye a las personas que se ocupan de su hogar sin remuneración, a las que prestan servicios sociales no remunerados o de carácter benéfico y a las que ejercen actividades fuera del ámbito de las actividades económicas. Tampoco considera los trabajos estacionales por cuenta propia ni los trabajos estacionales u ocasionales familiares no remunerados en la temporada de menor actividad, si las personas no han trabajado en la semana de referencia de la encuesta.

*Que permite el estudio de la estructura y tendencias del trabajo autónomo*

La EPA va a permitir, en consecuencia, una completa caracterización de los trabajadores autónomos en España. Tanto en su situación actual, referida, según la información disponible al 1.º y/o 2.º trimestres de 2005, como a su evolución durante los últimos años, empleando las series homogéneas más largas que han podido encontrarse (1996-2004, en general) y tomando siempre como referencia el 4.º trimestre de cada uno de los años considerados. La presentación de esa información se hace, siempre que resulta posible, mediante gráficos, que faciliten la percepción de las situaciones comparadas y tendencias que pueden resultar más relevantes para los objetivos de este Informe.

### 5.1. Ponderación de los ocupados por cuenta propia respecto de los ocupados totales: general y por ramas

Las tasas de autoempleo o de trabajadores ocupados por cuenta propia, por categorías, para el total de ocupados y por ramas de actividad, se muestran en los gráficos 8 y 9. El gráfico 8 permite apreciar, asimismo, los cambios introducidos por categorías, a raíz de la reciente revisión metodológica de la EPA de 2005.

*En el autoempleo priman los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes*

Por categorías de trabajo autónomo, los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes suponían en el primer trimestre de 2005 el 11,33 por 100 de los ocupados totales, seguidos de los empleadores con el 5,1 por 100, de las ayudas

GRÁFICO 8

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: PORCENTAJE OCUPADOS TOTALES CADA AÑO. EPA 9 1-05IT**

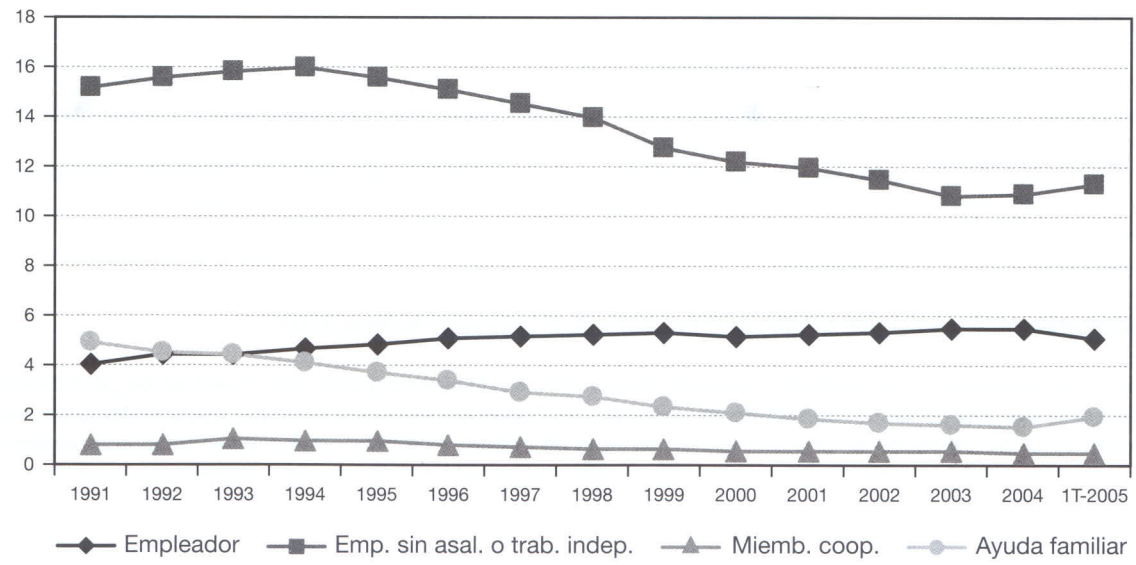
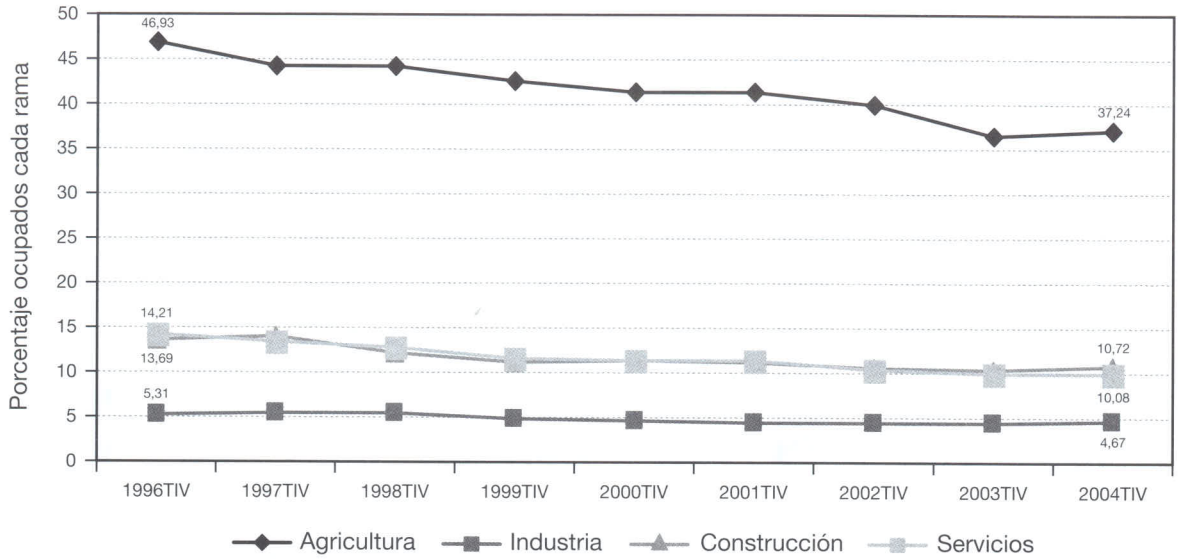


GRÁFICO 9

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: PORCENTAJE DE OCUPADOS TOTALES POR RAMAS DE ACTIVIDAD. EPA 96-04**




familiares con el 1,95 por 100 y de los trabajadores de cooperativas con el 0,47 por 100 de los ocupados totales. Lo que representaba una tasa de autoempleo total del 18,85 por 100. Entre esas categorías, por otra parte y desde 1991, sólo incrementa su ponderación respecto de los ocupados totales la de los empleadores, aunque la nueva metodología de la EPA introduce un cambio de tendencia en el crecimiento que venía mostrando hasta 2004. Por el contrario, los nuevos criterios metodológicos reconsideran al alza el peso de los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes y de las ayudas familiares. Ambas categorías incrementan su número, de forma que el porcentaje sobre ocupados totales de los primeros confirma e incrementa la tendencia creciente que ya mostraban desde 2003 y el de las ayudas familiares cambia la tendencia decreciente que esta categoría había seguido hasta 2004.

*La agricultura continúa siendo la rama con mayor peso del trabajo autónomo entre los ocupados*

En el gráfico 9, los ocupados por cuenta propia se relacionan con los ocupados totales de cada rama de actividad, y ponen de manifiesto que el autoempleo en España sigue teniendo su mayor ponderación en la agricultura, aún con la pérdida continuada que evidencia en esta rama desde 1996, de manera que más del 37 por 100 de los ocupados en la agricultura siguen siendo autónomos. Construcción y servicios muestran en 2004 tasas de autoempleo del 11 y del 10 por 100, respectivamente, con sendas tendencias reductoras que se derivan del mayor incremento del trabajo asalariado en ambas ramas durante el período. En cuanto a la industria, muestra habitualmente la menor incidencia del autoempleo, con el 4,7 por 100 de los ocupados totales en 2004, pero también la mayor estabilidad en su evolución temporal, siempre alrededor del 5 por 100.

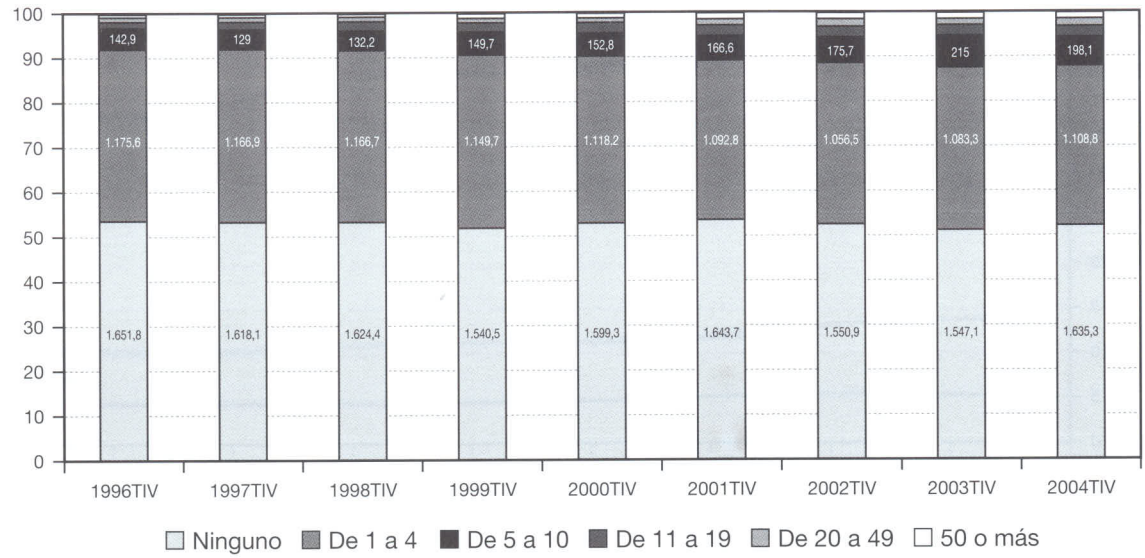
### 5.2. Dimensión del empleo autónomo por número de asalariados

*Más de ocho de cada diez empleos autónomos son de trabajadores independientes o de empleadores con hasta cuatro asalariados*

Como evidencia el gráfico 10, y utilizando los tramos de asalariados con los que la EPA segmenta esa variable de dimensión (que difieren de los definidos por otras bases de datos), la mayor proporción de autónomos son empresarios o trabajadores independientes sin asalariados, que oscilan sistemáticamente alrededor del 50 por 100 del empleo total generado por los autónomos. El segmento de empleadores con 1 a 4 asalariados es el siguiente en importancia, aunque reduce ligeramente su peso desde el 37 al 34 por 100 del empleo autónomo total entre 1996 y 2004. En tanto que los empleadores con 5 a 10 asalariados son el restante segmento de dimensión significativo, que pasa de representar el 6 por 100 del empleo autónomo total en 1996 a algo más del 9 por 100 en 2004. El número de autónomos y de empleados por ellos, que también se representa en el mencionado gráfico 10, permite asimismo constatar una apreciación anterior sobre la relativa estabilidad del número de personas ocupadas por cuenta propia, cuya ponderación sobre los ocupados totales, sin embargo, tiende a decrecer tanto por la mayor participación de la fuerza laboral como por el mayor número de efectivos que se canalizan hacia el trabajo dependiente.

GRÁFICO 10

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: NÚMERO (MILES PERSONAS) ASALARIADOS Y AYUDAS FAMILIARES. EPA 1996-2004**

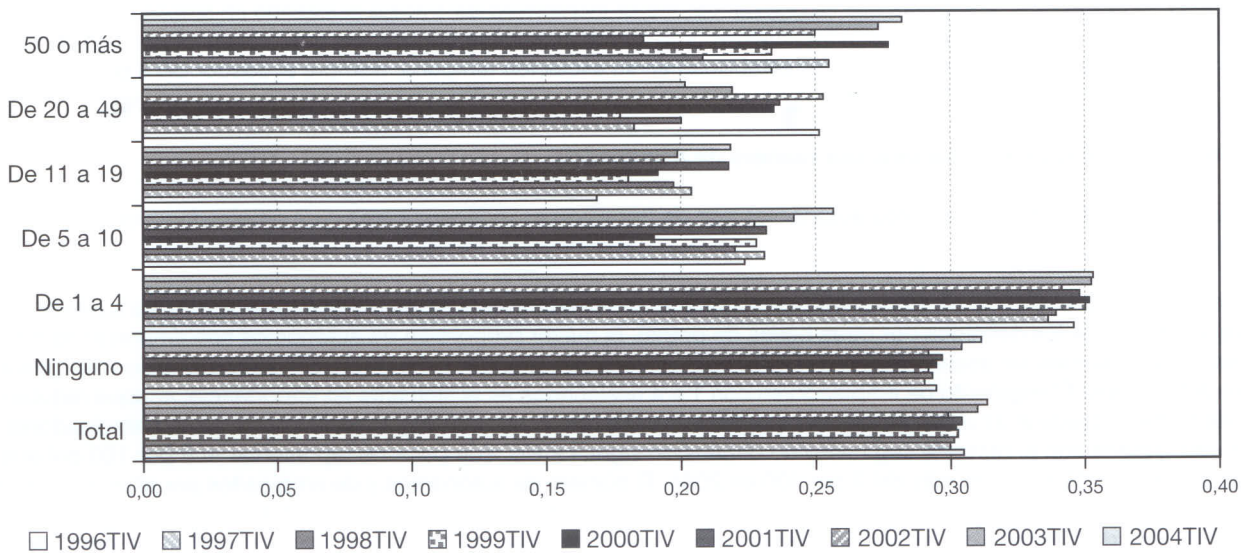



*Las trabajadoras autónomas destacan entre los empleadores con uno a cuatro asalariados*

En el gráfico 11, la situación anterior se particulariza para el empleo autónomo femenino. Con una diferencia significativa respecto de lo ya visto en el segmento de empresarios o profesionales independientes sin asalariados que, en el caso de las mujeres, sólo llegan a sobrepasar el 30 por 100 del empleo autónomo total en 2003 y 2004. Su ponderación en el segmento de empleadores de 1 a 4 asalariados es, sin embargo, similar a la de los hombres, alrededor del 35 por 100 del empleo autónomo total. Y es en los segmentos de empleadores con mayor número de asalariados en los que la presencia femenina aumenta, en proporciones del empleo autónomo total que oscilan, según los años, entre el 20 y el 25 por 100.

GRÁFICO 11

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: PORCENTAJE MUJERES EN SEGMENTOS POR NÚMERO DE ASALARIADOS Y AYUDAS FAMILIARES. EPA 1996-2004**



*El trabajo autónomo crece en la construcción y los servicios, y se reduce en la agricultura y la industria*

El gráfico 12, por último, analiza la evolución de esta variable de dimensión del empleo autónomo por ramas de actividad, en serie homogénea de 1996 a 2004. Representa los porcentajes relativos que aportan las distintas ramas a las variaciones producidas en cada segmento durante el período. Lo que pone de manifiesto, en primer lugar, que las variaciones en el empleo de los empresarios autónomos o profesionales sin asalariados se han debido, básicamente, al incremento producido en la construcción (+37 por 100 de variación real) y los servicios (+0,9 por 100) y a la reducción de la agricultura (-22 por 100) y la industria (-2,4 por 100). Iguales causas explican la variación del empleo autónomo total en el segmento de empleadores con 1 a 4 asalariados: con reducciones todavía mayores en la agricultura (-40 por 100 de variación real) y en la industria (casi -11 por 100), e incrementos algo menores en la construcción (+29 por 100) y en los servicios (+5 por 100).

En los restantes segmentos de dimensión del empleo autónomo, todas las variaciones han sido positivas durante el período, de forma que aquél ha aumentado en todos los empleadores con 5 o más asalariados. Sobre todo, por la incidencia de los servicios (+55 por 100 de variación real) y la construcción (+36 por 100), en el tramo de 5 a 10 asalariados. De la construcción (+157 por 100 de variación real) y la agricultura (+122 por 100), en el tramo de 11 a 19 asalariados. De la agricultura (+700 por 100 de variación real) y los servicios (+121 por 100) en el segmento de 20 a 49 asalariados. Y de la agricultura (+225 por 100 de variación real), los servicios (+162 por 100) y la industria (+83 por 100) en los empleadores con 50 o más asalariados.

### 5.3. Adscripción de los trabajadores autónomos por tramos de edad

*Más de la mitad de los empleadores y los trabajadores independientes tienen entre 30 y 49 años, y una de cada tres ayudas familiares entre 16 y 29 años*

Los gráficos 13 a 16 permiten diferentes aproximaciones a la estructura de edades de los trabajadores autónomos, por categoría profesional y sexo, así como a sus tendencias en el corto y el largo plazo. Así, el gráfico 13, en el que también se ha representado pro memoria la estructura de edades de los asalariados, puede apreciarse que en la actualidad alrededor del 30 por 100 de los empleadores y de los empresarios sin asalariados y trabajadores independientes se encuentran en el tramo de edades comprendido entre los 40 y los 49 años. Lo que supone una mayor, y casi obvia por la índole de su actividad, edad representativa que en los asalariados, que ofrecen esa misma proporción del 30 por 100 en el tramo inmediato anterior, de entre 30 y 39 años. A ese respecto, la categoría de autónomos que más se asemeja en su estructura de edades al trabajo asalariado es la de miembros de cooperativas. En cuanto a las ayudas familiares, su actual estructura de edades

GRÁFICO 12

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: TASAS VARIACIÓN EN NÚMERO DE ASALARIADOS Y AYUDAS FAMILIARES EN CADA SECTOR. EPA 4T 96-04**

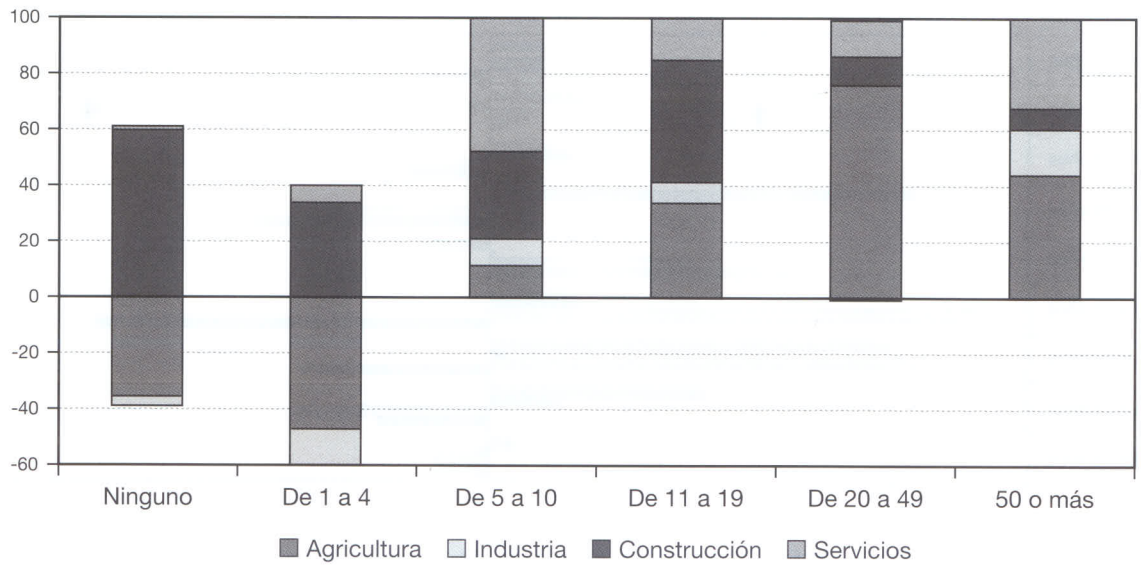
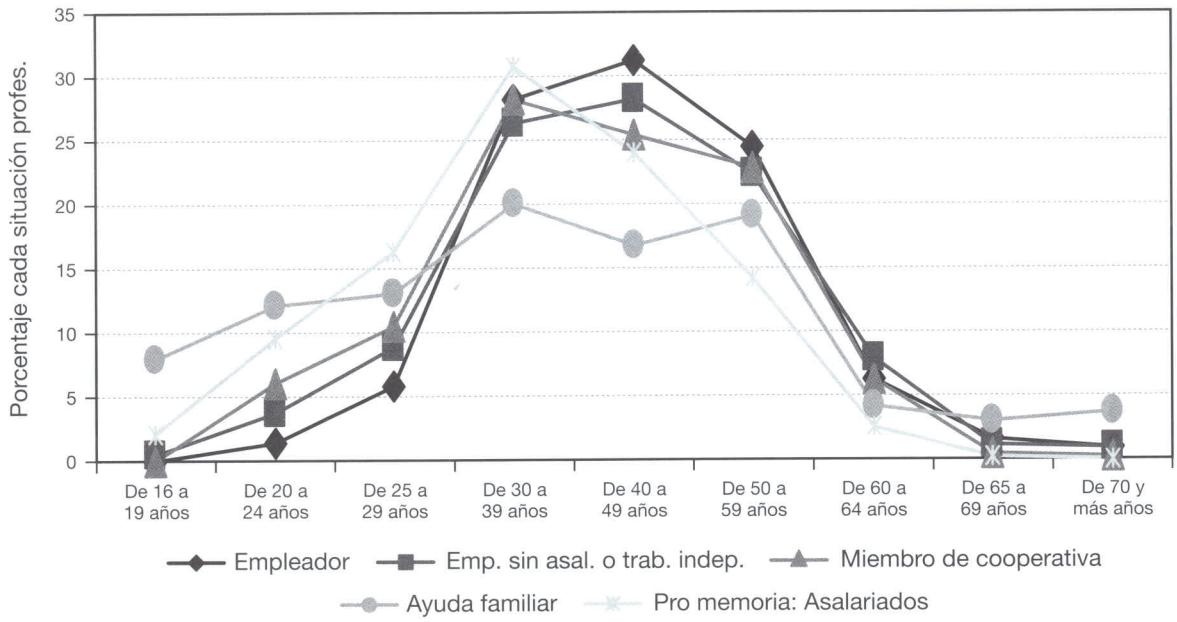


GRÁFICO 13

**TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA: PORCENTAJE POR GRUPOS DE EDAD, EN CADA SITUACIÓN PROFESIONAL. EPA 1T-2005**




parece escorar progresivamente su participación hacia los descendientes del autónomo, toda vez que más del 30 por 100 de las mismas se sitúa entre los 16 y los 29 años. Aunque también parece mantenerse la participación de los cónyuges, ya que más del 50 por 100 de esas ayudas familiares tiene entre 30 y 59 años.

El gráfico 14 visualiza la tendencia más reciente de la EPA en este apartado, ya con los cambios metodológicos que, como se ha indicado, afectaban de forma diferente a las diferentes categorías de autónomos. Aún admitiendo la limitada representatividad de dos trimestres consecutivos, los datos más llamativos son la reducción generalizada de las ayudas familiares, particularmente entre 50 y 59 años y entre 25 y 29 años; la disminución de empresarios sin asalariados y trabajadores

GRÁFICO 14

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: VARIACIONES POR SITUACIÓN PROFESIONAL Y EDAD. EPA 2T-1T 05**

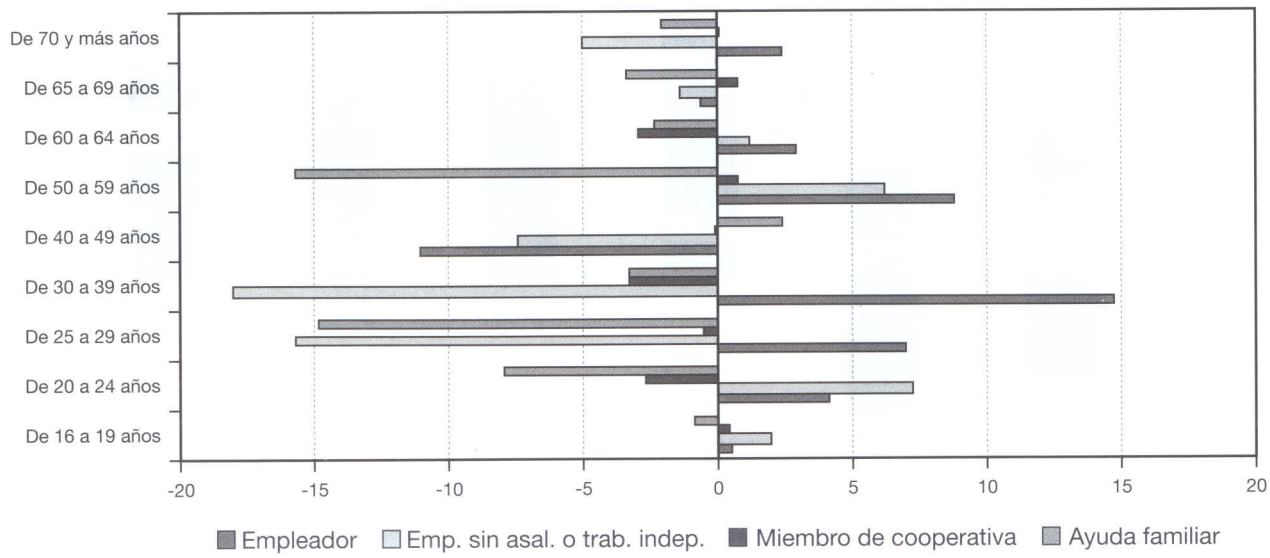
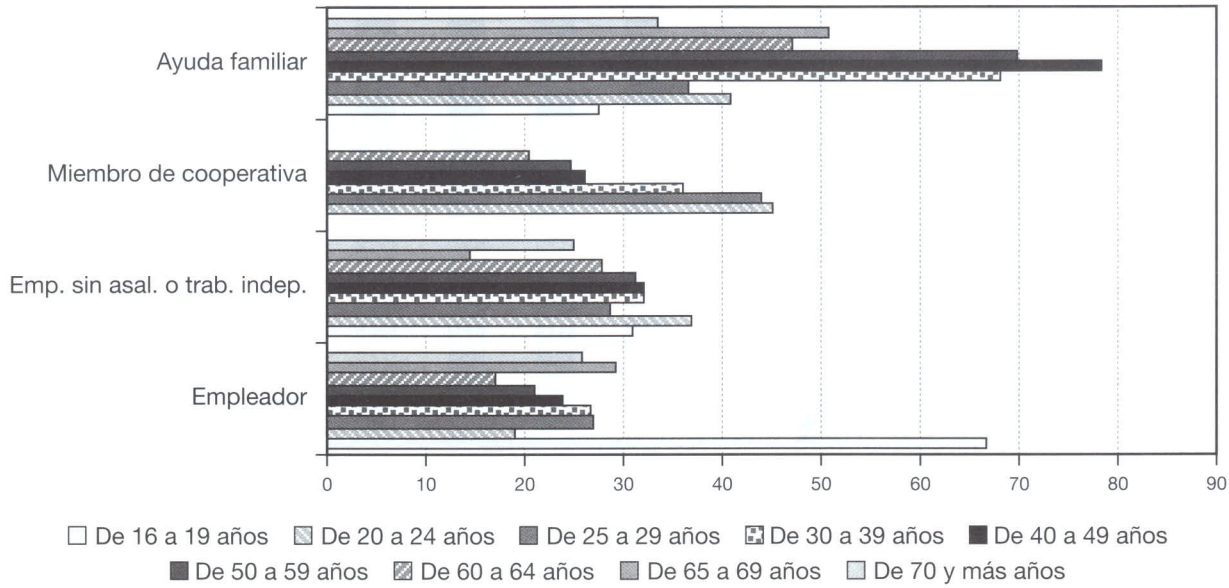


GRÁFICO 15

**TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA: PORCENTAJE DE MUJERES, POR SITUACIÓN PROFESIONAL Y TRAMOS DE EDAD. EPA 1T-2005**




independientes de entre 25 y 49 años; y el incremento casi general (sólo se exceptúa claramente el tramo de 40 a 49 años) de los empleadores. Datos que resultan coherentes, por otra parte, con la tendencia histórica de reducción de las ayudas familiares y con el paulatino desplazamiento de la «pirámide de edades» de los autónomos hacia los tramos más jóvenes, particularmente en las categorías de emprendedores y profesionales, sin y con asalariados.

*Las trabajadoras autónomas tienen una especial representación entre los 30 y los 59 años de las ayudas familiares y entre los 16 y los 19 años de los empleadores*

En el gráfico 15 se recoge la estructura actual de edades de las mujeres trabajadoras por cuenta propia. Su mayor ponderación se produce, en general, entre las ayudas familiares y en particular en los tramos de 30 a 59 años. Curiosamente, la siguiente mayor proporción de la mujer en el trabajo autónomo, es en la categoría de empleadoras de entre 16 y 19 años, como posible resultado de las medidas de promoción del autoempleo femenino. Un hecho que constata la creciente participación de la mujer joven en el trabajo autónomo y que se ve apoyado por los datos de que su mayor peso, tanto en las categorías de empresario sin asalariados o trabajador independiente o de miembro de cooperativas, se produzca en el tramo de edad de entre 20 y 24 años.

*Empresarios sin asalariados y trabajadores independientes están cada vez más representados entre los 30 y los 39 años de edad*

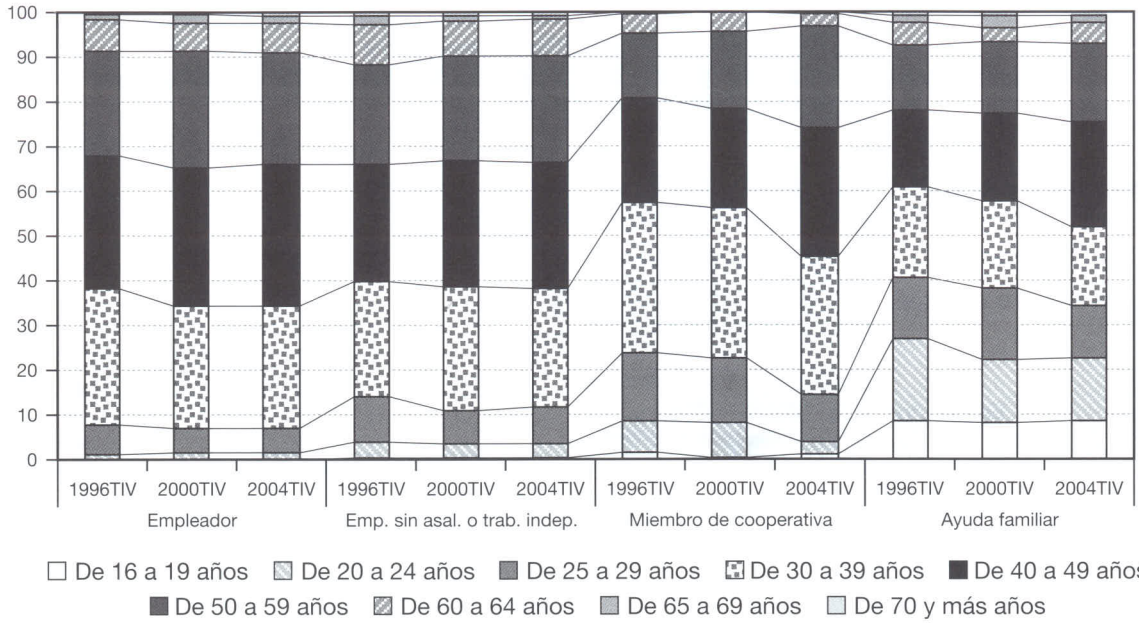
Una perspectiva a largo plazo de cómo han ido evolucionando las edades en las categorías del trabajo autónomo es la que se muestra en el gráfico 16 que, para facilitar la visualización, sólo muestra los datos de 1996, 2000 y 2004. Los empleadores tienen sus edades más representativas entre los 40 y los 49 años, y esa representatividad se ha ido incrementando durante los últimos años, pero también la del tramo de edades siguiente, de 50 a 59 años. Los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes tienen también sus edades más características entre los 40 y 49 años, pero con un peso progresivamente mayor del tramo inmediato anterior, de 30 a 39 años. En los miembros de cooperativas se produce el progresivo deslizamiento de las edades más representativas hacia tramos de más edad, concretamente de entre 40 y 59 años. Y en las ayudas familiares se produce ese mismo deslizamiento, aunque persista en ellas la mayor participación de todas las categorías de las personas de entre 16 y 24 años.

### 5.4. Grandes ramas de actividad económica y trabajo autónomo

Sendas aproximaciones, relativas y en el largo plazo, al trabajo autónomo por ramas de actividad económica ya se habían hecho en los gráficos 9 y 12. De ellas se deducía que las mayores tasas de autoempleo se seguían produciendo en la agricultura, seguida de la construcción y los servicios, y en menor proporción en la industria; y que las reducciones del empleo

GRÁFICO 16

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: EVOLUCIÓN POR TRAMOS DE EDAD. EPA 96-04**




autónomo se habían producido, sobre todo en la agricultura, pero también en la industria, exclusivamente en los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes y en los empleadores de 1 a 4 asalariados.

La visión que ahora proporcionan los gráficos 17 y 18 complementa las perspectivas anteriores, cuantificando el empleo autónomo que en la actualidad y en cada una de sus categorías se encuentra por ramas de actividad, señalando el peso en él de las mujeres, y analizando las tendencias más recientes en la evolución por categorías.

GRÁFICO 17

**TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA: PERSONAS TOTALES Y PORCENTAJE DE MUJERES POR SECTORES. EPA 1T-2005**

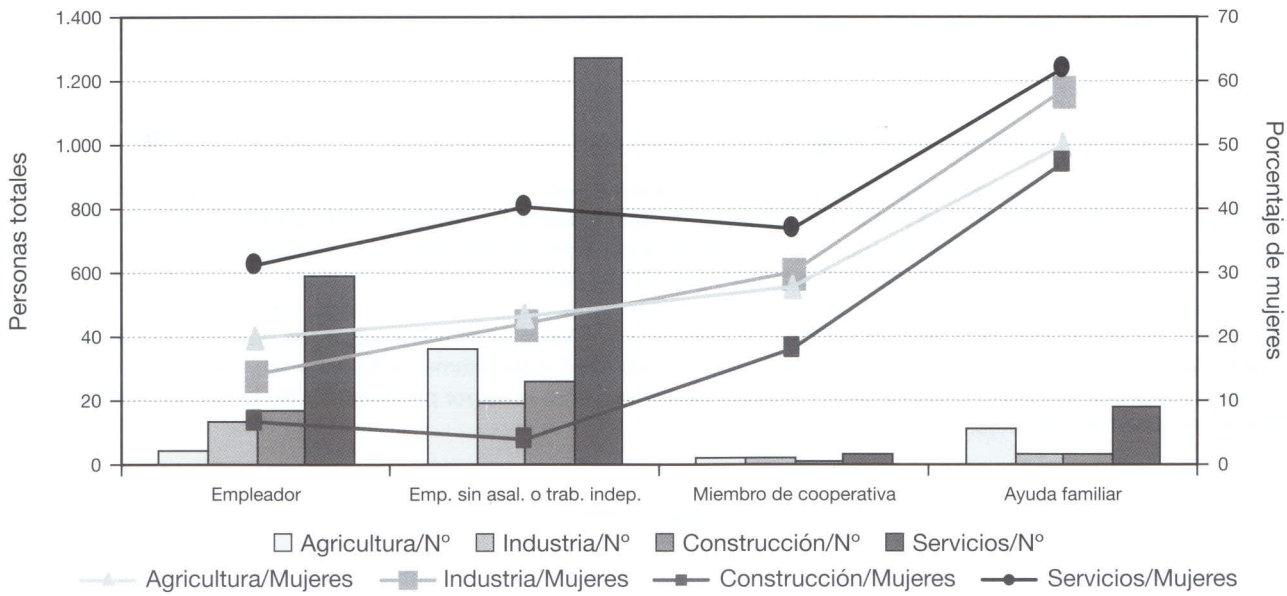
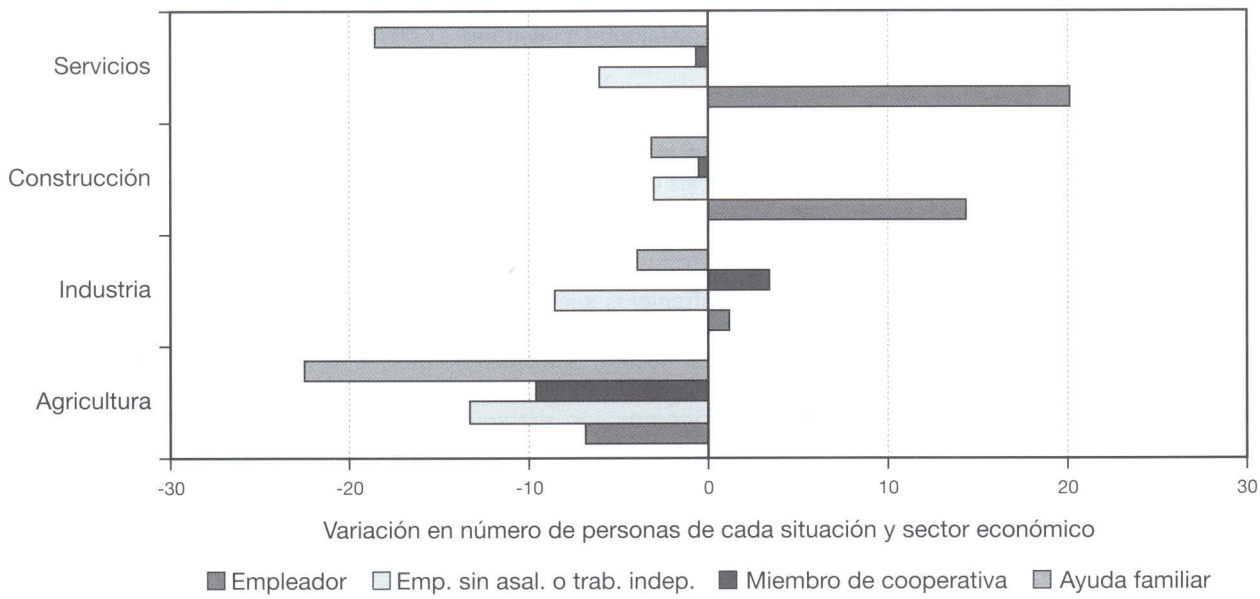


GRÁFICO 18

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: VARIACIONES POR SITUACIÓN PROFESIONAL Y SECTOR. EPA 2T-1T 05**




La mayor concentración del empleo autónomo se produce en los servicios, sobre todo en empresarios sin asalariados y trabajadores independientes

Así, en el gráfico 17 se observa, en la misma línea que también habían mostrado las comparaciones internacionales, que la mayor concentración del empleo por cuenta propia se produce en los servicios, para todas y cada una de las categorías del trabajo autónomo. Si bien destaca sobre todo en la categoría de empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, con más de 1,2 millones de personas, que duplican las aportaciones de los empleadores a esa misma rama de los servicios. En segundo lugar, el empleo autónomo de la agricultura, que se concentra en los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes y en las ayudas familiares. Y en tercer término, construcción e industria, con efectivos totales comparables, que se concentran particularmente en las categorías de empleadores y de empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, en las que tiene mayor peso la construcción, y en muy inferior cuantía en las cooperativas y ayudas familiares, en las que tiene mayor peso la industria.

*Las mujeres suponen seis de cada diez ayudas familiares en los servicios y la industria, pero también cuatro de cada diez empresarios sin asalariados o trabajadores independientes en los servicios*

El empleo autónomo femenino también tiene su mayor peso en los servicios para todas sus categorías. Sobre todo en las ayudas familiares, en las que llega al 62 por 100 del total, y en los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, de los que representa el 40 por 100. Dichas ayudas familiares son, por otra parte, la categoría de mayor participación femenina en todas las ramas de actividad, y en su menor ponderación, en el caso de la construcción, suponen más del 47 por 100 del empleo autónomo de la rama. A ese respecto, la construcción es la rama de menor participación de la mujer en el empleo autónomo. Mientras que, por categorías, son las cooperativas las que evidencian un peso más homogéneo por ramas en la participación de la mujer.

Las tendencias más recientes en la evolución de las categorías del empleo autónomo por ramas, se ofrecen en el gráfico 18.

Dichas tendencias, confirman el crecimiento de los empleadores durante el segundo trimestre de 2005, pero con la matización de haberse producido en las ramas prioritarias del empleo autónomo en la actualidad: los servicios y la construcción. Empleadores y miembros de cooperativas también muestran incrementos en la industria. Y las disminuciones de efectivos en todas las categorías del empleo autónomo en la agricultura y de las ayudas familiares en todas las ramas, van en la línea de la pérdida paulatina de importancia para el empleo autónomo de esa rama y esa categoría.

### 5.5. La inmigración y el trabajo autónomo

La EPA adolecía hasta 2004 de una escasa representatividad, del 6,3 por 100 de extranjeros, que a esa fecha ya representaba el millón largo de cotizantes en alta laboral. De ahí que uno de los cambios metodológicos recientemente introducidos y ya mencionados haya sido el de revisar las series de población del período 1996-2004, para adecuar sus resultados al incremento de la población extranjera residente en España. Cifras de población que alteran los resultados previos de la Encuesta, ya que son la referencia para «elevar» los resultados muestrales a estimaciones que representen al total de la población.

Como resultado de la revisión, a 1 de enero de 2004 la población inmigrante pasaba a suponer el 7,0 por 100 de la población total residente en España, desde el 1,4 por 100 que representaba en 1996. Esa revisión, tan sólo en 2004, suponía un aumento de 1.405.500 personas de 16 y más años, de las cuales 1.399.000 eran extranjeras y 6.500 tenían la nacionalidad española. Un incremento de activos potenciales que se distribuía en 854.200 ocupados más, 139.900 parados más y 411.400 inactivos más.

De este modo, en 2004 el número de ocupados extranjeros aumentaba en 907.500 personas y el número de parados crecía en 143.200. Con la particularidad de que los inmigrantes se están concentrando en unos sectores muy concretos, con un importante aumento de la ocupación en la construcción, el servicio doméstico, la hostelería, y la agricultura.

*Más de doscientos veinte mil trabajadores autónomos son extranjeros o tienen doble nacionalidad. Hay más hombres que mujeres entre las ayudas familiares, y más mujeres que hombres entre los trabajadores independientes y los empleadores*

El empleo autónomo no ha sido ajeno a esa revisión poblacional de la EPA, y el cuadro 4 muestra su incidencia comparada durante los dos primeros trimestres de 2005, tanto por categorías profesionales como respecto del trabajo asalariado. Los datos más recientes señalan que más de 223.000 personas ocupadas por cuenta propia tienen nacionalidad extranjera o doble nacionalidad, de las cuales el 6 por 100 son hombres y el 7,7 por 100 mujeres. Cifras que, aún siendo elevadas, suponen prácticamente la mitad en términos porcentuales de las que representan en hombres y mujeres asalariados. Por categorías de empleo autónomo, la mayor proporción de extranjeros se verifica en las ayudas familiares, aunque con la particularidad de que son los hombres, a diferencia de la situación entre los españoles, los que representan mayor proporción que las mujeres. Esa misma relación inversa respecto de los nacionales se produce entre los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, en la que las mujeres con nacionalidad extranjera o doble suponen el mayor porcentaje del total (8 frente al 6,3 por 100 de los hombres) y entre los empleadores (7,7 frente a 4,9 por 100 en los hombres).

CUADRO 4

**OCUPADOS POR NACIONALIDAD, SEXO Y SITUACIÓN PROFESIONAL**

| | *TOTAL (MILES PERSONAS AMBOS SEXOS)* | | *NACIONALIDAD EXTRANJERA Y DOBLE (MILES PERSONAS)* | | *PORCENTAJE EXTRANJEROS Y DOBLE R/TOTAL* | | *PORCENTAJE EXTRANJEROS HOMBRES* | | *PORCENTAJE EXTRANJEROS MUJERES* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1T-05 | 2T-05 | 1T-05 | 2T-05 | 1T-05 | 2T-05 | 1T-05 | 2T-05 | 1T-05 | 2T-05 |
| **Total** | **18.492,70** | **18.894,90** | **2.003,40** | **2.0164,60** | **10,83** | **11,46** | **10,41** | **10,74** | **11,48** | **12,53** |
| Trabajador por cuenta propia | 3.485,80 | 3.428,20 | 220,70 | 223,10 | 6,33 | 6,51 | 6,07 | 5,96 | 6,89 | **7,65** |
| Empleador | 942,40 | 971,30 | 54,80 | 54,30 | 5,81 | 5,59 | 5,00 | 4,93 | 8,47 | 7,65 |
| Emp. sin asal. o trab. indep. | 2.095,30 | 2.064,50 | 141,30 | 141,30 | 6,74 | 6,84 | 6,64 | 6,28 | 6,94 | **8,04** |
| Miembros de cooperativa | 86,90 | 79,60 | 2,00 | 1,00 | 2,30 | 1,26 | 1,84 | 1,88 | 3,68 | 0,00 |
| Ayuda familiar | 361,10 | 312,90 | 22,60 | 26,50 | 6,26 | 8,47 | 7,38 | 10,17 | 5,41 | **7,32** |
| Asalariados: total | 14.977,00 | 15.440,10 | 1.777,30 | 1.935,20 | 11,87 | 12,53 | 11,57 | 11,95 | 12,29 | **13,35** |
| Asalariados del sector público | 2.831,50 | 2.843,50 | 42,10 | 39,60 | 1,49 | 1,39 | 1,98 | 1,52 | 1,01 | **1,28** |
| Asalariados del sector privado | 12.145,50 | 12.596,70 | 1.735,10 | 1.895,50 | 14,29 | 15,05 | 13,38 | 13,86 | 15,68 | **16,85** |
| Otra situación provisional | 29,90 | 26,60 | 5,50 | 6,20 | 18,39 | 23,31 | 18,44 | 20,51 | 18,33 | **28,18** |

*Fuente:* EPA 1T y 2T 2005.

### 5.6. Situaciones profesionales de los trabajadores autónomos

*Los autónomos desempeñan sobre todo puestos de dirección y gerencia, así como trabajos cualificados en las manufacturas y la construcción*

Los puestos profesionales que se desempeñan actualmente en el trabajo autónomo se detallan en el cuadro 5, en el que se particulariza el caso de las mujeres y en el que se indican también pro memoria comparativa las situaciones de los asalariados. En el total de ocupados por cuenta propia, las situaciones profesionales preponderantes son la dirección o gerencia de empresas, seguidas de la artesanía y los trabajos cualificados en las manufacturas y la construcción y, en porcentajes similares, del trabajo cualificado en la agricultura y pesca, y del trabajo en los servicios de restauración, comercio y personales. Entre las mujeres ocupadas por cuenta propia, también prima la dirección y gerencia, seguidas del trabajo en los servicios de restauración, comercio y personales, y de los puestos técnicos y profesionales científicos e intelectuales. En todos ellos, además, las mujeres evidencian un mayor peso que el del total de ocupados por cuenta propia.

Por categorías de trabajo autónomo, y considerando el total de ocupados por cuenta propia, los empleadores se concentran lógicamente en la dirección y gerencia de empresas. Los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes lo hacen, en proporciones similares, tanto en esa dirección y gerencia de empresas como en el trabajo cualificado en la construcción y la industria. Los miembros de cooperativas se distribuyen en proporciones comparables entre el trabajo cualificado de la industria y la construcción, la operación y el montaje de instalaciones y maquinaria, y el trabajo no cualificado. Y las ayudas familiares se producen especialmente en los servicios de restauración, comercio y personales, así como en el trabajo no cualificado.

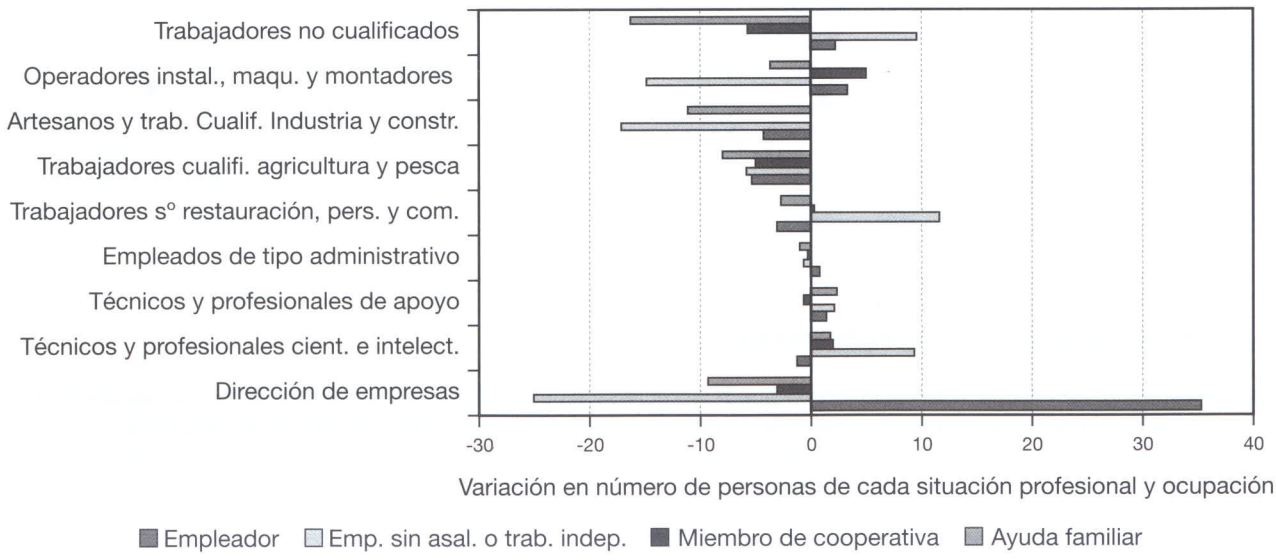
*Las trabajadoras autónomas, puestos de dirección y gerencia, y de servicios de restauración, comercio y personales*

En el caso específico de las mujeres, tanto las empleadoras como las empresarias sin asalariados o trabajadoras independientes, se polarizan en la dirección o gerencia de empresas y en los servicios de restauración, comercio y personales, con porcentajes de ocupación que igualan o sobrepasan a los del total de ocupados por cuenta propia. Las mujeres miembros de cooperativas son, sobre todo, trabajadoras no cualificadas y operadoras y montadoras de instalaciones y maquinaria. Y las ayudas familiares femeninas se producen especialmente en los servicios de restauración, comercio y personales, en el trabajo no cualificado, y en los empleos de tipo administrativo.

La evolución de esas situaciones profesionales durante el segundo trimestre de 2005, que se visualiza en el gráfico 19, recuerda el incremento en el número de empleadores, particularmente en la dirección o gerencia de empresas. Así como el de empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, en los servicios de restauración, comercio y personales, en el trabajo no cualificado, y en los puestos técnicos y profesionales científicos e intelectuales. Los miembros de cooperativas se incrementan particularmente en puestos de operadores y montadores. Y la generalizada y habitual reducción de las ayudas familiares se contrapone con ligeros incrementos de las mismas en puestos técnicos y profesionales.

GRÁFICO 19

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: VARIACIONES POR SITUACIÓN PROFESIONAL Y OCUPACIÓN. EPA 2T-1T 05**



CUADRO 5

**OCUPADOS POR SITUACIÓN PROFESIONAL Y PORCENTAJE OCUPACIÓN: TOTAL Y MUJERES**

| | *Número total personas ambos sexos (miles)* | *1 Dirección de las empresas y de la administración pública* | *2 Técnicos y profesionales científicos e intelectuales* | *3 Técnicos y profesor de apoyo* | *4 Empleados de tipo administrativo* | *5 Trabajadores s.° de restauración, personales, protección y vendedor de comercio* | *6 Trabajadores cualificados en agricultura y pesca* | *7 Artesanos y trabajadores cualificados de industrias manufacturera; construcción y minería expecto operadores* | *8 Operadores de instalaciones y maquinaria; montadores* | *9 Trabajadores no cualificados* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Total** | **18.492,7** | **6,85** | **12,59** | **11,21** | **9,36** | **14,90** | **3,15** | **17,12** | **9,47** | **14,87** |
| Trabajador por cuenta propia | 3.485,8 | **26,86** | 8,51 | 8,45 | 3,33 | 10,92 | **11,83** | **18,06** | 7,38 | 4,67 |
| Empleador | 942,4 | **51,71** | 7,77 | 5,16 | 2,67 | **8,19** | 2,85 | 17,03 | 3,85 | 0,75 |
| Emp. sin asal. o trab. Indep. | 2.095,3 | **19,88** | 10,26 | 10,09 | 2,24 | 9,77 | 15,33 | 20,12 | 9,49 | 2,83 |
| Miembro de cooperativa | 86,9 | 11,74 | 5,41 | 10,01 | 3,68 | 5,98 | 12,43 | 17,84 | 16,23 | 16,80 |
| Ayuda familiar | 361,1 | 6,18 | 0,97 | 7,09 | 11,27 | **25,92** | 14,82 | 8,83 | 2,24 | 22,65 |
| Asalariados: total | 14.977,0 | 2,18 | 13,54 | 11,86 | 10,77 | 15,84 | 1,08 | 16,92 | 9,97 | 17,23 |
| Asalariados del sector público | 2.831,5 | 1,72 | 40,77 | 12,87 | 12,66 | 13,90 | 0,75 | 4,18 | 2,26 | 7,73 |
| Asalariados del sector privado | 12.145,5 | 2,29 | 7,19 | 11,63 | 10,33 | 16,29 | 1,16 | 19,90 | 11,76 | 19,45 |
| Otra situación profesional | 29,9 | 12,71 | 13,71 | 5,35 | 4,68 | 9,03 | 26,42 | 5,35 | 2,34 | 20,40 |

| | *Número total mujeres (miles)* | *1 Dirección de las empresas y de la administración pública* | *2 Técnicos y profesionales científicos e intelectuales* | *3 Técnicos y profesor de apoyo* | *4 Empleados de tipo administrativo* | *5 Trabajadores s.° de restauración, personales, protección y vendedor de comercio* | *6 Trabajadores cualificados en agricultura y pesca* | *7 Artesanos y trabajadores cualificados de industrias manufacturera; construcción y minería expecto operadores* | *8 Operadores de instalaciones y maquinaria; montadores* | *9 Trabajadores no cualificados* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Total** | **7.329,8** | **5,42** | **16,20** | **12,41** | **14,94** | **23,36** | **1,72** | **3,36** | **2,98** | **19,49** |
| Trabajador por cuenta propia | 1.108,1 | **28,80** | **10,13** | 9,43 | 5,39 | **22,04** | 9,39 | 5,63 | 2,02 | 7,19 |
| Empleador | 224,3 | **49,58** | **9,23** | 6,15 | 4,64 | **20,64** | 1,47 | 4,59 | 1,56 | 2,14 |
| Emp. sin asal. o trab. indep. | 651,4 | **29,80** | **13,45** | 10,76 | 2,73 | **19,86** | 11,02 | 6,17 | 1,93 | 4,30 |
| Miembro de cooperativa | 27,2 | 9,19 | 6,25 | 10,66 | 2,57 | **11,76** | 11,03 | 11,40 | **17,28** | **19,49** |
| Ayuda familiar | 205,2 | 5,51 | 1,12 | 8,58 | **15,01** | **31,87** | 12,57 | 4,29 | 0,78 | **20,27** |
| Asalariados: total | 6.209,7 | 1,24 | 17,27 | 12,95 | 16,66 | 23,61 | 0,33 | 2,96 | 3,15 | 21,69 |
| Asalariados del sector público | 1.434,8 | 1,11 | 47,53 | 14,34 | 16,04 | 11,90 | 0,27 | 0,57 | 0,08 | 7,56 |
| Asalariados del sector privado | 4.774,9 | 1,28 | 8,18 | 12,53 | 16,85 | 27,13 | 0,35 | 3,68 | 4,08 | 25,93 |
| Otra situación profesional | 12,0 | 12,50 | 24,17 | 6,67 | 8,33 | 14,17 | 11,67 | 0,00 | 1,67 | 20,83 |

*Fuente:* EPA 1T-2005.

### 5.7. Una perspectiva por Comunidades Autónomas

La ponderación del empleo autónomo, como puede apreciarse en el cuadro 6, en la mayoría de CC.AA. españolas es, en general, mayor que el peso de éstas por número de asalariados. Tan sólo cuatro Comunidades, que compensan a las restantes, tienen mayor representatividad por su empleo dependiente que por el autónomo: Madrid, Cataluña, Canarias y País Vasco. La Comunidad con mayor peso por número de efectivos en el empleo autónomo es Andalucía (16,40 por 100 del total), seguida de Cataluña (16,02 por 100), y de la Comunidad Valenciana y Madrid, cada una de ellas con alrededor del 10 por 100 de los autónomos totales. Por el contrario, las dos Ciudades Autónomas y Comunidades como Cantabria, Navarra y La Rioja no llegan al 2 por 100 de los autónomos totales.

CUADRO 6

**OCUPADOS POR SITUACIÓN PROFESIONAL Y COMUNIDAD AUTÓNOMA**

| | *PRO MEMORIA: ASALARIADOS* | | *TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA* | | *EMPLEADOR* | | *EMP. SIN ASAL. O TRAB. INDEP.* | | *MIEMBRO DE COOPERATIVA* | | *AYUDA FAMILIAR* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Miles* | *Porcent.* | *Miles* | *Porcent.* | *Miles* | *Porcent.* | *Miles* | *Porcent.* | *Miles* | *Porcent.* | *Miles* | *Porcent.* |
| **Total Nacional** | **14.977,0** | **100,00** | **3.485,8** | **100,00** | **942,4** | **100,00** | **2.095,3** | **100,00** | **86,9** | **100,00** | **361,1** | **100,00** |
| Andalucía | 2.318,8 | 15,48 | **571,5** | **16,40** | 171,8 | **18,23** | 296,6 | **14,16** | 19,4 | **22,32** | 83,7 | **23,18** |
| Aragón | 441,6 | 2,95 | **117,8** | **3,38** | 32,4 | 3,44 | 71,5 | 3,41 | 1,7 | 1,96 | 12,2 | 3,38 |
| Asturias (Principado de) | 319,1 | 2,13 | **78,0** | **2,24** | 18,4 | 1,95 | 47,3 | 2,26 | 2,3 | 2,65 | 10,0 | 2,77 |
| Baleares (Illes) | 340,7 | 2,27 | **87,5** | **2,51** | 30,7 | 3,26 | 49,5 | 2,36 | 0,2 | 0,23 | 7,1 | 1,97 |
| Canarias | 698,2 | 4,66 | **119,5** | **3,43** | 37,4 | 3,97 | 68,0 | 3,25 | 2,6 | 2,99 | 11,4 | 3,16 |
| Cantabria | 177,6 | 1,19 | **53,0** | **1,52** | 14,6 | 1,55 | 31,6 | 1,51 | 1,4 | 1,61 | 5,4 | 1,50 |
| Castilla y León | 754,3 | 5,04 | **235,0** | **6,74** | 51,8 | 5,50 | 152,6 | 7,28 | 5,3 | 6,10 | 25,4 | 7,03 |
| Castilla-La Mancha | 561,6 | 3,75 | **170,6** | **4,89** | 45,1 | 4,79 | 105,6 | 5,04 | 3,3 | 3,80 | 16,6 | 4,60 |
| Cataluña | 2.643,1 | **17,65** | **558,5** | **16,02** | 160,9 | **17,07** | 359,0 | **17,13** | 3,7 | 4,26 | 34,9 | 9,66 |
| Comunidad Valenciana | 1.630,2 | 10,88 | **373,1** | **10,70** | 113,4 | 12,03 | 212,4 | 10,14 | 7,4 | 8,52 | 39,9 | 11,05 |
| Extremadura | 280,1 | 1,87 | **96,2** | **2,76** | 20,9 | 2,22 | 56,4 | 2,69 | 3,4 | 3,91 | 15,5 | 4,29 |
| Galicia | 807,7 | 5,39 | **303,5** | **8,71** | 65,2 | 6,92 | 182,1 | 8,69 | 7,4 | 8,52 | 48,9 | **13,54** |
| Madrid (Comunidad de) | 2.422,9 | **16,18** | **357,8** | **10,26** | 82,9 | 8,80 | 254,2 | 12,13 | 0,5 | 0,58 | 20,2 | 5,59 |
| Murcia (Región de) | 451,2 | 3,01 | **97,9** | **2,81** | 32,1 | 3,41 | 53,3 | 2,54 | 2,0 | 2,30 | 10,6 | 2,94 |
| Navarra (Comunidad Foral de) | 210,2 | 1,40 | **58,9** | **1,69** | 18,8 | 1,99 | 34,1 | 1,63 | 1,9 | 2,19 | 4,1 | 1,14 |
| País Vasco | 776,6 | 5,19 | **168,4** | **4,83** | 35,8 | 3,80 | 98,2 | 4,69 | 23,6 | **27,16** | 10,7 | 2,96 |
| Rioja (La) | 104,8 | 0,70 | **29,0** | **0,83** | 7,1 | 0,75 | 18,4 | 0,88 | 0,4 | 0,46 | 3,1 | 0,86 |
| Ceuta | 20,7 | 0,14 | **4,9** | **0,14** | 1,7 | 0,18 | 2,7 | 0,13 | 0,1 | 0,12 | 0,4 | 0,11 |
| Melilla | 17,4 | 0,12 | **4,5** | **0,13** | 1,3 | 0,14 | 1,8 | 0,09 | 0,3 | 0,35 | 1,1 | 0,30 |

*Fuente:* EPA 1T-2005.

*Andalucía y Cataluña son las Comunidades con mayor número de trabajadores autónomos*

Por categorías de trabajo autónomo, los empleadores destacan en Andalucía y Cataluña, al igual que sucede con los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, pero intercambiando el orden de ambas comunidades. Los miembros de cooperativas ponderan especialmente en el País Vasco y Andalucía.

En cuanto a las ayudas familiares, se concentran también en Andalucía, así como en Galicia y la Comunidad Valenciana.

*Por tasas de autoempleo, sin embargo, casi uno de cada tres ocupados son autónomos en Galicia y Extremadura*

El cuadro 7, precisa la participación de hombres y mujeres en las tasas de empleo autónomo (sobre ocupados totales) por CC.AA. que, para el total nacional y para todas las categorías de ocupados por cuenta propia, salvo ayudas familiares, es mayor en el caso de los hombres. Unas tasas de autoempleo que, tanto para hombres como para mujeres, son especialmente importantes en Galicia (27,1 y 27,6 por 100, respectivamente) y Extremadura (27,1 y 22,5 por 100). En el otro extremo, Madrid (16,4 y 8,3 por 100, respectivamente) y Canarias (17,3 y 10,5 por 100) son las comunidades con menores tasas de autoempleo de hombres y mujeres. Por categorías de trabajo autónomo, los empleadores destacan en Navarra y Baleares, y las empleadoras igualmente en esta última Comunidad y en Cantabria. Entre los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, los hombres tienen su mayor tasa de autoempleo en Castilla y León y en Castilla La Mancha, y las mujeres en Galicia y Cantabria. La tasa de autoempleo en cooperativas, de hombres y mujeres, sólo es especialmente significativa en el País Vasco. Y las ayudas familiares que suponen las mayores tasas de autoempleo de hombres y mujeres son las de Extremadura y Galicia.

### 5.8. Jornada laboral y horas de trabajo

*Más del 90 por 100 de los hombres y más del 70 por 100 de las mujeres autónomos tienen dedicación a tiempo completo. El tiempo parcial predomina entre las ayudas familiares y, en particular, entre las mujeres*

El trabajo por cuenta propia se desempeña preferentemente en dedicación a tiempo completo, como ponen de manifiesto los datos de 2005 que se representan en el gráfico 20. Si se exceptúan las ayudas familiares, más del 93 por 100 de los hombres y más del 73 por 100 de las mujeres con empleo autónomo desempeñan éste a jornada completa. Con el mayor porcentaje, en ambos casos, entre los empleadores. Las ayudas familiares, por su propia naturaleza, y particular-

CUADRO 7

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA POR SITUACIÓN PROFESIONAL, SEXO Y COMUNIDAD AUTÓNOMA. PORCENTAJE TOTAL OCUPADOS DE CADA COMUNIDAD**

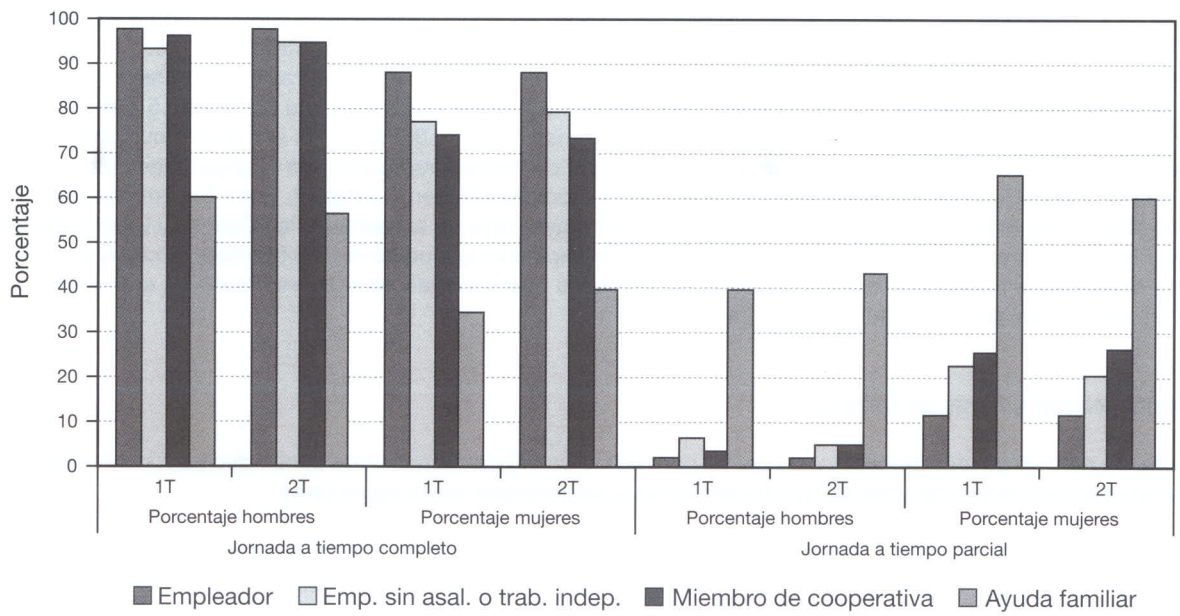
| | *TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA* | | *EMPLEADOR* | | *EMP. SIN ASAL. O TRAB. INDEP.* | | *MIEMBRO DE COOPERATIVA* | | *AYUDA FAMILIAR* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Hombres* | *Mujeres* | *Hombres* | *Mujeres* | *Hombres* | *Mujeres* | *Hombres* | *Mujeres* | *Hombres* | *Mujeres* |
| **Total Nacional** | **21,3** | **15,1** | **6,4** | **3,1** | **12,9** | **8,9** | **0,5** | **0,4** | **1,4** | **2,8** |
| Andalucía | **21,6** | **16,4** | 7,1 | 3,8 | 11,4 | 8,2 | 0,8 | 0,5 | 2,3 | 4,0 |
| Aragón | **24,5** | **15,7** | 7,3 | 3,5 | 15,1 | 9,3 | 0,3 | 0,3 | 1,8 | 2,7 |
| Asturias (Principado de) | **19,9** | **19,1** | 5,7 | 2,9 | 11,3 | 12,7 | **1,0** | 0,0 | 1,9 | 3,5 |
| Baleares (Illes) | **22,3** | **17,4** | **8,8** | **4,7** | 12,3 | 10,4 | 0,1 | 0,0 | 1,2 | 2,4 |
| Canarias | **17,3** | **10,5** | 5,8 | 2,7 | 9,8 | 6,0 | 0,5 | 0,0 | 1,2 | 1,8 |
| Cantabria | **23,8** | **21,5** | 7,5 | **4,5** | 14,0 | **13,2** | 0,5 | 0,8 | 1,9 | 3,0 |
| Castilla y León | **26,4** | **19,0** | 6,4 | 3,2 | **18,0** | 10,9 | 0,6 | 0,4 | 1,4 | 4,5 |
| Castilla-La Mancha | **26,5** | **16,9** | 7,5 | 3,4 | **16,8** | 9,7 | 0,6 | 0,2 | 1,6 | 3,6 |
| Cataluña | **20,2** | **13,5** | 6,4 | 3,2 | 13,1 | 8,5 | 0,1 | 0,2 | 0,6 | 1,7 |
| Comunidad Valenciana | **20,7** | **15,4** | 7,1 | 3,5 | 11,7 | 8,9 | 0,5 | 0,1 | 1,4 | 2,9 |
| Extremadura | **27,1** | **22,5** | 6,8 | 3,1 | 16,1 | 12,9 | 0,8 | **1,1** | **3,4** | **5,5** |
| Galicia | **27,1** | **27,6** | 7,3 | 3,8 | 16,3 | **16,4** | 0,5 | 0,9 | **3,0** | **6,4** |
| Madrid (Comunidad de) | **16,4** | **8,3** | 4,0 | 1,6 | 11,8 | 5,7 | 0,0 | 0,0 | 0,5 | 1,0 |
| Murcia (Región de) | **19,1** | **15,4** | 7,4 | 3,0 | 10,8 | 7,8 | 0,2 | 0,7 | 0,8 | 4,0 |
| Navarra (Comunidad Foral de) | **25,8** | **15,9** | **9,3** | 3,5 | 15,0 | 9,2 | 0,7 | 0,7 | 0,8 | 2,6 |
| País Vasco | **20,3** | **14,2** | 5,0 | 2,1 | 11,5 | 8,7 | **3,0** | **1,8** | 0,8 | 1,6 |
| Rioja (La) | **24,7** | **16,3** | 6,6 | 3,0 | 15,8 | 10,3 | 0,3 | 0,4 | 2,0 | 2,7 |
| Ceuta | **19,5** | **19,0** | 7,9 | 4,4 | 10,2 | 11,3 | 0,7 | 0,0 | 0,7 | 3,3 |
| Melilla | **21,3** | **19,0** | 6,9 | 4,3 | 8,9 | 6,4 | 2,0 | 0,0 | 3,5 | 8,3 |

*Fuente:* EPA 1T-2005.

mente entre las mujeres (más del 60 por 100 de los casos) se desempeñan a tiempo parcial. La tendencia que muestran los dos primeros trimestres de la EPA de 2005 es, sin embargo, al incremento del tiempo parcial en las ayudas familiares de los hombres (desde el 39,4 hasta el 43,2 por 100 de su total) y a la reducción de las ayudas femeninas (del 65,5 al 60,2 por 100 del suyo).

GRÁFICO 20

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: JORNADA LABORAL DE HOMBRES Y MUJERES. EPA 1T Y 2T-2005**



CUADRO 8

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: HORAS EFECTIVAMENTE TRABAJADAS POR RAMAS Y SITUACIÓN PROFESIONAL**

| | *Pro Memoria: asalariados* | *Trabajador por cuenta propia* | *Empleador* | *Emp. sin asal. o trab. indep.* | *Miembro de cooperativa* | *Ayuda familiar* |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Total** | **38,2** | **44,0** | **47,5** | **44,8** | **41,9** | **29,6** |
| A Agricultura, ganadería, caza y silvicultura | 40,9 | **47,4** | 49,1 | **51,5** | 47,4 | **32,6** |
| B Pesca | **46,8** | **34,8** | **56,6** | 31,4 | 42,3 | 26,1 |
| C Industrias extractivas | **42,4** | **43,5** | 45,7 | 41,1 | **52,6** | 30,0 |
| D Industrias manufactureras | 40,4 | **43,3** | 47,9 | 43,2 | 41,1 | 28,2 |
| F Construcción | 41,7 | **42,8** | 45,6 | 42,7 | 40,9 | 27,8 |
| G Comercio; reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores y... .. | 39,3 | **43,1** | 46,1 | 44,6 | 36,7 | 28,7 |
| H Hostelería | 38,6 | **51,4** | **55,7** | **54,8** | **51,2** | 30,3 |
| I Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 40,3 | **48,3** | 47,7 | 49,4 | 46,2 | **32,7** |
| J Intermediación financiera | 39,4 | **40,0** | 44,7 | 39,6 | 41,5 | 17,5 |
| K Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales | 36,8 | **42,1** | 45,3 | 41,3 | 40,7 | 31,1 |
| M Educación | 32,0 | **30,8** | 45,3 | 24,6 | 41,8 | **32,4** |
| N Actividades sanitarias y veterinarias, servicios sociales | 36,6 | **34,4** | 40,2 | 33,9 | 31,9 | 15,9 |
| O Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; serv. pers. ... | 35,7 | **37,7** | 43,5 | 36,0 | 30,9 | 20,5 |

*Fuente:* EPA 1T-2005.

*Los autónomos trabajan casi seis horas semanales más que los asalariados*

En cuanto a las horas efectivamente trabajadas por los autónomos, los cuadros 8 y 9 reflejan la situación comparada por ramas y situaciones profesionales, respectivamente. En ambos casos, además, se indica la situación por categorías de empleo autónomo y, pro memoria, la de los asalariados. Aspecto éste que sirve para confirmar que, en general, los autónomos trabajan casi seis horas semanales más que los asalariados.

No obstante, esas horas adicionales llegan a superar las doce en la hostelería y llegar a las ocho de más en el transporte, almacenamiento y comunicaciones. De hecho, sólo en la pesca, la educación y los servicios sanitarios, veterinarios y sociales, las horas semanales de trabajo de los asalariados superan a las de los autónomos. Otro tanto sucede cuando se consideran las situaciones profesionales, en las que únicamente los asalariados de tipo administrativo y no cualificados trabajan más horas semanales que los correspondientes autónomos.

CUADRO 9

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: HORAS EFECTIVAMENTE TRABAJADAS POR ACTIVIDADES Y SITUACIÓN PROFESIONAL**

| | *Pro Memoria: asalariados* | *Trabajador por cuenta propia* | *Empleador* | *Emp. sin asal. o trab. indep.* | *Miembro de cooperativa* | *Ayuda familiar* |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Total** | **38,2** | **44,0** | **47,5** | **44,8** | **41,9** | **29,6** |
| Dirección de las empresas y de la administración pública | **42,7** | **48,3** | 48,8 | **48,4** | 40,9 | **41,0** |
| Técnicos y profesionales científicos e intelectuales | 36,3 | **39,6** | 43,9 | 38,4 | 39,1 | 21,6 |
| Técnicos y profesionales de apoyo | 38,1 | **38,6** | 42,3 | 39,4 | 39,6 | 24,9 |
| Empleados de tipo administrativo | 37,3 | **33,1** | 41,2 | 39,3 | 38,3 | 21,6 |
| Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedor de comercio: total | 37,4 | **40,9** | 48,7 | 43,5 | 37,8 | 28,7 |
| Trabajadores cualificados en agricultura y pesca | 41,1 | **49,4** | **51,2** | **51,3** | **51,7** | **36,3** |
| Artesanos y trabajadores cualificados de industria manufacturera, construcción y minería, excepto operadores | 41,2 | **43,5** | 46,3 | 43,3 | 41,4 | 31,8 |
| Operadores de instalaciones y maquinaria; montadores | **41,7** | **47,8** | 49,2 | **48,6** | **42,0** | 30,6 |
| Trabajadores no cualificados | 35,4 | **32,8** | **50,8** | 33,8 | 40,8 | 28,6 |

*Fuente:* EPA 1T-2005.

*Pesca y hostelería son las ramas con mayor número de horas semanales de trabajo de los empleadores no cualificados; y hostelería y agricultura, las de mayor número de horas de los empresarios sin asalariados y trabajadores independientes cualificados*

Por categorías de trabajo autónomo, y a tenor de los datos de los mencionados cuadros 8 y 9, los empleadores trabajan más horas semanales en la pesca y la hostelería, y sobre todo cuando son trabajadores no cualificados. En el caso de los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, las ramas de mayor número de horas de trabajo son la hostelería y la agricultura, máxime cuando son trabajadores cualificados, operadores o montadores, o desempeñan la dirección o gerencia de empresas. Los miembros de cooperativas que trabajan más horas semanales se encuentran en las industrias extractivas y la hostelería, y cuando desempeñan trabajos cualificados en la agricultura y pesca, así como cuando son operadores o montadores de instalaciones y maquinaria. En tanto que en las ayudas familiares, en las que por su propia índole se desempeña el menor número de horas semanales de todas las categorías, las mayores cifras se constatan en el transporte, almacenamiento y comunicaciones, la agricultura y la educación; así como en las situaciones profesionales de dirección o gerencia de empresas y de trabajos cualificados en la agricultura y pesca.

### 5.9. El nivel de formación de los trabajadores autónomos

*Los autónomos disponen sólo de formación primaria en mayor proporción que los asalariados*

El nivel medio de formación de los trabajadores autónomos se ha considerado habitualmente inferior al de los asalariados. Los datos más recientes ponen en evidencia que esa situación se mantiene en términos generales, pero con una evolución durante los últimos años que va elevando paulatinamente el nivel de formación del empleo autónomo. Por causas diversas, entre las que se encuentran algunas que ya se han ido señalando en epígrafes previos: pérdida paulatina de importancia de la agricultura, reducción progresiva de las ayudas familiares e incorporación creciente de los jóvenes, mujeres sobre todo, al trabajo por cuenta propia.

El gráfico 21 representa la estructura comparada de niveles formativos de autónomos y asalariados entre 2000 y 2004. Salvo en la 1.ª etapa de la educación secundaria, en la que ambos colectivos tienen similar ponderación, en el empleo autónomo tiene mayor representación la enseñanza primaria, en tanto que entre los asalariados la tienen la 2.ª etapa de la enseñanza secundaria y la enseñanza superior. Ello no obstante, el hecho a destacar es el progresivo incremento de la proporción de autónomos con mayores niveles de formación y la sustancial reducción de quienes poseen sólo la formación primaria.

GRÁFICO 21

**NIVELES COMPARADOS DE FORMACIÓN DE EMPRESARIOS SIN TRABAJADORES O TRABAJADORES INDEPENDIENTES. EPA 4T 00-04**

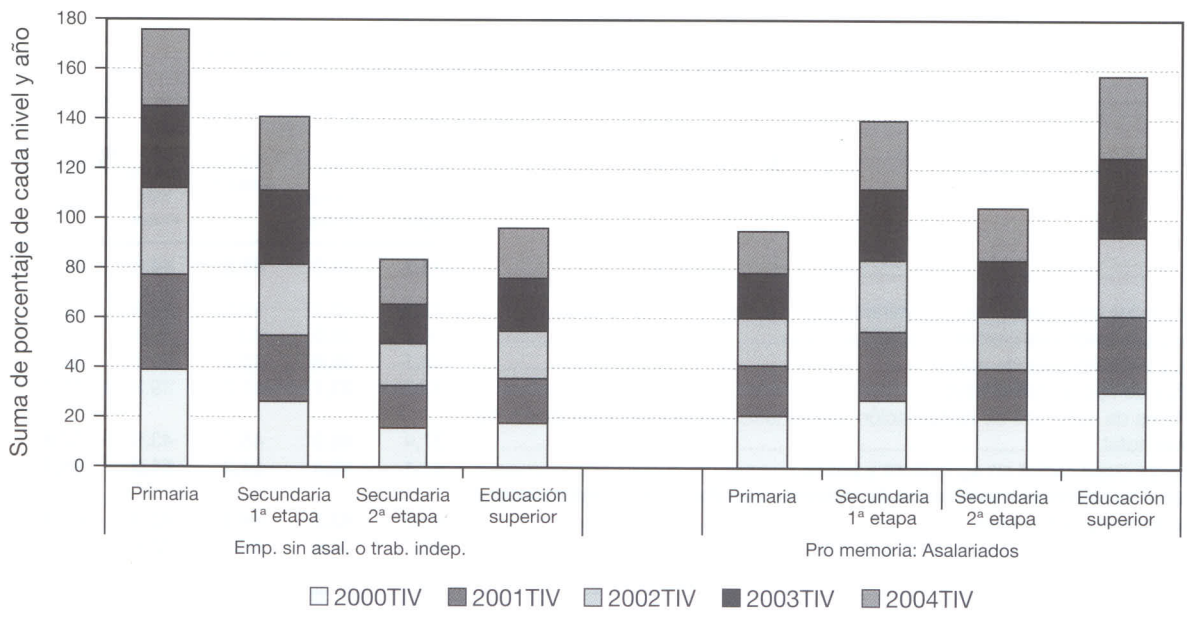
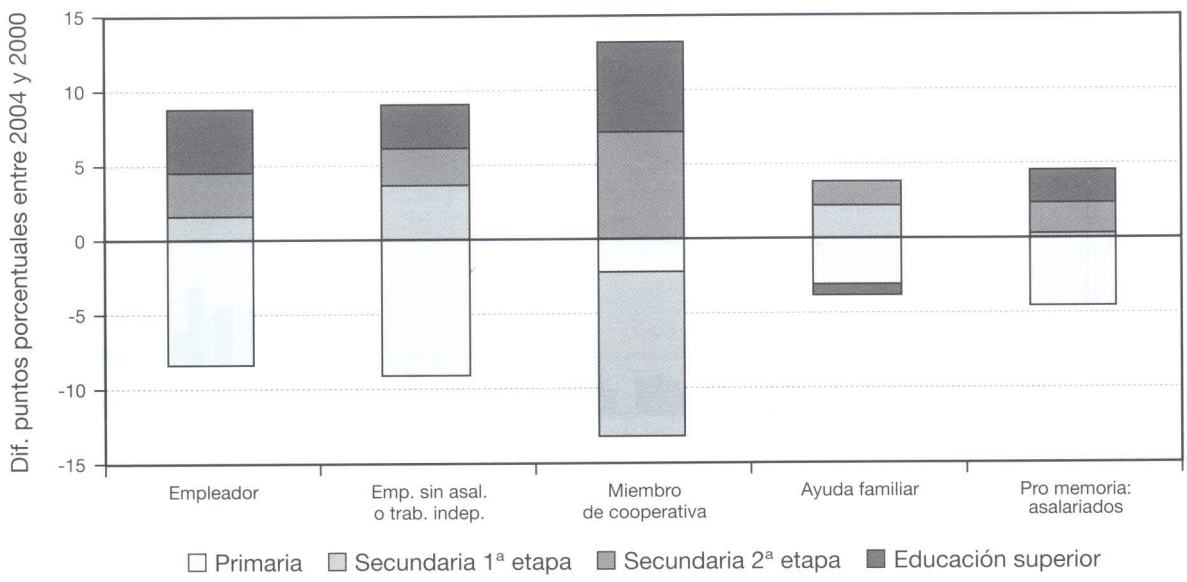


GRÁFICO 22

**CAMBIOS EN LA FORMACIÓN DE LOS OCUPADOS POR CUENTA PROPIA**
**EPA 4T 00-04**




*Pero la proporción de autónomos con sólo formación primaria se reduce progresivamente, sobre todo en empresarios sin asalariados, trabajadores independientes y empleadores. Los desplazamientos de los autónomos hacia niveles superiores de formación son, en tasas de variación, mayores que los de los asalariados*

Esos cambios se visualizan de forma más precisa y por categorías de trabajo autónomo en el gráfico 22. Éste permite apreciar la magnitud de la reducción de la enseñanza primaria entre los autónomos, que se ha producido de manera generalizada, pero especialmente entre empresarios sin asalariados o trabajadores independientes y entre empleadores. Asimismo, el deslizamiento hacia niveles superiores de formación, con variaciones en puntos porcentuales que sobrepasan, en todos los casos, a las del trabajo dependiente. Entre los miembros de cooperativas, parece estarse produciendo una espectacular elevación de niveles formativos. Y entre las ayudas familiares, un colectivo siempre heterogéneo, se verifica la simultánea reducción en los niveles de enseñanza primaria y superior.

### 5.10. La permanencia en la actividad de los trabajadores autónomos

*Entre los autónomos, más de seis de cada diez hombres y más de cinco de cada diez mujeres, permanecen en su actividad seis o más años*

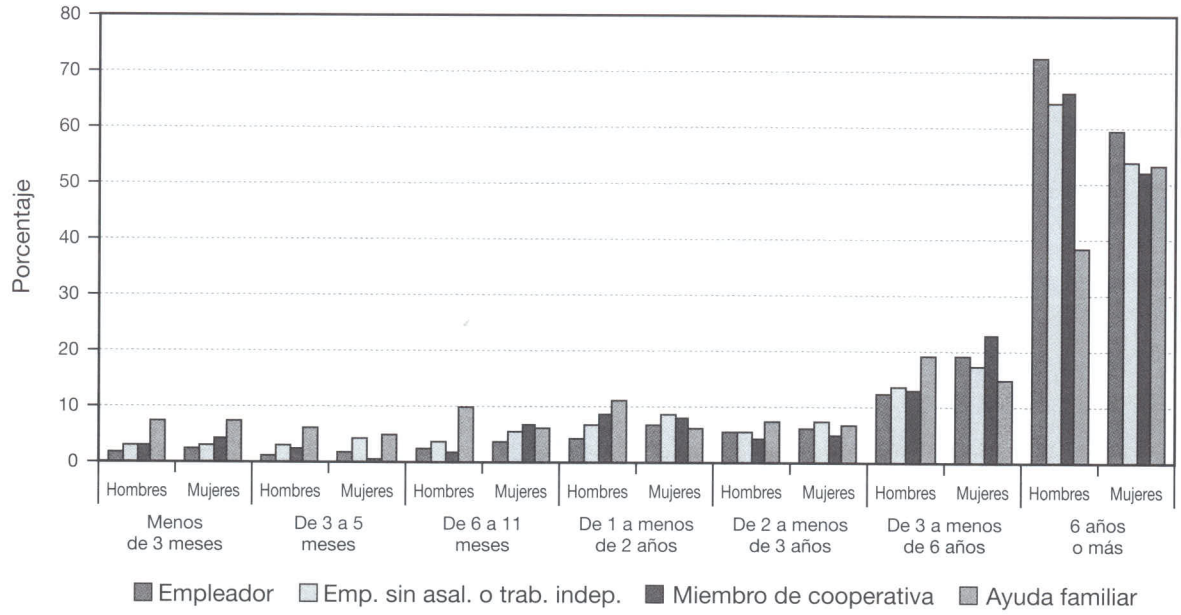
La permanente renovación del tejido productivo, con altas y bajas de emprendedores y profesionales, no obsta para que el tiempo durante el cual desempeñan su actividad los trabajadores autónomos sea, en general, elevado. En el momento actual, y tal y como refleja el gráfico 23, más del 64 por 100 de los hombres (excluidas las ayudas familiares) y más del 52 por 100 de las mujeres (considerando incluso las ayudas familiares) llevan desempeñando su actividad 6 o más años. Ello se une a que el siguiente tramo de mayor concentración de la permanencia en el empleo autónomo sea el de 3 a 6 años, con porcentajes de inclusión que en los hombres no bajan del 12 por 100 y en las mujeres del 15 por 100.

*Con carácter estructural, tres de cada cuatro autónomos permanecen en su actividad más de tres años*

La perspectiva a largo plazo, desde 1996, que se ofrece en el gráfico 24 confirma, además, que esa situación no es coyuntural y que la permanencia en el empleo autónomo durante 6 o más años es la pauta de actuación en más del 60 por 100 de los trabajadores autónomos. Incluso, incluyendo el tramo inmediato anterior, puede afirmarse que 3 de cada 4 empleados por cuenta propia permanecen en su actividad durante 3 o más años. En tanto que sólo el 17 por 100 de los autónomos permanecen en su actividad menos de 2 años.

GRÁFICO 23

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: PERMANENCIA EN SITUACIÓN PROFESIONAL. HOMBRES Y MUJERES. EPA 1T-2005**

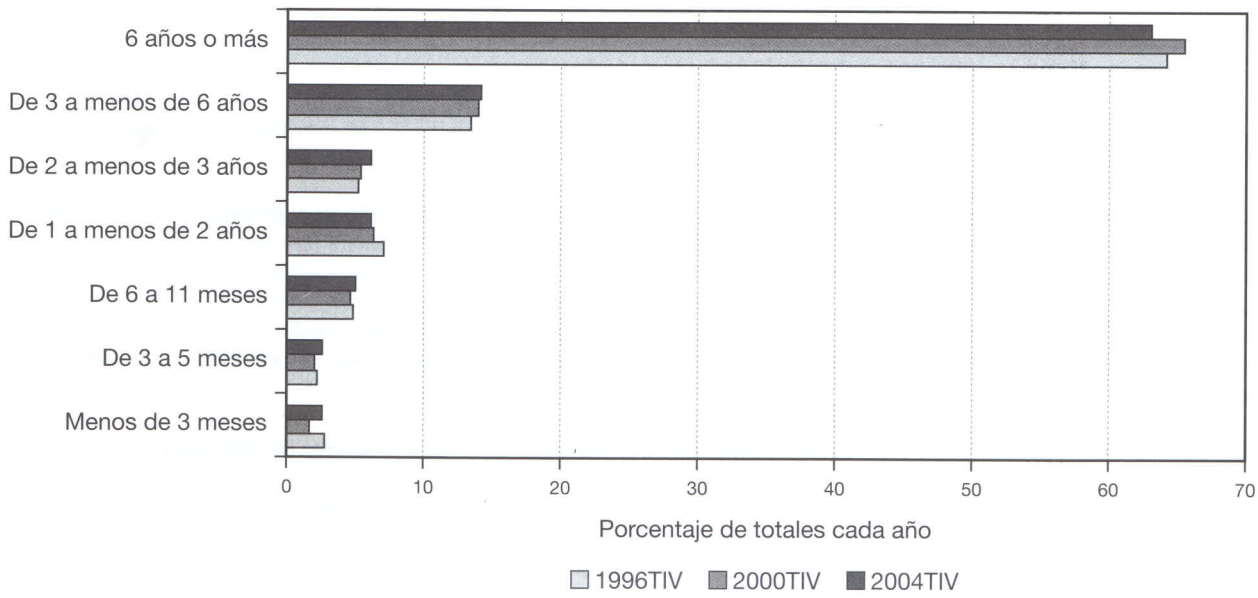



### 5.11. Aproximación a algunas relaciones entre el trabajo autónomo y el empleo asalariado

El estudio de los factores determinantes del empleo autónomo, en relación con el trabajo dependiente, incide tanto en causas de motivación personal como en variables económicas. Y aún sin ser ese estudio en profundidad el objetivo de este Informe, parece oportuno aportar algunos indicios de cómo, incluso con el actual enfoque descriptivo, algunas condiciones del empleo autónomo pueden ser más satisfactorias que en el dependiente, y de cómo surgen evidencias de las traslaciones entre uno y otro tipos de empleo entre ramas productivas o dentro de algunas de ellas en particular.

GRÁFICO 24

**PERMANENCIA EN LA ACTIVIDAD DE EMPRESARIOS SIN TRABAJADORES O TRABABAJADORES INDEPENDIENTES. EPA 96-04**



**A. Condiciones del empleo**

*Factores de motivación personal inciden, en mayor medida, en los trabajadores autónomos*

En el gráfico 25 se sintetizan algunas condiciones comparadas entre el actual empleo autónomo y el asalariado, que pueden aproximar a las causas de motivación personal para decantarse por uno u otro: 2.º empleo, subempleo, paro e inactividad. Condiciones que, en una perspectiva general, sugieren que los empleados autónomos prefieren una 2.ª ocupación también por cuenta propia, que se ven menos afectados por el subempleo y que se encuentran parados e inactivos en proporción muy inferior a los asalariados.

**B. Traslaciones en el corto plazo**

*Existen indicios de reparto del empleo, entre autónomos y asalariados, por CC.AA.*

El gráfico 26 aproxima a las variaciones en el corto plazo y por CC.AA. del empleo autónomo y asalariado, e ilustra la hipótesis del reparto del empleo en un marco regional ante cambios en la coyuntura económica. A ese respecto, resulta sugerente comprobar cómo, en todas y cada una de las CC.AA., las variaciones entre el empleo autónomo y el asalariado entre el 1.º y el 2.º trimestres de 2005 son opuestas, aunque de diferente magnitud. Así como las circunstancias de que en las comunidades con mayor incremento del trabajo por cuenta propia (Asturias, La Rioja, País Vasco y Navarra) se parte de unas relativamente reducidas tasas de autoempleo femenino, que inducen a pensar en la entrada de nuevas trabajadoras autónomas. Y que, entre las comunidades con mayor reducción del empleo autónomo, se encuentran las de mayor tasa de participación de las ayudas familiares (particularmente, Galicia y Extremadura) que, eventualmente, podrían estar pasando al empleo asalariado.

**C. Traslaciones en el largo plazo por ramas productivas**

*Hay percepciones fundamentadas sobre trasvases entre trabajo autónomo y asalariado, por ramas productivas*

Se ha realizado un estudio exploratorio de correlación entre las tasas de variación trimestral verificadas en el trabajo autónomo y asalariado entre 1996 y 2004, por ramas productivas, que ha puesto de manifiesto valores significativos en diversos casos, sustentando la percepción de las traslaciones que pueden producirse entre una misma forma de empleo por ramas o entre formas de empleos y ramas productivas. A título de ejemplo, los valores de los coeficientes de correlación sugieren la traslación que podría existir entre el empleo autónomo en la agricultura y el que se presta en industrias manufactureras (coeficiente de correlación -0,442, significativo al 1 por 100). La que parece darse entre los asalariados en la agricultura y los autónomos en los servicios a la comunidad y personales (coeficiente de correlación -0,529, significativo al 1 por 100). O la que cabe

GRÁFICO 25

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: SITUACIONES ESPECIALES COMPARADAS CON ASALARIADOS. EPA 1T-2005**

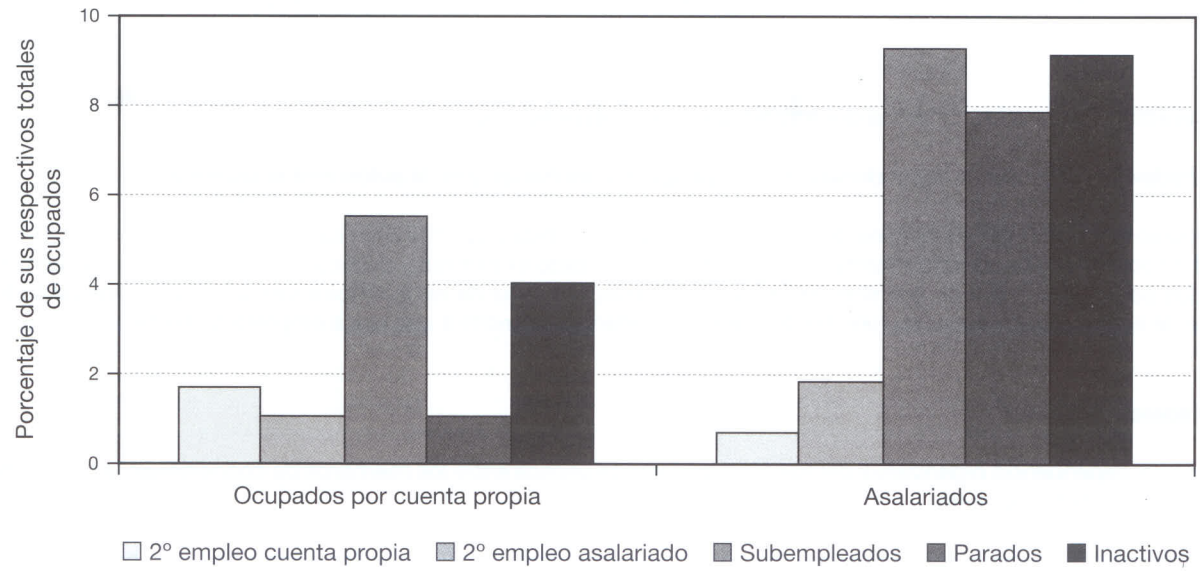
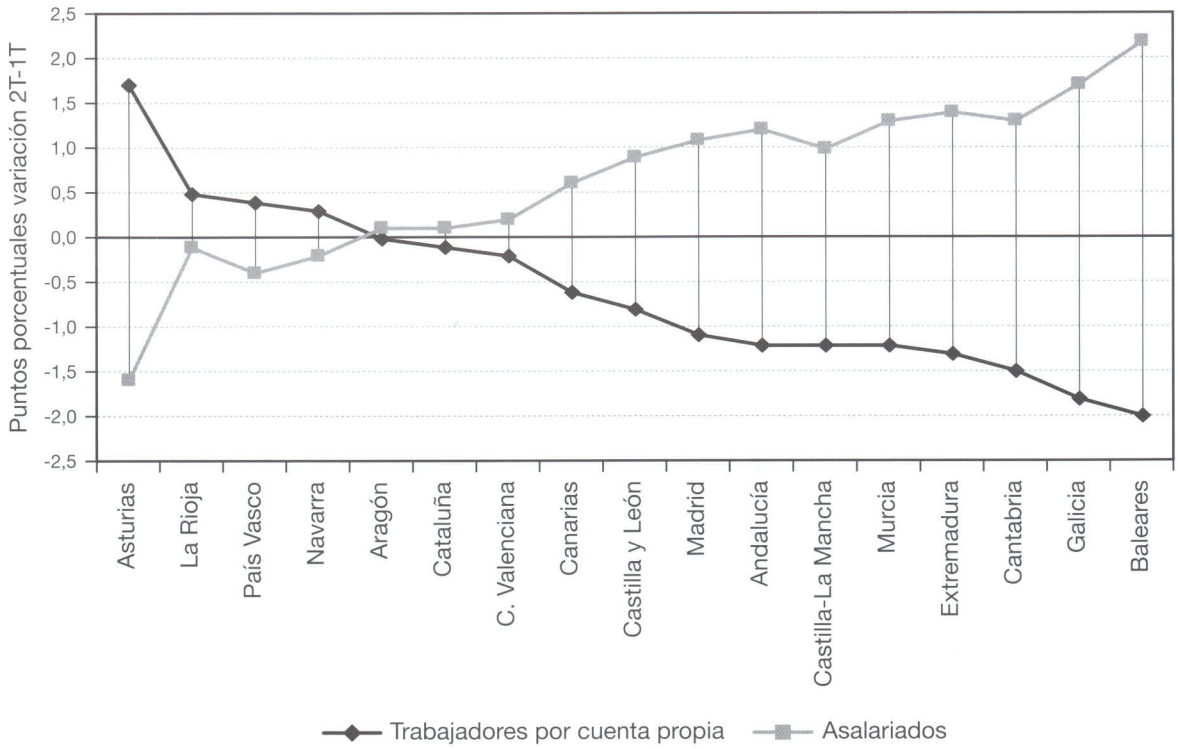


GRÁFICO 26

**VARIACIONES EN EMPLEO POR CUENTA PROPIA Y ASALARIADO, POR CC.AA. EPA 1T Y 2T-05**




intuir entre los autónomos de industrias extractivas y los asalariados en el transporte y almacenamiento (coeficiente de correlación -0,586, significativo al 1 por 100).

Sobre esa base, se ha realizado otro estudio exploratorio de regresión por ramas productivas entre una y otra formas de empleo. Que ha puesto de manifiesto, igualmente, comportamientos potencialmente explicativos de variaciones simultáneas o de sustitución entre empleo autónomo y asalariado a lo largo del tiempo. Son los casos, también a título de ejemplo, que se representan en el gráfico 27, relativos a las ramas de servicios a la comunidad y personales, y al empleo en los hogares. En el primero, la hipótesis a verificar sería la de expansión y contracción simultáneas en ambas formas de empleo, que parece denotar la correlación positiva entre ambas series en el gráfico. En el segundo, la de sustitución entre empleo autónomo y asalariado, ante la evidencia de la correlación negativa que se produce entre las series graficadas de ambos.

### 5.12. Caracterización e importancia del trabajo autónomo dependiente

*El «trade» y sus formas de dependencia: en la organización del trabajo y en la autonomía económica*

El trabajo autónomo «parasubordinado» o dependiente es una realidad de difícil delimitación y cuantificación que, sin embargo, se ha podido abordar en este informe gracias al estudio realizado ex profeso y publicado por el INE sobre los datos EPA de 2004. Sus contenidos, además, permiten delimitar tanto la dependencia de los autónomos en la organización de su trabajo como la de carácter económico, en función de que su actividad se supedite a una única empresa o cliente.

#### A. Dependencia decisional

*La mayor dependencia organizativa del trabajo autónomo se verifica entre los miembros de cooperativas, entre las mujeres y en la rama de los servicios*

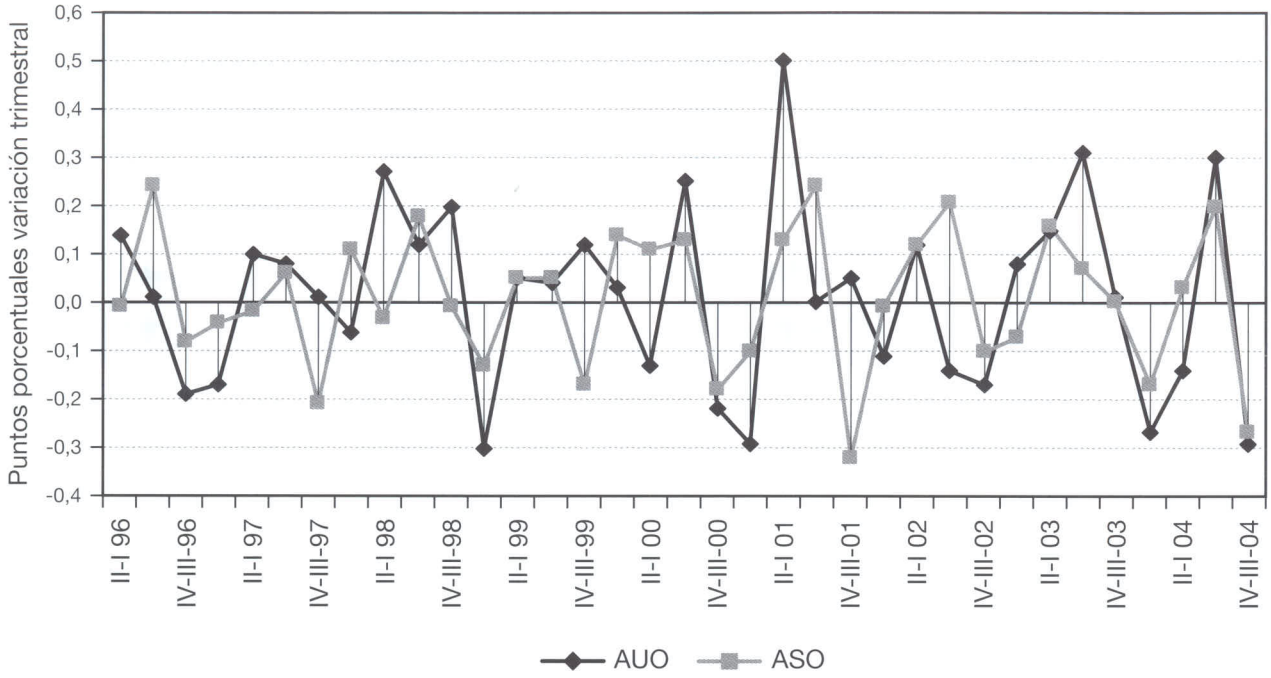
La dependencia decisional se aproxima, como se hace en el gráfico 28, por la capacidad de los trabajadores autónomos para especificar su horario y/o su carga de trabajo. Y, en esos términos, el 12,9 por 100 de los empleadores, el 14,5

GRÁFICO 27

**VARIACIONES EN EMPLEO POR CUENTA PROPIA Y ASALARIADO, POR RAMAS. EPA 96-04**

**O-Sº comunidad y personales**

t=2,73 F=7,47 Correlación Pearson=0,43 (significativa al 5 por 100)




**P-Trabajo hogares**

t=-2,07 F=4,29 Corrrelación Pearson=-0,34 (significativa al 5 por 100)

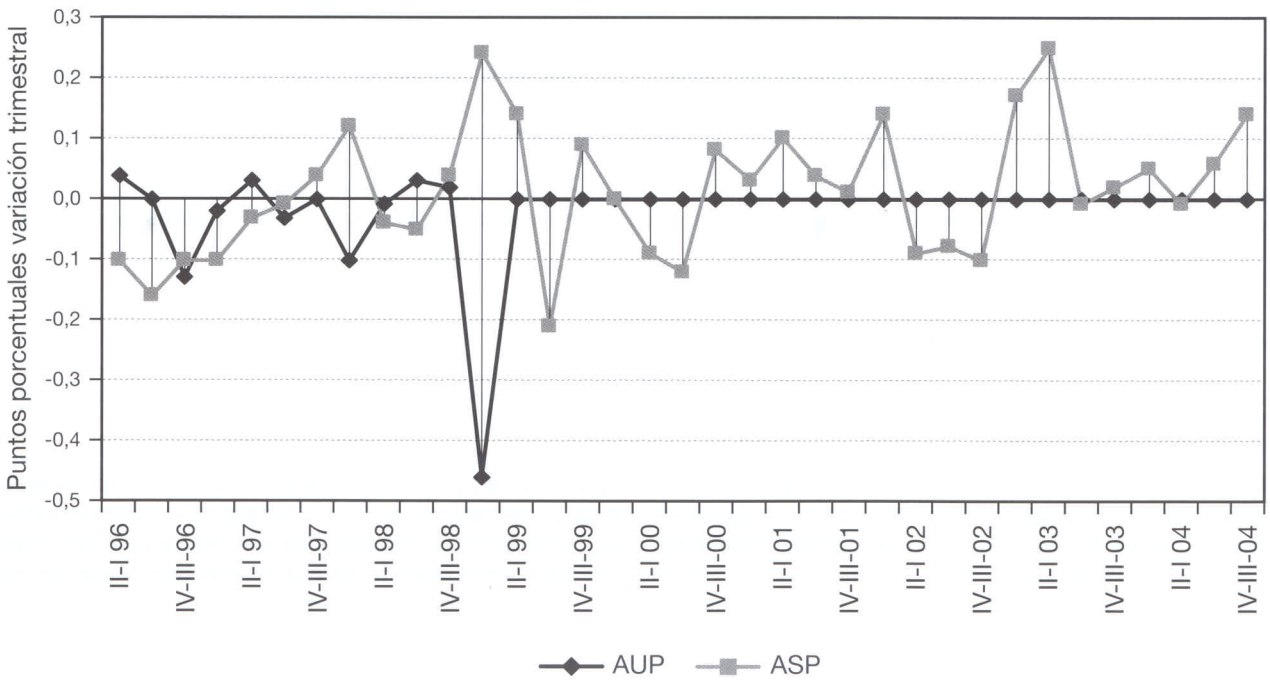
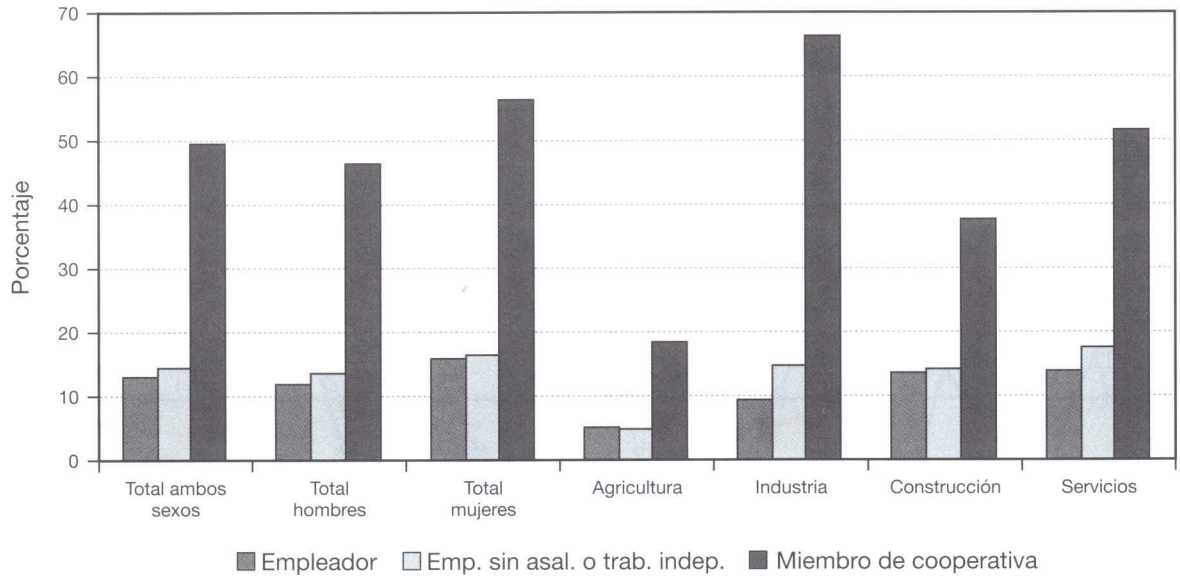


GRÁFICO 28

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: PORCENTAJE QUE NO DECIDEN SU HORARIO Y/O SU TRABAJO. TOTAL, POR SEXOS Y POR RAMAS. ESTUDIO SOBRE DATOS EPA 04**




por 100 de los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes, y el 49,7 por 100 de los miembros de cooperativas son dependientes en sus decisiones. A ese respecto, las mujeres tienen un porcentaje de dependencia superior en dos puntos al de los hombres, salvo cuando son miembros de cooperativas, en las que esa mayor dependencia llega casi a 10 puntos porcentuales. Por ramas, la mayor autonomía decisional se verifica en la agricultura (son dependientes tan sólo el 5 por 100 de los autónomos y el 18 por 100 de los cooperativistas), y la mayor supeditación de las condiciones del trabajo de los autónomos se produce en los servicios (14 por 100 de sus empleadores y 17,7 por 100 de sus empresarios sin asalariados o trabajadores independientes lo están) y, entre las cooperativas, en la industria (66,4 por 100 de sus miembros son dependientes).

*Más de dos de cada tres autónomos de Andalucía son dependientes en la organización de su trabajo*

En el gráfico 29, la dependencia decisional se precisa por CC.AA. Lo que pone de manifiesto la supeditación de las condiciones de trabajo que se produce de manera generalizada en las cooperativas y que sufren el 80 por 100 de sus miembros en el País Vasco y La Rioja. Empresarios sin asalariados y trabajadores independientes ven condicionado su horario y/o su trabajo en mayor proporción que los empleadores en todas las CC.AA., salvo en Andalucía. Comunidad, por otra parte, en la que más del 23 por 100 de sus autónomos son dependientes. Por el contrario, Aragón, Asturias, Baleares, Cataluña, Extremadura, Galicia y Murcia, son las comunidades en las que, hecha abstracción de las cooperativas, existen menores tasas de dependencia decisional en el trabajo autónomo.

**B. Dependencia económica**

*La dependencia económica de los autónomos, de una sola empresa o cliente, se produce, principalmente, entre los miembros de cooperativas, entre las mujeres y en la agricultura*

La reducida dimensión económica que, en general, tienen las actividades productivas de los autónomos, las hacen proclives a padecer el «poder de mercado» de las mayores empresas y clientes con los que contratan. Con el caso extremo de que las rentas de los autónomos se generen mediante el negocio realizado con una sola empresa o un único cliente. Una situación que se analiza en el gráfico 30, en el caso de unidades económicas de los autónomos que tengan la consideración de microempresas (con hasta 10 trabajadores, según los criterios de dimensión de la UE). También en este caso, las cooperativas evidencian la mayor tasa de dependencia económica, que afecta al 22,5 por 100 (19,8 por 100 para los hombres y 28,9 para las mujeres) de sus miembros. Por ramas, la dependencia económica de las microempresas en la agricultura se produce en más del 30 por 100 de cualquiera de sus categorías de trabajo autónomo. Frente al otro extremo, la construcción, en la que afecta aproximadamente al 7 por 100 de las suyas. En todos los casos, además, la tasa de

GRÁFICO 29

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA: PORCENTAJE QUE NO DECIDEN SU HORARIO Y/O SU TRABAJO, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. ESTUDIO SOBRE DATOS EPA 04**

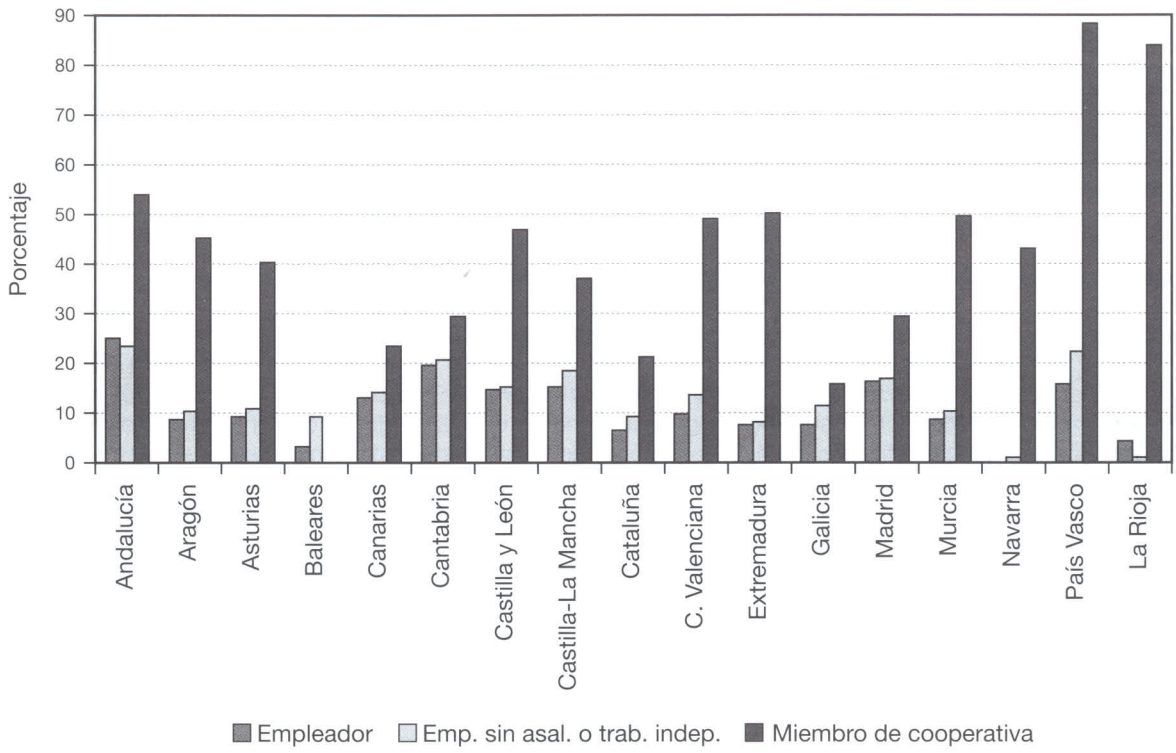
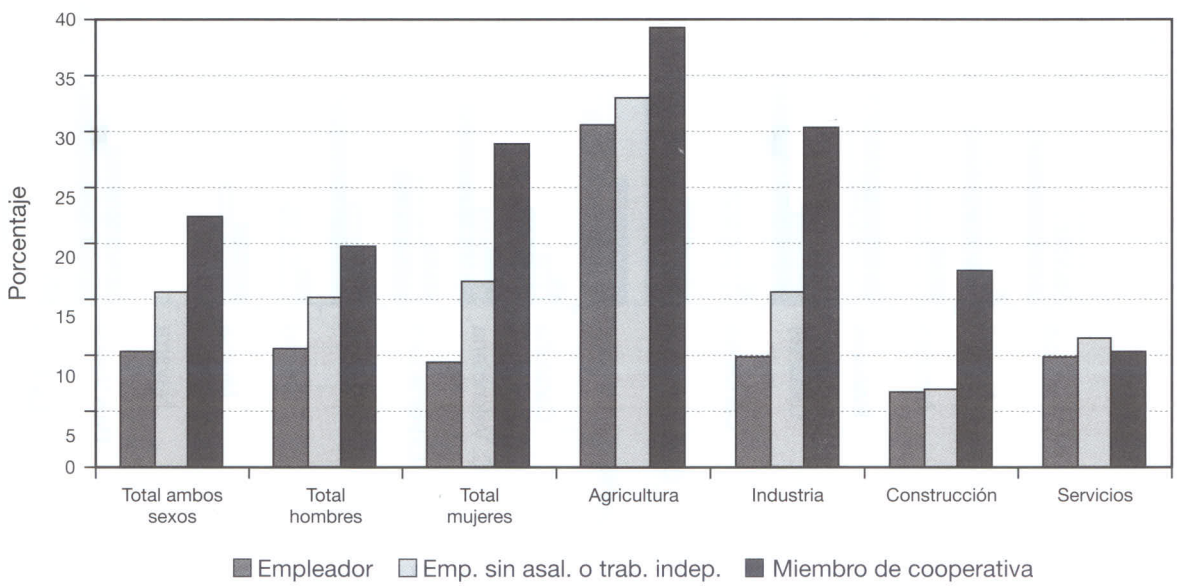



GRÁFICO 30

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA CON EMPRESAS DE MENOS DE 10 TRABAJADORES: PORCENTAJE QUE DEPENDEN DE UNA ÚNICA EMPRESA O CLIENTE. TOTAL POR SEXOS Y POR RAMAS. ESTUDIO SOBRE DATOS EPA 04**



dependencia económica de los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes está por encima de los empleadores, sobre todo en la industria.

*Más de la mitad de los autónomos de las Islas Baleares están en situación de dependencia económica, de una única empresa o cliente*

Por CC.AA., que se representan en el gráfico 31, la dependencia económica afecta especialmente a los autónomos de Baleares (sobrepasa el 50 por 100 de sus microempresas y afecta en mayor medida, como caso atípico, a los empleadores), País Vasco (más del 21 por 100 de sus microempresas y del 45 por 100 de sus cooperativas son dependientes), Castilla La Mancha y Castilla y León. En tanto que Navarra, La Rioja y Cataluña evidencian bajas tasas de dependencia económica en todas las categorías de trabajo autónomo, y Aragón, Cantabria y Madrid, específicamente entre sus empleadores.

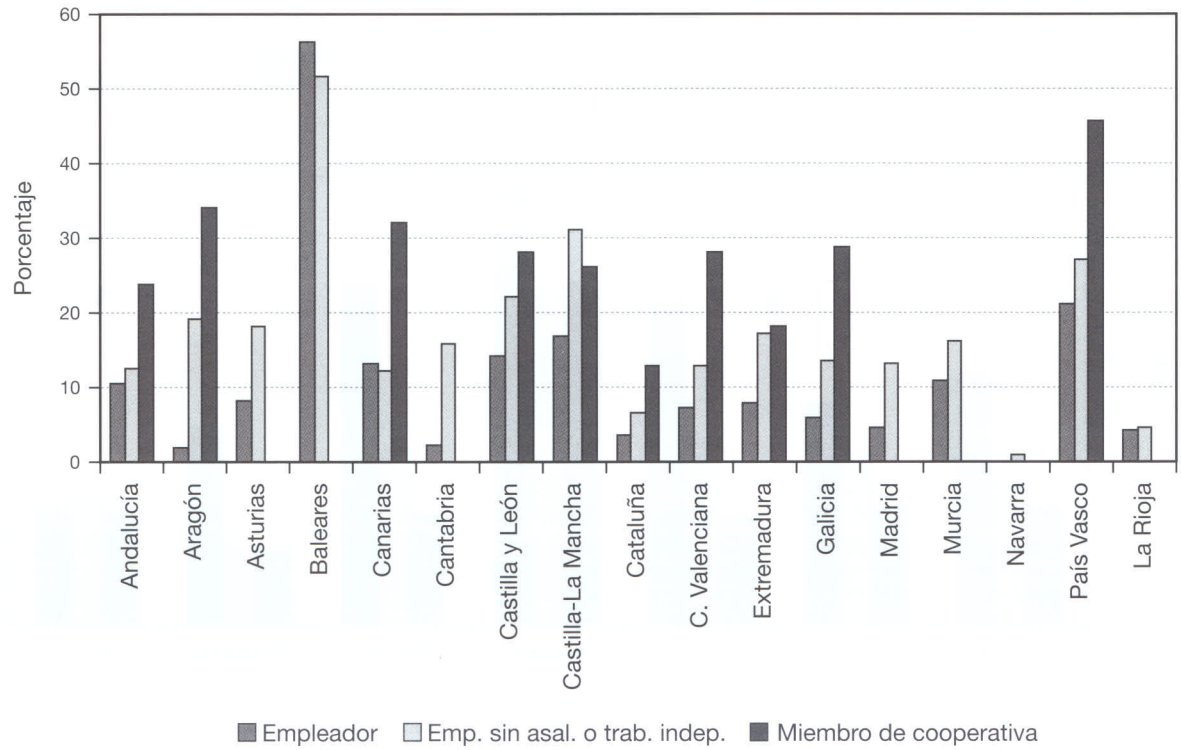
## 6. Los datos de afiliación a la Seguridad Social de los trabajadores autónomos: RETA

*La utilidad de un registro específico sobre la afiliación a la SS de los autónomos*

La afiliación a la Seguridad Social, como registro administrativo, proporciona datos estadísticos sujetos a normas legales variables, que impiden la obtención de series homogéneas como las de la EPA. Ello no obstante, la existencia de un registro específico para los trabajadores afiliados al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, hace de él una fuente imprescindible para la caracterización del empleo por cuenta propia. Máxime considerando que la afiliación al RETA incluye los empleadores con trabajadores a su cargo y los empresarios sin asalariados y trabajadores independientes, que se han tomado en este informe como categorías, en sentido amplio, del trabajo autónomo. En cuanto a los regímenes especiales de la Seguridad Social para la agricultura (REA) y el mar (REM), cuyos afiliados por cuenta propia son igualmente autónomos y se han tenido en cuenta en el apartado de representatividad de las fuentes de información, no se incluyen en los datos de este epígrafe, referido en exclusividad al RETA. Finalmente, debe indicarse que el detalle de la información manejada se atiene al que permite la información pública del RETA que se ha podido consultar.

GRÁFICO 31

**OCUPADOS POR CUENTA PROPIA CON EMPRESAS DE MENOS DE 10 TRABAJADORES: PORCENTAJE QUE DEPENDEN DE UNA ÚNICA EMPRESA O CLIENTE, POR CC.AA. ESTUDIO SOBRE DATOS EPA 04**



### 6.1. Evolución general y por Comunidades Autónomas

*Sube el número de afiliados al RETA, pero se reduce su peso en la afiliación total a la SS*

Los afiliados al RETA, desde enero de 1999 hasta igual mes de 2005, cuya evolución se representa en el gráfico 32, se han incrementado de 2,5 a 2,9 millones de personas. En porcentaje de afiliación total a la Seguridad Social, sin embargo, la proporción que representan ha descendido desde el 17,8 por 100 de 1999 hasta el 16,5 por 100 en 2003, creciendo desde entonces hasta el actual 16,7 por 100. Esa evolución, por otra parte, que se debe al creciente número de afiliados asalariados a la Seguridad Social, resulta similar a la que ya se había detectado con la EPA al calcular la tasa de empleo autónomo respecto de ocupados totales.

*Las tasas de afiliación al RETA sobre el total de afiliados a la SS, por CC.AA., no concuerdan con las tasas de autoempleo de dichas Comunidades*

El gráfico 33 muestra los porcentajes de afiliación al RETA sobre afiliación total a la Seguridad Social por CC.AA. y para el mismo período 1999-2005. Permite apreciar que las tasas de afiliación al RETA han descendido de manera generalizada desde 1999, pero con CC.AA. en las que los datos más recientes definen recuperaciones en la tasa de afiliación respecto de años anteriores: Galicia, Comunidad Valenciana, Asturias, Cantabria, Cataluña, Extremadura, M urcia, Andalucía, Canarias y Madrid. En cuanto a la ordenación de las CC.AA. por tasas de afiliación al RETA, los resultados son claramente dispares respecto de los que se derivaban de las tasas de autoempleo. Salvo en el caso de Madrid, comunidad en la que coinciden sus bajas tasas de autoempleo y de afiliación al RETA, en las restantes las diferencias son ostensibles. Como por ejemplo en Galicia y Extremadura, ambas por cierto con elevada incidencia de las ayudas familiares, en las que su posición relevante por tasas de autoempleo no se ve reflejada en las que les otorgan las tasas de afiliación al RETA.

*Aunque, descontando las ayudas familiares, y utilizando valores de la mediana, los porcentajes de afiliación al RETA de cada Comunidad Autónoma sí resultan concordantes con sus correspondientes tasas de autoempleo*

Finalmente, y dada la heterogeneidad de las series registrales del RETA, el gráfico 34 presenta su situación representativa por CC.AA. durante el período analizado. Utilizando para ello los valores de la mediana de los porcentajes de afiliación de cada comunidad respecto de la afiliación total al RETA de cada año. Con esta presentación, y descontando la mayor o menor incidencia de las ayudas familiares en cada comunidad, los casos de mayor peso en la afiliación al RETA, Cataluña, Andalucía, Madrid y Comunidad Valenciana, son los mismos que se detectaban por su mayor ponderación en el número total de ocupados por cuenta propia. Al igual que sucede, con pequeñas variaciones en la ordenación, con las restantes CC.AA.

GRÁFICO 32

**RETA: EVOLUCIÓN TOTAL AFILIADOS Y PORCENTAJE AFILIACIÓN TOTAL SEGURIDAD SOCIAL 99-05**

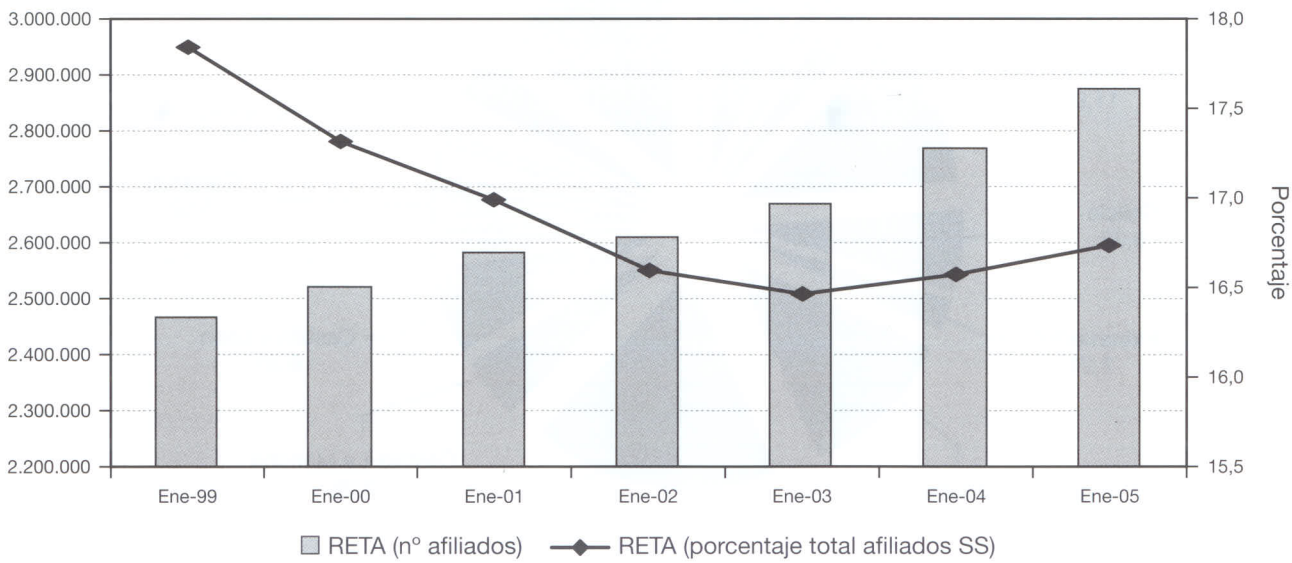


GRÁFICO 33

**RETA: EVOLUCIÓN PORCENTAJE AFILIACIÓN TOTAL SEGURIDAD SOCIAL EN CADA COMUNIDAD AUTÓNOMA 99-05**

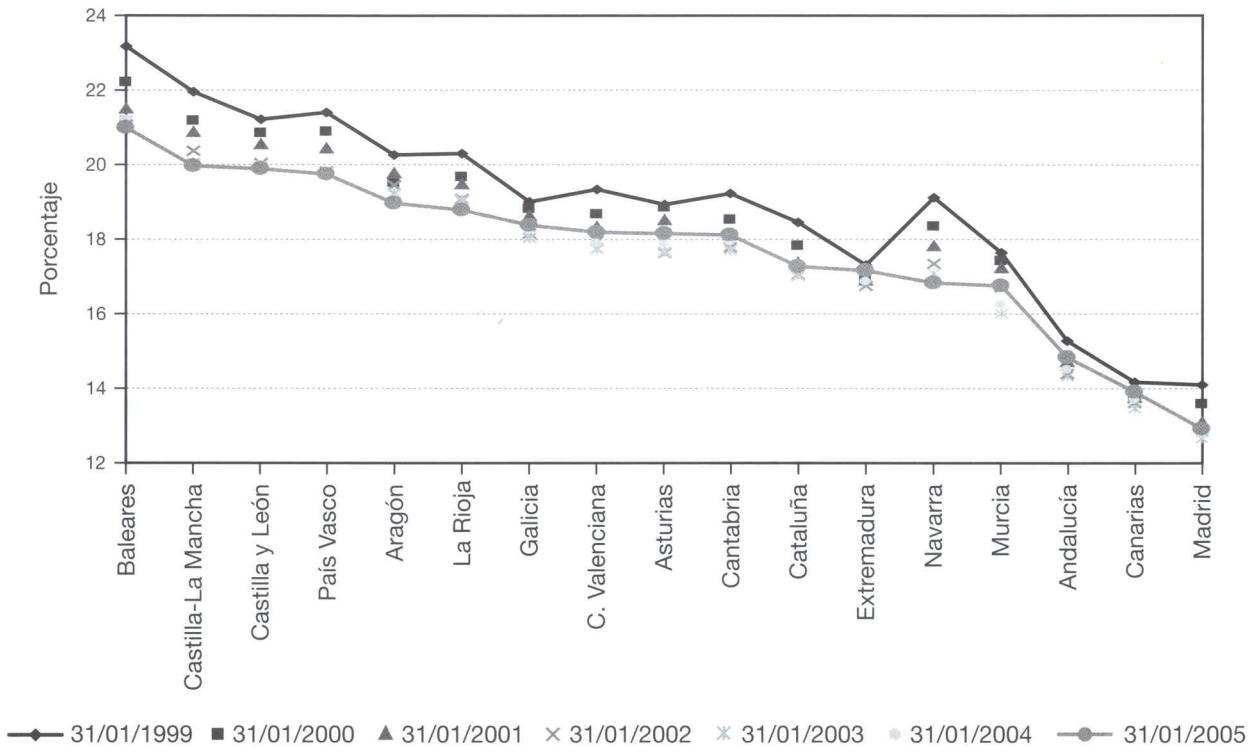
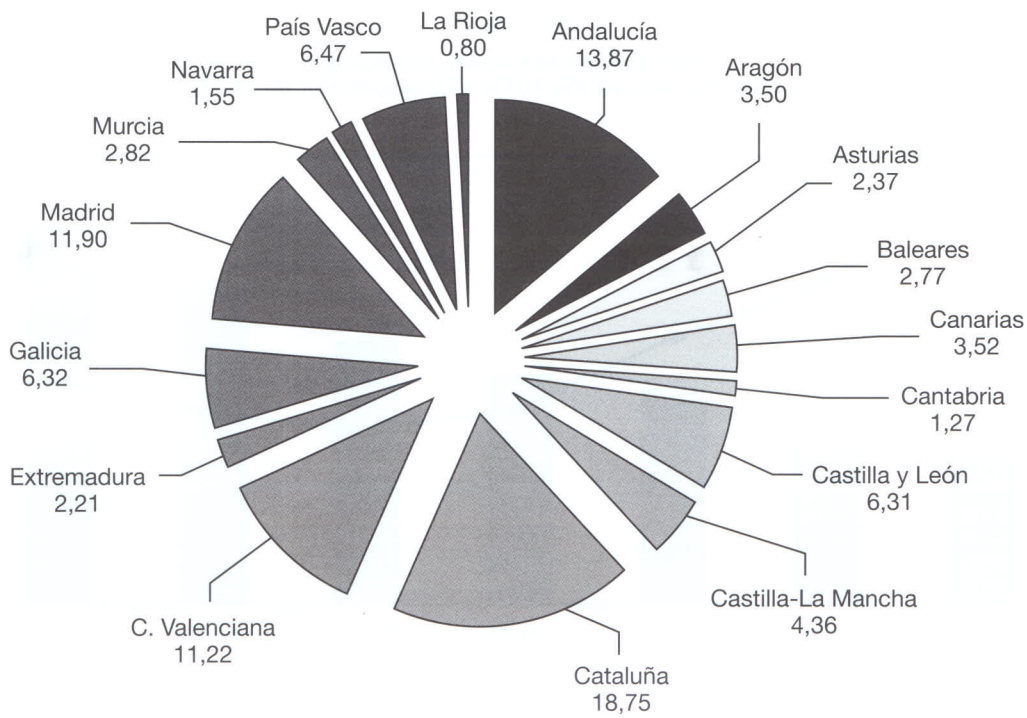



GRÁFICO 34

**RETA: PORCENTAJE AFILIADOS POR CC.AA. VALORES DE LA MEDIANA DE PORCENTAJE 99-05**



## 7. El trabajo autónomo en las microempresas sin asalariados y de 1 a 5 asalariados, según el Directorio Central de Empresas

El Directorio Central de Empresas (DIRCE) es un sistema de información sobre todas las empresas españolas y sus unidades locales ubicadas en el territorio nacional. Su objetivo básico es hacer posible la realización de encuestas económicas por muestreo. Es un proyecto que viene desarrollando el INE desde 1989 y que actualmente, con referencia al 1º de enero de 2005, ofrece información relativa a una población de 3.064.129 empresas, que disponen de 3.385.827 locales. El DIRCE cubre todas las actividades económicas, excepto la producción agraria y pesquera, los servicios administrativos de la Administración Central, Autonómica y Local (incluida la Seguridad Social), las actividades de las comunidades de propietarios y el servicio doméstico.

*La utilidad del DIRCE para una conceptuación amplia del trabajo autónomo*

Pese a la no inclusión de actividades que tienen una importancia relevante para el trabajo autónomo, la utilización del DIRCE en este informe sirve de contrapunto a los datos de la EPA. Especialmente en los casos de empresas con titularidad de personas físicas y bajo otras formas sociales personalistas, sin asalariados o con un número reducido de ellos, cuya estructura y evolución sintetizan también la perspectiva amplia del autoempleo que se define en el Informe.

### 7.1. Formas jurídicas de empresas y tendencias

El cuadro 10, en el que debe recordarse no constan las ramas agraria y pesquera, sintetiza la estructura de los más de 3 millones de empresas españolas según sus formas jurídicas. Entre ellas predominan las titulares de personas físicas (57,7 por 100), seguidas de las sociedades de responsabilidad limitada (30 por 100), las asociaciones (4,2 por 100) y las sociedades anónimas (4 por 100). Si se tiene en cuenta que las formas societarias cooperativas y personalistas suponen, en su conjunto, el 8,1 por 100 del total, puede considerarse que dos de cada tres de las empresas españolas del DIRCE son formas de empleo autónomo. Que se concentra, además, en los segmentos sin asalariados o en el de las microempresas de 1 a 5 asalariados.

*Dos de cada tres empresas españolas son formas de trabajo autónomo, sin asalariados o con uno a cinco de ellos*

Como puede apreciarse por los datos de ponderación de cada forma jurídica en los segmentos de asalariados, las de titulares personas físicas predominan en el de sin asalariados (76,7 por 100 del segmento), así como en el de 1 a 5 asala-

CUADRO 10

**CARACTERIZACIÓN DE LAS FORMAS JURÍDICAS DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS, POR ESTRATOS DE ASALARIADOS, EN 2005. NÚMERO DE EMPRESAS Y PORCENTAJE SEGMENTOS**

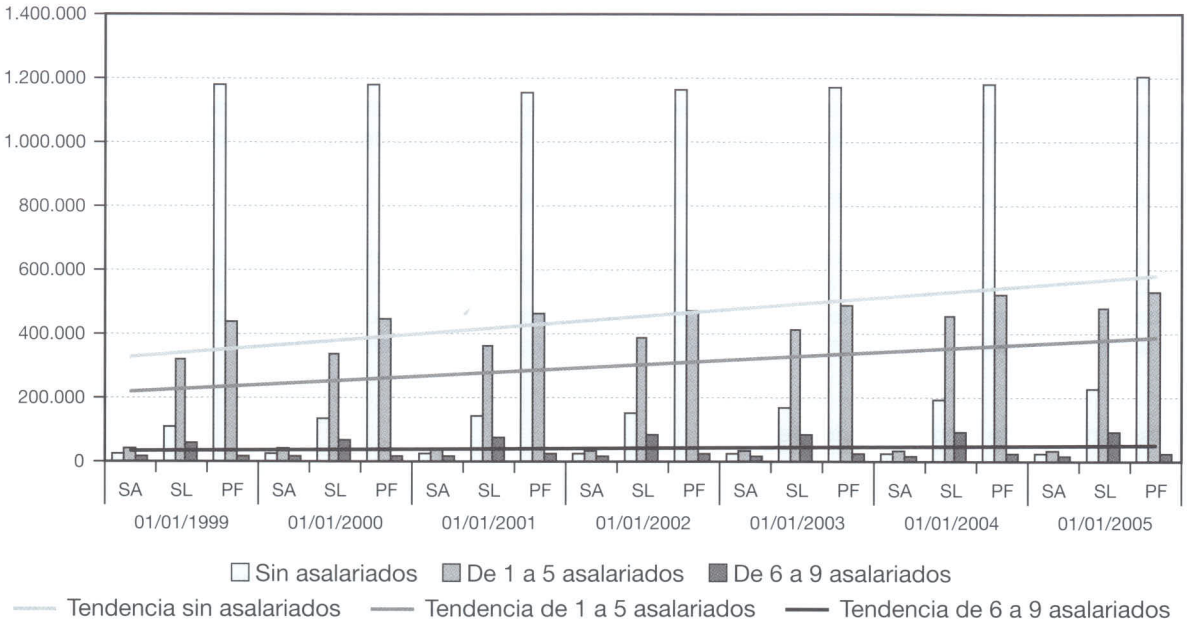
| 01/01/2005 | TOTAL | | SOCIEDADES ANÓNIMAS | | SOCIEDADES RESP. LIM. | | SOCIEDADES COLECTIVAS | | SOCIEDADES COMAND. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Número emp. | Porcent. | Número emp. | Porcent. | Número emp. | Porcent. | Número emp. | Porcent. | Número emp. | Porcent. |
| **Total** | **3.064.129** | **100,00** | **121.441** | **3,96** | **918.449** | **29,97** | **406** | **0,01** | **100** | **0,00** |
| Sin asalariados | 1.574.166 | 100,00 | 26.320 | 1,67 | 231.680 | **14,72** | 78 | 0,00 | 23 | 0,00 |
| De 1 a 5 asalariados | 1.161.154 | 100,00 | 34.937 | 3,01 | 481.773 | **41,49** | 242 | 0,02 | 37 | 0,00 |
| De 6 a 9 asalariados | 145.443 | 100,00 | 13.328 | 9,16 | 94.640 | **65,07** | 42 | 0,03 | 7 | 0,00 |
| De 10 a 49 asalariados | 156.471 | 100,00 | 34.470 | **22,03** | 99.699 | **63,72** | 38 | 0,02 | 14 | 0,01 |
| De 50 a 199 asalariados | 21.397 | 100,00 | 9.349 | **43,69** | 9.102 | **42,54** | 4 | 0,02 | 13 | 0,06 |
| De 200 o más asalariados | 5.498 | 100,00 | 3.037 | **55,24** | 1.555 | **28,28** | 2 | **0,04** | 6 | **0,11** |

| 01/01/2005 | COM. DE BIENES | | S. COOPERATIVAS | | ASOC. Y OTROS TIPOS | | OO.AA. Y OTROS | | PERSONAS FÍSICAS | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Número emp. | Porcent. | Número emp. | Porcent. | Número emp. | Porcent. | Número emp. | Porcent. | Número emp. | Porcent. |
| **Total** | **94.898** | **3,10** | **25.801** | **0,84** | **127.414** | **4,16** | **8.355** | **0,27** | **1.767.265** | **57,68** |
| Sin asalariados | 42.345 | 2,69 | 6.252 | 0,40 | 59.250 | 3,76 | 763 | 0,05 | 1.207.455 | **76,70** |
| De 1 a 5 asalariados | 47.203 | **4,07** | 12.295 | 1,06 | 53.251 | 4,59 | 3.369 | 0,29 | 528.047 | **45,48** |
| De 6 a 9 asalariados | 3.745 | 2,57 | 2.905 | 2,00 | 6.720 | 4,62 | 753 | 0,52 | 23.303 | **16,02** |
| De 10 a 49 asalariados | 1.563 | 1,00 | 3.511 | 2,24 | 6.533 | 4,18 | 2.183 | 1,40 | 8.460 | 5,41 |
| De 50 a 199 asalariados | 36 | 0,17 | 622 | 2,91 | 1.287 | 6,01 | 984 | 4,60 | 0 | 0,00 |
| De 200 o más asalariados | 6 | 0,11 | 216 | **3,93** | 373 | **6,78** | 303 | **5,51** | 0 | 0,00 |

*Fuente:* INE. DIRCE.

GRÁFICO 35

**NÚMERO DE MICROEMPRESAS: FORMAS JURÍDICAS PRINCIPALES Y TENDENCIAS. DIRCE 99-05**




riados (45,48 por 100 del segmento), en tanto que carecen de representación en empresas de 50 o más asalariados. En el caso de 1 a 5 asalariados, también tienen una elevada participación las sociedades de responsabilidad limitada (41,49 por 100 del segmento), aunque su segmento preponderante sea el de 6 a 9 asalariados (65,07 por 100 de este segmento). Las sociedades anónimas, por su parte, son la forma predominante entre las empresas de mayor dimensión (55,24 por 100 del segmento de 200 o más asalariados). En cuanto a las cooperativas, ofrecen una estructura muy distribuida por tamaños, y aunque su mayor número se encuentra en el segmento de 1 a 5 asalariados, su mayor proporción, en relación con el total de empresas de cada segmento, la ofrecen en el de 200 o más asalariados. Esta existencia de grandes empresas cooperativas resulta coherente, por otra parte, con la gran dependencia decisional que manifestaban sus miembros en el oportuno apartado de EPA.

*Las microempresas sin asalariados o con uno a cinco de ellos, son las de mayor crecimiento en su número a lo largo del tiempo*

En perspectiva temporal, los datos disponibles del DIRCE desde 1999, que se representan en el gráfico 35, ilustran sobre la dimensión comparada de las personas físicas y las formas societarias típicas en los segmentos sin asalariados y con un número reducido de ellos, así como las tendencias que siguen estos segmentos de dimensión. Las personas físicas son la titularidad predominante entre las empresas sin asalariados y con 1 a 5 de ellos, y las tendencias de las empresas de estos segmentos las de mayor crecimiento temporal. Sin embargo, mientras que las personas físicas sin asalariados han crecido un 2 por 100 entre 1999 y 2005, las sociedades de responsabilidad limitada lo han hecho en un 119 por 100. En el segmento de 1 a 5 asalariados, esas tasas de variación han sido del 21 y del 49 por 100, respectivamente. Un crecimiento de las sociedades de responsabilidad limitada que parece cada vez más influido por las ventajas que les otorga el estatuto de la Sociedad Limitada Nueva Empresa.

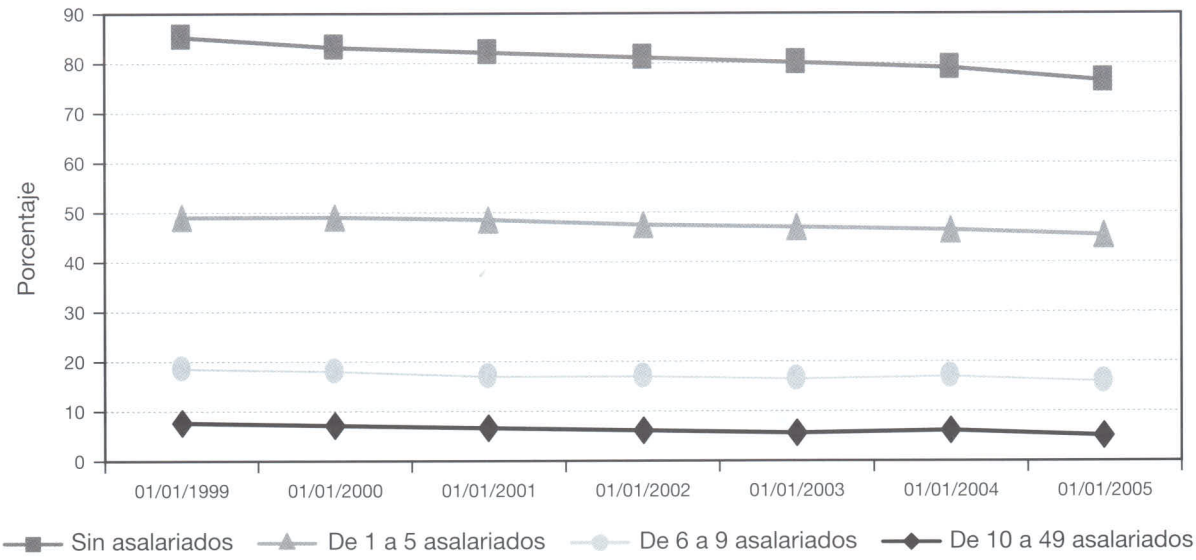
### 7.2. Las empresas con titulares personas físicas

*Las empresas con titulares personas físicas van perdiendo peso en la categoría de sin asalariados*

Las empresas bajo la titularidad de personas físicas representan estrictamente trabajo autónomo, y su evolución, a tenor de los datos del DIRCE y siempre recordando que no se consideran agricultura y pesca, va perdiendo ponderación en los diferentes segmentos de dimensión. Como evidencia el gráfico 36, las personas físicas pierden ponderación en todos los casos: sin asalariados, micro (hasta 9 asalariados) y pequeñas empresas (hasta 49 asalariados). Pero la mayor caída porcentual es en la categoría de empresario sin asalariados.

GRÁFICO 36

**LAS EMPRESAS CON TITULARES PERSONAS FÍSICAS: PORCENTAJE DEL TOTAL DE EMPRESAS DE CADA SEGMENTO DE ASALARIADOS. DIRCE 99-05**

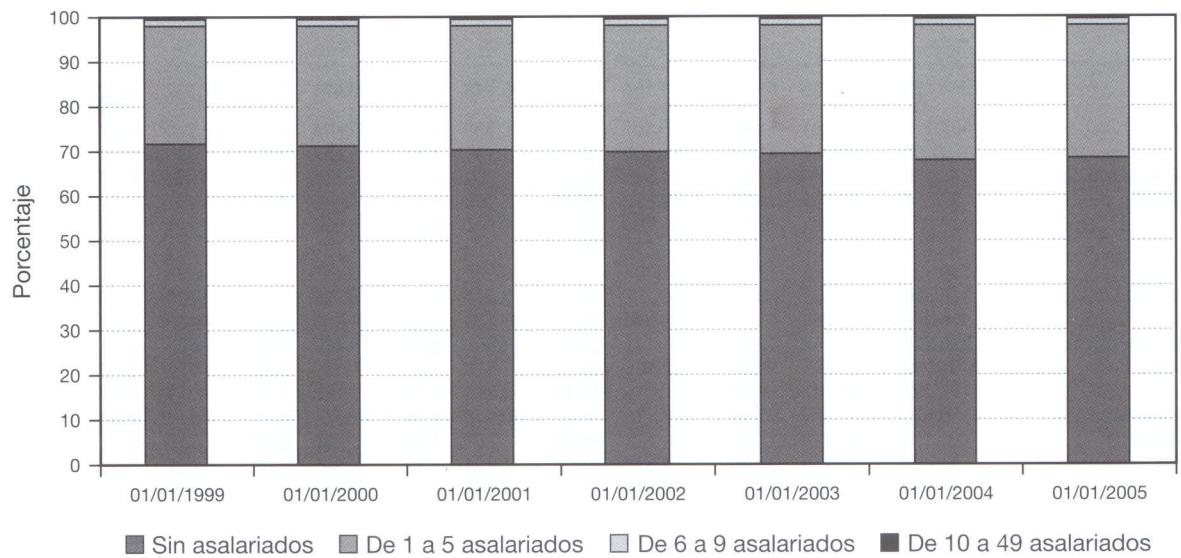



*Pero su peso se incrementa, correlativamente, en la categoría de uno a cinco asalariados*

Una de las razones de ese hecho sea, probablemente, la que se expone en el gráfico 37 y que radica en la generación de empleo asalariado. Aproximadamente, el 98 por 100 de las empresas con titulares personas físicas, son sin asalariados o con 1 a 5 de ellos, pero la relación porcentual entre ambas categorías en 1999 (71,85 a 26,44) ha ido cambiando hasta la de 2005 (68,32 a 29,88). Con una magnitud similar, pero de signo contrario, en ambas variaciones que podría estar indicando la transformación de los empresarios sin asalariados en empleadores de microempresas.

GRÁFICO 37

**LAS EMPRESAS CON TITULARES PERSONAS FÍSICAS: PORCENTAJE POR SEGMENTOS DE ASALARIADOS. DIRCE 99-05**



### 7.3. Caracterización de las microempresas por Comunidades Autónomas

*Más de la mitad de las empresas de Madrid y Extremadura son microempresas sin asalariados*

Por CC.AA., el cuadro 11 refleja la distribución de las empresas españolas por segmentos de dimensión. Atendiendo a la representatividad de las empresas sin asalariados en el total de cada comunidad, destacan Madrid y Extremadura, en las que sobrepasan el 55 por 100 de sus empresas. En el segmento de 1 a 5 asalariados, las comunidades de Galicia, Cantabria y Murcia, en las que superan el 40 por 100 de sus empresas totales. Y en el de 6 a 9 asalariados, Murcia, Canarias y la Comunidad Valenciana, en las que, sin embargo, tan sólo sobrepasan el 5 por 100 de sus respectivos totales de empresas. En el resto de los casos, Murcia y Navarra tienen la mayor proporción de empresas pequeñas (de 10 a 49 asalariados) entre sus totales, y Madrid y de nuevo Navarra la de empresas medianas (50 y más asalariados).

*El incremento de empresas titulares de personas físicas resulta especialmente destacado en Andalucía, Madrid y la Comunidad Valenciana*

La evolución entre 1999 y 2005 del número de empresas con titulares personas físicas en las CC.AA., que se representa en el gráfico 38, resulta concordante con la estructura del empleo autónomo que definía la EPA y con los datos de afiliación relativa del RETA. Cataluña, Andalucía, Madrid, Comunidad Valenciana, Galicia, Castilla y León y País Vasco son también aquí las comunidades con mayor número de empleadores o de empresarios sin asalariados. Con tendencias incrementales que destacan especialmente en Andalucía, Madrid y Comunidad Valenciana. Y con reducciones netas durante el período en Castilla y León, Navarra y La Rioja.

*La reducción de empresas sin asalariados, y el correlativo aumento de las de uno a cinco de ellos, se verifica especialmente en Andalucía, Murcia y País Vasco*

Ese incremento en el número de empresas con titulares personas físicas, no obsta para que, como ya se había advertido para el total nacional, su peso se reduzca como porcentaje de empresas de cada comunidad. El gráfico 39 evidencia esa caída generalizada por CC.AA., particularmente acusada en Canarias y La Rioja, y muy reducida en Asturias y Extremadura. Y entre ellas se observa, como refleja el gráfico 40, tanto la disminución de empresas sin asalariados como el correlativo aumento de los empleadores con 1 a 5 asalariados. En general, con reducciones en la categoría de sin asalariados que sobrepasan claramente (Andalucía, Murcia y País Vasco) o están en el mismo orden de magnitud que los incrementos en la categoría de 1 a 5 asalariados. Aunque con casos peculiares como el de Extremadura, en el que se reduce el peso de ambas categorías, o el de Asturias, en el que, a diferencia de la pauta general, se reduce la ponderación de la categoría de 1 a 5 asalariados y se incrementa la de sin asalariados.

CUADRO 11

**EMPRESAS EN 2005 POR CC.AA. Y SEGMENTOS DE ASALARIADOS. NÚMERO Y PORCENTAJE EN CADA COMUNIDAD**

| 01/01/2005 | TOTAL | SIN ASALARIADOS | | DE 1 A 5 ASAL. | | DE 6 A 9 ASAL. | | DE 10 A 49 ASAL. | | DE 50 A 199 ASAL. | | DE 200 O MÁS ASAL. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Número emp. | Núm. emp. | Porcent. CA | Núm. emp. | Porcent. CA | Núm. emp. | Porcent. CA | Núm. emp. | Porcent. CA | Núm. emp. | Porcent. CA | Núm. emp. | Porcent. CA |
| **Total nacional** | **3.064.129** | **1.574.166** | **51,37** | **1.161.154** | **37,90** | **145.443** | **4,75** | **156.471** | **5,11** | **21.397** | **0,70** | **5.498** | **0,18** |
| Andalucía | 464.179 | 239.881 | 51,68 | 176.187 | 37,96 | 22.338 | 4,81 | 22.411 | 4,83 | 2.833 | 0,61 | 529 | 0,11 |
| Aragón | 90.005 | 46.057 | 51,17 | 34.506 | 38,34 | 4.190 | 4,66 | 4.557 | 5,06 | 549 | 0,61 | 146 | 0,16 |
| Asturias (Principado de) | 68.175 | 35.338 | 51,83 | 26.536 | 38,92 | 2.992 | 4,39 | 2.859 | 4,19 | 361 | 0,53 | 89 | 0,13 |
| Baleares (Islas) | 87.024 | 44.359 | 50,97 | 33.892 | 38,95 | 4.109 | 4,72 | 4.091 | 4,70 | 451 | 0,52 | 122 | 0,14 |
| Canarias | 128.020 | 62.495 | 48,82 | 50.900 | 39,76 | 6.763 | **5,28** | 6.637 | 5,18 | 997 | 0,78 | 228 | 0,18 |
| Cantabria | 36.561 | 17.957 | 49,12 | 14.795 | **40,47** | 1.732 | 4,74 | 1.799 | 4,92 | 235 | 0,64 | 43 | 0,12 |
| Castilla y León | 159.196 | 83.116 | 52,21 | 61.396 | 38,57 | 6.936 | 4,36 | 6.815 | 4,28 | 778 | 0,49 | 155 | 0,10 |
| Castilla-La Mancha | 118.396 | 60.063 | 50,73 | 46.227 | 39,04 | 5.517 | 4,66 | 5.929 | 5,01 | 575 | 0,49 | 85 | 0,07 |
| Cataluña | 567.019 | 293.220 | 51,71 | 208.575 | 36,78 | 28.228 | 4,98 | 31.450 | 5,55 | 4.403 | 0,78 | 1.143 | 0,20 |
| Comunidad Valenciana | 329.334 | 160.153 | 48,63 | 131.141 | 39,82 | 16.635 | **5,05** | 18.604 | 5,65 | 2.322 | 0,71 | 479 | 0,15 |
| Extremadura | 61.898 | 34.075 | **55,05** | 22.555 | 36,44 | 2.529 | 4,09 | 2.418 | 3,91 | 283 | 0,46 | 38 | 0,06 |
| Galicia | 185.722 | 91.701 | 49,38 | 76.015 | **40,93** | 8.399 | 4,52 | 8.422 | 4,53 | 971 | 0,52 | 214 | 0,12 |
| Madrid (Comunidad de) | 456.175 | 251.374 | **55,10** | 156.275 | 34,26 | 20.048 | 4,39 | 22.754 | 4,99 | 4.113 | **0,90** | 1.611 | **0,35** |
| Murcia (Región de) | 85.110 | 40.020 | 47,02 | 34.281 | **40,28** | 4.747 | **5,58** | 5.296 | **6,22** | 619 | 0,73 | 147 | 0,17 |
| Navarra (Comunidad Foral) | 40.730 | 21.978 | 53,96 | 13.878 | 34,07 | 1.965 | 4,82 | 2.391 | **5,87** | 401 | **0,98** | 117 | 0,29 |
| País Vasco | 157.539 | 77.492 | 49,19 | 62.849 | 39,89 | 7.014 | 4,45 | 8.528 | 5,41 | 1.322 | 0,84 | 334 | 0,21 |
| La Rioja | 21.598 | 10.833 | 50,16 | 8.365 | 38,73 | 1.006 | 4,66 | 1.233 | 5,71 | 149 | 0,69 | 12 | 0,06 |
| Ceuta y Melilla | 7.448 | 4.054 | 54,43 | 2.781 | 37,34 | 295 | 3,96 | 277 | 3,72 | 35 | 0,47 | 6 | 0,08 |

*Fuente:* INE. DIRCE.

GRÁFICO 38

**NÚMERO DE EMPRESAS CON TITULARES PERSONAS FÍSICAS, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. DIRCE 99-05**

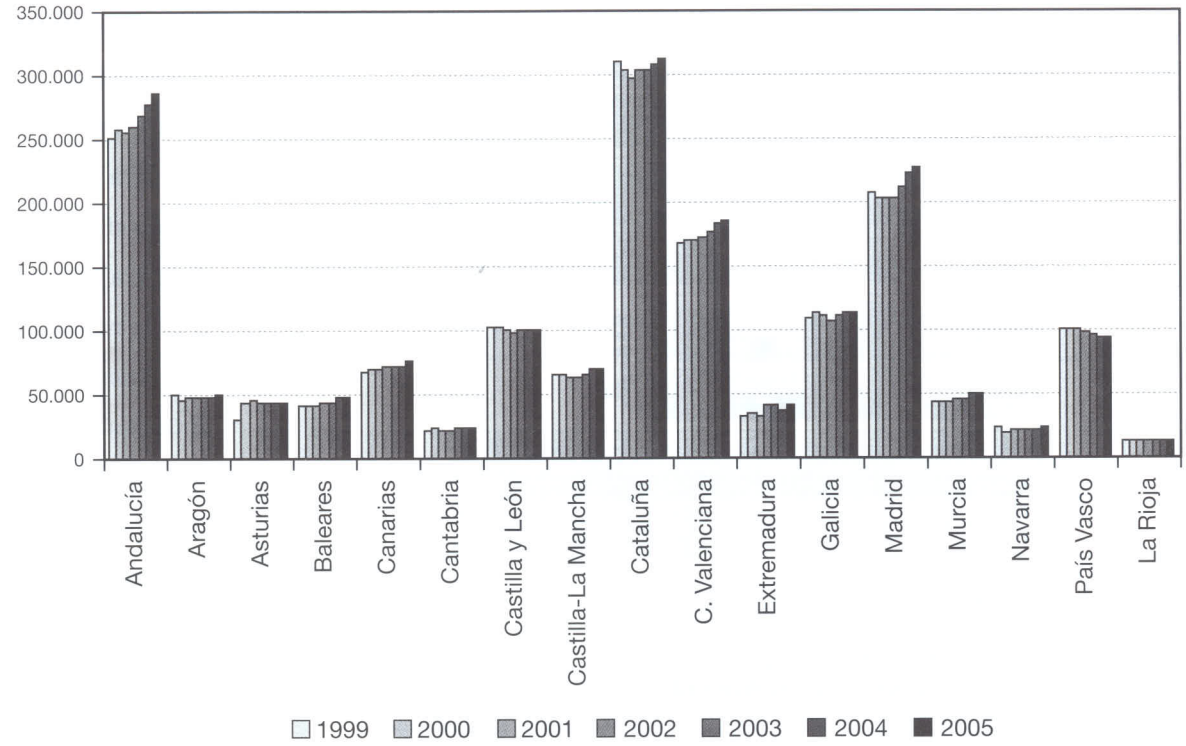



GRÁFICO 39

**PORCENTAJE DE LA TITULARIDAD PERSONAS FÍSICAS EN EL TOTAL DE EMPRESAS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. DIRCE 99-05**

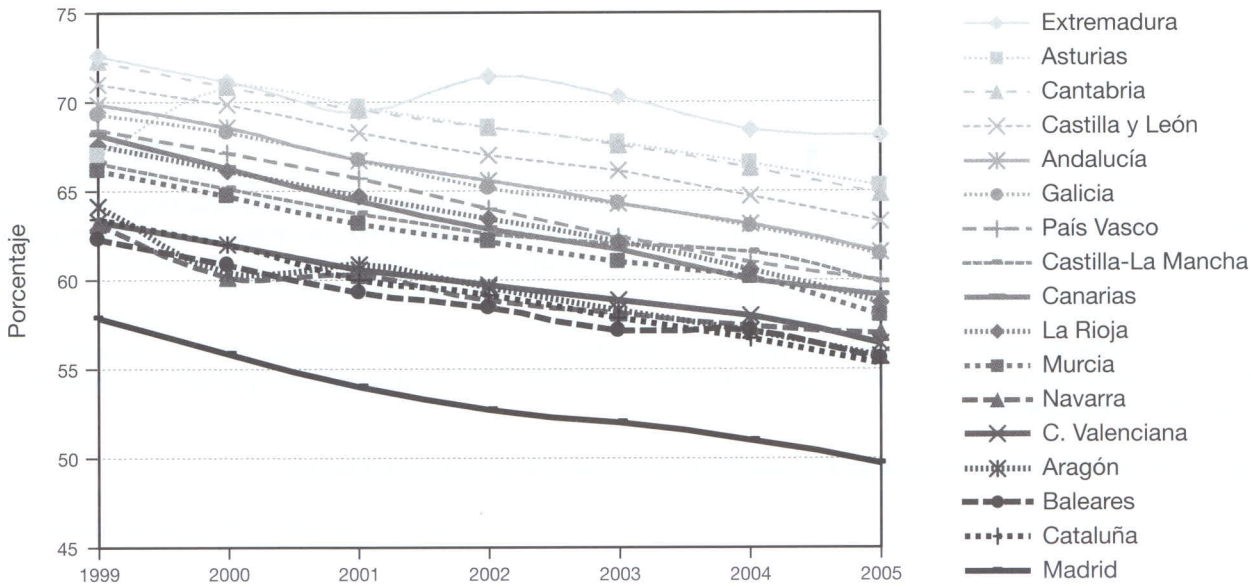
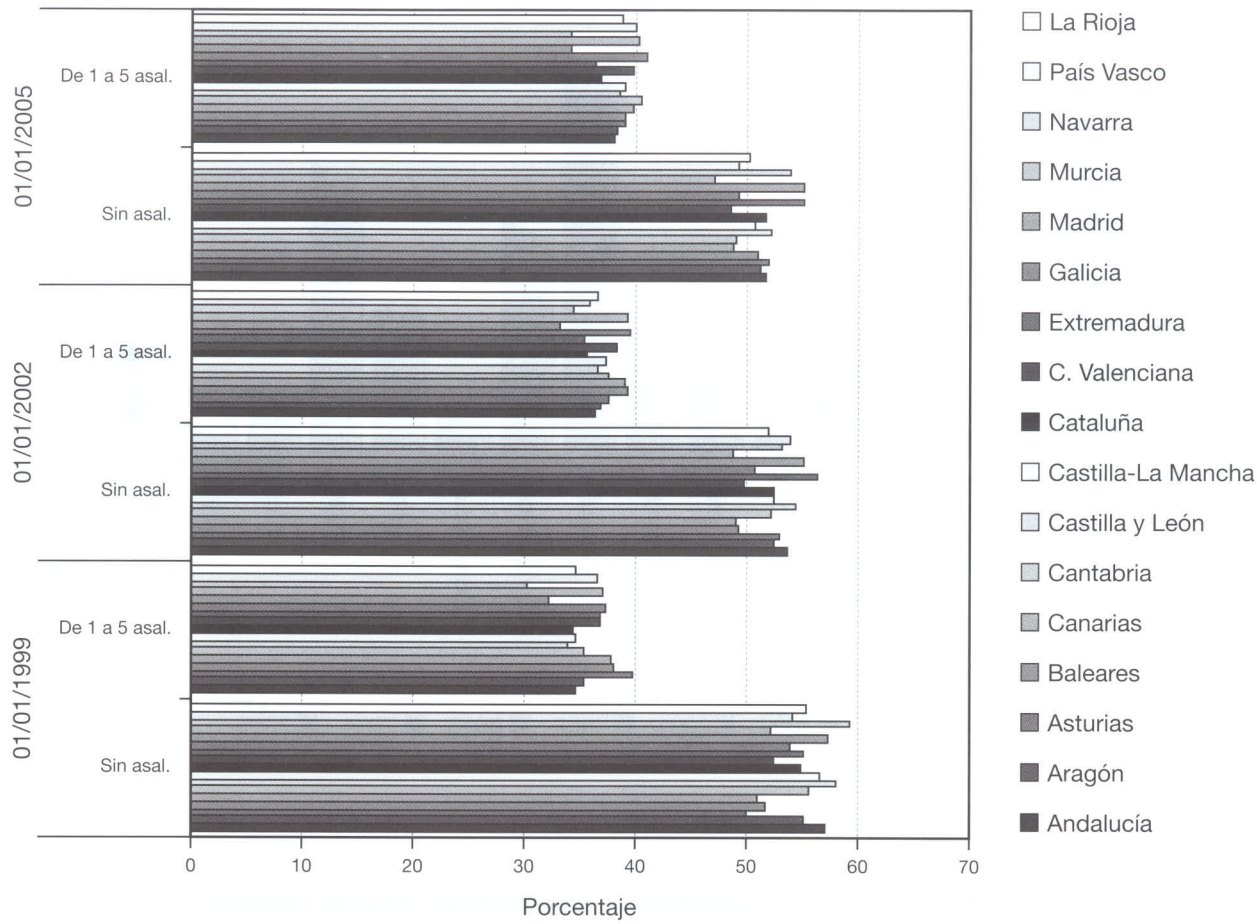


GRÁFICO 40

**EVOLUCIÓN DEL PORCENTAJE DE EMPRESAS SIN ASALARIADOS Y CON 1 A 5 ASALARIADOS, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS. DIRCE 99-05**




## 8. Características e importancia económica del trabajo autónomo, según los datos de las PYME no societarias de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria

La cuantificación económica del trabajo autónomo resulta especialmente complicada. A la precisión de cuales hayan de ser las categorías de empleo a incluir se unen, en este caso, las limitaciones de las fuentes económico financieras sobre las actividades empresariales. Los datos macroeconómicos de la Contabilidad Nacional o la Contabilidad Regional de España resultan demasiado agregados como para poder discernir el peso del trabajo autónomo por ramas, sin otra información adicional de contraste. Los obligados depósitos de cuentas anuales de las empresas en los Registros Mercantiles, aparte de no realizarse de forma generalizada, se refieren básicamente a formas societarias que sólo cubren algunas categorías del trabajo autónomo. Y las fuentes tributarias, las únicas de cobertura amplia (por su obligatoriedad) y contenido fiable (por los cruces de información sobre los ingresos y por ser los gastos y las pérdidas un incentivo para minorarlos) sobre la trascendencia económica de las actividades empresariales y profesionales del trabajo autónomo, se publican con tal grado de agregación que, de nuevo, impiden la precisión.

*La utilidad de las fuentes tributarias para la cuantificación económica del trabajo autónomo*

Sólo cuando se puede disponer de los datos desagregados (manteniendo el principio básico de confidencialidad) de la Agencia Estatal para la Administración Tributaria, y en particular de su base de información sobre el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), es posible una aproximación rigurosa a la trascendencia económica del trabajo autónomo. Que depende, como es obvio, del grado de cumplimento de las obligaciones tributarias por los sujetos pasivos. Actualmente, y al no haber tenido continuidad los informes sobre *Las cuentas de las empresas en las fuentes tributarias*, que publicaba el Insti-

tuto de Estudios Fiscales, la única fuente disponible con esas características es el *Estudio sobre la situación económica de las empresas españolas no societarias*. Su elaboración ha corrido a cargo del Instituto Lawrence Klein (Centro Stone) de la Universidad Autónoma de Madrid, bajo el patrocinio de la Dirección General de Política de la PYME, y su última edición (diciembre, 2004), con datos de los ejercicios fiscales de 2000 y 2001, es la que sirve de referencia para este epígrafe sobre la trascendencia económica del trabajo autónomo.

### 8.1. Representatividad de las PYME no societarias como trabajo autónomo

La denominación que en esta fuente de información se da a las diversas categorías del trabajo autónomo es la de pequeñas y medianas empresas no societarias (PYME NS). Una denominación peculiar que, probablemente, se deba tan sólo a que la mencionada Dirección General de Política de la PYME patrocina igualmente una colección de estudios anuales sobre La situación económicofinanciera de las PYME societarias, basada en los depósitos de cuentas anuales de las empresas en los RR.MM. En cuanto a su cobertura, la limitación fundamental de esta fuente es la de no incluir las CC.AA. con regímenes fiscales especiales, como son País Vasco y Navarra. Pese a lo cual, su explotación directa de los datos provenientes de las actividades empresariales y profesionales de las declaraciones del IRPF de 2001, proporciona información sobre 2,9 millones de declarantes. Que pertenecen a la agricultura y la pesca (37,5 por 100), el comercio (19,2 por 100), la hostelería (7,0 por 100), los transportes (6,2 por 100), la construcción (5,9 por 100), otros servicios (20,9 por 100), e industria (3,3 por 100). De esas declaraciones del IRPF de 2001, por otra parte, 6,51 por 100 del total son normales, 37,1 por 100 simplificadas, 21,48 por 100 se acogen a la estimación objetiva o de módulos, y 34,92 por 100 al de las actividades agrícolas. Entre las acogidas al sistema de módulos priman los servicios (89 por 100 de este subtotal de declaraciones), a gran distancia de la construcción (7,7 por 100) y la industria (3,3 por 100).

*El peso económico del trabajo autónomo, no se puede extrapolar directamente de la relación entre sus unidades productivas y las macromagnitudes como el PIB o el VAB*

Una de las ventajas de esta fuente de información es la de su coherencia con las restantes fuentes sobre el trabajo autónomo. Y otra, la de que permite constatar que la distribución del empleo autónomo por ramas y/o CC.AA. no se puede extrapolar directamente como porcentajes de los indicadores macroeconómicos, y de ahí la imprecisión de las aproximaciones que se hacen, con base en ellos, al peso económico del autoempleo. La coherencia con otras fuentes se observa en el cuadro 12, que jerarquiza las CC.AA. por número de PYME NS, y que ofrece una relación entre ellas que es plenamente coincidente con las que se deducían de la concentración del trabajo autónomo según la EPA, el RETA o el DIRCE. En cuanto a la relación

CUADRO 12

**PONDERACIÓN DE LAS PYME NO SOCIETARIAS, POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

| | *PORCENTAJE PYME NS* | *PORCENTAJE PIB* | *PORCENTAJE PYME NS (*)* |
|---|---|---|---|
| Andalucía | **20,3** | **13,5** | **17,0** |
| Cataluña | 14,8 | 18,4 | 19,0 |
| Comunidad Valenciana | **12,9** | **9,7** | **11,0** |
| Madrid | **9,3** | **17,5** | **12,8** |
| Castilla y León | **7,7** | **5,6** | **6,8** |
| Galicia | **7,2** | **5,3** | **7,7** |
| Castilla-La Mancha | **6,7** | **3,5** | **4,4** |
| Aragón | 4,1 | 3,1 | 3,3 |
| Extremadura | **3,7** | **1,7** | **2,7** |
| Canarias | 3,2 | 4,0 | 4,1 |
| Murcia | 3,0 | 2,4 | 2,9 |
| Asturias | 2,6 | 2,2 | 3,0 |
| Baleares | 2,1 | 2,5 | 2,8 |
| Cantabria | 1,2 | 1,3 | 1,4 |
| La Rioja | 1,0 | 0,8 | 0,8 |
| Ceuta y Melilla | 0,2 | 0,3 | 0,3 |
| Total (menos CAPV y CFN) | 100,0 | 91,9 | 100,0 |
| País Vasco (CAPV) | Nd | 6,4 | Nd |
| Navarra (CFN) | Nd | 1,7 | Nd |
| **Total** | | **100,0** | |

(*) Excepto régimen agrícola.
*Fuente:* Las PYME españolas no societarias (2000-2001).

con magnitudes económicas como el PIB, las comunidades donde la agricultura tiene mayor peso relativo, como Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha, Castilla y León o Galicia resultan sobre-ponderadas en número de PYME NS; en tanto que la posición por ese número de Madrid y, en menor grado, de Cataluña, Canarias o Baleares, está muy por debajo de sus correspondientes pesos económicos regionales en el PIB nacional. Incluso si se exceptúan las PYME NS agrícolas, Andalucía, Comunidad Valenciana, Extremadura, las dos Castillas y Galicia continúan sobre-representadas en más de un punto porcentual respecto de sus PIB, en tanto que Madrid continúa infra-representada en más de cuatro puntos porcentuales respecto de igual indicador.

### 8.2. Estructura de su cuenta de explotación por grandes sectores

Un aspecto de especial interés que puede analizarse con las fuentes tributarias es la comparación entre las estructuras de ingresos y gastos del trabajo autónomo o PYME NS, por grandes ramas de actividad. Se ofrece en el cuadro 13, referida al año disponible más reciente 2001, y se aportan sus datos tanto en magnitudes corrientes de ese año como en porcentajes respecto de los ingresos de explotación de cada rama.

*En todas las ramas del trabajo autónomo, los gastos totales superan el 85 por 100 de los ingresos de explotación*

En general, los gastos totales superan el 85 por 100 de los ingresos de explotación en todas las ramas para las que consta la asignación (algo más de 1,56 millones de euros son ingresos de explotación no asignados). En particular, sorprende la importancia de los otros ingresos, ajenos a la explotación, en la agricultura. Tanto por su magnitud (12,16 por 100 de los ingresos ordinarios y típicos) como porque evidencian la actual importancia de los ingresos atípicos y extraordinarios (entre los que se encuentran las subvenciones) en las actividades agrarias. De hecho, si se prescinde de la aportación de esos otros ingresos, el rendimiento neto de la agricultura supondría el 11,31 por 100 de sus ingresos de explotación, la cifra más baja de todos los sectores.

*Con una especial incidencia de los gastos en servicios exteriores y en otros gastos de gestión*

En las partidas de gasto, la comparación por sectores pone de manifiesto las relaciones que cabría esperar. Por ejemplo, la mayor ponderación de los consumos de explotación en los servicios, recordando el peso del comercio en ellos y la función de intermediación que cumple. También los costes de personal, con su mayor incidencia en la construcción (intensiva en mano de obra), seguida de la industria, la agricultura y los servicios. Y, sobre todo, los gastos en servicios exteriores, que oscilan alrededor del 9 por 100 de los ingresos de explotación en todas las ramas e incluso sobrepasan el 15 por 100 en la agricultura. Así como los otros gastos de gestión, con porcentajes sólo algo más reducidos que los anteriores. La importancia de esas cifras radica en que tanto unos como otros gastos suelen representar la externalización de funciones y actividades por parte de las microempresas que, si bien cubren su poca capacidad gerencial o su reducido tamaño crítico para abordarlas internamente, tienen la contrapartida de una penalización desproporcionada sobre sus ingresos de explotación.

CUADRO 13

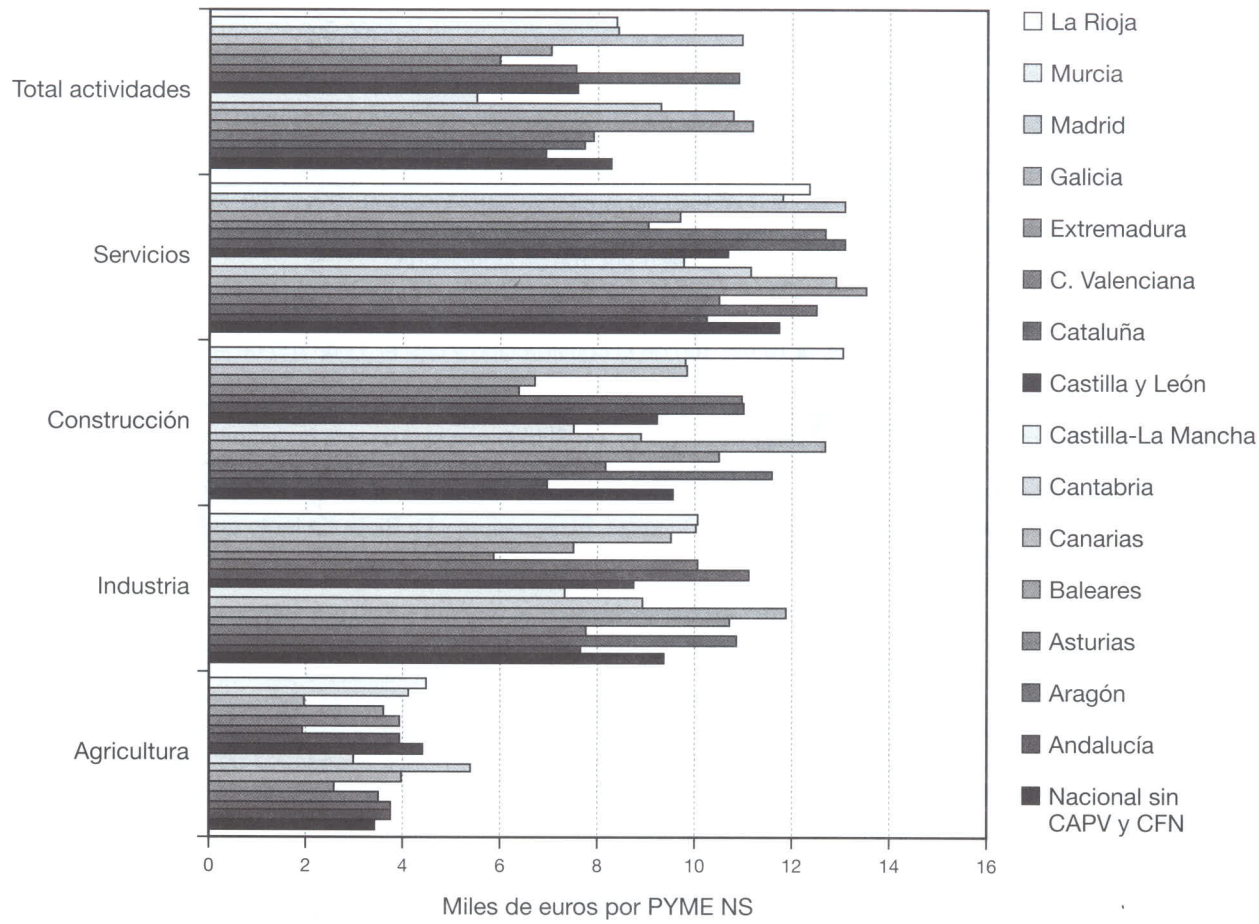
**ESTRUCTURA DE LA CUENTA DE EXPLOTACIÓN DE LAS PYME NO SOCIETARIAS, POR GRANDES SECTORES DE ACTIVIDAD**

| *TOTAL NACIONAL MENOS CAPV Y CFN. EJERCICIO 2001* | *AGRICULTURA* | | *INDUSTRIA* | | *CONSTRUCCIÓN* | | *SERVICIOS* | | *SIN ASIGNACIÓN* | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Miles €* | *Porcent.* | *Miles €* | *Porcent.* | *Miles €* | *Porcent.* | *Miles €* | *Porcent.* | *Miles €* | *Porcent.* |
| Ingresos de explotación | 15.777.390 | **100,00** | 7.614.852 | **100,00** | 10.747.976 | **100,00** | 118.892.309 | **100,00** | 1.556.552 | **100,00** |
| Otros Ingresos | 1.918.902 | **12,16** | 61.057 | **0,80** | 67.567 | **0,63** | 824.136 | **0,69** | 31.140 | **2,00** |
| **Ingresos totales** | **17.726.337** | **112,35** | **7.683.072** | **100,90** | **10.824.614** | **100,71** | **119.791.205** | **100,76** | **1.588.914** | **102,08** |
| Consumos de Explotación | 7.272.918 | **46,10** | 3.752.880 | **49,28** | 4.300.043 | **40,01** | 67.868.093 | **57,08** | 612.292 | **39,34** |
| Costes de Personal | 1.923.154 | **12,19** | 1.693.953 | **22,25** | 3.098.819 | **28,83** | 14.077.752 | **11,84** | 192.259 | **12,35** |
| Gastos en Servicios Exteriores | 2.410.441 | **15,28** | 690.960 | **9,07** | 997.581 | **9,28** | 10.074.024 | **8,47** | 128.821 | **8,28** |
| Otros gastos de gestión | 2.331.222 | **14,78** | 612.981 | **8,05** | 763.101 | **7,10** | 8.868.243 | **7,46** | 174.893 | **11,24** |
| **Gastos totales** | **13.993.032** | **88,69** | **6.779.356** | **89,03** | **9.197.930** | **85,58** | **101.627.681** | **85,48** | **1.114.056** | **71,57** |
| **Rendimiento Neto** | **3.733.305** | **23,66** | **903.716** | **11,87** | **1.626.685** | **15,13** | **18.163.524** | **15,28** | **474.857** | **30,51** |

*Nota:* La utilización de fuentes tributarias excluye las CC.AA. con regímenes especiales, País Vasco (CAPV) y Navarra (CFN).
*Fuente:* Las PYME españolas no societarias (2000-2001).

GRÁFICO 41

**RENDIMIENTO NETO DE LAS PYME NO SOCIETARIAS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y GRANDES RAMAS DE ACTIVIDAD EN EL EJERCICIO 2001. DATOS AEAT**




### 8.3. Rendimiento neto por unidad productiva y por Comunidad Autónoma

*El rendimiento neto promedio por unidad productiva de trabajo autónomo, superó los ocho mil euros en 2001*

En términos relativos respecto del número total de declaraciones tributarias empresariales y profesionales, el rendimiento neto por PYME NS en 2001 supuso 8,29 miles de euros. Con unas sustanciales diferencias por sectores, entre los 3,43 miles de euros por PYME NS en la agricultura y los 11,74 miles de euros en los servicios, pasando por los 9,56 miles de euros en la construcción y los 9,36 en la industria. Esos datos, así como su particularización por ramas y CC.AA., se exponen en el gráfico 41. Con disparidades evidentes, que confirman la heterogeneidad y diversidad de las actividades del trabajo autónomo.

*En las CC.AA. de Baleares, Cataluña, Madrid y Canarias, ese rendimiento neto promedio alcanzó los once mil euros por unidad productiva. Por ramas, los mayores rendimientos netos medios se obtuvieron, en general, en los servicios*

Por CC.AA., y considerando todas las actividades del trabajo autónomo, Baleares, Cataluña, Madrid y Canarias estuvieron a la cabeza en 2001 por rendimiento neto, con un promedio de alrededor de 11.000 euros por PYME no societaria. Como extremo inferior, Castilla La Mancha con 5.500, y Extremadura con 5.980 euros por unidad productiva. En la agricultura, los rendimientos netos por unidad oscilaron entre los 5.410 euros de Cantabria y los menos de 2.000 de la Comunidad Valenciana y Madrid. En la industria, entre los 11.890 euros de Canarias y los 5.880 euros de Extremadura. En la construcción, entre los 12.670 y los 6.380 euros, de nuevo en Canarias y Extremadura, respectivamente. Y en los servicios, entre los 13.510 euros de las Islas Baleares, y los 9.040 euros de Extremadura, una vez más en el extremo inferior por rendimiento neto unitario de sus PYME no societarias.

## 8.4. Aportaciones al PIB y al VAB de las PYME no societarias por Comunidades Autónomas

*Los ingresos totales de las unidades productivas del trabajo autónomo, representaron, en 2001, el 26 por 100 del PIB. Su valor añadido, casi el 10 por 100 del PIB y el 12 por 100 del VAB*

Las grandes cifras de las PYME NS, como representativas del trabajo autónomo, indican que en 2001 supusieron, por ingresos totales (157,6 miles de millones de euros), el 26,2 por 100 del PIB (descontando en éste la CAPV y la CFN). En tanto que por valor añadido (57,1 miles de millones de euros), representaron el 9,7 por 100 del PIB (de nuevo descontando la CAPV y la CFN). En términos relativos, ese valor añadido por unidad productiva del total trabajo autónomo, ascendió a 19.700 euros. Con 7.300 euros por PYME no societaria en la agricultura, 32.000 en la industria, 31.800 en la construcción y 26.300 en los servicios de mercado. De excluirse los servicios de no mercado, la ponderación de esos valores añadidos por las PYME no societarias y, con ellas, del trabajo autónomo, en el VAB nacional (también corregido) se aproximaba al 12 por 100. Por ramas, sin embargo, esa ponderación difería notablemente, y llegaba a ser el 40 por 100 en la agricultura y pesca, el 13 por 100 en los servicios de mercado, el 10 por 100 en la construcción y algo menos del 3 por 100 en la industria.

*Por ramas, el valor añadido por las actividades del trabajo autónomo, en 2001, representó el 40 por 100 del VAB de la agricultura, el 13 por 100 de los servicios, el 10 por 100 de la construcción y casi el 3 por 100 de la industria*

El detalle por CC.AA. y ramas de esa ponderación sobre el PIB y el VAB nacionales (corregidos de las comunidades con régimen fiscal especial) del trabajo autónomo se refleja en el cuadro 14. Si bien con la ausencia de la agricultura, no considerada como se recordará en el DIRCE, y por el hecho de ser este Directorio de empresas la fuente que se toma aquí como referencia para estimar las ponderaciones por ramas productivas. A tenor del cuadro, el peso de las PYME NS sobre el PIB regional, sobrepasa el 11 por 100 en las comunidades de Extremadura, Canarias, Extremadura y La Rioja. En tanto que no llega al 10 por 100 del PIB de Madrid, la Comunidad Valenciana y Cataluña.

Atendiendo al peso de las PYME NS sobre el VAB regional sobresalen, al margen del 40 por 100 de la agricultura y la pesca, cuyo detalle por CC.AA. no puede precisarse, los servicios, seguidos de la construcción y la industria, con los porcentajes ya indicados en este epígrafe (13,21, 10,76 y 2,86 por 100, respectivamente). Por ramas, la participación del trabajo autónomo en el VAB de los servicios sobrepasa el 15 por 100 en las comunidades de Asturias, Extremadura, Galicia, Murcia y Canarias. Por su peso en el VAB de la construcción destacan, con pesos superiores al 17 por 100, las comunidades de Baleares y La Rioja. En tanto que en la industria, la rama menos representativa por peso económico del trabajo autónomo, las comunidades más relevantes resultan ser Canarias, Baleares y Extremadura, con porcentajes sobre el VAB industrial superiores al 5 por 100.

CUADRO 14

**APORTACIÓN DE LAS PYME NO SOCIETARIAS EN TÉRMINOS DE PIB Y VAB: TOTAL Y POR CC.AA.**

| *EJERCICIO 2001* | *VA PYME NS* | *PIB REGIONAL* | *PYME NS S/PIB* | *VA PYME NS SOBRE VAB (PORCENTAJE)* | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Miles millones euros* | | *Porcentaje* | *Industria* | *Construcción* | *Servicios* |
| **Total (corregido de la CAPV y la CFN)** | **58** | **600** | **9,70** | **2,86** | **10,76** | **13,21** |
| Andalucía | 10,1 | 87,9 | **11,40** | 4,17 | 8,56 | 14,33 |
| Aragón | 2 | 20,1 | 10,20 | 2,43 | 13,45 | 13,09 |
| Asturias (Principado de) | 1,5 | 14,6 | 10,40 | 1,69 | 8,89 | **17,16** |
| Baleares (Islas) | 1,7 | 16,4 | 10,40 | **6,64** | **17,94** | 11,91 |
| Canarias | 3,1 | 26,6 | **11,60** | **6,72** | 12,46 | **15,34** |
| Cantabria | 0,9 | 8,4 | 10,40 | 2,30 | 12,40 | 14,90 |
| Castilla-La Mancha | 2,4 | 22,5 | 10,50 | 3,74 | 11,36 | 13,55 |
| Castilla y León | 4 | 36,9 | 10,70 | 2,51 | 12,04 | 14,63 |
| Cataluña | 11,4 | 120,4 | 9,40 | 2,61 | 13,61 | 14,13 |
| Extremadura | 1,5 | 11,1 | **13,10** | **5,80** | 10,49 | **16,07** |
| Galicia | 3,7 | 34,8 | 10,70 | 3,29 | 10,56 | **15,53** |
| La Rioja | 0,5 | 4,9 | **11,00** | 2,89 | **17,68** | 14,21 |
| Madrid (Comunidad de) | 7,2 | 114 | 6,30 | 1,62 | 7,69 | 9,01 |
| Murcia (Región de) | 1,7 | 15,8 | 10,90 | 4,06 | 12,65 | **15,46** |
| Comunidad Valenciana | 6,3 | 63,6 | 9,90 | 2,81 | 9,30 | 13,98 |
| Ceuta y Melilla | 0,04 | 2 | 2,20 | 5,60 | 15,46 | Nd |

*Fuente:* Las PYME españolas no societarias (2000-2001).

# II. LA PERSPECTIVA JURÍDICA DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO: TÓPICA DE SU RÉGIMEN VIGENTE Y PROPUESTAS PARA LA ELABORACIÓN DE UN NUEVO MARCO DE REGULACIÓN

## CAPÍTULO PRIMERO. EL ÁMBITO SUBJETIVO DEL ESTATUTO

### 1. La ruptura del tipo o modelo tradicional de trabajador autónomo y la aparición de nuevas figuras

Una de las notas que, en la actualidad, mejor caracterizan al trabajo autónomo es la pluralidad de figuras susceptibles de ubicarse bajo ese término genérico de *«trabajo autónomo»* o *«trabajador autónomo»*. A través de un fenómeno semejante al ya acaecido en el trabajo por cuenta ajena, en el ámbito del trabajo autónomo también han ido apareciendo y proliferando, especialmente en los últimos años, diversas figuras que, sin constituir propiamente lo que hasta ese momento se consideraba o calificaba como trabajo autónomo *«tipo o modelo»*, constituyen, sin duda alguna, modalidades de trabajo autónomo. En ocasiones, la consolidación de estas modalidades en el tráfico económico ha tenido una respuesta jurídica, dictándose regulaciones especiales; tal ha sucedido, por ejemplo, con los agentes mercantiles, transportistas, administradores o socios trabajadores de sociedades mercantiles. En otras ocasiones, por el contrario, no ha habido esa respuesta jurídica; o la dada ha sido manifiestamente incompleta.

La finalidad primera del presente Estatuto es ordenar y promocionar una modalidad de actividad profesional cuyo ámbito subjetivo se ha caracterizado, en los últimos tiempos, por ser muy dinámico, flexible, cambiante y diversificado. Más aún, cabe afirmar que la delimitación subjetiva del trabajo autónomo sigue experimentando en la actualidad una continua evolución, circunstancia que rompe totalmente con la situación anterior. Ello implica, en definitiva, que la figura del trabajo autónomo de hace no sólo 50 años sino 30, 20 o, incluso, 10 ó 5 es sustancialmente diferente de la actual. Esta tendencia, identificada también en otros países europeos[1], muy probablemente ha de mantenerse, intensificándose, en un futuro próximo.

Esta situación ha dado lugar a que en los últimos años sean cada vez más comunes, importantes y numerosas en la realidad práctica y en el tráfico jurídico, junto al trabajador autónomo que podríamos calificar como *«tipo, modelo o tradicional»*, figuras tan diversas como, por ejemplo, los emprendedores (definidos como aquellas personas que se encuentran en la fase inicial del desarrollo de una actividad económica o profesional, tengan o no trabajadores a su servicio), los trabajadores autónomos dependientes (ya conocidos de forma generalizada bajo las siglas *trade*), los agentes mercantiles, los socios de cooperativas de trabajo asociado o sociedades laborales, los socios trabajadores o administradores de sociedades mercantiles que poseen el control efectivo de la sociedad, los profesionales liberales, los transportistas o los socios en determinados tipos de sociedades. A todo ello puede añadirse que la fórmula del trabajo autónomo está ganando terreno entre los jóvenes y las mujeres, en buena medida como consecuencia de la promulgación de normas de carácter promocional[1].

Por lo demás y como habrá ocasión de razonar más adelante, la expansión del trabajo autónomo, con la consiguiente aparición de nuevas modalidades, ha ido acompañada, en la gran mayoría de las ocasiones, de una abundante litigiosidad, abriendo un debate judicial que todavía no puede darse por concluido. También desde esta perspectiva, el presente Estatuto pretende contribuir a la seguridad jurídica, dotando a las diversas modalidades de trabajo autónomo de una regulación conjunta que sea, a la vez, flexible, lo más completa posible y adaptada, en su caso, a sus singularidades.

A esta heterogeneidad inicial del trabajo autónomo, de carácter subjetivo, vienen a sumarse, en fin, otras causas de heterogeneidad de índole externa, modal u objetiva, que también condicionan la regulación del propio trabajo autónomo, objeto de este Estatuto. Entre ellas, pueden citarse el sector económico en el que desarrolla su actividad el trabajador autónomo, los medios que emplea, su nivel de ingresos, la existencia o no de dependencia económica respecto de un solo cliente, si se trata de un emprendedor o de un trabajador autónomo ya consolidado o, en fin, si tiene o no trabajadores a su servicio y, en caso afirmativo, su número. Y aunque no inciden en la noción del trabajo autónomo, estos factores condicionan, con mayor o menor intensidad, el modo de ejecución y prestación de la actividad profesional por parte de los diferentes tipos de trabajadores autónomos. Y, como lógica derivación, también condicionan sus necesidades, que no son uniformes.

### 2. El ámbito de imputación normativa del Estatuto del Trabajador Autónomo

Desde una elemental perspectiva de sistemática jurídica, la primera e inesquivable tarea que ha de acometer cualquier norma es la definición de su ámbito de imputación normativa; esto es, la delimitación de aquella concreta y singular realidad social que se pretende juridificar y, con ello, someter a un determinado conjunto de reglas prescriptivas. Tal es y no otro el

[1] Como Italia, Francia o Bélgica.

empeño del primer capítulo del presente Informe, cuyo objetivo básico consiste en ofrecer algunas de las claves, las más significativas, que se han tenido en cuenta a la hora de delimitar el ámbito de imputación normativa de la futura Ley de Estatuto del Trabajo Autónomo.

### 2.1. El principio informador

Con carácter preliminar y sin perjuicio de las conclusiones que habrán de formularse más adelante, no estará de más anticipar que nuestra propuesta acerca del ámbito de aplicación de la presente norma no tiene un carácter dogmático; tiene, ante todo, una finalidad instrumental, en relación con el objetivo de protección y promoción del trabajo autónomo que informa el Estatuto, en su conjunto. O por enunciar la idea en otras palabras, nuestra proposición no pretende ocupar todo el espacio normativo imaginable del trabajo autónomo, absorbiendo o sustituyendo las nociones establecidas por otras normas que, en función de las singulares finalidades perseguidas, han optado por elaborar una definición del trabajo autónomo parcialmente divergente. La entrada en vigor de la LETA dejará así inalterables otras nociones de trabajador autónomo[2], próximas aun no idénticas a la que aquí se adopta, y cuyo ámbito de aplicación será, estrictamente, el fijado por la correspondiente norma. No obstante ello, las previsiones del presente Estatuto, en razón de su condición de norma marco, aspiran a actuar con carácter bien subsidiario bien supletorio, evitando vacíos de regulación y, en su caso, complementando el ordenamiento sobre el trabajo autónomo y contribuyendo, así, a la seguridad jurídica.

Por otra parte, este concepto propio e instrumental que el presente Estatuto maneja debe coordinarse, y no resultar contradictorio, con el concepto de trabajador autónomo empleado por la normativa reguladora del Régimen Especial de Seguridad Social de los Trabajadores Autónomos (RETA), que ha de entenderse vigente. Pero estas exigencias de coordinación y no contradicción también son predicables con la definición de trabajador por cuenta ajena recogida en el artículo 1.1 de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (ET). La delimitación del ámbito subjetivo del presente Estatuto, queda, en cierto modo, condicionada por la del ET. Cierto es que los ámbitos de uno y otro no coinciden, ya que el de la LETA se encuentra destinado a proteger y a promocionar aquellas actividades económicas o profesionales que no cabe considerar o calificar como trabajo por cuenta ajena. Pero precisamente en razón de esta relación en negativo, las inclusiones y exclusiones subjetivas recogidas en el ET así como la interpretación judicial de las mismas han de servir de pautas para la interpretación del ámbito de imputación normativa de la LETA. De ahí, la necesaria interrelación entre ambas normas. Y de ahí, igualmente, que el presente Estatuto no pretenda modificar el ET; su objetivo es coexistir y coordinarse con él.

Una última reflexión resulta aún obligada en relación con la circunstancia de que el ámbito subjetivo de la LETA se delimite, en su sentido primero y esencial, por la nota de la no-dependencia o independencia, en contraste obligado con el contenido del artículo 1.1 del ET. Al margen de que esta nota puede ser objeto de múltiples matices o intensidades, la misma debe referirse, en nuestra opinión, a un nivel básico: a la independencia valorada desde la perspectiva profesional, definida ésta en sentido amplio. Es esta noción la que, a los efectos de la LETA, permite calificar como trabajadores autónomos, por lo pronto, a los *trade*, colectivo éste que desarrolla una actividad en la que concurre una dependencia de carácter económico, derivada de la propia estructura del mercado. Pero también permite esa misma calificación respecto de otros grupos, como aquellos profesionales liberales que desarrollan su actividad profesional integrados dentro de un ámbito organizativo coordinado.

### 2.2. El concepto de trabajador autónomo

*El ordenamiento no ofrece un concepto unívoco y general de trabajador autónomo...*

El ordenamiento vigente no ofrece un concepto unívoco y general ni del trabajo autónomo ni del trabajador autónomo; tan sólo suministra definiciones parciales, vinculadas a determinados sectores productivos o parcelas concretas del ordenamiento jurídico.

Así y desde una perspectiva laboral, sólo en el ámbito del sector de la construcción y, más concretamente, en una norma sobre seguridad y salud laboral se ha definido hasta ahora la figura del trabajador autónomo; tratándose, además, de una definición que adolece de una excesiva particularidad, ya que está pensada para ser aplicable en el ámbito concreto y muy específico de la construcción. En tal sentido, el artículo 2.1.j) del Real Decreto 1267/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen las disposiciones mínimas de seguridad y salud en las obras de la construcción, se considera como trabajador autónomo a toda «la persona física distinta del contratista y del subcontratista, que realiza de forma personal y directa una actividad profesional, sin sujeción a un contrato de trabajo, y que asume contractualmente ante el promotor, el contratista o el subcontratista el compromiso de realizar determinadas partes o instalaciones de obras».

---

[2] Por ejemplo, la recogida en el art. 2.1. j del RD 1267/1997, de 24 de octubre, por el que se establecen las normas mínimas de seguridad y salud en el sector de la construcción (BOE 25-10) o la prevista en el art. 2.1 del Decreto 2539/1 970, de 20 de agosto, por el que se crea el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (BOE 15-9).

De su lado, el ET se limita, en su Disposición Final Primera, a excluir al trabajo por cuenta propia del ámbito de aplicación de la normativa laboral, excepto en aquellos aspectos que por precepto legal se disponga expresamente[3]. La norma laboral básica no formula, pues, un concepto de trabajador autónomo. Por otra parte, la noción de trabajador autónomo que se ha empleado tradicionalmente en el ámbito de la normativa de Seguridad Social no sólo difiere de la utilizada hasta ahora en el marco del Derecho del Trabajo. A efectos de protección social, la figura del trabajador autónomo resulta más compleja y, adicionalmente, es objeto de un tratamiento no uniforme.

Desde una perspectiva laboral, el trabajador autónomo que tenga trabajadores a su servicio es considerado, preferentemente, como empresario, quedando sujeto a la normativa general. Pero desde la vertiente de la protección social, ese mismo trabajador autónomo, por lo pronto, puede asumir la doble condición de *«empresario»*, a la hora de cumplir determinadas obligaciones de Seguridad Social (afiliación, alta o cotización, por citar ejemplos ilustrativos) respecto a los trabajadores a su servicio, y de *«trabajador autónomo»*, incluido en el ámbito de aplicación de la normativa de Seguridad Social. Pero, de otro lado, ésta inclusión no se efectúa en un único régimen de Seguridad Social, sino que puede tener lugar en alguno de los regímenes especiales que ofrece, en la legislación aún vigente, cobertura a esta categoría de trabajadores: el de Trabajadores Autónomos (RETA), el Agrario (REA) o, en fin, el de Trabajadores del Mar (REM).

*... pero si contiene un marco regulador variado, disperso e incompleto, aplicable a ciertos trabajadores autónomos*

La ausencia de un concepto unívoco y general sobre el trabajo autónomo no ha constituido obstáculo alguno para que determinados colectivos de los aquí considerados como trabajadores autónomos cuenten con un marco regulador. Es ésta, no obstante, una regulación que resulta, en primer lugar, incompleta, ya que, con carácter general, se centra esencialmente en aspectos concretos, tales como el fomento y promoción de la actividad, el encuadramiento en el sistema de Seguridad Social o la forma de desarrollar la actividad. Además y en segundo lugar, incurre en insuficiencias y deficiencias, circunstancias éstas que han potenciado la litigiosidad judicial, la cual no ha plasmado, sin embargo, en criterios judiciales claros y uniformes. Y tiene, en fin, un carácter disperso.

Así y al margen de la vigencia de una copiosa normativa civil, administrativa o mercantil, existen medidas legales específicas destinadas, por ejemplo, a los emprendedores[4], a los agentes mercantiles[5], a los socios de cooperativas de trabajo asociado[6], a los socios trabajadores y administradores sociales que poseen el control efectivo de la sociedad mercantil[7] o a los profesionales liberales[8]. A este heterogéneo y disperso bloque normativo, han de adicionarse las disposiciones sobre protección social así como la previsión contenida en el art. 3 de la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales (LPRL)[9], que califica como sujetos incluidos, a determinados efectos, en el ámbito aplicativo de las normas de seguridad y salud laboral a los trabajadores autónomos y a los socios de cooperativas cuya actividad consista en la prestación de su trabajo personal.

### 2.3. Algunos aspectos relevantes tenidos en cuenta para la delimitación del ámbito subjetivo del Estatuto

*La compatibilidad entre las condiciones de trabajador autónomo y empleador*

La concurrencia simultánea de la condición de trabajador autónomo y de empleador no constituye un dato relevante a los efectos de la delimitación del ámbito subjetivo del presente Estatuto. Como regla general, el trabajador autónomo que tiene trabajadores a su servicio queda sometido a las previsiones contenidas en el LETA.

Las razones que fundamentan esa concreta opción son esencialmente dos; y ambas de índole instrumental. Por lo pronto, la expresa declaración de la compatibilidad entre aquellas dos condiciones sirve a la finalidad protectora y de promoción del trabajo autónomo que persigue el LETA. Pero dicha compatibilidad, adicionalmente, permite la coordinación, ya apuntada, con el concepto de trabajador autónomo empleado por el RETA. Desde la perspectiva del marco laboral, la solución puede resultar novedosa e, incluso y en relación con ciertos aspectos, polémica. Pero es una opción de política de derecho que pretende acomodarse a la realidad existente.

---

[3] También en el artículo 1.3.g) del ET se prevé la exclusión de su ámbito de aplicación de: «en general, todo trabajo que se efectúe en desarrollo de relación distinta de la que define el apartado 1 de este artículo».

[4] De carácter fiscal o en el ámbito de la Seguridad Social, donde se bonifica el pago de las cuotas del RETA en determinados casos.

[5] Cuya regulación se contiene en la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia (BOE 29-5), modificada por la Disposición Final Vigésimo Novena de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (BOE 10-7).

[6] Materia esta en la que existe una copiosa legislación sustantiva, tanto de carácter estatal como autonómico

[7] A los efectos de su encuadramiento en materia de Seguridad Social, vid. el art. 97.2 así como la Disposición Adicional 27ª de la LGSS.

[8] Que cuentan con normas en relación con el ejercicio de la profesión.

[9] BOE 10-11. Vid., asimismo, art. 24.5 de este mismo texto legislativo para los casos de coordinación de actividades empresariales.

*Los familiares colaboradores*

Tampoco puede ni debe el presente Estatuto esquivar el tratamiento de los familiares que colaboran con el trabajador autónomo. En primer lugar por una exigencia de coordinación normativa; es decir, por la necesidad de adoptar una postura de concordancia con lo dispuesto en el artículo 1.3.f) del ET. Y en segundo lugar por una exigencia de carácter sustantivo. La relación entre el trabajador autónomo y sus familiares transciende, a menudo, el propio vinculo familiar, de manera que estos llevan a cabo una actividad de colaboración, que debe dar lugar al reconocimiento de los correspondientes derechos y obligaciones[10].

*La incorporación de dos nuevas figuras*

El presente Estatuto no solo persigue ofrecer un tratamiento sistemático de las modalidades de trabajo autónomo que ya cuentan con algún tipo de reconocimiento normativo. También intenta, en línea de coherencia con la finalidad que le informa y el tempus histórico en el que se elabora, atraer a su campo aplicativo nuevas figuras de trabajo autónomo, hasta ahora privadas de toda singularidad; o, lo que es igual, instaladas en el terreno, a veces movedizo, de la genérica noción de trabajador autónomo. En tal sentido, la LETA da carta de naturaleza a dos categorías de trabajadores autónomos que han adquirido una especial relevancia, sí bien por motivos muy distintos, en los últimos años: el emprendedor y el trabajador autónomo dependiente o *trade*.

*El emprendedor...*

En concordancia con toda la política de fomento y promoción desarrollada en los ámbitos europeo, estatal y autonómico, la inclusión expresa y diferenciada por parte del presente Estatuto de la figura del emprendedor viene justificada por el hecho de que se trata precisamente de un trabajador autónomo con unas características propias y especiales que cabe premiar, incentivar o, como mínimo, reconocer expresamente.

El emprendedor es una persona que acomete una iniciativa económica o profesional, asumiendo los riesgos correspondientes. En consecuencia, la actividad por él desarrollada debe ser considerada principalmente como fuente de riqueza y creadora de empleo, ya sea para sí mismo o para terceros, directa o indirectamente. Ese elemento de iniciativa y de vía de creación de empleo, así como el hecho de que esta figura ya ha sido recogida, aunque no definida expresamente, en normas, por ejemplo, de Seguridad Social o de apoyo financiero, justifica que este Estatuto sirva también para darle un reconocimiento expreso; es decir, para darle expresa carta de naturaleza.

*... y el trabajador autónomo dependiente*

Desde una perspectiva muy distinta, en los últimos años también se ha producido un importante debate doctrinal y judicial en torno a la figura del trabajador autónomo dependiente. A los efectos del presente Estatuto, se ha optado por utilizar la terminología de «*trabajador autónomo dependiente*» o trade por el hecho de ser la expresión más utilizada en la práctica, tratándose además de un término conocido y empleado de manera creciente, incluso en el plano legislativo[11]. Y ello, a pesar de que dicha expresión pueda incurrir, desde una perspectiva técnica, en una contradicción en sus propios términos, ya que nadie puede ser, a la vez, autónomo y dependiente. También la LETA pretende ser la vía de reconocimiento expreso y delimitación de la figura del trabajador autónomo dependiente y de regulación de sus derechos y obligaciones.

Pero al margen de querellas terminológicas, la relevancia económica y social de esta modalidad de trabajo autónomo no puede eludirse, siendo cada vez más numerosos los trabajadores que son autónomos desde una perspectiva jurídica y profesional pero que, simultáneamente, son dependientes, en mayor o menor medida, desde el punto de vista económico, pues prestan sus servicios para un solo empresario o contratante; o, en otras palabras, destinan sus servicios, de forma continuada y coordinada, a un solo cliente, o preferentemente a un solo cliente. El trade es, actualmente, una figura en ascenso en los más dispares sectores económicos: desde el transporte —regulado en el artículo 1.3.g) del ET—, hasta el de editoriales, traducción, periodismo, diseño gráfico o formación a distancia, por citar ejemplos significativos.

En cierta medida, el *trade* es un trabajador situado en una posición intermedia entre el trabajador por cuenta ajena y el trabajador autónomo tipo o modelo. Pero esa posición no le resta independencia desde la perspectiva profesional. Por ello, el trade no debe identificarse, y menos confundirse, con los denominados «*falsos autónomos*», ya que su actividad se presta fuera de los parámetros que califican a una relación como laboral.

---

[10] Incluso en algunos países, como en Bélgica, se ha instituido recientemente la figura del «*auxiliar*», pensada precisamente para garantizar la protección social a los familiares más cercanos del trabajador autónomo que colaboran con él y no desarrollan otra actividad que determine su inclusión en el sistema de Seguridad Social.

[11] Vid. la Disposición Final Sexta de la Ley 53/2002, de 30 de diciembre, de Medidas Administrativas, Fiscales y del Orden Social (BOE 3 1-12).

El *trade* ejerce, pues, un trabajo autónomo, entendida la noción en su sentido jurídico más estricto y canónico. Ello significa que: 1) cuenta con los medios materiales o de cualquier otro tipo necesario para prestar su actividad profesional; 2) ejecuta una actividad propia, concreta y específica; 3) organiza, dirige y controla efectivamente, de forma independiente, el desarrollo de su propia actividad y 4) asume las eventuales responsabilidades y los riesgos derivados de su actividad profesional o económica.

Pero a los efectos del presente Estatuto, la figura del *trade* no solo queda definida por referencia a aquellos trabajadores que desarrollan una prestación laboral por cuenta propia en la que están presentes las notas anteriormente mencionadas. Además de ello, se requiere la concurrencia de dos notas adicionales, que son las que terminan por singularizar la propia figura. La primera afecta a las relaciones profesionales entre el *trade* y su cliente, relaciones estas que han de ser de tracto continuo, coordinadas, en mayor o menor grado, y de desarrollo exclusivo o prevalente para un solo cliente o contratante. La segunda viene a excepcionar la regla general ya citada sobre la compatibilidad entre las condiciones de trabajador autónomo y empleador. En el *trade* no puede concurrir esta segunda condición; o, lo que es igual, el *trade* no puede tener trabajadores por cuenta ajena a su servicio.

Las anteriores notas requieren algunos comentarios adicionales. Por lo pronto, la prestación de servicios continuada ya permite identificar, en la mayoría de los supuestos, este tipo de trabajador autónomo: la prestación de tracto continuo califica la obligación del *trade* como una obligación de hacer en lugar de cómo obligación de resultado. Por otra parte, la delimitación del concepto de coordinación frente al de dependencia, característico del trabajo por cuenta ajena, puede realizarse utilizando distintos criterios. Entre otros, los siguientes: requerimiento al trabajador para desempeñar otras funciones, distintas de las convenidas, en la empresa; contenido y frecuencia de las instrucciones recibidas por parte del cliente; forma de cumplimiento de las obligaciones en materia de seguridad y salud laboral y naturaleza meramente técnica o funcional, o por el contrario estructural, de las instrucciones que puedan recibirse. En definitiva, el *trade*, para ser calificado como tal, ni puede delegar su poder de organización en el cliente ni tampoco delimitar el contenido de su prestación de servicios de forma tan genérica que ello comporte, en la práctica, que es el cliente o contratante quien lo concrete. Por ultimo, el *trade* es un trabajador que presta sus servicios exclusivamente o de forma predominante para un solo cliente o contratante y que no tiene trabajadores a su servicio[12].

### 2.4. El debate judicial en torno a determinadas modalidades de trabajo autónomo

Desde la perspectiva subjetiva, el ya complejo panorama de la realidad normativa y práctica del trabajo autónomo ha venido complicándose aun más, si cabe, a resultas del debate judicial abierto, y en buena medida aun no cerrado, en torno a determinadas modalidades de trabajo autónomo. El presente Estatuto no pretende terciar en ese debate; es decir, no entra en problemas de calificación jurídica, los cuales se encuentran, las más de las veces, en el ámbito de la normativa específica de dichas modalidades. Pero no se puede dejar de tomar nota ni del debate mismo ni de los esfuerzos llevados a cabo por los tribunales laborales para trazar las fronteras de lo que cabe considerar o no como trabajo autónomo. En ultima instancia, el debate, que no siendo nuevo ha experimentado en los últimos tiempos una notable intensidad, evidencia la dificultad de alcanzar soluciones más o menos definitivas. Y este dato no puede orillarse a la hora de construir el marco subjetivo del presente Estatuto.

En el capítulo de los colectivos que han suscitado mayores problemas de calificación, una mención especial requieren los siguientes: los representantes de comercio y los agentes comerciales o mercantiles, los agentes de seguros, los administradores de las sociedades mercantiles, los socios trabajadores de las sociedades mercantiles, los profesionales liberales y los teletrabajadores. Además de ellos, otros colectivos han planteado igualmente problemas de calificación jurídica, entre lo que cabe citar a profesores, monitores, periodistas, fotógrafos, técnicos de reparación a domicilio o montadores.

*Representantes o agentes mercantiles*

La intervención delimitadora de la ley ha tenido escaso éxito a la hora de diferenciar entre las figuras del representante de comercio sujeto a una relación laboral de carácter especial y del agente comercial o mercantil. El examen de la jurisprudencia recaída al respecto así lo confirma.

Aunque la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia (LCA) utiliza como mecanismo para diferenciar ambas figuras la independencia que caracteriza al agente comercial[13], los problemas surgen a la hora de interpretar qué ha de entenderse por independencia, lo que lleva a una delimitación caso por caso en atención a las concretas circunstancias concurrentes. Esa interpretación tan particularizada ha dado lugar a soluciones distintas en función de la interpretación de cada Juez o Tribunal.

---

[12] En países como Alemania se ha utilizado un criterio cuantitativo —obtención del 50 por 100 de los ingresos a cargo de un solo cliente— para identificar dicha prevalencia. Es este, no obstante, un criterio difícil de aplicar y que incluso puede dejar fuera a determinados colectivos de trabajadores autónomos dependientes.

[13] El art. 2.2 de la LCA establece una presunción de dependencia, que excluye la existencia del contrato de agencia cuando el intermediario «no pueda organizar su actividad profesional ni el tiempo dedicado a la misma conforme a sus propios criterios».

La jurisprudencia ha declarado, respecto a la diferenciación entre la relación laboral especial de representantes de comercio y el contrato de agencia, que el elemento clave es el criterio de la dependencia, entendiendo que existe esa vinculación cuando quien realiza las funciones de mediación no puede organizar ni su actividad profesional ni el tiempo dedicado a la misma conforme a sus criterios, debiendo seguir las instrucciones de la empresa. En consecuencia, no ha dudado en afirmar la condición de trabajador independiente del agente que organiza su actividad y su dedicación con arreglo a decisiones propias, relativas no a las condiciones de realización del encargo recibido, sino al desarrollo de la propia actividad. Son éstas, y no aquellas, las que sirven para identificar el centro en el que radica la titularidad del poder de decisión sobre las condiciones con sujeción a las cuales el trabajo debe desarrollarse. Y por tanto, son las instrucciones recaídas sobre tales extremos las relevantes para la calificación, de una concreta relación, como laboral o mercantil. En suma, lo específico de la intermediación mercantil es que el representante disponga de un sistema propio de organización empresarial.

En todo caso, y como también ha hecho notar la jurisprudencia, el criterio de independencia no puede ser entendido como equivalente de una total libertad y autonomía para la realización de las labores de intermediación, sustraída a cualquier orden, instrucción y control de la empresa por cuenta de la que se actúa. Y ello por razones de pura lógica, dado que, en definitiva, se actúa para un tercero y no se responde del buen fin de las operaciones que se promueve y concluye en nombre ajeno. De dicha lógica, precisamente, se hace eco el legislador, al establecer en el art. 9 de la LCA, como obligación de los agentes, la de ocuparse con diligencia de los actos u operaciones que se le hubieren encomendado, comunicar al empresario toda la información de que dispongan y desarrollar su actividad con arreglo a las instrucciones recibidas del mismo, *«siempre que no afecte a su independencia»*. Todo ello no es incompatible con el hecho esencial de que el agente mercantil también se encuentre obligado a rendir cuentas y someterse a las órdenes del empresario e instrucciones generales que de él reciba.

Por lo demás, la jurisprudencia maneja una notable variedad de indicios a efectos de declarar la existencia de un contrato de agencia. Entre ellos, pueden citarse los siguientes: la contratación por el mediador de trabajadores, la ayuda prestada al mismo por su cónyuge e hijos, la utilización de locales o vehículos propios, la tenencia de licencia fiscal, el alta en el RETA, la asunción de los gastos que le ocasiona su actividad, la libertad para organizar las rutas, los días y el horario de trabajo, la inexistencia de instrucciones frecuentes sobre la frecuencia de visitas a clientes y la forma de realizar repartos o, en fin, la llevanza por el intermediario de su propia contabilidad, en cuanto al sistema de ventas, devolución y cargos, sin limitarse a facilitar al empresario diariamente la relación de cuentas y existencias para su oportuna liquidación.

En la misma línea, también ha resultado especialmente problemática la delimitación de la figura de los agentes de seguros, respecto de los cuales la jurisprudencia ha considerado finalmente como indicios de laboralidad de la relación elementos tales como la utilización de medios y útiles propiedad de la empresa contratante, la ausencia de cartera propia de clientes y el sometimiento a instrucciones concretas procedentes de la empresa.

*Administradores de sociedades mercantiles*

Una de las relaciones más discutidas ha venido siendo la de los administradores de las sociedades mercantiles, habiéndose centrado el debate en torno a la distinción de esta figura con el personal de alta dirección. De manera inducida, la diferenciación entre ambas categorías de trabajadores ha abierto una segunda polémica, relativa a la determinación del régimen de Seguridad Social aplicable a cada una de ellas: el General de la Seguridad Social, para el personal de alta dirección[14], y el RETA, para los administradores.

En concreto y conforme a lo establecido en el art. 1.3.c) del ET, no es laboral el vínculo existente entre una sociedad anónima y el consejero-delegado o cargo social similar que desarrolla las facultades y cometidos inherentes a un miembro del órgano de administración. A partir de 1991, la jurisprudencia ha venido utilizando, a efectos de calificación jurídica, la denominada *«teoría del vínculo»*. Con fundamento en esta teoría, ha declarado la incompatibilidad entre el cargo de administrador y la alta dirección, ya que las actividades de dirección, gestión, administración y representación de la sociedad son las actividades típicas y específicas de los órganos de administración de las sociedades mercantiles, cualquiera que sea la forma que éstos revistan, y su desempeño por quien tiene la condición de miembro del órgano de administración da lugar a una relación mercantil excluida por el art. 1.3.c) ET y no a una relación laboral de carácter especial de alta dirección. Solamente en los casos de relaciones de trabajo en régimen de dependencia, no calificables de alta dirección, sino como comunes, se admite la simultánea concurrencia de dos relaciones jurídicas y, en consecuencia, el simultáneo desempeño de las funciones propias de la administración de la Sociedad y de una relación de carácter laboral. Por lo demás, la aplicación judicial de la teoría del vínculo también ha ido acompañada de algunos problemas en su proyección al ámbito de la Seguridad Social[15].

---

[14] Ver art. 97 y Disposición Adicional 27.ª de la LGSS.

[15] La calificación de una relación laboral conforme a los criterios jurisprudenciales y el encuadramiento en la Seguridad Socia no coinciden, siendo posible que la relación se considere mercantil, conforme a la «teoría del vínculo», y, sin embargo, el administrador se incluya en el régimen general de la Seguridad Social como asimilado a trabajador por cuenta ajena. Esta falta de coincidencia está dando lugar a importantes problemas.

*Socios trabajadores de sociedades mercantiles*

Problemas semejantes a los anteriores se plantean igualmente respecto de los socios trabajadores de sociedades mercantiles capitalistas, miembros o no de los órganos de administración de la sociedad, ante la compleja tarea de delimitar cuándo ejercen o no el control efectivo de la sociedad y, por consiguiente, deben o no ser considerados como trabajadores autónomos. En este punto, la solución legal aportada, a efectos de Seguridad Social, tampoco ha resultado pacífica[16].

*Profesionales liberales*

Un colectivo que, en los últimos años, ha presentado especiales problemas de delimitación en el ámbito jurisprudencial es el de los profesionales liberales y, dentro de él y particularmente, el de los médicos que autoorganizan su trabajo (estableciendo horarios, autorregulando sus relaciones internas y actuando de forma independiente respecto de la dirección), pero utilizan los medios materiales (locales y material) y personales de una clínica[17]. La jurisprudencia ha venido calificando la relación de este personal como laboral, nacida de un contrato de trabajo y no de un contrato de arrendamiento de servicios, entendiendo que no existe libertad de actuación profesional sino dependencia jurídica. Ésta se hace derivar de indicios como los siguientes: las vacaciones y ausencias prolongadas las organizan los médicos, pero de conformidad con la clínica; el uso de los medios materiales y personales de aquélla; la existencia de un pacto de no concurrencia; la no participación ni en las pérdidas ni en los beneficios generales de la institución sanitaria y, en fin, la concurrencia de una retribución, aunque no sea fija.

Una situación muy semejante se produce en el caso de los abogados, ya que si bien estos autoorganizan, por su propia especialidad, su actividad profesional, están sujetos al control posterior de dicha actividad, actuando siempre bajo la cobertura de una misma empresa. Con todo, no cabe olvidar el reconocimiento expreso, por el art. 437.1 de la Ley Orgánica 6/1 985, de 1 de julio, del Poder Judicial (LOPJ)[18], así como por el art. 1.1 del Estatuto General de la Abogacía Española[19], de que la actividad profesional de un abogado debe llevarse a cabo con libertad e independencia para defender adecuadamente los intereses de sus clientes, lo que les confiere un estatuto de autonomía que podría prevalecer sobre datos como la utilización de los medios materiales y personales del despacho profesional, el sometimiento a un sistema coordinado de horarios, el cobro de honorarios o el régimen de vacaciones.

Idéntica problemática puede plantearse, en fin, en relación con otros colectivos de profesionales liberales, tales como arquitectos, aparejadores o psicólogos, por citar unos pocos ejemplos ilustrativos.

*Teletrabajadores*

Como consecuencia de la proliferación del uso de las nuevas tecnologías, también han surgido dudas en la calificación jurídica de las prestaciones de servicios en régimen de teletrabajo. En el trabajo prestado fuera de los locales del empresario, en especial cuando el lugar de la prestación de servicios es el propio domicilio del trabajador, desaparecen las coordenadas espaciales y temporales que determinan la subordinación jurídica caracterizadora de la relación laboral. Ante las dificultades que pueden presentarse en la calificación de la prestación realizada fuera del círculo organizativo empresarial delimitado por el espacio físico del centro de trabajo, el legislador contempla un modo de subordinación distinto del prototípico, el contrato a domicilio, caracterizado por la presencia del ejercicio del poder de control de manera diferida; es decir, en el momento final de la realización de la prestación.

En el juicio de laboralidad o no de esta relación, vienen manejándose elementos como la titularidad del *software* (el *know-how*) empleado en la ejecución de la prestación laboral, la posibilidad de que se rechacen o no los encargos que se reciben o, en fin, la existencia de una prestación retributiva fija por unidad de obra. No obstante y en algunos supuestos en los que la prestación contratada es de carácter intelectual (tutores de formación a distancia), se toma en consideración el carácter personal o no de la prestación.

## 3. La propuesta y su justificación

*Un concepto de trabajador autónomo polivalente y amplio...*

La diversidad y heterogeneidad de las situaciones posibles, el debate judicial planteado y la propia trascendencia que cabe atribuir al trabajo desarrollado de forma autónoma son factores que aconsejan incluir en la LETA una definición del trabajo autó-

---

[16] Art. 97.2.a) en relación con la Disposición Adicional Vigésimo Séptima, ambos de la LGSS.

[17] En consecuencia, la facturación la hace la clínica y posteriormente paga, descontando una parte por gastos, a los médicos.

[18] BOE 2-7.

[19] Aprobado por el Real Decreto 652/2001, de 22 de junio.

nomo. Y de hacerlo, adicionalmente, de una forma amplia; es decir, ofreciendo un concepto polivalente y genérico de trabajador autónomo. Desde luego, no es ésta la única alternativa, pudiendo haberse elegido otras. A título meramente ilustrativo, podía haberse optado por un concepto estricto, que se limitase al exclusivo ámbito de la prestación de servicios. Estas otras soluciones, sin embargo, habrían tropezado con el serio inconveniente de haber dejado extramuros del ámbito de imputación normativa de la LETA a un buen número de modalidades de trabajador autónomo, propiciando con ello una doble frustración. En primer lugar, una frustración formal, pues la decisión habría puesto entre paréntesis la naturaleza marco del presente Estatuto. Pero en segundo lugar y sobre todo, una frustración material, ya que la norma no lograría cumplir de manera satisfactoria su finalidad esencial de incentivar y promover el propio trabajo autónomo en su conjunto.

Por todo ello, resulta conveniente adoptar un concepto amplio que, fundamentado en las notas comunes de independencia y libertad en el desarrollo de la actividad empresarial o profesional de que se trate, pueda servir de marco para aglutinar o para ofrecer cobertura a realidades tan variadas como los trabajadores autónomos dependientes, los emprendedores, los trabajadores autónomos sin trabajadores a su servicio, los agentes mercantiles o comerciales y profesionales liberales (sin perjuicio de su normativa específica), los trabajadores autónomos que tienen trabajadores a su servicio, los administradores y socios trabajadores de sociedades mercantiles que tengan la consideración de trabajadores autónomos o los transportistas. A diferencia de lo que ocurre en el trabajo por cuenta ajena, que es una forma de trabajar sustancialmente homogénea, las modalidades de trabajo autónomo, aunque incluidas bajo un concepto común sobre la base esencialmente de la nota de independencia, presentan, tal y como se ha venido razonado, unas características, perfiles y necesidades de regulación muy distintas entre sí (basta con comparar a un trabajador autónomo dependiente con un emprendedor), con la importante excepción de la protección común y uniforme que cabe esperar desde la perspectiva del sistema de Seguridad Social.

*... con vistas a la consecución de tres objetivos básicos*

En tal sentido, el texto propuesto suministra un concepto genérico y polivalente de trabajador autónomo, buscando la consecución de tres objetivos básicos: recoger y poner de manifiesto legalmente las principales manifestaciones del trabajo autónomo; permitir dar a éstas, sin perjuicio de su normativa específica, un tratamiento concreto desde la perspectiva subjetiva y material, que no podrá ser el mismo en todos los casos, y fijar criterios claros de inclusión y exclusión del ámbito subjetivo de aplicación de este Estatuto con vistas a dotarle de la obligada seguridad jurídica, evitando así, en la medida de lo posible, futuros litigios de calificación jurídica.

*Y un listado de inclusiones y exclusiones, como garantía de seguridad jurídica*

Además de ello y en segundo lugar, el texto contiene una lista de inclusiones y exclusiones subjetivas, siguiendo con ello el modelo empleado tanto por el ET[20], a la hora de delimitar la figura del trabajador por cuenta ajena, como por LGSS, al identificar a los sujetos incluidos y excluidos del ámbito de aplicación del Régimen General[21].

En el capítulo de inclusiones, se incorporan aquellas figuras que, por su propia especialidad o problemática, requieren de una referencia expresa dentro del marco de aplicación del presente Estatuto, con el objetivo de darles carta de naturaleza o de evitar futuros problemas; en suma y como ya se ha apuntado, de garantizar la certidumbre jurídica. También son estas las finalidades perseguidas con el catálogo de exclusiones subjetivas.

La genérica delimitación que se lleva a cabo del ámbito de aplicación de la LETA incluye, entre otros, a los trabajadores autónomos con trabajadores o no a su servicio, a los trabajadores autónomos dependientes, a los emprendedores y a los profesionales liberales. Todos ellos desarrollan su actividad de forma personal, directa, habitual e independiente desde el punto de vista jurídico, aun cuando los *trade* unan a dichas notas, como ya se ha argumentado, la de contar con un solo cliente o preferentemente con un solo cliente.

Esta delimitación también atrae al ámbito de aplicación de la LETA a la figura del emprendedor, ya que éste no sólo desarrolla su actividad conforme a las notas antes apuntadas; además presenta la especialidad de encontrarse en la fase inicial de ejercicio de una actividad empresarial o profesional. La razón de esa inclusión expresa trae causa en la deliberada voluntad de atribuir a esta modalidad de trabajo autónomo una protección y fomento especiales.

En fin, esa delimitación también sirve para dar cobertura, bien que con especiales matices, a los profesionales liberales, en cuanto que, en este caso y al margen de su posible coordinación con el ámbito organizativo material de un tercero (una clínica, por ejemplo, en el caso de los médicos, o un despacho profesional en el caso de los abogados), la constancia de que su actividad profesional debe llevarse a cabo con total independencia para defender adecuadamente los intereses de sus clientes, les confiere un «*status*» de autonomía e independencia que puede prevalecer sobre datos externos, tales como la utiliza-

[20] Art. 1.1 y 3.

[21] Arts. 97 y 98.

ción de los medios materiales y personales del despacho profesional, el sometimiento a un sistema coordinado de horarios, el cobro de honorarios o el régimen de vacaciones. En el caso de los abogados, y también de los médicos, la salvaguarda legal de esa independencia propicia su acercamiento al ámbito de la autonomía y, por tanto, su posible inclusión (o no exclusión) en el ámbito subjetivo de este Estatuto.

En definitiva y en nuestra opinión, los profesionales liberales, cuando tienen garantizada, de manera legal o en la práctica, una independencia en el ejercicio de su actividad, cabe considerarlos como trabajadores autónomos. O en otras palabras, la realización de su actividad profesional en el marco de una colectividad con un grado mayor o menor de coordinación es una circunstancia que, por si misma, no comporta la exclusión del ámbito de aplicación del presente Estatuto, en tanto se mantenga la libertad e independencia en el ejercicio de dicha actividad.

Por otra parte y en el capítulo de inclusiones subjetivas expresas, se mencionan los administradores sociales y socios trabajadores de sociedades mercantiles o socios trabajadores de sociedades laborales que ejercen un control efectivo sobre la sociedad, así como el supuesto de los agentes mercantiles considerados como autónomos. La propuesta no requerirá la reforma de los conceptos recogidos en la LGSS (administradores sociales y socios trabajadores), en la LCA (agentes mercantiles) y en el art.1.3 del ET. En este mismo orden de cosas y por su propia especialidad e importancia, el texto propuesto también contiene una referencia expresa a los socios de diversas sociedades: socios trabajadores de cooperativas de trabajo asociado y de sociedades regulares colectivas, socios colectivos de sociedades comanditarias así como de comunidades de bienes y sociedades civiles irregulares. Inesquivable resulta, en fin, la mención expresa a los familiares que colaboran con las personas incluidas en el marco de aplicación de la LETA, estableciendo su inclusión cuando desarrollan su actividad de forma personal, habitual y directa y siempre que no tengan la condición de trabajadores asalariados.

## CAPÍTULO SEGUNDO. RÉGIMEN PROFESIONAL

### 1. Títulos competenciales

El contenido normativo propuesto se presenta muy dispar. En la medida en que pretende ofrecer un marco general de referencia de la posición jurídica del trabajador autónomo en sus muy diversas vertientes, ha de afectar necesariamente a muy diversos ámbitos institucionales. Al mismo tiempo que es obligado llevarlo a cabo con muy distintos enfoques de actuación normativa.

Una doble premisa común ha orientado la propuesta que se contiene en el presente Informe. Por un lado y dado que esta intervención expresa y concreta el ejercicio por el Estado de poderes normativos, la misma ha de atender a las competencias asumidas constitucionalmente por el Parlamento del Estado, que habrán de ejercitarse con pleno respeto y reconocimiento de la acción complementaria que en éste campo pueda corresponder a las Comunidades Autónomas (CC.AA.). De otra parte, se opta por un Estatuto con rango de ley ordinaria, premisa ésta de la que lógicamente derivan las correspondientes consecuencias jurídicas. Nos ocuparemos en este primer apartado de las cuestiones competenciales, reenviando a ulterior desarrollo el tema del rango normativo de la LETA.

En lo que afecta al reparto competencial entre el Estado y las Comunidades Autónomas, al ser diversos en cuanto a su alcance los contenidos reflejados en el presente Estatuto, igualmente han de ser diferentes las referencias competenciales en las que basar la presente acción legislativa. A tal efecto, cabe diferenciar cuando menos cuatro grandes contenidos materiales en el presente texto articulado.

#### 1.1. La competencia normativa del Estado en la regulación del régimen profesional del trabajador autónomo

*Se fundamenta, en primer lugar, en su competencia sobre la materia de contratación civil, mercantil y administrativa...*

La primera materia objeto de reflexión es la que puede calificarse como régimen profesional del trabajo autónomo; es decir, el conjunto de derechos y deberes, tanto individuales como colectivos, del trabajador autónomo, en el ejercicio de su actividad profesional de prestación de servicios. En esta materia, la LETA se instala básicamente en el terreno de las relaciones jurídico privadas, del derecho privado en sus muy diversas manifestaciones, por cuanto que sus prescripciones afectan a las relaciones obligacionales y contractuales entre el trabajador autónomo y las empresas o clientes para quienes presta sus servicios profesionales.

Indudablemente y al situarse extramuros del trabajo subordinado, la LETA no puede incardinarse en modo alguno en la esfera de la legislación laboral; al menos entendida ésta en el sentido estricto del término. No cabe, pues, apelar al título competencial referenciado en el apartado 7 del art. 149.1 de la Constitución española (CE), por cuanto éste ha sido entendido por nuestro Tribunal Constitucional (TC) como aquél que afecta a la regulación del contrato de trabajo en sus diversas vertientes.

El Supremo Intérprete de nuestro texto constitucional ha venido afirmando desde sus primeros pronunciamientos que la materia laboral no puede referirse a todo lo relacionado con el mundo del trabajo, sino exclusivamente a la regulación del trabajo por cuenta ajena en el sentido en que viene delimitado materialmente por el ámbito de aplicación del ET[22]. Teniendo presente que el presente Estatuto no pretende alterar, ni en más ni en menos, el ámbito de aplicación de la legislación laboral[23] y, en particular, el tipo de trabajos sometidos a la misma, la presente norma no tiene necesidad de fundar su contenido en el art. 149.1.7 CE. Por tanto y en positivo, han de tomarse como referencia otros títulos competenciales y, concretamente, aquellos relativos al derecho privado, en cuanto atributivos de competencias sobre el derecho de las obligaciones y los contratos civiles y mercantiles. En definitiva, son los apartados 6 y 8 del citado art. 149.1 CE, relativos respectivamente a la legislación mercantil y a la legislación civil, los que sustentan la actuación normativa por parte del Estado del régimen profesional del trabajo autónomo, en su vertiente de atención a los derechos y deberes derivados de las relaciones contractuales que le afecten en la ejecución de su actividad profesional.

Por otro lado, no puede descartarse que el trabajador autónomo, en el desarrollo de sus actividades económicas, tenga como contraparte a una Administración Pública; esto es, que sea ésta el sujeto destinatario de sus servicios y, por tanto, que las relaciones contractuales que mantenga con la misma tengan carácter administrativo. En semejante y plausible hipótesis, aquel trabajador puede quedar sometido al derecho administrativo, circunstancia que no impediría que resultase de aplicación la regulación contenida en la LETA, en cuyo caso también cabría apelar al título competencial relativo a la legislación básica sobre contratación y concesión administrativas, contenido en el art. 149.1.18 CE.

*...también en materia procesal...*

En estrecha vinculación con la vertiente material del régimen profesional, surge la necesidad de introducir algunas concretas reglas en el terreno del ejercicio de la tutela judicial de los correspondientes derechos sustantivos. Se trata de reglas imprescindibles de clarificación de la acción judicial en algunos litigios promovidos por trabajadores autónomos, que en esta ocasión se reclaman también del apartado 6 del art. 149.1 CE, ahora en lo que afecta a la competencia exclusiva del Estado en materia de legislación procesal.

*...y de promoción del empleo autónomo*

Uno de los bloques relevantes de la acción pública de promoción del trabajo autónomo lo constituye las políticas públicas dirigidas al fomento del empleo autónomo. Naturalmente, en esta materia las CC.AA. están llamadas a desarrollar, igualmente, un importante protagonismo de impulso al mercado de trabajo autónomo. No obstante, ello no impide que también aquí los poderes públicos estatales puedan intervenir, en la medida en que se trata de ordenar e incentivar el funcionamiento general del mercado de trabajo. En particular, el grueso de las medidas a adoptar en este orden es de carácter económico, pudiendo ser reconducibles a políticas de subvenciones públicas, directas o indirectas.

Sobre este particular extremo, debe traerse a colación la jurisprudencia constitucional, conforme a la cual la competencia para conceder subvenciones publicas no puede independizarse de la competencia sobre la que incide la propia subvención, de modo que para que el Estado o la Comunidad Autónoma puedan intervenir es necesario que lo hagan respecto de materias de su competencia[24]. Por tanto y en la medida en que el Estado ostenta competencias normativas en lo que refiere al régimen profesional del trabajo autónomo, conforme al art. 149.1.6 y 8 CE y en los términos ya referidos, puede desplegar en igual medida actuaciones en el ámbito de las subvenciones y, en general, de promoción del trabajo autónomo. Cuestión distinta es que algunas de estas medidas puedan ser asumidas por las CC.AA. en ejercicio de funciones ejecutivas de una concreta competencia normativa estatal. Eso sí, en cuanto en esta fase nos referimos exclusivamente a la perspectiva normativa que se llevaría a cabo a través de la LETA, no hay la menor duda de que el Estado ostenta el correspondiente título competencial.

### 1.2. La protección social del trabajador autónomo: su vinculación con la competencia normativa del Estado en materia de Seguridad Social

Por último, la LETA contiene previsiones sobre la protección social del trabajador autónomo. El fundamento de la intervención lo ofrece ahora el título competencial reflejado en el art. 149.1.17 CE, relativo a la legislación básica, así como al régimen económico de la Seguridad Social, sin perjuicio de la ejecución de sus servicios por las CC.AA. El régimen especial de los trabajadores autónomos, sobre el que pretende incidir en este contenido el Estatuto, se integra dentro del Sistema público de Seguridad Social, lo que otorga de por sí el título competencial al Estado en la legislación de protección social de los autónomos.

---

[22] Sentencia del TC 35/1982, de 14 de junio.

[23] Vid. Cap. 1.

[24] Sentencias TC 13/1992, de 6 de febrero y 68/1996, de 18 de abril.

## 2. El rango normativo

### 2.1. Un Estatuto con rango de ley ordinaria

Como adelantamos previamente, la otra premisa sobre la que se asienta la propuesta reside en que el presente Estatuto tenga el rango de ley ordinaria, a discutir y aprobar por las Cortes Generales. El rango de ley ordinaria pretende, ante todo, mostrar de forma emblemática la trascendencia social y política del conjunto de actuaciones contempladas en dicha norma, con vistas a que el legislador evidencie la relevancia política conferida a la aprobación de un Estatuto de esta naturaleza.

En particular y por lo que refiere al régimen de Seguridad Social, se trata de la única materia de las incorporadas al contenido de la LETA que actualmente se encuentra regulada por vía reglamentaria. Este contexto hace aconsejable, por razones de paridad de tratamiento político, aunque no sea por imperativo constitucional, que las reglas básicas de dicho régimen queden ahora afianzadas a través de una ley ordinaria. Desde el punto de vista formal, la LETA propone la regulación de materias e instituciones que técnicamente se encuentran sometidas a reserva normativa y que no permiten, por lo mismo, su aprobación a través de un simple reglamento. El presente Estatuto afecta a materias actualmente reguladas por normas con rango de ley, que por ende requieren de otra ley para ser modificadas o excepcionadas en su aplicación.

### 2.2. El Estatuto y las reservas constitucionales a ley orgánica

*El Estatuto no aborda materias reservadas a ley orgánica...*

En sentido negativo, la opción a favor de una ley ordinaria excluye que el presente Estatuto se adentre en el ámbito reservado constitucionalmente a la ley orgánica. La circunstancia de que otros Estatutos profesionales existentes actualmente en nuestro ordenamiento jurídico, y específicamente previstos en nuestro texto constitucional, no alcancen a tener el rango de ley orgánica, determina con cierta lógica jurídica y política que tampoco éste se prefigure como ley orgánica. En concreto, el texto constitucional se refiere expresamente tanto al «Estatuto de los Trabajadores» (art. 35.2) como al «Estatuto de la Función Pública» (art. 103.3), sin atribuir a ninguno de los dos el carácter de ley orgánica. La ausencia de mención expresa en la CE a un «Estatuto del Trabajador Autónomo» no comporta, sin embargo, ningún tipo de limitación, por cuanto el Parlamento goza de plena capacidad legislativa, no reservada exclusivamente a las materias expresamente atribuidas al mismo, extendiéndose, antes al contrario, a cuantos ámbitos de las relaciones sociales y económicas se entienda necesario u oportuno normar. La denominación de Estatuto puede venir referida a otros grupos profesionales diversos de los expresamente mencionados por el texto constitucional. Y en la medida en que los expresamente mencionados no poseen rango de ley orgánica desde la perspectiva constitucional, por asimilación tampoco parece conveniente que la tenga el presente Estatuto del Trabajador Autónomo.

La opción de recurrir a la ley ordinaria como norma aprobatoria del presente Estatuto implica que éste ha de ser respetuoso con el reparto constitucional entre las materias reservadas a ley orgánica y aquellas otras que pueden ser reguladas por ley ordinaria. En concreto, se debe tener bien presente la reserva de ley orgánica establecida en nuestro sistema constitucional por lo que refiere a la regulación directa y específica de los derechos fundamentales y libertades públicas. Esta distribución incide con especial importancia en el derecho de asociación, en el ejercicio de la tutela judicial efectiva y en las garantías que afectan al ejercicio de los derechos fundamentales y libertades públicas en la ejecución de la actividad profesional del trabajador autónomo frente a terceros.

En concreto y a titulo de ejemplo, aquel reparto determina la imposibilidad de efectuar una regulación exhaustiva y completa del derecho de asociación de los trabajadores autónomos, motivo por el que se ha optado por remitir su regulación con carácter general a lo previsto en la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación[25] (LODA). De igual modo, ello da lugar a que este Estatuto no pueda alterar el esquema de reparto competencial contenido en la LOPJ ni, más ampliamente, modificar las reglas de funcionamiento de la actividad jurisdiccional contemplada en dicha norma. Por último y ya desde una perspectiva más general, la LETA tampoco pretende afectar al régimen general de regulación de cada uno de los derechos fundamentales y libertades públicas contenidos en las leyes orgánicas específicas para cada uno de ellos.

*...pero las reservas no impiden establecer las especificidades en materia de derechos fundamentales...*

La reserva constitucional a ley orgánica resulta, sin embargo, perfectamente conciliable con la pretensión de la LETA de perfilar algunos detalles de tono menor que refieren a las especificidades y singularidades del ejercicio de todo este conjunto de derechos fundamentales y libertades públicas por los trabajadores autónomos. El principio guía que puede orientar la actuación en este terreno es el reflejado en la jurisprudencia constitucional, a tenor de la cual la reserva de Ley orgánica sólo afecta al desarrollo directo de tales derechos fundamentales y libertades públicas. En tal sentido el TC tiene dicho que «el art. 81 de la CE se

[25] BOE 23-3.

refiere al desarrollo «directo» de los derechos fundamentales, pues este artículo y las otras muchas alusiones de la Constitución al instrumento de la Ley Orgánica en materias concretas, que, como se ha dicho, convierte a las Cortes en «constituyente permanente» no puede extremarse, con los importantes problemas de consenso interno que conlleva, al punto de convertir el ordenamiento jurídico entero en una mayoría de Leyes Orgánicas, ya que es difícil concebir una norma que no tenga una conexión, al menos remota, con un derecho fundamental»[26]. Incluso se llega a afirmar que la reserva de ley orgánica «ha de ser interpretada restrictivamente», de modo que tal reserva «tiene una función de garantía adicional que conduce a reducir su aplicación a las normas que establezcan restricciones de esos derechos o libertades o las desarrollen de modo directo, en cuanto regulen aspectos consustanciales a los mismos, excluyendo por tanto aquellas otras que simplemente afecten a elementos no necesarios sin incidir directamente sobre su ámbito y límites»[27]. Esta jurisprudencia constitucional ampara, pues, la decisión de regular las consecuencias profesionales para los trabajadores autónomos de estos derechos fundamentales por medio de ley ordinaria.

Dos comentarios singulares merece la posible intervención normativa en lo que afecta al derecho de asociación y a la materia procesal.

*...en particular en lo que incide sobre el derecho de asociación...*

Por lo que refiere al derecho de asociación, ha de tenerse en cuenta que la LODA, reguladora de derecho general de asociación, en desarrollo del art. 22 CE, carece, en su integridad, de la condición de ley orgánica. Es la Disposición Final Primera de este texto legislativo la que precisa qué preceptos de la misma tienen carácter orgánico. En una interpretación a contrario, el resto de su articulado posee rango de ley ordinaria y, como tal, regulable por medio de la LETA, que es una norma con rango adecuado. Por añadidura, el art. 1.3 de la LODA establece que se regularán por su legislación específica determinadas asociaciones y, en particular, aquellas reguladas por leyes especiales. Esta regla igualmente habilita a que el presente Estatuto recoja las singularidades propias del derecho de asociación en lo que afecta a los trabajadores autónomos, siempre que, eso sí, no incida en el núcleo central de la regulación del derecho de asociación, que queda remitida a la propia LODA.

Por otra parte, resulta oportuno que la aprobación de este Estatuto sea la ocasión para superar definitivamente la situación de provisionalidad existente con la vigencia aún, en lo que afecta a las asociaciones de los autónomos, de una ley preconstitucional como es la Ley 19/1 977, de 1 de abril, del derecho de asociación sindical[28] (LAS); ley esta, de otro lado, sólo concebida marginalmente para atender al derecho de asociación de los autónomos. Por todo ello, es razonable reconducir su derecho de asociación al régimen común de la LODA, contemplando sus especificidades en su norma especifica; esto es, en el presente Estatuto. La derogación de la LAS obliga al establecimiento de una regla de derecho transitorio, aplicable a las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos constituidas en aplicación de la legislación anterior y que gocen de personalidad jurídica a la entrada en vigor del Estatuto.

*...y en lo que afecta al reparto competencial de la actividad jurisdiccional*

En cuanto a la normativa procesal, no es necesario alterar regla alguna que afecte al enjuiciamiento de los litigios que puedan producirse en los que sean parte los trabajadores autónomos, tanto en su vertiente individual o colectiva, como en la de Seguridad Social. No obstante, es conveniente que cierto tipo de controversias se canalice a través del orden social de la jurisdicción, lo que obliga a su previsión expresa dentro del Estatuto.

Esta concreta previsión no comporta alteración sustancial del reparto competencial contemplado en el art. 9 de la LOPJ; se trata, antes al contrario, de una mera concreción o especificación del mismo. En efecto, la Orgánica del Poder Judicial procede a establecer las grandes reglas de distribución competencial entre los diversos órdenes jurisdiccionales, asignando al social cuantas controversias se sustancien dentro de la rama social del derecho, con particular atención a todo lo que afecta a las pretensiones referidas a la Seguridad Social. Es ésta, sin embargo, una distribución competencial que se efectúa en trazos gruesos, correspondiendo sucesivamente a las legislaciones propias de cada orden jurisdiccional especificar cada una de las concretas pretensiones posibles a través de simple ley ordinaria. En tal sentido y como buena prueba de ello, las previsiones establecidas en el citado art. 9.5 de la LOPJ han sido desarrolladas posteriormente en los arts. 1 a 3 de la Ley de Procedimiento Laboral (LPL)[29]. Un desarrollo semejante también ha sido llevado a cabo por otras normas procesales, como, por ejemplo, por la del orden jurisdiccional contencioso-administrativo. En fin, la experiencia jurídica confirma que, en diversas ocasiones, se han concretado los litigios objeto del conocimiento por parte del orden social, sin necesidad de tener que modificar lo previsto con carácter general por parte de la tan citada LOPJ. Tal es, precisamente, lo que se lleva a cabo, una vez más, a través del presente Estatuto, que perfila el tipo de asuntos que, por razón de la materia, se entienden residenciables ante el orden social de la jurisdicción, por incluirse genéricamente dentro de la rama social del derecho.

---

[26] Entre otras, sentencia TC 6/1982, de 22 febrero.

[27] Vid. sentencia TC 101/1991, de 13 de mayo.

[28] BOE 4-4.

[29] Real Decreto Legislativo 2/1995, de 7 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Procedimiento Laboral (BOE 11-5).

## 3. Las orientaciones generales de la regulación

### 3.1. La normativa vigente

*Una regulación decimonónica insuficiente...*

La actual regulación civil y mercantil de las diversas manifestaciones de contratación de arrendamientos de obra, de servicio, de mandatos representativos, de agencia, de transportes y similares, en las que una persona pone su esfuerzo personal en la ejecución de una actividad profesional, se sigue rigiendo bajo el postulado por excelencia de la autonomía contractual de la voluntad. Se construye, sobre todo, sobre la base de que las partes son libres de establecer cuantos pactos estimen convenientes, siempre que los mismos no sean contrarios a la ley, a la moral ni al orden público. En suma, se sigue presumiendo que los contratantes de este tipo de relaciones jurídicas obligatorias se encuentran en una posición de igualdad a la hora de defender sus respectivos intereses, lo que desemboca en una regulación muy parca en la determinación de los contenidos de sus obligaciones mutuas. Como consecuencia de este postulado, las escasas reglas se configuran, en su mayoría, como de derecho dispositivo y, por tanto, alterables a todos los efectos por la voluntad de las partes expresadas a través del contrato que las mismas concierten.

*... y desfasada e inadecuada a la realidad actual*

Se han producido notables transformaciones en nuestra sociedad, particularmente en el sistema productivo, en nuestra actividad económica y en nuestro mercado de trabajo. Cambios que, sobre todo, manifiestan con claridad la insuficiencia de las regulaciones decimonónicas de las diferentes formas de trabajo personal ejecutado de forma autónoma.

Nuevas realidades se presentan en las actuales relaciones de producción, que no pudieron ser tomadas en consideración cuando se elaboraron aquellos primeros textos legales en los albores del desarrollo industrial. Pero que han de serlo ahora, en la sociedad contemporánea en la que el grueso de la población ocupada, lo sea por cuenta ajena o en régimen de subordinación, se inserta dentro del sector servicios.

La regulación contenida en los Códigos tenía como referente principal a la actividad artesanal o agraria, en un escenario histórico sustancialmente distinto al actual, que quedaba al margen del fenómeno de la industrialización en masa. Fue ésta una regulación concebida primordialmente para atender a los denominados generalmente profesionales liberales, que tenían una amplia clientela, como los consumidores o usuarios finales de un producto, sin intermediación alguna. Frente a ello, un elevado número de los actuales trabajadores autónomos ejecuta su labor para otras empresas, en el marco de un proceso cada vez más extendido de descentralización productiva o externalización de actividades; en un contexto en el que se verifica lo que es dable denominar la ajeneidad en el mercado del trabajador por cuenta propia respecto del consumidor o usuario final de sus servicios.

A mayor abundamiento y en reiteradas ocasiones, estas formas de trabajo autónomo, sin llegar a desmarcarse de los elementos genuinos y definitorios del trabajo por cuenta propia, manifiestan un marcado desequilibrio contractual con la otra parte contratante de sus servicios. En efecto, no son pocas las situaciones en las que el trabajador autónomo se relaciona con una empresa de medianas y grandes dimensiones que, por su potencialidad económica y de mercado, tiene una intensa capacidad de imponerle las condiciones de vinculación contractual de las mismas, a modo de imposición de condiciones generales de la contratación.

*La imposibilidad de manejar la legislación laboral como legislación de referencia*

La legislación laboral no puede constituir el referente por excelencia a estos efectos, por cuanto el escenario en el que se desenvuelve el trabajo autónomo es bien diverso al trabajo subordinado. La legislación laboral se sitúa probablemente en el extremo máximo correspondiente a un modelo de intervencionismo público propio de un Estado Social de Derecho. La legislación laboral atiende a la regulación pormenorizada del trabajo subordinado, manteniendo como una de sus orientaciones esenciales la de establecer un régimen de tutela del trabajador por cuenta ajena, bien en su vertiente individual o bien en la colectiva, en la medida en que pretende reequilibrar una situación de partida de notable debilidad contractual de quien se inserta en el mercado de trabajo como asalariado. Por mucho que las exigencias de flexibilidad por parte de las empresas hayan matizado estrictas regulaciones precedentes o hayan reorientado la forma de alcanzar idénticos objetivos de seguridad a favor de los trabajadores, el carácter protector del trabajador sigue estando presente con fuerza en el conjunto de la legislación laboral.

Desde luego, no cabe pretender trasladar con automatismo esos tradicionales principios de acentuada tutela, genuinos de la legislación laboral, al ámbito del trabajo autónomo. Por su propia esencia, la autonomía de este tipo de trabajadores expresa una capacidad de autoorganización del trabajo y, sobre todo, un modo diferente de encarar las relaciones contractuales con terceros, ofreciendo sus servicios profesionales.

### 3.2. La oportunidad de un marco de tutela que atienda a los intereses en juego

Pero aunque no se tome como referencia el modelo de intervención propio de la legislación laboral, sí es posible utilizar otros referentes que, en clave distinta, también buscan establecer reglas de garantía que aseguren una posición jurídica apropiada de atención a los intereses de las partes en juego.

*La perspectiva del contratante débil*

La perspectiva legal de atención preferente al contratante débil no constituye una seña de identidad exclusiva de la regulación del trabajo subordinado, propio de la legislación laboral. La presencia en la regulación civil de reglas de tutela del contratante débil se encuentra igualmente extendida, bastando con citar a mero título de ejemplo toda la normativa relativa a la protección de usuarios y consumidores, la legislación relativa a arrendamientos rústicos y urbanos, las reglas sobre las empresas en posición de dominación o en situaciones próximas a las monopolísticas y otras similares.

*Y la cláusula social de igualdad*

Por otra parte, la cláusula social de intervención de los poderes públicos a favor de la igualdad material está prevista, con carácter general, en el propio texto constitucional, siendo aplicable, por tanto y también, al régimen profesional del trabajo autónomo. El art. 9.2 CE informa y orienta, en su conjunto, el contenido del presente Estatuto. Por consiguiente, los poderes públicos, comenzando por el poder legislativo estatal, tienen el deber de garantizar el efectivo y real ejercicio y disfrute de determinados derechos e intereses de los trabajadores autónomos con criterios de igualdad material, no pocos de ellos con expresa recepción constitucional. Esta opción de política leg islativa justifica que la LETA, en algunos de sus pasajes, adopte preceptos que respondan a la estructura propia del derecho necesario, superando la universal regla de lo meramente dispositivo, propia de la codificación napoleónica para la contratación civil y mercantil.

*La particular atención a los autónomos dependientes*

El trabajador autónomo constituye un universo muy diverso y heterogéneo, formando parte de esta categoría desde los profesionales autónomos, en la concepción más clásica de la independencia plena frente a terceros, hasta los trabajadores por cuenta propia que desarrollan su actividad profesional predominantemente para un solo cliente, en términos de intensa dependencia económica de esta empresa para la que se trabaja y, por ende, fuertemente condicionado a la aceptación de las condiciones de ejecución de su trabajo propuestas por esta última. En este tipo de profesionales, el desequilibrio contractual puede presumirse más acentuado.

La invocación de la realidad social de los autónomos dependientes tiene como la de marcar la necesidad de que la LETA les dedique una especial atención, en la medida en que la autoorganización de su trabajo queda mediatizada por la propia de la empresa para la que prestan servicios[30]. La situación de esta figura de trabajador autónomo mantiene ciertas concomitancias con la del trabajador subordinado. Por ello, requiere una tutela algo más intensa por parte de la legislación estatal, tanto en su vertiente individual como en lo que refiere a su tutela colectiva.

*El relevante espacio con ferido al pacto contractual individual*

Todo lo anterior, debe y puede llevarse a cabo sin demérito de la autonomía consustancial predicable en este tipo de actividades profesionales. La autonomía propia del trade también requiere una regulación que reconozca un papel influyente y de contenido real a las condiciones profesionales pactadas a través de sus diversos contratos de prestación de servicios que pueden concertarse. Por tanto, el juego de la llamada individualización de las condiciones profesiones habrá de ser mucho más intenso, comparativamente a lo que sucede con el desarrollo habitual del trabajo asalariado. Por ello mismo y como contraste de lo anterior, la LETA debe cumplir una funcionalidad diversa.

## 4. El listado de derechos y deberes básicos

### 4.1. La recepción normativa de la eficacia de los derechos fundamentales frente a particulares

*Una nueva mirada sobre los derechos fundamentales*

La circunstancia de que los trabajadores autónomos ejecuten su propio trabajo de modo directo y, en particular, comprometiendo de forma inmediata su propia persona y los derechos intrínsecos a su condición de ciudadano, determina una nueva mirada sobre este tipo de derechos así como sobre su inserción en el mercado de trabajo.

[30] Vid. Cap. I. 2.

La profunda expansión y sensibilidad colectiva a favor de los derechos fundamentales y libertades públicas confirma que los mismos ya han dejado de estar anclados exclusivamente en el ámbito de las relaciones jurídico-públicas. Desde hace ya tiempo, la titularidad de estos derechos, reconocidos al más alto nivel normativo, el nivel constitucional, se reconoce tanto frente a las posibles violaciones, limitaciones o constricciones por los poderes públicos, como por otros sujetos o entidades que puedan poner en riesgo o condicionar la efectiva garantía de su ejercicio.

La eficacia directa entre particulares de los derechos fundamentales ya se encuentra consolidada en nuestra cultura jurídica. Y si tal realidad está notablemente extendida en la legislación y en la práctica judicial propia de las relaciones laborales, es coherente su extensión a otras realidades sociales donde tales derechos puedan verse amenazados, particularmente cuando se observa una inescindible vinculación entre el ejercicio de una actividad laboral y el coetáneo desarrollo de sus derechos fundamentales como ciudadano. Máxime, cuando ello se verifica en un contexto de contratante débil.

*La atención a las medidas de no discriminación*

También en el acervo comunitario comienza a percibirse una mayor atención por la situación del trabajo autónomo y, en particular, por la extensión del principio de no-discriminación a este tipo de profesionales. En concreto, las últimas directivas sobre no discriminación prevén, como objeto material del principio, las condiciones de acceso al empleo, a la actividad por cuenta propia y al ejercicio profesional, incluidos los criterios de selección y las condiciones de contratación y promoción[31]. La necesidad de una plena transposición de estas Directivas, así como una publicidad oficial de este tipo de reglas, acentúa la oportunidad de incorporar estos derechos en el presente Estatuto, de modo que el principio de no-discriminación despliegue todas sus potencialidades en el ámbito del trabajo autónomo.

En suma, resulta razonable concretar desde la ley que la efectividad de los derechos fundamentales se traslada igualmente al campo de la actividad profesional de cualquier trabajador autónomo, al ámbito de las relaciones contractuales en las que sean protagonistas los trabajadores autónomos. Y ello, precisamente por esas circunstancias de empeñar a su propia persona en el cumplimiento de las obligaciones derivadas de este tipo de contratos, así como por la posible vulnerabilidad de tales derechos en esta esfera.

En términos de técnica jurídica, este empeño tan sólo requiere su plasmación general y unas limitadas previsiones. A partir del mero reconocimiento legal, entran en juego las reglas comunes aplicables a estas situaciones, la doctrina general establecida al respecto y la ya muy abundante práctica judicial sobre el particular. Ni es preciso, pues, establecer reglas particulares en lo que afecta a su tutela judicial, ni alterar el reparto de conocimiento jurisdiccional. Las reglas comunes se estiman suficientes para garantizar su atención procesal.

### 4.2. Una mención expresa al conjunto de derechos básicos del trabajador autónomo

*Mediante la técnica, que se estima suficiente, de la remisión*

Elemento consustancial al carácter de Estatuto marco propio de la presente ley es la recepción de un listado general de derechos y deberes básicos del trabajador autónomo, por medio del cual se refleje de forma unitaria cuál es el régimen jurídico de conjunto del trabajador autónomo. En la mayoría de las ocasiones, se ha entendido innecesario proceder a un desarrollo pormenorizado de tales derechos y deberes, siendo suficiente con una mención en clave de mero listado.

No es necesario ir más allá de ello, por cuanto, en unos casos, se trata de derechos que ya poseen una regulación específica sobre el particular, siendo suficiente con una simple remisión a la misma. Tal sucede con la práctica totalidad de los deberes referenciados. Y también sucede para una serie de derechos, como los relativos a la libertad de iniciativa económica y a la libre competencia, a la propiedad intelectual o a la tutela judicial efectiva de sus derechos profesionales. En otros casos, el simple reconocimiento de los derechos se estima suficiente para su ejercicio o disfrute directo por parte de su titular. Tal ocurre con el derecho a la percepción de la contraprestación económica, o bien al trabajo y a la libre elección de profesión u oficio.

Hay supuestos cuya recepción en el texto legal lo es respecto de derechos consagrados constitucionalmente, bien que con una referencia subjetiva imprecisa. Por ello, es aconsejable referirlos expresamente también al trabajador autónomo. En efecto, en muchos de los derechos constitucionalizados vinculados al mundo del trabajo, habitualmente existe la tendencia a restringirlos al ámbito de las relaciones de trabajo sometidas a la legislación laboral, probablemente porque encuentran su origen histórico sobre todo en el trabajo asalariado propio de la sociedad industrial. Esta tendencia se aprecia con una simple

[31] Directivas 2000/43/CE, de 24 de junio, relativa a la aplicación del principio de igualdad de trato de las personas independientemente de su origen racial o étnico (DOCE L 19-7) y 2000/78/CE, de 27 de noviembre, relativa al establecimiento de un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación (DOCE L 2-12).

lectura de determinados preceptos constitucionales cuyo enunciado, si bien puede parecer redactado en clave exclusivamente de trabajo asalariado, no ofrece argumentos serios para deducir que el constituyente quiso instituir restricciones subjetivas en su titularidad. De una lectura menos condicionada por presunciones históricas, puede afirmarse que un considerable número de preceptos referibles a la tutela por parte de los poderes públicos del trabajo es aplicable indistintamente al trabajo subordinado y al trabajo por cuenta propia. Piénsese, a título de ejemplo, en el derecho al trabajo y a la libre elección de profesión u oficio del art. 35 CE, al pleno empleo y a med idas de fomento público del mismo del art. 40.1 CE, a la formación y a la readaptación profesionales, seguridad e higiene y la limitación de la jornada del art. 40.2 CE. La incorporación dentro del listado de derechos básicos constituye a estos efectos un instrumento muy útil a los efectos de dejar constancia de que tal tipo de derechos es igualmente predicable del trabajo autónomo.

Por último, otra serie de derechos básicos recogidos en la lista constituye una mera enumeración de avance, cuyo desarrollo legal se produce en preceptos sucesivos del texto articulado, donde se perfila con el suficiente detalle su concreto régimen jurídico. Buenos ejemplos de ello son el derecho a la protección adecuada de su seguridad y salud en el trabajo y la protección social.

## 5. Derecho dispositivo, autonomía contractual y seguridad jurídica

*La conveniencia de eludir formalismos innecesarios*

Uno de los principios inspiradores de este Estatuto ha sido el instituir unas reglas imprescindibles con vistas a establecer un marco general del régimen profesional del trabajador autónomo, dejando, no obstante, amplio margen a la diversidad propia de las múltiples situaciones que se presentan en el trabajo por cuenta propia. De este modo, se ha procurado evitar la fijación de formalismos innecesarios, que a la postre sólo conducen a trámites formales que entorpecen la fluidez del tráfico jurídico y económico. En bastantes ocasiones, este tipo de actividades se desarrolla en el ámbito de relaciones informales, con compromisos alcanzados verbalmente y sin documentar por escrito, por cuanto están basados en la confianza mutua que rige a menudo las relaciones económicas entre profesionales que mantienen un contacto fluido. Por ello, se ha huido de todo tipo de imposición de formalismos que, sin proporcionar garantía alguna adicional, sólo contribuyen a restar agilidad al tráfico jurídico.

*Y la oportunidad de instituir, en ciertos casos, reglas supletorias*

No obstante y en razón de la extendida tendencia en ciertas actividades al perfeccionamiento verbal de los contratos, asentada en el postulado de la mutua relación de confianza, se pueden presentar situaciones de inseguridad jurídica, a la vista de la falta de concreción del vínculo que une a las partes y del contenido de sus obligaciones mutuas. En razón de ello, se ha estimado oportuno prever algunas reglas sustitutorias de la ausencia de pacto formal entre las partes, como medio para introducir en el tráfico jurídico y económico una dosis superior de seguridad jurídica y, con ello, una mayor eficacia. Tal es la razón de ser de reglas que hasta el presente no se encontraban expresamente formuladas en los textos codificados, como la libertad de forma en el perfeccionamiento de los contratos de prestación de servicios, si bien contemplando, al mismo tiempo, la facultad de cualquiera de las partes de exigir su documentación por escrito. A la misma lógica responde la previsión relativa a la duración del vínculo contractual, con relación a la cual, y si bien se otorga plena libertad de las partes para estipular la extensión temporal que consideren necesaria o conveniente a sus intereses, se establece una regla supletoria de presunción iuris tantum de duración por tiempo indefinido. para el caso de que las partes no hayan pactado nada. Son estas unas reglas que ya se encuentran previstas en algunas de las regulaciones específicas de actividades profesionales por cuenta propia, como en el caso del contrato de agencia. Ahora, parece razonable generalizarlas al conjunto del trabajo personal por cuenta propia.

También se insertan en esa misma técnica jurídica de fijación de previsiones supletorias para la hipótesis de no estipulación por las partes al momento de concertar su contrato, reglas tales como las relativas al momento de devengo de la remuneración del trabajador autónomo, una vez más tomando como ejemplo referencial entre otros el contrato de agencia, o al régimen de jornada de trabajo en el caso del trabajador autónomo dependiente, en el que se pondera el alcance de su obligación de prestación de servicios en función del tiempo de dedicación.

## 6. La especial atención a la prevención de riesgos en situaciones de coordinación de actividades

### 6.1. La inadecuación de la doctrina tradicional

*El trabajador autónomo sí asume riesgos pro fesionales*

Las políticas públicas dirigidas a la prevención de riesgos laborales, si bien tienen su origen histórico en el trabajo por cuenta ajena sometido a la legislación laboral, con base en la incorporación de reglas de responsabilidad objetiva, con el paso del

tiempo se han ido extendiendo subjetivamente a muchos otros profesionales. Particularmente, de aquellos profesionales que empeñan su propio esfuerzo físico e intelectual en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales y que, en razón de ello, también asumen riesgos notables de sufrir accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Los propios trabajadores autónomos no están exentos de este tipo de riesgos. La prueba más palpable la ofrece la preocupación y sensibilidad del legislador por extender las prestaciones de Seguridad Social derivadas de contingencias profesionales tam bién a favor de los incluidos dentro del RETA.

Tradicionalmente se ha partido de la idea de que, al ser el propio trabajador autónomo quien organiza su trabajo, utiliza sus propias herramientas y materias primas y ostenta la titularidad de los locales donde ejecuta su actividad liberal, es él precisamente el llamado a autoprotegerse; a poner los medios necesarios para conjurar todo tipo de riesgos frente a la siniestralidad laboral. Del mismo modo y al presumirse que se trata de un trabajo en régimen de autoempleo, tampoco su actividad pone en riesgo la vida o integridad física de otros profesionales.

*En buena medida, por las transformaciones del sistema productivo*

Sin perjuicio de que esta idea puede seguir siendo aplicable a cierto tipo de profesionales liberales, la realidad se ha transformado notablemente, conforme ha ido evolucionando y se han desarrollado nuevos sistemas de producción y de trabajo en red, de coordinación de actividades entre diversas empresas, de incorporación de múltiples sujetos a las formas de descentralización productiva o externalización de actividades; fenómenos todos ellos en los que cada vez resulta más habitual encontrar implicados a autónomos, con un grado muy diverso de afectación.

El panorama de partida, aquél con el que se enfrentaban los códigos napoleónicos al observar el trabajo autónomo, ya no se acomoda a la realidad. La capacidad de autoorganización del trabajador autónomo es compatible con alguna de estas situaciones, o con todas simultáneamente: la ejecución del trabajo en locales que son titularidad de otras empresas o entidades; la manipulación de materias primas suministradas por terceros importadores, transportistas o proveedores; la realización del trabajo con la utilización de herramientas de trabajo también de terceras empresas con las que contrata o, en fin, el significativo condicionamiento de la organización de la actividad profesional por los sistemas organizativos de otras empresas o entidades. En todas estas situaciones, es evidente que el trabajador autónomo deja de ser el controlador único de la forma de prestar su actividad profesional y, por tanto, el único llamado a evitar los riesgos de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. En definitiva, resulta de todo punto insuficiente y pobre la solución suministrada por el Código Civil para estos casos, cifrada en la mera lógica resarcitoria o indemnizatoria por daños y perjuicios ocasionados por terceros debidos a su culpa o negligencia. Baste con tener presente, a título de ejemplo, la importante presencia hoy en día de formas variadas de trabajo autónomo en el sector de la construcción en un contexto de coordinación de actividades, para ser conscientes de que también se ha de actuar en este ámbito al objeto de dar respuesta completa a las importantes preocupaciones derivadas de la siniestralidad laboral en concretos sectores donde está presente la coordinación de actividades.

### 6.2. Los cambios normativos procedentes del derecho comunitario y su transposición al derecho interno

Ha sido precisamente el Derecho Comunitario el ordenamiento que en su momento abrió un importante frente de actuación, llamando la atención sobre la necesidad de tomar medidas en los supuestos de coordinación de actividades, con independencia de que los sujetos involucrados fueran o no trabajadores asalariados. En concreto, este nuevo enfoque de las políticas prevencionistas arranca de la Directiva Marco 89/391/CEE del Consejo, de 12 de junio de 1989, relativa a la aplicación de medidas para promover la mejora de la seguridad y de la salud de los trabajadores en el trabajo[32]. A resultas de ello, la legislación española traspuso ese nuevo enfoque a través de la LPRL y su normativa reglamentaria de desarrollo, incorporando también a ciertos efectos a los trabajadores autónomos en el marco general de las políticas de prevención.

### 6.3. Las grandes opciones del Estatuto en materia de seguridad y salud laboral

En esa nueva dinámica pretende situarse igualmente el presente Estatuto. En la lógica de establecer el marco general aplicable al trabajador autónomo, se ha procedido a reproducir algunas de las reglas ya presentes en la legislación común relativa a la prevención, con un valor pedagógico de recordatorio de la preocupación que debe existir de atención tam bién a los autónomos en materia de prevención y de la necesidad de involucrar a cuantos sujetos puedan coadyuvar en la disminución de los actuales índices de siniestralidad entre los trabajadores autónomos.

---

[32] DOCE L 138, 29-6.

**A. La superación de la lógica resarcitoria**

*Es imprescindible superar la lógica del resarcimiento, sustituyéndola por la lógica de la prevención*

Pero no sólo se pretende llevar a cabo un recordatorio ilustrativo; también se desea perfeccionar y desarrollar el marco normativo actual. Ante todo se persigue superar la mera lógica resarcitoria, propia de los esquemas civilistas, para anteponer las medidas de prevención, profilácticas y, en general, las dirigidas por anticipado a evitar los resultados fatales ya consumados de accidentes o enfermedades. Por ello, se llama a la Administración Pública a adoptar medidas específicas para los trabajadores autónomos en el terreno de la promoción de la prevención, del asesoramiento técnico, de la formación en la prevención de los autónomos, así como de vigilancia y control en el cumplimiento preventivo de la legislación. En consecuencia y por idénticas razones, se pone especial atención en las medidas de coordinación de los diversos sujetos y empresas que ejecutan su trabajo en unos mismos locales, en las situaciones de contratas y subcontratas de la propia actividad y en los suministros de materias primas o herramientas de trabajo. A tal efecto, se concretan y especifican las obligaciones y deberes en este ámbito por parte de los sujetos involucrados, particularmente de las entidades titulares de los locales en los que se ejecuta el trabajo.

**B. Los criterios formales de ordenación**

*Una norma marco...*

Desde luego, no se ha pretendido ser exhaustivo en el detalle de la ejecución de este tipo de obligaciones. Antes al contrario, se ha tenido presente que se trata de prescripciones a incorporar en un texto legal con rango de ley ordinaria y, sobre todo, que tales mandatos legales son desarrollados actualmente también por vía reglamentaria[33]. En todo caso, el texto del Estatuto contempla una autorización genérica de desarrollo al Gobierno, de modo que el mismo pueda ser empleado a los efectos de actualizar y adaptar dichos reglamentos a las especialidades propias de los trabajadores autónomos en materia de prevención de riesgos laborales.

*... de refundición normativa...*

En lo que concierne a las responsabilidades y sanciones, la tarea acometida es de refundición normativa. De una refundición que, de un lado, permita hacer visible el amplio abanico de respuestas del ordenamiento jurídico frente a las situaciones ya actualizadas por desgracia de accidentes laborales y enfermedades profesionales y, de otro, dar seguridad jurídica al régimen de las compatibilidades e incompatibilidades de la acumulación de las diversas responsabilidades y sanciones legalmente previstas. Y que, adicionalmente, actúe como un aliciente para que los sujetos afectados acentúen las medidas preventivas o, al menos, que se sientan motivados indirectamente a que recurran a todos los medios a su alcance en el terreno de lo preventivo.

*y de mejora del catálogo de sanciones*

El vigente texto de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social[34] (LISOS) ha incorporado las infracciones que se cometen por el trabajador autónomo en la esfera del poder sancionador administrativo. Sin embargo, son detectables ciertas imprecisiones y carencias en la tipificación de las infracciones administrativas objeto de actuación por parte de la autoridad laboral. De ahí nace la necesidad de ser más precisos en la identificación de las conductas ilícitas desde el punto de vista administrativo y, con ello, incorporar un nuevo tipo administrativo a través de la Disposición Adicional Segunda de la presente Ley.

**C. Algunas novedades significativas**

*La responsabilidad del empresario infractor*

Una de las novedades más significativas es la previsión de una específica responsabilidad del empresario infractor por el incremento de costes provocados a la Seguridad Social, a resultas de las obligaciones sobrevenidas para ésta en el momento del reconocimiento y abono de determinado tipo de prestaciones económicas. El conocido tradicionalmente como recargo

---

[33] En particular, dichas reglas se contienen, en lo esencial, en el Real Decreto 171/2004, de 30 de enero, de desarrollo del artículo 24 de la LPRL en materia de coordinación de actividades empresariales, en el Real Decreto 1627/1997, de 24 de octubre, sobre disposiciones mínimas de seguridad y salud en las obras de construcción y, con carácter general, con el amplio aparato normativo de rango reglamentario existente hoy en día en materia de prevención de riesgos laborales.

[34] Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social (BOE 8-8).

de prestaciones del art. 123 de la LGSS viene hasta el presente referido al régimen general; o, lo que es igual, es inaplicable en el RETA. Ahora se ha pretendido establecer un régimen novedoso, con significativas diferencias respecto del tradicional recargo de prestación; al extremo que, en el modelo propuesto, no se contempla ningún recargo desde el punto de vista del beneficiario del régimen público de la Seguridad Social.

A la vista de la consolidada y razonable jurisprudencia de nuestro Tribunal Supremo que considera que el juego del principio de enriquecimiento injusto debe tomarse en consideración a la hora de cuantificar conjuntamente la indemnización por daños y perjuicios y el sistema del recargo de prestaciones, se entiende que no ha lugar a establecer un incremento específico y diferenciado a favor de la victima del accidente laboral o enfermedad profesional o de sus causahabientes. El enfoque por el que se ha optado ha sido el de valorar un daño nuevo e independiente, provocado por el empresario infractor de la legislación de prevención de riesgos. En concreto y al margen del resarcimiento de daños y perjuicios ocasionados a la víctima, se toman en consideración los costes adicionales provocados a los fondos públicos, en concreto a la Tesorería General de la Seguridad Social, como consecuencia de haber tenido ésta que abonar una prestación económica por causa de una conducta ilícita del empresario infractor. En esta situación, es razonable que dicho empresario asuma parte de esa prestación económica. Con ello, se mantiene la función coercitiva hacía el cumplimiento de la legislación preventiva subyacente en el sistema tradicional del recargo, al tiempo que se conjuran los riesgos de que la compensación de indemnizaciones con la propia de la responsabilidad civil contractual o extracontractual concluya por disminuir las consecuencias negativas sobre el sujeto infractor y con ello esa funcionalidad profiláctica de la medida misma.

*Y la facultad del trabajador autónomo dependiente de suspender su actividad laboral*

Como regla de garantía última, ante situaciones de extremo riesgo inmediato de su vida o integridad física, el texto propuesto prevé que el trabajador autónomo dependiente, y solo él, pueda decidir unilateralmente suspender su actividad económica, sin que este comportamiento pueda considerarse como un incumplimiento contractual del que puedan llegar a derivar sanciones civiles, incluida, desde luego, la resolución contractual por incumplimiento a iniciativa de la contraparte. En realidad, la regla cabría deducirla implícita ya en nuestro ordenamiento jurídico, por aplicación general de la existencia de una fuerza mayor o de un caso fortuito, que excusaría con todo fundamento de la inejecución del contrato. Razones de claridad legal y de garantía para reforzar la seguridad de los trabajadores frente a accidentes de trabajo aconsejan una previsión explícita al efecto.

## 7. La tutela del menor frente a abusos en el inicio de su actividad como autónomo

*La limitación de la edad de trabajar, seña de identidad de nuestra sociedad*

Una de las señas de identidad de nuestra cultura reside en el entendimiento de que hasta cierta edad nuestros menores deben estar apartados de la vida activa laboral, principalmente con el objetivo de que centren sus esfuerzos en el cumplimiento de la escolarización obligatoria, con vistas a que en el futuro se cuente con una población formada e informada en las muy diversas facetas de la vida. Esta identidad se ha reflejado en términos legales, sobre todo en la prohibición o la limitación del acceso al trabajo subordinado como regla general hasta los 16 años, coincidiendo precisamente con la fecha de formación escolar obligatoria prevista por las autoridades educativas.

*La conveniencia de su afianzamiento en el trabajo autónomo*

Pero éste reflejo legal no se ha trasladado, al menos formalmente, al ámbito del trabajo por cuenta propia. Es cierto que la tendencia muy generalizada a la efectividad de la escolarización de nuestros jóvenes y adolescentes ha provocado en paralelo que también el acceso a las variadas modalidades de trabajo autónomo se verifique en edades incluso más avanzadas de las propias para el trabajo asalariado. La sensibilidad general de la sociedad ha propiciado el respeto a esa idea general de que el esfuerzo laboral debe quedar reservado para la población adulta en situación de madurez.

No obstante, pueden presentarse, y de hecho así sucede, situaciones aisladas aún de trabajo de menores, cuyos focos pueden ser más fáciles de pervivir en el trabajo por cuenta propia, particularmente en el vinculado a pequeños negocios familiares, donde puede tender a confundirse la colaboración en tareas domésticas, de indudable valor formativo y educativo, con la directa actividad laboral, en clave de ayudas familiares o similares. De igual forma, la sensibilidad generalizada, antes aludida, parece que viene a menos cuando se trata de actuación en espectáculos públicos, artísticos o deportivos que, por su vinculación al ocio y, sobre todo, a cierto tipo de éxito mediático, puede propiciar otro tipo de expectativas por parte de ciertos familiares. Finalmente, tampoco es descartable que, a la vista de la proscripción tan tajante del trabajo de menores en régimen de subordinación, se busque en ciertas actividades, como vía elusiva de la prohibición, una fórmula encubierta de trabajo por cuenta propia, menos propensa a la efectividad de la vigilancia y control por parte de las autoridades públicas competentes.

Por tales razones, reglas similares a las establecidas desde sus orígenes por la legislación industrial respecto de los menores en el trabajo deben extenderse también al ámbito del trabajo por cuenta propia; aunque lo sea teniendo bien presente las especialidades que se producen en estas formas de trabajo. Por ello, la prohibición o limitación que se introduce no tiene porqué recogerse con el carácter tan estricto del de la legislación laboral, pues lo relevante en esta ocasión es garantizar la efectiva escolarización de los menores. De ahí, el enunciado de la prohibición misma, que afecta a la realización de una actividad continuada y habitual durante el período lectivo, sin que deba ser objeto de esta normativa adentrarse o modificar la legislación civil relativa a la patria potestad.

Por lo demás y a los efectos de garantizar la efectividad de estas prohibiciones, es necesario en correspondencia facultar a la autoridad laboral para ejercer en este ámbito también sus facultades sancionadoras y, con ello, tipificar como infracción administrativa la correspondiente conducta ilícita.

## 8. Garantías económicas del trabajador autónomo

### 8.1. La regla general: la remisión a la autonomía contractual

*En principio, el reenvío a la libertad contractual*

Las condiciones de la contraprestación económica por parte del trabajador autónomo, tanto en lo que se refiere a su cuantía como por lo que afecta al modo de su percepción, constituyen una de las típicas materias que, como principio general, deben quedar residenciadas en el ámbito de lo que las partes puedan pactar en sus respectivos contratos o, en su caso, en las emergentes fórmulas de contratación colectiva que se puedan verificar. En suma, quedan remitidas, en lo sustancial, al juego de las reglas del mercado. Las reglas que a estos efectos puedan establecerse, por tanto, deben tener un carácter básicamente dispositivo, en ausencia de previsión por parte de la contratación privada alcanzada entre las partes. Eso es precisamente lo que se hace respecto del tiempo y forma de la percepción de la remuneración y, en particular, en relación con el devengo periódico de la contraprestación económica cuando se trate de vínculos obligacionales de tracto sucesivo entre un autónomo y determinada empresa.

### 8.2. Las excepciones

No obstante, aparecen determinadas cuestiones respecto de las que se observa una notable preocupación por parte de la generalidad de los autónomos, expresada en especial por sus asociaciones representativas. Cuestiones concretas que requieren respuestas por la legislación estatal, a la vista de las carencias o insuficiencias de la regulación actualmente existente.

Tal sucede en relación con el momento de impago de las obligaciones contractuales asumidas, en la doble dirección de, por un lado, dificultades de satisfacción de los créditos remuneratorios titularidad de los trabajadores por cuenta propia y, por otro, situaciones de insolvencia o falta de liquidez del propio trabajador autónomo de las que puedan derivar acciones de embargo de su patrimonio.

#### A. Los créditos remuneratorios

*Una regulación insatisfactoria*

En cuanto a la primera de las vertientes, nuestro ordenamiento jurídico no puede esquivar una sencilla realidad: los ingresos profesionales del trabajador autónomo constituyen en la generalidad de las ocasiones su medio primordial de subsistencia económica. Las consecuencias negativas del impago de la contraprestación pueden tener, así pues, una notable entidad en términos comparativos, con relación a los efectos que se pueden provocar a otros acreedores, particularmente cuando la cantidad debida es de cierta relevancia cuantitativa o se trata del impago de clientes que aportan un porcentaje elevado del trabajo del autónomo. Otros acreedores de mayor envergadura por su posición en el mercado o por sus dimensiones, por añadidura, suelen disponer de instrumentos legales más efectivos para el cobro de sus créditos, lo que como efecto derivado repercute igualmente de forma negativa sobre los trabajadores autónomos. La trascendencia del cobro de los créditos por parte de los autónomos por vía directa judicial es más relevante, incluso comparativamente, con la situación de los trabajadores asalariados; éstos al menos gozan de la red de seguridad que ofrece el Fondo de Garantía Salarial (FOGASA), de modo que las reglas relativas a las preferencias en el cobro de sus créditos de trabajo pasan a desempeñar una función de segundo orden en lo procedimental, respecto de las cuantías no satisfechas a través de este Fondo. Por el contrario, para los trabajadores autónomos las reglas de preferencia crediticia se convierten en el instrumento procedimental por excelencia de satisfacción de sus remuneraciones en caso de impago del deudor.

*Pero que se ha perfeccionado tras la aprobación de la Ley Concursal*

En este ámbito ya se ha avanzado bastante con la novedosa regulación contenida en la reciente Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal[35] (LC), que atribuye una posición preferente al cobro de los créditos remuneratorios de los trabajadores por cuenta propia. Ahora bien, esa regla refiere exclusivamente a los supuestos en los que el deudor se encuentra en situación de concurso declarado judicialmente; esto es, contempla situaciones de notable gravedad, resultando, por ello, considerablemente limitada en cuanto a los supuestos que abarca. La propia LC, en su Disposición Final Trigésimo Tercera, preveía que, en el plazo de seis meses a contar desde la entrada en vigor de la misma, el Gobierno remitiría a las Cortes Generales un proyecto de ley regulador de la concurrencia y prelación de créditos en caso de ejecuciones singulares. Tal vez, el contenido de ese proyecto podía haber incorporado una preferencia razonable a favor de los créditos por trabajo personal no dependiente para este tipo de ejecuciones singulares, superando y actualizando así las ya antiquísimas reglas contempladas en los códigos decimonónicos. El incumplimiento por parte del Gobierno del mandato contenido en la LC vino a frustrar las expectativas que se habían creado al efecto.

*La necesidad de una regulación global...*

El presente Estatuto no pretende regular de manera directa tan compleja materia; y, muy probablemente, tampoco deba o pueda hacerlo, dada su naturaleza de norma marco y, por tanto, de norma generalista sobre los trabajadores autónomos. El tratamiento adecuado ha de ser global, integrando los créditos de los autónomos dentro del conjunto de los privilegios y preferencias crediticias. Estas razones justifican la opción elegida, consistente en conceder un nuevo plazo al Gobierno para que proceda a elaborar y remitir a las Cortes el correspondiente proyecto de ley. En desarrollo de este mandato, ahora sí, la futura ley ha de reconocer una protección preferente a los créditos por trabajo personal no dependiente.

*... que preste una especial atención a los créditos de los autónomos que trabajan en cadenas de contratas y subcontratas*

Atención particular merecen las situaciones en las que los autónomos despliegan su actividad profesional en el marco de una producción descentralizada, por vía de contratas y subcontratas. Cuando ello sucede, lo más habitual es que el trabajador autónomo se sitúe al final de una cadena de subcontrataciones, donde contrata directamente con un empresario de pequeñas dimensiones y, por tanto, con razonable riesgo de que se trate de una organización productiva descapitalizada propensa a la insolvencia económica, mientras que el empresario principal o dueño de la obra sí tiene capacidad económica para hacer frente a las deudas pendientes. En el Código Civil (CC) ya existe una regla sobre el particular; en concreto en el art. 1597. Es ésta, no obstante, una regla bastante desconocida por parte de sus posibles beneficiarios, aparte de ser algo limitada respecto del tipo de contrataciones a las que pueda afectar.

La pretensión de la LETA es incorporar la dicción de ese precepto del CC a su articulado, redactado en positivo y extendido a todo tipo de contrataciones por trabajadores autónomos. En todo caso conviene recordar el marco en el que se establece la responsabilidad económica impuesta al empresario principal, que se caracteriza por instituir una responsabilidad limitada a la cantidad que éste adeude al contratista cuando se hace la reclamación. En definitiva, el presente Estatuto pretende dar eficacia y transparencia al funcionamiento del mercado, de modo que, cuando se presenten los conocidos coloquialmente como certificados de obras, el empresario principal o dueño de la obra ha de proceder a comprobar el correlativo cumplimiento del subcontratista respecto de los trabajadores autónomos con los que mantenga vínculos profesionales y posibles obligaciones pendientes de pago.

**B. Las situaciones de insolvencia**

*De ordinario, el trabajador autónomo responde con la integridad de su patrimonio personal y familiar*

En cuanto a la segunda perspectiva, la relativa a las situaciones de insolvencia o falta de liquidez del propio trabajador autónomo de las que puedan derivar acciones de embargo de su patrimonio, una de las preocupaciones principales y dignas de atención por parte de este tipo de profesionales es el riesgo asumido de que su patrimonio particular o familiar pueda verse en peligro a resultas de ciertos impagos profesionales. A la vista de que en muchas ocasiones estos profesionales actúan en el tráfico jurídico como personas físicas, sin llegar a constituir formas societarias de las previstas en la legislación civil o mercantil, limitativas de su responsabilidad económica, es todo su patrimonio el que se encuentra en riesgo de ser embargado frente a una coyuntura adversa en su actividad económica, incluidos por tanto bienes destinados al mantenimiento económico más inmediato personal y familiar.

[35] BOE 10-9.

*La pertinencia del establecimiento de reglas de limitación de las deudas a los bienes afectos a la actividad pro fesional*

En este contexto, lo razonable es que tan sólo respondan de las deudas asumidas profesionalmente los bienes muebles e inmuebles afectos a su actividad económica, gozando de similar situación de responsabilidad económica a la de otras actividades empresariales que se ejecutan formalmente a través de entidades con personalidad jurídica propia y, por tanto, con responsabilidad limitada a los bienes afectos al proceso productivo. Ahora bien, esa fórmula puede ser más compleja en su articulación práctica y, sobre todo, requeriría de todo un sistema registral y de identificación de bienes que sólo produciría inconvenientes formales y bu rocratización in necesaria respecto de actividades económ icas caracterizadas por su flexibilidad y, sobre todo, por tratarse de dimensiones empresariales reducidas, para las que requisitos de procedimientos o contables específicos pueden constituir elevado coste personal y económico, que puede no llegar a compensarle. Tal es la razón por la que se ha optado por una fórmula alternativa, inversa y más sencilla, como es la exclusión de ciertos bienes de la responsabilidad económica con la que se hace frente para responder de las deudas profesionales propias de los autónomos. En concreto, se declaran inembargables los bienes muebles e inmuebles no suntuarios, afectos a las necesidades domésticas cotidianas del trabajador autónomo y su familia. Se trata de una regla adicional, que acompaña a la común prevista en la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil[36] (LEC) de inembargabilidad de ciertas cantidades topes, y que también se incorpora y actualiza, ahora, en este Estatuto.

Por lo demás y al quedar circunscrita la responsabilidad económica a los bienes afectos a la actividad profesional, también es posible que en determinadas ocasiones el embargo de este tipo de bienes provoque el efecto negativo más severo: poner en peligro la continuidad de la actividad económica del trabajador autónomo. Ello agravaría la situación de insolvencia, generando al tiempo un mayor perjuicio, cual sería el de incrementar el número de acreedores, que, empero no lograría detener el cese en la actividad profesional del trabajador autónomo. De verificarse tal escenario, lo razonable sería poner en marcha los mecanismos previstos en la vigente LC, que por estar regida por los principios de unidad legal, de sistema y de procedimiento, engloba ahora al antiguo procedimiento del concurso de acreedores. Por esta razón, no es necesario que la LETA contemple regla específica para este tipo de situaciones; bastará con solicitar la declaración de concurso del trabajador autónomo y, con ello, facultar al Juez del concurso la adopción de las medidas cautelares que estime oportunas a la vista de las circunstancias concretas que concurran en cada caso.

## 9. El trabajador autónomo dependiente

*Las singularidades que concurren en las actividades pro fesionales ejecutadas por el trade exigen una regulación especial*

La situación particular de los denominados trabajadores autónomos dependientes requiere de una regulación algo más completa e incisiva que la común prevista para el conjunto de los trabajadores por cuenta propia. Como ya fue razonado con anterioridad, la singularidad de este tipo de trabajador autónomo reside en la coordinación de sus actividades con las empresas para las que prestan servicios y, sobre todo, la circunstancia de que desarrollan su actividad económica predominantemente para un solo cliente. De ahí, la particular atención que la LETA dedica a ésta figura.

### 9.1. La necesaria clarificación del sistema de fuentes

*La preferencia de las reglas de origen legal*

La primera medida, en concreto, pretende establecer algunas especialidades en materia de fuentes de las obligaciones, procurando sobre todo instituir un sistema que supere incertidumbres interpretativas. En tal sentido, resulta oportuno invertir la relación entre las normas contenidas en el Estatuto y otras complementarias, que puedan derivar de legislaciones específicas para concretas actividades profesionales. De esto modo y por tratarse de reglas particulares más precisas, las contenidas en la LETA deben ser de aplicación preferente, en tanto que las particulares para concretas actividades no deberían contradecir lo estipulado en el mismo, con vista a garantizar la tutela de la posición jurídica del trabajador autónomo dependiente prevista en este Estatuto.

*La previsible expansión de la contratación colectiva*

De igual forma, no es arriesgado presumir que los fenómenos de contratación colectiva pueden extenderse con mayor intensidad y con contenidos más amplios en este ámbito del trabajo autónomo dependiente; la propia práctica emergente en algunas empresas así lo parece mostrar. En razón de ello, resulta decisivo concretar el alcance, sobre todo en lo que a efica-

[36] BOE 8-1.

cia jurídica se refiere, de los pactos colectivos que puedan celebrar las asociaciones de trabajadores autónomos con las correspondientes empresas para las que estos trabajan.

*Los principios orientadores de la propuesta de regulación*

Los principios orientadores a tenor de los cuales debe funcionar un sistema de contratación colectiva singular, que no debe tomar como espejo mimético realidades existentes en otros ámbitos de las relaciones sociales, son los siguientes.

*La libertad para decidir sobre la eficacia jurídica de los pactos firmados*

En primer lugar, la propuesta confiere a las partes firmantes de tales pactos colectivos plena libertad para determinar la eficacia jurídica que deseen asignar a los compromisos adoptados entre ellas a este nivel colectivo, sobre la base de trasladar a este campo el principio general de la autonomía contractual; se deja así en manos de los correspondientes negociadores la elección de un amplio abanico de fórmulas jurídicas, que irían desde el simple compromiso moral de exigencia puramente por vía de las buenas prácticas sociales hasta la firma de un contrato plenamente vinculante y cuyo efectivo cumplimiento sería exigible por los cauces establecidos en un Estado de Derecho. Esta libertad de elección incluye, desde luego, la posibilidad de instituir distintos tipos de eficacia jurídica, más o menos intensa según los contenidos de las materias pactadas en el ámbito colectivo.

Y la libertad de elegir el tipo de vinculabilidad personal, que no puede alcanzar, en ningún caso, a los no representados por las partes signatarias.

En segundo lugar y para la hipótesis de que las partes hayan optado por atribuir efectiva vinculabilidad jurídica a los pactos por ellas firmados, las partes deberían precisar también si su voluntad es que el compromiso alcance exclusivamente a los propios sujetos firmantes del pacto o trascienda éste reducido ámbito subjetivo, para extender la vinculabilidad directamente a los trabajadores autónomos y empresas a los que representan en la negociación, de modo que en este último caso tenga lugar la incorporación automática de sus cláusulas a los pactos individuales que puedan celebrar o hayan celebrado ya éstos últimos. Como regla última de seguridad jurídica, se prevé el carácter vinculante de los pactos colectivos para la hipótesis de que los firmantes hayan omitido toda referencia expresa o tácita al alcance jurídico del texto concertado entre ellas. En todo caso, es oportuno advertir que la eficacia personal desplegada por este tipo de pacto será, a lo sumo, una eficacia limitada, en el sentido de que sólo podrá afectar a los trabajadores y empresas representadas por las asociaciones y sujetos firmantes del pacto colectivo. La previsión significa, enunciada la idea en negativo, que en modo alguno se contempla la hipótesis de que estos pactos colectivos gocen de eficacia erga omnes, afectando a quienes no se encuentren afiliados o representados por asociación o sujeto firmante del mismo. La obligada referencia aquí proviene de las dos siguientes reglas civiles: los contratos sólo producen efecto entre las partes que los otorgan y si el contrato contuviere alguna estipulación en favor de un tercero, éste podrá exigir su cumplimiento, siempre que hubiese hecho saber su aceptación al obligado antes de que haya sido aquélla revocada (art. 1257 CC).

*Las relaciones entre los pactos colectivos y los pactos individuales*

En la medida en que la posición del autónomo dependiente es muy singular, la relación entre las cláusulas negociadas en sus contratos y las previstas en otras fuentes de las obligaciones requiere reforzar el carácter imperativo de éstas últimas. Por tal razón, se establece como regla general que, tanto lo previsto en las normas estatales reguladoras de su régimen profesional como lo contemplado en los pactos colectivos que expresamente se hayan declarado vinculantes, tendrán el carácter de reglas de derecho necesario y, por tanto, de obligado respeto por parte del pacto individual entre el autónomo dependiente y las empresas para las que prestan sus servicios profesionales. Naturalmente, se trata de una regla general, susceptible de las correspondientes excepciones, deducible de una interpretación directa de la norma estatal o del pacto colectivo que hayan optado por otorgarle explícitamente a las mismas un carácter dispositivo.

Por último, la flexibilidad y sometimiento a habituales prácticas sociales y económicas en este ámbito aconseja integrar también en esta relación de fuentes a los usos y costumbres locales o profesionales que puedan consolidarse, conforme a las pautas generales que rigen de la legislación civil.

### 9.2. Reglas delimitadoras y, en su caso, de tutela respecto del tiempo de trabajo

*La conveniencia de introducir reglas supletorias, compatibles con los principios de la contratación*

El trabajo por cuenta propia suele efectuarse para una pluralidad de clientes y, además, en un régimen donde suele primar más el resultado de la obra o servicio proporcionado, siendo por tanto secundario el tiempo invertido en su ejecución. Esta regla general se puede ver sustancialmente alterada cuando se trata de la modalidad de trabajo autónomo

dependiente, por cuanto que, al prestarse servicios primordialmente para una sola empresa, aparece como decisivo el tiempo empleado en la ejecución del correspondiente contrato. Más aún, en este tipo de trabajo, a menudo, la obligación convenida, en lugar de ser de resultado, es de actividad y, por tanto, su cumplimiento se pondera en función del tiempo dedicado a su realización. Esta realidad explica que no se contemplen reglas específicas en relación con la jornada de trabajo para el conjunto de los trabajadores autónomos. Pero también justifica la oportunidad de establecerlas en relación con el autónomo dependiente.

Una vez más, la premisa de partida debe ser otorgar un muy amplio margen de decisión a las partes a través del juego de la autonomía de la voluntad en la contratación de sus obligaciones y las condiciones de ejecución de la misma, si bien con reglas supletorias para la hipótesis de que las mismas no hayan establecido nada sobre el particular. De entre ellas, algunas merecen un comentario.

El principio orientador en torno al que giran estas reglas supletorias es, por un lado, dotar de seguridad jurídica al régimen que se establezca, de modo que las partes sepan con relativa precisión cuál es el alcance temporal de sus obligaciones. De otro, concretar y desarrollar los tres siguientes principios civiles: la validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes (art. 1256 CC), el objeto del contrato ha de ser cierto (art. 1261 CC) y la protección novatoria exige el consentimiento de la contraparte para la modificación de las condiciones inicialmente pactadas por las mismas.

*Y de avanzar en el proceso de conciliación de la vida laboral y familiar*

Una materia sobre la que el conjunto de nuestra sociedad es cada vez más sensible y exige la adopción de medidas políticas de acompasamiento es la facilitación de un sistema de funcionamiento de la actividad pública y privada de la ciudadanía que permita conciliar las responsabilidades familiares y profesionales. Mucho se ha avanzado en los últimos tiempos en este terreno, cuando se trata de personas que se incorporan al mercado de trabajo subordinado, bien lo sea sometido a la legislación laboral o a la funcionarial. Ciertamente más complejo es llevarlo a cabo en el ámbito del trabajo autónomo, donde la capacidad de autoorganización determina que sea el trabajador el que opte por un sistema que le permita con más facilidad alcanzar el sistema óptimo de conciliación. Ahora bien, los condicionantes externos a los que se ve sometido el trabajador autónomo dependiente dan lugar a que terceros sujetos puedan dificultar notablemente esa conciliación: la superior disponibilidad del trabajo por cuenta propia acaba repercutiendo negativamente sobre su atención a las responsabilidades familiares. Desde luego, es ésta una cuestión de una enorme complejidad, siendo numerosos y delicados los factores sociales, económicos e, incluso, culturales implicados. Pero, precisamente por ello, resulta obligado repensar los sistemas organizativos actualmente prevalentes, de modo que los mismos, a la hora de su diseño, tomen en consideración también la necesaria conciliación con la vida familiar. En todo caso, algo se puede avanzar en este terreno en lo que afecta al trabajador autónomo dependiente, formulando una regla general propiciadora de la conciliación a través de la fijación del horario de trabajo, así como alguna regla de justificación del incumplimiento contractual, cuando la misma viene forzada por las necesidades perentorias y graves de atención a responsabilidades familiares.

*Tiempo de trabajo y seguridad vial: los compromisos comunitarios*

Por último y al margen del espacio propio del autónomo dependiente, se contempla también una necesidad especial de estudiar el régimen vigente, así como su posible modificación, de la jornada de trabajo de los conductores autónomos desde el punto de vista de la seguridad vial, las condiciones de la competencia, la estructura de la profesión, así como los aspectos sociales. El fundamento de esta regla se encuentra en lo previsto en el art. 2.1 de la Directiva 2002/15/CE, de 11 de marzo, relativa a la ordenación del tiempo de trabajo de las personas que realizan actividades móviles de transportes por carretera[37]. Se trata de una directiva que, si bien inicialmente extiende su ámbito de aplicación al trabajo asalariado, es consciente de las consecuencias negativas que puede tener la exclusión por lo que afecta a los trabajadores autónomos. Por ello, contempla la necesidad de que la Comisión informe al Parlamento y al Consejo Europeos, antes de marzo de 2007, respecto de las consecuencias de esta exclusión. Lógico es pensar que para ello, a su vez, la Comisión demandará previamente la correspondiente valoración a cada uno de los Estados miembros. Con tal motivo, en España se debe comenzar por analizar ya en estos momentos tales efectos y, en su caso, proponer algún tipo de reglas que rijan el respeto de los topes máximos de jornadas y tiempos mínimos de descanso para el sector del transporte, con independencia de que se trate de trabajadores subordinados o autónomos. La existencia de tacógrafos en tales medios de transporte constituye un instrumento decisivo ya utilizado al efecto de poder efectuar el control público del cumplimiento de esta normativa. En esta línea, la decisión adoptada por la LETA es habilitar el procedimiento de estudio interno en nuestro país de esta cuestión, al efecto de dar cumplida cuenta de la obligación de informar sobre el particular a las instituciones comunitarias.

[37] DOCE L 23-3.

### 9.3. La tutela frente a las extinciones contractuales injustificadas

*La necesidad de superar las reglas civiles*

También la extinción contractual del trabajo autónomo dependiente requiere de clarificación y precisión por parte del presente Estatuto. Para comenzar, la parquedad, cuando no casi la anomia legislativa, que ha primado el ámbito de la legislación codificadora decimonónica, ha comportado no pocos riesgos de inseguridad jurídica, cuyas lagunas han de ser colmadas en esta oportunidad. El empeño de la regulación propuesta consiste, a tenor del principio de seguridad jurídica, en establecer la relación de causas determinantes de la extinción del contrato que vincula al autónomo dependiente con la correspondiente empresa para la que presta sus servicios.

*Instituyendo una justa causa para extinguir, cuya determinación corresponderá, como regla general, a la autonomía de la voluntad, colectiva o individual...*

Más allá de ello, y a diferencia del régimen general que se presume para el conjunto de los trabajadores autónomos, parece razonable establecer en estos casos unas reglas básicas de tutela del autónomo dependiente frente a resoluciones contractuales caprichosas o injustificadas. La decisión se fundamenta, en concreto, en el entendimiento de que, en estos supuestos, no resulta oportuno admitir un sistema de libre desistimiento contractual, debiendo requerirse una causa justificativa que avale la decisión unilateral de dar por concluida la relación contractual que vincula a las partes. La regla general es, así, la exigencia de justificación de la resolución contractual, de carácter objetivo, remitiendo a las partes, bien en el nivel individual o en el colectivo, la fijación y definición de las causas de justificación. Dicha regla experimenta, sin embargo, excepciones en dos concretos supuestos que, como garantía de intereses singulares, se entienden en todo caso injustificados y a los que ya se ha hecho la correspondiente alusión: riesgos graves e inminentes a la vida y salud del trabajador autónomo y necesidades perentorias y personales de asunción de responsabilidades familiares.

*... y fijando criterios para la ponderación judicial de los daños que han de indemnizarse en caso de extinción no amparada en justa causa*

Como correlato de lo anterior, las situaciones de extinción unilateral injustificadas debe llevar aparejada la generalizada regla civil de la indemnización de daños y perjuicio. Siguiendo la tónica general de las instituciones civiles en esta materia, y siendo muchos los elementos a tomar en consideración a la hora de ponderar los daños y perjuicios ocasionados, debe mantenerse la facultad de apreciación por parte del órgano judicial de la cuantía indemnizatoria que corresponda en cada caso. Pero al objeto de facilitar la tarea al Juez, la norma puede identificar algunos de los criterios básicos o circunstancias de hecho a tener en cuenta a la hora de ponderar la indemnización debida. Tal es, precisamente, la opción de la LETA, que menciona criterios tales como el tiempo restante previsto de duración del contrato, la gravedad del incumplimiento empresarial, las inversiones y gastos anticipados por el trabajador autónomo para la ejecución de su actividad profesional y las expectativas de recolocación del trabajador autónomo.

### 9.4. Controversias y conflictos: por el fomento de los medios extrajudiciales

Las carencias y obstáculos de articulación práctica de la tutela judicial efectiva en las controversias privadas vienen provocando un manifiesto retraimiento del justiciable a la hora de acudir a nuestros Jueces y Tribunales de Justicia, con el demérito correspondiente al servicio público que debería ofrecer el Estado. Esta situación se presenta particularmente intensa en lo que afecta a las reclamaciones que pueden suscitarse en el ejercicio de la actividad profesional de los autónomos, en gran parte debido a que la cuantía de los intereses económicos en juego puede no compensar la complejidad del proceso civil, por mucho que éste se haya flexibilizado y simplificado con las últimas reformas. El coste económico y de esfuerzo personal no suelen compensar el resultado exitoso del amparo judicial, por lo cual la acción de la justicia pierde efectividad en estos supuestos.

En todo caso, no parece tampoco oportuno propiciar una excesiva judicialización de este tipo de controversias, razón por la cual el presente Estatuto apuesta decididamente por impulsar y extender los mecanismos privados de resolución de las discrepancias jurídicas o de intereses que puedan surgir en este campo, bien sea a través de la mediación o, incluso, por vía del arbitraje. Parece oportuno que las fórmulas que están dando buenos resultados en nuestro sistema jurídico, como son las soluciones privadas en el campo del derecho del consumo, sean incentivadas también en este ámbito; del mismo modo que puede ser un buen referente la progresiva mayor influencia que adquieren los mecanismos de solución autónoma de los conflictos en el ámbito de las relaciones laborales sometidas al Derecho del Trabajo, particularmente aquellas que afectan a controversias colectivas.

Para que este estímulo sea real y efectivo, es imprescindible la colaboración y apoyo de los poderes públicos, correspondiendo a éstos facilitar tanto el proceso de puesta en marcha como el mantenimiento de los procedimientos de mediación y

arbitraje que sean convenientes. Por tal razón, desde el Estatuto no sólo se facilitan las reglas imprescindibles de instrumentación jurídica de tales procedimientos extrajudiciales de resolución de conflictos, sino que adicionalmente se llama a la implicación de las Administraciones Públicas, al objeto de que las mismas proporcionen los recursos económicos para un funcionamiento efectivo de estos procedimientos no jurisdiccionales, favoreciendo que sea una realidad la aspiración de que los mismos respondan a los principios de gratuidad, celeridad, agilidad y efectividad. Formuladas estas previsiones, su éxito dependerá de la extensión de una cultura entre los sujetos afectados, propicia para solventar sus discrepancias a través de este tipo de procedimientos.

En todo caso, se es consciente de que los anteriores sistemas no siempre podrán ser operativos para resolver cierto tipo de conflictos, por basarse los mismos ante todo en el principio voluntarista. De ahí, que el fomento e incentivación de procedimientos privados de solución de controversias no excusen a los poderes públicos de proporcionar un eficaz servicio público que garantice el efectivo ejercicio del derecho a la tutela judicial efectiva. Por ello, y para el caso singular del trabajo autónomo dependiente, se estima que el procedimiento más idóneo para atender a sus singulares litigios es justamente el atribuir el conocimiento y sustanciación de dichos litigios a los órganos judiciales del orden social de la jurisdicción, cuyos principios informadores y normativa procesal menos formalista se adapta mejor a las necesidades de este tipo de conflictos. La experiencia comparada, particularmente la italiana y la alemana, permiten fundamentar con mayor solidez esta opción legislativa.

## 10. Previsiones en el ámbito de las relaciones colectivas

*Un régimen de promoción de los fenómenos colectivos*

La tutela y defensa colectiva de los múltiples intereses profesionales de los trabajadores autónomos se está extendiendo entre nosotros, presentándose manifestaciones de articulación del tejido social cada vez más relevantes y dignas de atención. El propio enriquecimiento de nuestro sistema asociativo, así como el desarrollo de una sociedad cada vez más participativa e involucrada en los asuntos públicos, aconseja que estos fenómenos no sólo no se desenvuelvan en un contexto de anomia legislativa; lo que procede es que desde los poderes públicos se otorgue un impulso a los mismos.

Ya se ha hecho referencia con anterioridad a los factores determinantes del rango legal a la hora de enfocar la regulación del derecho de asociación de los trabajadores autónomos. Y también se han realizado las precisiones oportunas respecto de la eficacia de los pactos colectivos, particularmente cuando los mismos se dirigían a los autónomos dependientes. A lo ahí razonado nos remitimos, al objeto de no resultar reiterativos en el análisis.

Como marco general de presentación de este capítulo, la LETA formula un catálogo de las facultades que se integran dentro del ejercicio de los derechos colectivos, particularmente a efectos de diferenciar tres niveles en función de su titularidad: la primera, individual, atribuible directamente a los trabajadores autónomos; la segunda, de carácter colectivo, referible al conjunto de las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos, y la tercera, en fin, también colectiva, pero cuya titularidad específica corresponde a las asociaciones representativas. Al igual que se ha hecho para la enumeración de estos derechos básicos en la parte individual, ahora y respecto de los de carácter colectivo, en la generalidad de las ocasiones también se entiende que el mero reconocimiento es suficiente para el pleno ejercicio de estos derechos, dejando al devenir de la actuación de las propias organizaciones el desarrollo y funcionalidad práctica de tales derechos.

*Con aplicación del régimen común de asociaciones, salvo el registro especial*

Respecto del ejercicio del derecho de asociación profesional, se ha optado, como ya ha quedado señalado, por aplicar el régimen común contemplado en la LODA, cuya regulación se adapta sin ninguna dificultad a las características propias de las asociaciones de trabajadores autónomos. A la postre, se está ejerciendo el derecho fundamental reconocido por el art. 22 CE, de modo que su desarrollo legal es el más idóneo también para este tipo de asociaciones. Como ha hecho notar de manera expresa el TC, al hilo de la genérica exclusión de los autónomos del derecho de asociación sindical, el derecho de asociación de los autónomos, al incardinarse en el art. 22 CE, está dotando «de igual grado de protección y de idéntica autonomía»[38]. En todo caso, se trata de un derecho de asociación incorporado a la Constitución y que goza del máximo nivel de tutela jurídica, al ubicarse dentro de la Sección Segunda del Capítulo Segundo del Título Primero y recibir el tratamiento explícito de derecho fundamental y libertad pública, con todas las consecuencias que ello implica: reserva de ley orgánica en su desarrollo legislativo, obligado respeto al contenido esencial del derecho fundamental, posibilidad de canalizar las reclamaciones judiciales por vía del procedimiento sumario y preferente de tutela de los derechos fundamentales y acceso al Tribunal Constitucional por medio del recurso de amparo.

[38] Sentencia TC 98/1 985, de 29 de julio.

El texto legal se limita a definir lo que de particular tienen estas asociaciones desde el punto de vista subjetivo y de la finalidad con la que se constituyen. La única regla adicional digna de mención que se incorpora es que, con independencia de la regulación general que reconoce el derecho de inscripción en el Registro Nacional de Asociaciones al objeto de limitar la responsabilidad económica de las misma, se exige la inscripción en el registro establecido ad hoc para las asociaciones de autónomos en el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales o en el de la correspondiente Comunidad Autónoma, según el ámbito territorial de actuación de la misma. La posibilidad de que la legislación específica de determinadas asociaciones pueda imponer la necesidad de inscripción en registros especiales se encuentra contemplada, de forma implícita en el art. 25.2 de la propia LODA. Al amparo de este precepto, se instituye ahora, de manera expresa, tal obligación para las asociaciones de trabajadores autónomos.

Este requisito formal se establece con la finalidad de que exista clara constancia pública de qué concretas asociaciones tienen el carácter de organizaciones de tutela y defensa de los intereses profesionales de los trabajadores autónomos a distintos efectos: clarificar el panorama asociativo, identificar las asociaciones a las que resulta de aplicación la regulación contenida en el presente Estatuto, distinguiéndose, por ello, de otras múltiples asociaciones que pueden estar legalmente constituidas y, sobre todo, singularizar las asociaciones que pueden ejercer los derechos colectivos reconocidos en la LETA. Adicionalmente, la medida permite que la Administración Pública, cuando en el ejercicio de ciertas actividades deba tener conocimiento o entrar en contacto con las diversas asociaciones de autónomos en activo, pueda dirigirse con facilidad a ellas, otorgándolas a todas un mismo estatuto jurídico cuando se haya de atener al principio de igual de trato. Finalmente, el registro de estas asociaciones se configura también como el requisito procedimental de partida para declarar cuáles, de entre ellas, pueden ven reconocida la condición de asociaciones representativas con base en su grado de implantación.

*Con una regulación precisa sobre la representatividad asociativa*

Atención particular merece la regulación de la determinación de la representatividad de las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos, unidas a las facultades específicas que se atribuyen a las mismas. Se trata de una vertiente en absoluto regulada por la LODA, resultando pues indispensable una regulación propia dentro de la LETA.

En la actual experiencia jurídica, es innecesario justificar que el ejercicio de determinadas acciones participativas sociales por parte del tejido asociativo ante las Administraciones Públicas obliga a utilizar un criterio selectivo. El establecimiento de un sistema de interlocución universal e indiscriminado con cuantas asociaciones puedan llegar a constituirse, con independencia de su incidencia real entre el colectivo sobre el que actúan y al que pretenden defender, es inviable; y, además, ineficaz a los efectos del objetivo participativo que se busca establecer. Un sano entendimiento del principio de paridad de tratamiento obliga a tratar de forma diferenciada a quienes por razón de su representatividad también son diferentes.

La introducción de la institución de la asociación representativa se hace con pleno respeto a los criterios consolidados ya por la jurisprudencia constitucional, orientada a lograr un razonable y proporcionado equilibrio entre el respeto a la prohibición de no discriminación y la consideración de la necesidad fundamentada de otorgamiento de protagonismo merecidamente destacado a quienes son más representativos. Se trata de una jurisprudencia que no se ha formulado específicamente en relación con el asociacionismo entre los autónomos, teniendo su referente principal en los fenómenos del asociacionismo sindical. Sin embargo, sus criterios generales también son aplicables, con fundamento en un principio de identidad de razón, al asociacionismo de los trabajadores autónomos.

En todo caso, se ha optado por un criterio restrictivo en cuanto a la naturaleza y entidad de las facultades atribuidas en exclusividad a las asociaciones representativas, exponentes de la posición jurídica singular que les corresponde. En concreto, se ha preferido atribuirles en exclusiva aquellas facultades cuyo material ejercicio sólo cabe atribuir a unas pocas y concretas asociaciones. Así se ha previsto a los efectos de ostentar la representación institucional ante las Administraciones Públicas, para actuar como interlocutores sociales cuando las mismas Administraciones pongan en marcha cualquier mecanismo de consulta previa a la adopción de cierto tipo de decisiones que pudieran influir sobre sus representados en el marco de sus competencias, así como a los efectos de gestionar en su caso programas públicos de formación profesional. En lo demás, se considera oportuno que rija el principio general de proporcionalidad, pues con ello se es más plenamente respetuoso con la jurisprudencia constitucional y nada se opone a la eficacia de las acciones que se puedan acometer en esas otras materias.

De igual forma, resulta imprescindible que el Estatuto perfile con precisión el mecanismo a través del cuál se identifican y reconocen aquellas asociaciones de autónomos que pueden ostentar esa posición jurídica singular, vinculada a la implantación y representatividad asociativa. La indiscutida importancia social y política que ha ido ya adquiriendo la interlocución de la Administración Pública con las asociaciones representativas requiere el establecimiento de un procedimiento legal claro, transparente y objetivo, suficientemente delimitado a través de la norma. Las situaciones de imprecisión o ambigüedad que existen en otros ámbitos de las relaciones sociales no son aconsejables en éste, donde interviene un sujeto, la Administración

Pública, que, por respeto a principios constitucionales, debe someterse a criterios objetivos y sin margen alguno de caprichosa discrecionalidad. La propia Administración no puede convertirse, simultáneamente, en destinatario de las consecuencias de la representatividad asociativa y decisor de quienes han de ostentar o no tal condición. Al propio tiempo, parece oportuno establecer un mecanismo relativamente sencillo y simplificado, aceptable pacíficamente y que se encuentre al abrigo de la recurrente litigiosidad judicial.

Junto a todo lo anterior, también debe tenerse en cuenta que las peculiaridades del asociacionismo entre los autónomos no son propicias para pretender una traslación mimética del régimen establecido en otros ámbitos para la determinación de la representatividad de otras asociaciones que igualmente presentan sus especificidades. Así y por ejemplo, en el ámbito del trabajo autónomo no existe ningún tipo de mecanismo electoral de designación de representantes a organismos instituidos de antemano. Por el contrario, la base de las asociaciones de autónomos tiene una naturaleza estricta de derecho privado, en el sentido de que, como regla general, estas asociaciones actúan en defensa y tutela de los intereses de sus afiliados, sin ostentar una capacidad representativa erga omnes, salvo el caso singular de las asociaciones representativas. Desde el instante en que la labor más incisiva que pudiera llegar a desplegarse en el ámbito de la acción colectiva sería la celebración de pactos de eficacia limitada, carece de todo sentido articular para ellas cualquier tipo de sistema electoral. Por añadidura, dicho sistema sería enormemente complejo de materializar y desarrollar, comenzando por las dificultades de elaboración de un registro de trabajadores autónomos mínimamente fiable y de articulación de fórmulas de participación electoral entre los mismos, dada su enorme dispersión. Todo ello, a la postre, podría repercutir en una muy escasa fiabilidad de los resultados de las correspondientes elecciones. Con todo y a pesar de la trascendencia que se debe otorgar en esta materia al factor afiliativo, no es conveniente que éste se convierta en elemento exclusivo de referencia, por cuanto presenta el inconveniente principal del mecanismo de contraste de los datos que en su caso pudieran aportar las asociaciones interesadas.

*La novedad de la fórmula sobre determinación de la representatividad asociativa*

Por todo ello, se ha optado por un sistema propio y novedoso para la determinación de la representatividad asociativa de los autónomos, que aúna los criterios antes enumerados y las complejidades propias de esta realidad asociativa. En concreto, lo que se propone es residenciar en un Consejo de Expertos de reconocido prestigio, imparciales e independientes tanto de la Administración Pública como de las asociaciones profesionales, la constatación y la decisión de la declaración de la representatividad de las asociaciones de autónomos. A tal efecto, se establece un conjunto de criterios objetivos, contrastables en cada caso de forma práctica, pero al mismo tiempo sin forzar una cuantificación objetiva que, por innecesaria, sólo puede abocar a dificultades de comprobación y a la producción de litigiosidad judicial. En tal sentido, se instituyen criterios vinculados al nivel de afiliación de trabajadores autónomos a la asociación, a la actividad desarrollada en la defensa colectiva de los intereses de los trabajadores autónomos, a los pactos colectivos en los que han participado, a la presencia de sedes permanentes en su ámbito de actuación, a los recursos económicos disponibles a efectos del desarrollo de su actividad y a otros de naturaleza similar de carácter objetivo. La solvencia y neutralidad del Consejo de Expertos constituirá a la postre la garantía última de aceptación y adecuación del régimen de determinación de la representatividad entre las asociaciones de trabajadores autónomos.

*Y como colofón, la constitución de un Consejo Estatal del Trabajo Autónomo*

Por último, como exponente máximo de la participación de las asociaciones en cuantas políticas públicas se lleven a cabo por parte de la Administración General del Estado, se prevé la creación de un Consejo Estatal del Trabajo Autónomo. Se trata de una aspiración sentida por las organizaciones de autónomos, a la que oportunamente se le debe dar respuesta como canal de interlocución permanente entre éstas y los poderes estatales. El Consejo se constituye como órgano estable y permanente de consulta a los interlocutores sociales sobre cuantas materias puedan afectar y preocupar a los trabajadores autónomos, en sus diversas vertientes profesionales, de promoción y de protección social. El mismo se inserta, por lo demás dentro de los Consejos sectoriales de asociaciones previstos en el art. 42 de la LODA.

La LETA diseña el marco general del referido Consejo, en lo que se refiere tanto a sus competencias como a su estructura organizativa y procedimiento de actuación, siendo sus funciones básicas las informativas así como las de emisión de dictámenes y elaboración de estudios. Su composición se prevé mixta, integrada, de una parte, por miembros designados por las asociaciones representativas de autónomos de carácter estatal e intersectorial y, de otra, por representantes de los diversos Ministerios con competencias en materias que incidan en el trabajo autónomo. El tipo de competencias y ámbito de actuación del órgano determina el correspondiente ámbito de las organizaciones y poderes públicos llamados a integrarlos.

En todo caso, la LETA se limita a crear el Consejo y a establecer las reglas básicas de su marco de actuación. La implantación efectiva de éste órgano requiere de una regulación más precisa y detallada, que por razón de su contenido es más propia de una disposición de rango reglamentario, siendo a la misma a la que se remite y en la que delega el presente Estatuto como norma con rango de ley.

## CAPÍTULO TERCERO. LA PROTECCIÓN SOCIAL DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS

### 1. El fraccionamiento de la estructura del sistema de Seguridad

#### 1.1. Un viejo problema de renovada actualidad

A lo largo de su todavía corta historia, el sistema español de Seguridad Social, antes de Previsión Social, ha mantenido abiertas algunas grandes cuestiones, tradicionalmente tratadas o percibidas como problemas sin resolver o, en su caso, resueltos pero de manera inadecuada. En este capítulo, se ubica la estructura del propio sistema, cuya progresiva expansión ha ido organizándose bajo un principio de fragmentación. En sus inicios, este principio escinde la protección dispensada en atención a un doble criterio: de una parte, al carácter básico (seguros sociales) o complementario (mutualismo laboral) de la protección misma y, de otra, a la naturaleza de los riesgos cubiertos (comunes o profesionales). Más tarde, en una fase coincidente con el tránsito de un sistema de previsión social a otro de seguridad social, esa diversificación se articula, en lo esencial, mediante la institucionalización de un modelo dualista, instrumentado en torno a un Régimen General y a una constelación de Regímenes Especiales, entendido aquél como núcleo central del propio sistema y punto de atracción de estos otros, concebidos, a su vez, como cauces que se presentan, en su formulación político-normativa, con un doble y equívoco sello. De un lado, con el de la especialidad, ya que las particularidades de su acción protectora, de su gestión o de su financiación se justifican en atención a las singularidades objetivas que concurren en el colectivo protegido; de otro, con el de la transitoriedad, por cuanto la proclamación de la futura unidad del entero sistema, bien que efectuada sin fecha cierta de vencimiento, sugiere la supresión de la desmembración de la protección de las necesidades sociales.

#### 1.2. Las dos grandes tendencias correctoras

##### A. Unidad y diversidad: apuntes de su evolución

*Racionalización de la estructura y convergencia de la acción protectora*

Sin entrar en el análisis ni de las diversas razones que se encuentran en el origen de este fraccionamiento, que muy probablemente tienen mucho que ver con el carácter aluvional de su formación, ni de los motivos determinantes de su perpetuación en el tiempo, importa destacar que la estructura dual de nuestro sistema de Seguridad Social ha experimentado, en el transcurso de las dos últimas décadas, algunos cambios significativos a resultas de la acción combinada de dos tendencias. La primera se ha manifestado a través de un proceso de racionalización de los colectivos o de las actividades profesionales incorporados al ámbito de imputación normativa de un Régimen Especial; en suma, mediante la simplificación del sistema. La segunda tendencia se ha articulado a través de una progresiva aproximación o convergencia de los Regímenes Especiales con respecto al patrón común de referencia, convergencia ésta singularmente apreciable en lo que concierne a la acción protectora.

*La histórica y frustrada aspiración del sistema público de la Seguridad Social a la unidad*

El debate acerca de la fragmentación de la Seguridad Social no es un debate nuevo; muy antes al contrario, constituye el constante compañero de viaje del régimen público de protección de las necesidades sociales. La mera invocación, por la ya lejana Ley de Bases de la Seguridad Social (LBSS) de 28 de diciembre de 1963, de las tendencias a la unidad y a la consideración conjunta de las contingencias[39] así como a la paridad de derechos y prestaciones de los regímenes especiales con el régimen general[40] así lo confirma. Como igualmente lo corrobora el mandato contenido en el art. 10.6 del texto articulado de la Ley de Seguridad Social (LSS), aprobado por Decreto de 21 de abril de 1966[41], a tenor del cual, en el desarrollo de los regímenes especiales, tanto el legislador como el Gobierno, «tenderán a la máxima homogeneidad posible con los principios del Régimen General».

*La simplificación y la convergencia, objetivos básicos, pero mediatos, del sistema público de Seguridad Social*

Es en épocas recientes, sin embargo, en las que ese debate ha alcanzado niveles de máxima actualidad política; hasta tal punto, que las tendencias hacia la racionalización de la estructura del sistema de Seguridad Social y hacia la convergencia de los Regímenes Especiales con el Régimen General forman parte de los objetivos básicos, en ocasiones más mediatos que inmediatos, que vienen nutriendo los permanentes procesos de reforma del propio sistema de Seguridad Social.

---

[39] Cfr. Base Primera.1.

[40] Cfr. Base Tercera.1 1.

[41] BOE 22-2.

En todo caso, la calculada utilización del término «tendencia» ya ilustra el alcance de las concreciones normativas de este doble proceso, cuyo propósito explícito no ha sido la cancelación de la escisión del sistema de Seguridad Social o la igualación de derechos y prestaciones, sino la rectificación de algunas de sus más relevantes disfunciones, enjuiciadas en términos de desigualdad, insolidaridad, elevados costes de gestión o descoordinación técnica. Por consiguiente, las mencionadas concreciones normativas de estas tendencias no expresan un sentido unívoco. De un lado, pueden entenderse con un carácter acusadamente instrumental, estando al servicio del logro de muy variados fines, tales como la mejora de la gestión, la simplificación normativa o los requerimientos procedentes de un mercado de trabajo en plena transformación. Pero, de otro, también pueden concebirse como un fin en sí mismo, en gran medida alentado y promocionado por el juego del principio de igualdad.

*La diversidad del sistema no es un imperativo constitucional...*

Por lo demás, igualmente equívoca ha venido siendo, hasta el presente, la función desempeñada por el TC a la hora de establecer lazos de conexión entre los mandatos constitucionales en materia de Seguridad Social y estas dos tendencias. Por lo pronto, la interpretación por el TC del art. 41 CE no ha aportado exigencia alguna al proceso de recomposición de sistema, cuyo fraccionamiento parece encontrarse al abrigo de todo reproche constitucional. Y es que, como ha hecho notar el TC en repetidas ocasiones, «la identidad en el nivel de protección de todos los ciudadanos podrá constituir algo deseable desde el punto de vista social, pero cuando las prestaciones derivan de distintos sistemas o regímenes, cada uno con su propia normativa, no constituye un imperativo constitucional»[42].

*... pero la desigualdad ha de estar fundada en causas razonables*

Mayor ha sido el juego del principio de igualdad, a resultas, en gran medida, de la evolución experimentada por la propia jurisprudencia constitucional. En una primera fase, el TC vino aceptando que las diferencias de trato que se producen por aplicación de regímenes jurídicos diversos encuentran justificación en los distintos ámbitos subjetivo y objetivo que ellos mismos regulan, de suerte que, en principio, la pertenencia a tales órdenes normativos constituye, por sí misma, causa justificativa de la diferencia de trato[43]. No obstante y en una fase ulterior, el Supremo Intérprete de la Constitución matizará esta doctrina, considerando que su mecánica extensión a todos los supuestos de confluencia de regímenes jurídicos distintos equivaldría a dejar al «arbitrio del legislador la eficacia del principio de igualdad cuya aplicación podría verse excluida por el simple procedimiento de crear sistemas legales diferentes que actuarían como justificación de tratamientos diferentes, aunque no concurriesen razones sustantivas que legitimaran su diferencia»[44] De ahí, la necesidad de transcender el dato puramente formal de la diversidad de ordenamientos jurídicos y comprobar si, efectivamente y desde un punto de vista material, esa diversidad «responde a diferencias reales que, por ser objetivas, razonables y congruentes», doten de justificación suficiente al tratamiento desigual[45].

**B. La tendencia, y sus límites, hacia la simplificación de la estructura**

*La descomposición del sistema debido a la escandalosa proliferación de regímenes especiales...*

La consecuencia más inmediata de la tendencia racionalizadora ha sido el importante recorte experimentado en la nómina de los Regímenes Especiales, cuya escandalosa proliferación constituía una negación de los principios estructurales (solidaridad e igualdad) de la Seguridad Social. En tal sentido, la reforma llevada a cabo por la Ley 26/1985, de 31 de julio[46] y sus normas de desarrollo, señaladamente el Real Decreto 2621/1 986, de 24 de diciembre[47], operó una drástica reducción en el catálogo de los mencionados regímenes especiales, procediendo a la integración, de un lado, en el Régimen General de los Regímenes Especiales de Ferroviarios, Artistas, Toreros, Representantes de Comercio y Futbolistas y, de otro, en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos del de Escritores de Libros. Con ello y de conformidad con lo prevenido en el art. 10.2 de la vigente LGSS, la lista de los Regímenes Especiales está compuesta por los seis siguientes: trabajadores de actividades agrícolas, forestales y pecuarias; trabajadores del mar; trabajadores por cuenta propia o autónomos; funcionarios públicos, civiles y militares; empleados de hogar y estudiantes. Lista ésta a la que es necesario agregar los Regímenes Especiales creados al amparo de técnicas de deslegalización, tal y como sucedió, por ejemplo, con el de Minería de Carbón.

---

[42] Entre otras, sentencias TC 103/1984, de 12 de noviembre; 27/1988, de 23 de febrero; 184/1993, de 31 de mayo; 231/1993, de 12 de julio, y 377/1993, de 20 de diciembre.

[43] Por ejemplo, sentencia TC 137/1987, de 22 de julio.

[44] Cfr. sentencia TC 39/1992, de 30 de marzo.

[45] Entre otras, sentencias TC 184/1993 y 377/1993, citadas, y 268/1993, de 20 de septiembre.

[46] De medidas urgentes para la racionalización de la estructura y de la acción protectora de la Seguridad Social (BOE 1-8).

[47] BOE 30-12.

*... y a la existencia de entidades mutualistas, segregadas*

Pero las tensiones neutralizadoras de la unidad del sistema no sólo han procedido históricamente de la descomposición del sistema en un Régimen General, en cuya órbita giran unos denominados sistemas especiales a través de los que se articulan peculiaridades atinentes a aspectos no sustantivos sino formales, y en unos Regímenes Especiales. También han traído causa en la existencia de unas entidades mutualistas, encargadas de gestionar de manera separada las prestaciones de colectivos de trabajadores que, de no operar esta sustitución, deberían de haberse incorporado en el ámbito de aplicación del Régimen General o, en su caso, de un Régimen Especial de Seguridad Social. El texto refundido de la Ley General de Seguridad Social de 1974[48] ya previó la integración de dichas entidades externas al sistema[49]. En el período constitucional, la tan citada integración, que no afecta a las prestaciones complementarias, ha experimentado una notable aceleración[50].

*El proceso de simplificación de la estructura del sistema de Seguridad Social no puede darse aún por concluido*

Este loable proceso racionalizador de la fragmentación del sistema de Seguridad Social no puede aún, sin embargo, calificarse como un proceso cerrado. No lo es, en primer lugar, en una dimensión normativa estrictamente formal, pues la técnica de enumeración de los Regímenes Especiales sigue respondiendo al criterio de la lista abierta. Reiterando la, no por tradicional, menos criticable fórmula de deslegalización a la que ha estado parcialmente sujeta la creación de los Regímenes Especiales y de la que se ha hecho uso efectivo en diversas ocasiones, el vigente art. 10.1.g. de la LGSS confiere al hoy Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (MTAS) la discutible facultad de instituir nuevos Regímenes Especiales en aquellas actividades profesionales que, en atención «a su naturaleza, a las peculiares condiciones de tiempo y de lugar o por la índole de sus procesos productivos», resulte preciso para la adecuada aplicación de los derechos y prestaciones de la Seguridad Social. Pero con independencia de que ésta facultad no haya sido ejercitada tras la promulgación de la CE, la actual organización del sistema de Seguridad Social dista de haber alcanzado, no ya su nivel óptimo, enjuiciado este nivel desde criterios de solidaridad o de justicia social, sino, más modestamente, un nivel aceptable a la luz de exigencias de simple racionalidad. La pervivencia como Regímenes Especiales del de Empleados de Hogar, con la anomalía que comporta la consideración, a efectos de cotización, como un trabajador autónomo al empleado de hogar a tiempo parcial, y del de Funcionarios, civiles y militares, que se descompone a su vez en distintos subsistemas, privados de una gestión unificada, ilustran el camino que falta aún por recorrer. O, en otras palabras, muestra la falta de concreción de la tendencia a la unidad, normativamente definida como un principio que debe presidir la ordenación del sistema de Seguridad Social (art. 10.5 LGSS).

En el curso de la última década, sin embargo, las declaraciones sobre las disfunciones que provoca la vigente y fraccionada estructura del sistema de Seguridad Social así como sobre la necesidad de alcanzar el nivel óptimo se han sucedido de manera ininterrumpida. La relación la inaugura el informe, de abril de 1995, de la Ponencia constituida en el Congreso de los Diputados «para el análisis de los problemas estructurales del sistema de la Seguridad Social y de las principales reformas que debieran acometerse» (pacto de Toledo). La recomendación Sexta de dicho Informe, que se abre bajo la rúbrica «simplificación e integración de Regímenes Especiales», tras reconocer la existencia de «ciertas disfunciones en cada uno de los regímenes especiales», manifiesta la necesidad de ahondar en la previsión legal de unificación de la estructura del sistema, de manera que «a medio o largo plazo todos los trabajadores y empleados queden encuadrados o bien en el régimen de trabajadores por cuenta ajena o bien en el régimen de trabajadores por cuenta propia», contemplando, no obstante ello, las peculiaridades de ciertos colectivos. En octubre de 1996, el acuerdo social «sobre Consolidación y Racionalización del sistema de Seguridad Social», suscrito por el Gobierno y las organizaciones sindicales (UGT y CC.OO.) y las asociaciones empresariales (CEOE y CEPYME) más representativas a nivel estatal, insistirá en la conveniencia de efectuar los estudios y análisis que permitan proceder de manera gradual a la convergencia de «los dos Regímenes de Trabajadores por cuenta propia y cuenta ajena a los que se refiere» el pacto de Toledo, sugiriendo como horizonte temporal de la realización de dichos estudios así como de la preparación de «las correspondientes medidas legislativas» la presente legislatura; esto es, la VI legislatura, que concluyó en marzo de 2000[51]. Por lo demás, la idea volverá a reiterarse en el acuerdo social «para la Mejora y Desarrollo del sistema de protección social», de 9 de abril de 2001, suscrito por el Gobierno, CC.OO., CEOE y CEPYME[52]. E igualmente se hará eco de ella la revisión del Pacto de Toledo, de octubre de 2003, en la que los partidos políticos firmantes convienen en la necesidad de «impulsar la labor de simplificación en orden a la existencia futura de dos grandes regímenes»[53].

---

[48] Aprobado por Decreto 2065/1 974, de 30 de mayo (BOE 20 y 22-7).

[49] Vid. Disposiciones Transitorias Sexta, Séptima y Octava del mencionado texto refundido de 1974.

[50] Vid., entre otros, Reales Decretos 255/1980, de 1 de febrero (BOE 12-12); 1220/1984, de 20 de junio (BOE 27-6), y 2248/1985, de 20 de noviembre (BOE 30-11).

[51] Cfr. apartado I.

[52] Cfr. apartado III.

[53] Cfr. punto 4, apartado A.

**C. La tendencia hacia la convergencia de la acción protectora**

De su lado, el efecto más perceptible de la tendencia hacia la convergencia de los Regímenes Especiales con el Régimen General se ha expresado mediante la progresiva aproximación de la acción protectora y que, en buena medida, ha concentrado sus esfuerzos en la supresión de las más significativas desigualdades y diferencias existentes entre aquellos y éste.

Esta tendencia a la convergencia, de la que tampoco cabe predicar su plena consecución, también ha sido objeto de atención en el pacto de Toledo y en los acuerdos sociales. No obstante, uno y otros tienden a embeberla en, así como a identificarla con, la tendencia hacia la simplificación de la estructura del sistema, produciéndose así un cierto efecto de disolución o difuminación. En todo caso, los avances normativos en este terreno, dictados en aplicación de los acuerdos políticos y sociales o extramuros de ellos, son más visibles, existiendo un cierto número de prestaciones (maternidad y riesgo por embarazo, por ejemplo) que ya cuenta con un régimen jurídico dotado de una notable, bien que no absoluta, uniformidad.

## 2. La articulación de la protección social de los trabajadores autónomos

### 2.1. La situación actual: una pluralidad de regímenes, con uno identificable como régimen por excelencia

En el régimen actualmente en vigor, la protección social dispensada a los trabajadores autónomos se encauza a través de una pluralidad de Regímenes Especiales o, lo que es igual, la cobertura de las situaciones de necesidad de este colectivo no se organiza de modo unitario. En concreto, el encuadramiento de los trabajadores por cuenta propia en el sistema de Seguridad Social ha respondido históricamente a un doble y combinado criterio, que es el que ha llegado hasta nuestros días: la naturaleza del trabajo realizado y el sector económico en el que el trabajo se presta. Como consecuencia de ello, este colectivo puede estar incluido hasta en tres regímenes especiales: el agrario (REA), el de los trabajadores del mar (REM) y el trabajadores autónomos (RETA). Mientras que los dos primeros tienen un carácter mixto, pues encuadran a trabajadores por cuenta ajena y por cuenta propia, el campo de aplicación del último afecta, exclusivamente, a los trabajadores autónomos.

A 30 de junio de 2005 y según datos del MTAS, el número de trabajadores afiliados al sistema de Seguridad Social se eleva a 17.942.400, de los que 13.564.800 —es decir, el 75,6 por 100— lo están en el Régimen General. De su lado, las afiliaciones correspondientes a los trabajadores autónomos se cifran en 3.233.900, equivalente al 18,02 por 100. El desglose de este volumen total, por regímenes especiales, arroja los siguientes resultados: 272.200, en el REA, 2.946.000, en el RETA y 15.700 en el REM. En otras palabras, el 91,09 por 100 de los trabajadores autónomos incluidos en el sistema de Seguridad Social están en alta, cotizan y perciben sus prestaciones de conformidad con la normativa reguladora del RETA.

*El RETA constituye el régimen especial por excelencia de los trabajadores autónomos*

Esta doble circunstancia, la del ser el único régimen especial integrado exclusivamente por trabajadores autónomos y la de afiliar a más de nueve de cada diez trabajadores por cuenta propia, convierte al RETA en el régimen especial por excelencia de este grupo. De un régimen especial que, en el decir de la jurisprudencia constitucional, «cuenta con una base objetiva y razonable, consistente en las pecu liaridades socio-económicas, laborales y productivas»[54].

### 2.2. La unificación como proyecto de futuro

*Declaraciones políticas y acuerdos sociales: ¿Hacia dos grandes regímenes de Seguridad Social?*

Por esta razón, por cuanto constituye el régimen de protección social por excelencia, el RETA está llamado, en un futuro, a convertirse en el régimen único de los trabajadores que prestan su actividad por cuenta propia. Más aún, en uno de los dos grandes regímenes en que se estructurará el sistema de Seguridad Social. Este objetivo ha sido enunciado de manera expresa en la recomendación Sexta del Pacto de Toledo, cuyo párrafo segundo reza del tenor literal siguiente:

> «Por ello, y desde la previsión legal existente de unificación de la estructura del sistema, la Ponencia recomienda que se continúe reduciendo de manera gradual el número de los regímenes actualmente existente (...), de manera que a medio o largo plazo todos los trabajadores y empleados queden encuadrados o bien en el régimen de trabajadores por cuenta ajena o bien en el de trabajadores por cuenta propia, contemplando, no obstante, las peculiaridades específicas y objetivas de

[54] Cfr. auto 460/1984, de 18 de julio.

los colectivos encuadrados en los sectores marítimo-pesquero y de la minería del carbón, así como de los trabajadores eventuales del campo».

El diseño normativo que sugiere esta declaración política parece ser, así pues y al margen de la protección dispensada a los funcionarios públicos, una estructura del sistema de Seguridad Social de carácter dual, formada por dos únicos regímenes —el de trabajadores por cuenta ajena y el de trabajadores autónomos—, fórmula ésta, a su vez, compatible con el establecimiento de ciertas singularidades, privadas, no obstante ello, de la cualidad de Regímenes Especiales. El pacto político apunta, bien que sin expresarlo de una forma clara y precisa, hacia una definitiva superación de la vigente estructura del sistema de Seguridad Social y hacia la implantación de una nueva y distinta arquitectura del sistema en la que la idea misma de una estructura fraccionada en un Régimen General y diversos Regímenes Especiales queda sustituida por dos regímenes ordinarios o comunes para cada una de las dos grandes categorías de trabajadores en situación de confluencia y cuyos respectivos ámbitos de cobertura habrían de recoger las oportunas particularidades a fin de adecuarse a la realidad social.

En este mismo diseño van a insistir posteriores declaraciones. Así, las partes firmantes del acuerdo social de 1996 convendrán en la necesidad de efectuar «aquellos estudios y análisis que permitan evaluar las repercusiones que la aplicación de las recomendaciones correspondientes del Pacto de Toledo tendría para ciertos colectivos, y proceder de manera gradual a aproximar sus cotizaciones y prestaciones de manera que converjan hacia los dos Regímenes de Trabajadores por cuenta propia y por cuenta ajena a que se refiere el citado Pacto»[55]. De una simple lectura del párrafo trascrito, se deduce un principio de ordenación en el desarrollo de las dos grandes tendencias apreciables en nuestro sistema de Seguridad Social: la tendencia hacia la convergencia vendría a actuar al estilo de una precondición para la efectiva reestructuración del sistema en los dos grandes regímenes ya citados.

A esta misma lógica es a la que responde el acuerdo social de 2001, que incluso detalla las secuencias inmediatas del proceso de unificación de los regímenes especiales de trabajadores autónomos en torno al RETA. En el primer sentido, el apartado VII del citado pacto, tras tomar nota de los avances realizados durante la legislatura en la convergencia de determinados Regímenes Especiales con el Régimen General, «básicamente en el ámbito de la cotización», manifiesta la conveniencia de ir mejorando la acción protectora del RETA, a cuyo efecto se propone la adopción de las dos siguientes medidas: 1) la inclusión de la prestación de incapacidad permanente total cualificada, y 2) la cobertura de los riesgos profesionales. En el segundo sentido, en el relativo a la unificación de los regímenes especiales de trabajadores autónomos en el RETA, el tan mencionado pacto sugiere que el proceso se inicie con la inclusión de los trabajadores por cuenta propia del REA, para continuar con los trabajadores incorporados en el REM. Y todo ello, conforme ya anunciara el pacto de Toledo, «sin perjuicio de mantener las especialidades que procedan y, en definitiva, instituir el sistema o los sistemas especiales que se consideren procedentes en materia de afiliación, altas, bajas, cotización o incluso recaudación».

Finalmente, en el pacto de Toledo II se vuelve a reflexionar sobre las dos tendencias tan comentadas, que son objeto de distinto enjuiciamiento, tanto de presente como de futuro. En lo que concierne a la tendencia a la convergencia, la Comisión parlamentaria, al estilo de lo que ya destacara el acuerdo social de 2001, constata que las medidas aprobadas en el ámbito del RETA «han permitido ir equiparando los derechos de los trabajadores autónomos al Régimen General», instando a seguir avanzando en este proceso[56]. En relación con la reestructuración del sistema, los firmantes del pacto político convienen en la necesidad de impulsar «la labor de simplificación en orden a la existencia futura de dos grandes regímenes». No obstante, consideran que, antes de proceder a la misma, es preciso efectuar «un análisis exhaustivo de la situación actual de los Regímenes Especiales Agrario y del Mar». E igualmente estiman que, una vez iniciado, el proceso de integración ha de efectuarse «de manera gradual y no traumática», manteniendo «las especialidades que procedan con relación a cada uno de tales colectivos, estudiando el establecimiento de períodos graduales de integración y/o la posibilidad de que los mismos sean financiados, en parte, por el sistema de Seguridad Social[57].

De una mera comparación entre los contenidos de las declaraciones expresadas en los acuerdos políticos y sociales de la primera (años 1995-1996) y segunda (años 2001-2003) generación puede formularse alguna conclusión sobre el estado de los procesos de unificación de la protección social de los trabajadores autónomos en torno al RETA y de convergencia de la acción protectora de este colectivo con respecto a los trabajadores incluidos en el Régimen General. Y dicha conclusión no es otra que la constatación de los distintos resultados logrados en uno y otro proceso. El establecimiento de un único régimen común para los trabajadores autónomos parece encontrarse aún, casi diez años después de su anuncio por el pacto de Toledo, en un estadio inicial, de estudio de la situación de los trabajadores afectados. Por el contrario, la equiparación de derechos y prestaciones entre trabajadores por cuenta propia y por cuenta ajena se encuentra en una fase de desarrollo. Y aun cuando las medidas adoptadas no cierran el proceso de convergencia, el nivel de equiparación entre ambos colectivos es más equitativo hoy que al comienzo del proceso.

---

[55] Cfr. Apartado I.

[56] Cfr. párrafo último del apartado A).4).

[57] Cfr.párrafo cuarto del apartado A).4).

## 3. Los principios de ordenación de la protección social de los trabajadores autónomos

### 3.1. La tardía incorporación de los trabajadores autónomos a los sistemas públicos de protección social

Desde una perspectiva histórica, la institucionalización de técnicas públicas de cobertura social, superadoras de la noción de beneficencia, se encuentra estrechamente vinculada a una muy concreta corriente de pensamiento político, el reformismo social, que va cuajando y madurando a lo largo del primer tercio del siglo XX. Los estrechos lazos de conexión que se instauran entre aquellas técnicas y el problema que esta opción política pretende resolver, la denominada «cuestión social», va a delimitar el ámbito subjetivo de aplicación de las primeras manifestaciones de los seguros sociales y, con ello, los principios de ordenación de estos seguros. Aquél se concentra, en sus inicios, en los trabajadores por cuenta ajena de la industria para extenderse, más tarde, a los de los servicios y de la agricultura. Estos otros, los principios, utilizan las posiciones contractuales de las partes del contrato del que nace la obligación de trabajar —del de arrendamiento de servicios, primero, y del de trabajo, luego —para organizar jurídicamente el aseguramiento y la protección dispensada: el sujeto responsable de los actos de aseguramiento (afiliación, alta, baja y cotización) es el empresario, que no es la persona destinataria de la cobertura social, y la extensión de la protección se fija en función de los salarios percibidos por el trabajador.

*Las razones de la histórica exclusión*

Así concebidos, los regímenes públicos de protección social dejan fuera a los trabajadores autónomos. En primer lugar, por razones políticas, pues dichos trabajadores no forman parte del grupo social cuyas reclamaciones han de atenderse en aras de la paz social. Pero también quedan extramuros por otras razones. De un lado, por razones de orden técnico y, más en particular, financieras. La coincidencia en un mismo sujeto, el trabajador autónomo, de la doble condición de responsable de los actos de aseguramiento y destinatario de la protección así como la imprecisión a la hora de evaluar las rentas del trabajo susceptibles de imposición y, por tanto, las prestaciones a que tuvieren derecho se entienden como circunstancias difícilmente conciliables con las técnicas de organización de la cobertura social. De otro, por razones de carácter social. Los autónomos se perciben como un grupo extraordinariamente heterogéneo en lo que se refiere a su capacidad económica y, por ende, a sus necesidades sociales.

Estas razones, tan sumariamente expuestas, explican la tardía inclusión de los trabajadores autónomos en el sistema de Seguridad Social, que va a tener lugar en una fase posterior a la formación del propio sistema; esto es, en una fase de consolidación y expansión. Y también dan cuenta, en su mayor parte, de los principios que ordenan la propia protección social. O, por mejor formular la idea, de los principios de orden político-social que informan y se transfieren, bajo el correspondiente ropaje técnico, a la organización jurídica de la protección de aquél colectivo.

### 3.2. Un sistema de protección flexible, organizado en torno a la diversidad interna

De entre las diversas razones que, en su momento, frenaron la incorporación de los trabajadores autónomos a los regímenes públicos de Seguridad Social, la heterogeneidad del colectivo ha sido la que, muy probablemente, ha dejado una huella más intensa en la organización de la protección social de este colectivo. Esta huella se expresa mediante la notable flexibilidad a través de la que se ha articulado el RETA; una flexibilidad que ha llevado a calificar a éste como un régimen que permite elegir «un menú» de Seguridad Social.

Las manifestaciones de esta flexibilidad se han instrumentado jurídicamente a través de la relajación o moderación de dos de los principios básicos que disciplinan, con carácter general, los sistemas públicos de cobertura social: la obligatoriedad en la afiliación y la uniformidad en la contribución económica y en la acción protectora. En éstos, en efecto, la incorporación o no de los sujetos protegidos no pertenece a la esfera de su disponibilidad; ni depende de libres decisiones de la voluntad individual ni, menos aún, de la voluntad colectiva de la organización en la que, los individuos, puedan haberse agrupado o, en su caso, deban hacerlo. El acto afiliativo, como en general el resto de actos que instrumentan la relación jurídica de Seguridad Social, se configura como una típica regla de orden público cuya inobservancia, una vez constatada la concurrencia del presupuesto de hecho, activa los correspondientes mecanismos de responsabilidad. Por otra parte, tampoco los sujetos protegidos disponen de margen de discrecionalidad a la hora de elegir la entidad cuantitativa de su aportación económica al sostenimiento del sistema y, por consiguiente, tampoco pueden seleccionar, en función de valoraciones subjetivas sobre sus necesidades sociales, la extensión de la acción protectora. Una y otra, aportación económica y acción protectora, viene predeterminadas en las normas que resultan de aplicación con criterios de generalidad y objetividad.

No son éstos, sin embargo y como ya se ha anticipado, principios que hayan tenido o tenga una rígida vigencia en la organización de la protección social de los trabajadores autónomos encauzada a través del RETA.

**A. La flexibilidad concedida a ciertos colectivos para decidir sobre su encuadramiento en el RETA**

*Colegiados pro fesionales y socios de cooperativas de trabajo asociado*

Por lo pronto, la normativa reguladora del RETA consiente que, algunos de los sujetos incluidos en su ámbito de aplicación, puedan quedar extramuros del mismo. Tal sucede, de un lado, con los denominados «colegiados profesionales» y, de otro, con los socios trabajadores de las cooperativas de trabajo asociado.

El encuadramiento de los primeros, de los colegiados profesionales, en la Seguridad Social ha tenido una azarosa historia, con diálogos entrecruzados entre los legisladores nacional y comunitario y las jurisprudencias ordinaria y constitucional. Sin entrar en el detalle ni de esa evolución ni de la regulación vigente, construida sobre un complejo juego de reglas generales y especiales de derecho transitorio, bastará recordar que actualmente quedan exentos de la obligación de alta en el RETA «los colegiados que opten o hubieran optado por incorporarse a la Mutualidad de Previsión Social que pudiera tener establecida el correspondiente Colegio Profesional», a condición de que la misma cumpla determinados requisitos reglamentarios[58]. Por su parte, las cooperativas de trabajo asociado pueden elegir, a la hora de afiliar a sus socios trabajadores, o bien por asimilarlos a trabajadores por cuenta ajena, en cuyo caso quedan encuadrados en el Régimen General o en alguno de los Regímenes Especiales de Seguridad Social, de acuerdo con la actividad desarrollada, o bien por considerarlos trabajadores autónomos, afiliándolos al régimen Especial que corresponda[59]. La opción queda remitida a la voluntad social, expresada, con criterios de igualdad para todos, en las normas estatutarias.

Bien que en el encuadramiento de uno y otro colectivo se modera la obligatoriedad, el margen de libertad concedido en cada caso no tiene la misma significación, valorada ésta desde los principios más centrales del sistema de Seguridad Social. En el primer supuesto, los términos del ejercicio de esa libertad se mueven entre el estar en el interior del sistema o permanecer extramuros de él, con lo que la atribución a las Mutualidades de los colegios profesionales de la condición de entidades alternativas o sustitutorias de la Seguridad Social pone en cuestión el principio de solidaridad. En el segundo, por el contrario, la libertad se restringe a la posibilidad de elegir uno de entre varios regímenes incluidos en el sistema de Seguridad Social; por tanto, el citado principio de solidaridad sale indemne.

**B. La flexibilidad en la elección de la base de cotización y de la extensión de la acción protectora**

La libertad para ingresar o no en la disciplina protectora del RETA tiene, como se ha visto, un alcance singular, pues afecta a unos pocos y concretos colectivos de sujetos potencialmente incluidos en el ámbito de éste régimen especial. Las libertades de las que nos vamos a ocupar seguidamente tienen, en cambio, un alcance general. Más aún, las mismas, enjuiciadas desde una perspectiva comparativa, excepcionan la regla general que rige en otros regímenes públicos de cobertura social; pero valoradas internamente, forman parte de los criterios más estructurales y estructuradores de la organización del RETA.

En éste, en efecto, el sujeto protegido, en primer lugar, elige libremente la base de cotización, dentro de los márgenes representados por una base máxima, coincidente en su cuantía con la del tope máximo de la base de cotización que rige para los regímenes del sistema que la tienen establecida, y una base mínima. La elección por el trabajador autónomo de su base es revisable antes del 1° de octubre de cada año, surtiendo efectos a partir del 1 de enero del año siguiente, previendo la legislación algunas excepciones a esta regla general en virtud de las cuales, de un lado, se restringe la elección de la base máxima a partir del cumplimiento de la edad de 50 años y, de otro, se contemplan bases mínimas reducidas para ciertos colectivos.

Por otra parte, la cobertura de ciertas prestaciones (incapacidad temporal y riesgos derivados de accidente de trabajo y enfermedad profesional), establecidas en buena medida como consecuencia de las tendencias de equiparación del RETA con el Régimen General, se instrumentan jurídicamente con arreglo a la lógica de las mejoras voluntarias. Pertenece, así pues, a la libertad del trabajador autónomo decidir si va a estar o no protegido por estas contingencias, procediendo a soportar éste, en caso afirmativo, los incrementos de su contribución económica.

### 3.3. Ajustes y desajustes del diseño normativo flexible

*Un sistema pragmático...*

La libertad de la que dispone el trabajador autónomo para elegir su aportación contributiva y decidir, con ello, la magnitud de sus prestaciones así como la posibilidad que se le brinda de delimitar la extensión de la acción protectora con-

---

[58] Cfr. Disposición Adicional Decimoquinta de la Ley 30/1 995, de 8 de noviembre, de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, en la redacción dada por la Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social (BOE 3 1-12).

[59] Cfr. Disposición Adicional Cuarta.1 de la LGSS.

figuran al RETA como un régimen híbrido de protección social en el que se mezclan las técnicas privativas de la Seguridad Social con otras más propias del aseguramiento voluntario. Esta fórmula ofrece, como principal ventaja, su carácter pragmático.

*... pero que arrastra serios inconvenientes*

Pero también arroja, como se han encargado de argumentar autorizadas voces, algunos serios inconvenientes que, en unos casos, actúan como rigideces, que no terminan de conciliarse con el marco de flexibilidad, y, en otros, introducen disfunciones, que provocan desajustes a la hora de poner en práctica las confesadas tendencias de equiparación.

Los datos estadísticos disponibles muestran que el 95 por 100 de los trabajadores autónomos, incluidos en el ámbito del RETA, han optado por elegir, como base de cotización, la base mínima, elección ésta que, en gran medida, explica él por qué el importe medio de las pensiones de éste régimen se encuentra en los niveles más inferiores, muy por debajo del que arroja el Régimen General. Por otra parte, la explotación de los mencionados datos estadísticos también ha demostrado que el RETA es, conjuntamente con el Régimen General, el que efectúa una contribución más equitativa a la financiación de las cargas, ya que la tasa de absorción gastos corrientes/cuotas, que es la que pone de manifiesto la relación entre lo que se da y lo recibe, se sitúa en una posición próxima a la unidad; y que es, igualmente, uno de los regímenes que tiene una más equilibrada ratio entre activos y pasivos (casi tres activos por cada pasivo). No obstante ello, sobre el RETA planean algunos factores de aumento de gasto a medio y largo plazo, derivados de la tan citada tendencia equiparadora, de un lado, y de la elevación de las bases mínimas, de otro. Finalmente y como último dato a tener en cuenta, conviene recordar que, mientras la base máxima de cotización del RETA coincide con el tope máximo de la base cotización del Régimen General, la base mínima viene tradicionalmente superando, y en cuantía no modesta, la homóloga de ese mismo Régimen.

*La libertad de elección de la base de cotización desplaza a la responsabilidad subjetiva la concreción del principio de solidaridad...*

De seguro, el sistema de cotización del RETA, que gira en derredor de la elección de la aportación dentro de los márgenes de unas bases mínima y máxima, tiene mucho que ver con la imposibilidad de imputar al trabajador autónomo un salario estable y previamente determinado o determinable. Pero lo que ya es más discutible es que el actual sistema no haya logrado de manera efectiva poner a punto una fórmula de contribución económica que tenga en cuenta y valore de manera equilibrada la muy heterogénea realidad económica existente entre el colectivo protegido. Por lo pronto, la regulación vigente ha tenido el efecto de haber desplazado a la responsabilidad subjetiva de este colectivo el alcance del principio de solidaridad contributiva, el cual, y a resultas de su voluntad mayoritaria, ha quedado fijado, en el terreno de los hechos, en una franja coincidente con la base mínima.

*... y produce una sobrecarga económica en ciertos trabajadores autónomos y, en otros, una relajación de la carga contributiva*

Pero además y al prescindir, a la hora de fijar las aportaciones de cada trabajador autónomo individualmente considerado, de las rentas reales procedentes del ejercicio de su actividad profesional, la regulación produce, simultáneamente, dos efectos: de un lado, una sobrecarga económica para capas de trabajadores autónomos de bajos ingresos, frente a la que puede estar reaccionándose mediante la huída hacia formas de economía sumergida; de otro, una fuerte relajación de la carga contributiva para los sectores de trabajadores autónomos de altos ingresos, frente a la que puede estar respondiéndose a través de conciertos de planes de pensiones complementarios. Bien que por razones distintas, ambos efectos terminan por converger en un resultado final: drenan financieramente el propio sistema.

### 3.4. La revisión del modelo de cotización

#### A. Orientaciones generales

*Hacia un sistema de cotización vinculado a la capacidad económica de los trabajadores autónomos*

En un contexto como el descrito, conviene replantearse los criterios que tradicionalmente han regulado la cotización en el RETA, introduciendo las correcciones necesarias a fin de procurar una equiparación, en el terreno de los principios, entre los regímenes de cotización de éste concreto régimen especial y el Régimen General. Sin perjuicio de las medidas de carácter transitorio que se estimase pertinente incorporar, la modificación del sistema actualmente en vigor podría asentarse sobre las orientaciones siguientes: 1) La supresión de la libertad de elección de las bases de cotización. 2) La fijación, como base de cotización, de los ingresos brutos procedentes de la actividad profesional ejercida por el trabajador autónomo. De no poder llevarse a cabo éste cálculo, puede vincularse la cotización al sistema de tributación fiscal;

esto es, al de módulos. 3) El establecimiento de una base mínima, coincidente con la base mínima de cotización del Régimen General, así como de una base máxima, coincidente igualmente con el tope máximo de la base de cotización del Régimen General y 4) El establecimiento de bonificaciones en la base mínima con vistas a fomentar el empleo o, en su caso, facilitar los inicios en el ejercicio de la actividad profesional.

Desde luego, la plasmación normativa de estas orientaciones habría de ir acompañada de un control público más exigente así como de una coordinación más eficiente entre las Administraciones Públicas. Pero estas condiciones no debieran constituir obstáculo para el cambio de modelo de cotización, del que puede derivarse un cúmulo de ventajas de tono no menor. En primer lugar, una comprensión bidireccional o recíproca de las tendencias de equiparación y convergencia entre el RETA y el Régimen General, acaso excesivamente escoradas hasta el presente hacia el plano de los derechos prestacionales con olvido o descuido de las obligaciones que conlleva cualquier sistema de protección social, asentado en un principio de solidaridad social intergeneracional. En segundo lugar, la instauración de un principio de correlación individualizado entre el nivel económico y la carga contributiva del autónomo, facilitando con ello la emersión del trabajo por cuenta propia no declarado o informal y permitiendo, simultáneamente y como sucede en el ámbito de los restantes regímenes, que quienes dispongan de mayores recursos puedan reforzar sus necesidades sociales mediante las fórmulas propias de la Seguridad Social voluntaria. En tercer lugar, la potenciación y mejora, a largo plazo, de la solvencia económica del RETA, que constituye la garantía necesaria para la prosecución de la tendencia equiparadora de prestaciones. En cuarto lugar, la recuperación o, mejor aún, la asunción por el régimen público de cobertura social de la responsabilidad de asegurar a los trabajadores autónomos unas prestaciones equivalentes a los sacrificios realizados según su capacidad económica, valorada ésta no desde una apreciación subjetiva sino con arreglo a criterios objetivos. Finalmente, el definitivo destierro de la permanente sospecha de fraude que recae sobre el colectivo protegido por el RETA y que tiene numerosas huellas normativas, entre las que el establecimiento de un tope en el cambio de la base de cotización a partir de los 50 años no es la única; pero probablemente es la más significativa.

**B. Los problemas de la revisión y sus posible soluciones**

La utilización de los ingresos procedentes del ejercicio de la actividad económica o profesional como base de cotización puede suscitar problemas de orden aplicativo, al menos en las dos siguientes situaciones. De un lado, cuando, como puede suceder en el caso de los colaboradores familiares, no existan ingresos susceptibles de imputarse, de manera segregada, a los miembros del núcleo familiar incluidos en el ámbito de aplicación del RETA; de otro, cuando los ingresos procedentes de la actividad profesional sean inferiores a la cuantía de la base mínima de cotización. Cada una de estas situaciones ha de ser objeto de un tratamiento diferenciando; y la problemática que plantea puede ser resuelta mediante muy diversas soluciones.

*La cotización de los colaboradores familiares*

En virtud de la propia definición que surte el art. 7.2 de la LGSS, en relación con el art. 3.b) del Decreto 2530/1 970, a los familiares que, no teniendo la condición de asalariados, colaboren de forma habitual, directa y personal en la empresa familiar no cabe imputarles ingresos, ya que los rendimientos económicos derivados de dicha empresa forman parte del patrimonio común familiar. De no ser así, de percibir el familiar parte de esos ingresos, habría de presumirse la no concurrencia de uno de los requisitos que definen el trabajo familiar («estar a cargo») y, por lo mismo, aquél habría de ser calificado como trabajador por cuenta ajena. En este contexto, el problema de determinación de las bases de cotización en las empresas familiares admite muy variadas soluciones; al menos, las siguientes. La primera consiste en atribuir a cada miembro del núcleo familiar, incluido el titular, una base de cotización equivalente al cociente de dividir los ingresos totales por el número de integrantes de la propia empresa familiar. La segunda, variante de la anterior, se sustancia en establecer unas bases de cotización irregulares, en función del tiempo de dedicación de cada uno de los integrantes del grupo familiar. La tercera, de aplicación técnica más sencilla pero acaso menos equitativa, reside en fijar a los colaboradores una base de cotización coincidente con la base mínima legalmente establecida.

*La cotización de los trabajadores autónomos con rentas bajas*

El segundo de los problemas mencionados no deriva, en realidad, del cambio de modelo de cotización. En el sistema actualmente vigente, de elección por el sujeto protegido de la base dentro de unos límites mínimo y máximo, es ésta una situación que ya puede darse. La novedad reside en que, ahora y por primera vez, se reconoce esta situación como un problema y se pretenden arbitrar vías de solución. Éstas, desde luego, no pueden consistir en el establecimiento de una exención de la obligación de cotizar por tiempo indefinido. Una medida semejante no es admisible, entre otras numerosas razones, por cuanto pondría entre paréntesis el principio de contributividad del sistema de Seguridad; es decir, colocaría al RETA en la órbita de un modelo asistencial de protección social. La exención de cotizar ha de reunir, por consiguiente, un doble requisito: su objetividad y su temporalidad. Tal es la opción que se ha incorporado al texto del presente Estatuto, en la que la objetividad se vincula con el comienzo de la actividad profesional. Por éste lado, pues, la medida pretende, simultánea e indirectamente, promover las formas de autoempleo.

## 4. La protección social de los trabajadores autónomos y el RETA

### 4.1. Una regulación dispersa y generadora de inseguridad jurídica

De seguro, en el sistema jurídico español no es fácil identificar una institución sometida a un proceso de cambio normativo tan permanente, constante, intenso y extenso como el que viene experimentando la Seguridad Social desde hace años. No es cuestión ahora de entrar en el análisis de las razones o sinrazones de este proceso y, menos aún, de sus consecuencias, bastando con recordar que el ordenamiento de Seguridad Social se ha convertido en el laboratorio en el que se han puesto en práctica todas las imaginables, bien que no siempre deseables, formas de exteriorización del ejercicio de los poderes normativos por parte tanto del legislador ordinario como del Gobierno. Leyes de muy variada índole (ordinarias, de presupuestos o de acompañamiento), vinculadas o no temáticamente al sector de la Seguridad Social, decretos legislativos, leyes de urgencia, reales decretos, ordenes ministeriales, circulares y resoluciones se suceden en el tiempo de forma ininterrumpida, formando un espeso conjunto normativo, a menudo descoordinado, y en el que no es tarea fácil, ni tan siquiera para los expertos, discernir la tabla de vigencias.

No es ésta una realidad a la que haya logrado escapar la legislación reguladora de la protección social de los trabajadores autónomos; antes al contrario, la reproduce en todas sus manifestaciones. Dos ejemplos pueden corroborar este juicio. De un lado, la norma que aspira a actuar como la de cabecera del RETA —el Decreto 2530/1 970, de 20 de agosto— tiene 76 artículos, de los cuales 26 han sido derogados en su totalidad y otros 8 de manera parcial. En suma, el 45 por 100 del articulado de dicha norma resulta inaplicable. De otro lado, la página web de la Secretaría de Estado de la Seguridad Social, en el archivo «Normativa», enuncia un completo catálogo de las disposiciones reguladoras del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos». El listado consta de 77 normas: 1 ley orgánica, 14 leyes ordinarias, 1 decreto legislativo, 2 reales decretos leyes, 43 reales decretos, 11 órdenes ministeriales y 5 resoluciones. En esta maraña legal, el principio de seguridad jurídica, entendido en su sentido primero y esencial como certidumbre en el conocimiento de las normas aplicables, no puede salir indemne.

El desarrollo de las medidas legales que el presente Estatuto propone ofrece una excelente ocasión para el logro de, al menos, dos objetivos complementarios. El primero, dotar de rango legal al régimen de protección social de los trabajadores autónomos y, el segundo, sistematizar, aclarar y ordenar el núcleo básico del sistema de seguridad social de éste colectivo. Y todo ello, sin perjuicio de que también se pueda utilizar esta oportunidad para poner en vigor las recomendaciones de los pactos de Toledo relativas a la integración, en el RETA, de los trabajadores por cuenta propia sujetos a la disciplina normativa del REA y del REM.

### 4.2. El ámbito subjetivo de aplicación

El ámbito subjetivo de aplicación del RETA se encuentra construido sobre un doble y complejo criterio, definido, el uno, en positivo y, en negativo, el otro. Dando de lado éste segundo, derivado del ya mencionado fraccionamiento de la protección dispensada a los trabajadores por cuenta propia, que se incorporan, en función de la naturaleza de la actividad económica ejercida, hasta en tres regímenes especiales distintos, el campo aplicativo del RETA afecta a quienes realicen de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo en los sectores de la industria o de los servicios, sin sujeción por ella a contrato de trabajo y aunque se utilice el servicio remunerado de otras personas[60]. Pero, además y sobre este concepto general de trabajador autónomo, juega una compleja serie de presunciones, exclusiones, limitaciones, excepciones e inclusiones, declarativas unas y constitutivas otras, de una constelación de colectivos, tan numerosa como dispar.

No es éste momento apropiado para adentrarse en el universo de los sujetos protegidos por el RETA, cuyo trazado ha experimentado en el curso de los últimos años un continuo proceso de expansión, no exento, en ocasiones, de vaivenes normativos más propios de las ciencias que operan con la técnica de la «prueba y error». Pero sí lo es para reflexionar sobre la situación de dos concretos colectivos: de un lado, el de los familiares y, de otro, el de los autónomos que ejercen una actividad a tiempo parcial.

#### A. La protección de los miembros de la empresa familiar

*Entre la protección y la desprotección*

Una interpretación sistemática de los arts. 7.2 LGSS y 3.b) del Decreto 2530/1970 dibuja un complejo marco de protección social de los miembros de la empresa familiar, que pueden encontrarse hasta en tres situaciones diferentes. Este colectivo

[60] Vid. art. 2.1 del Decreto 2530/1970.

puede (debe) estar incluido, en primer lugar, en el RETA o, en su caso y en función de la actividad económica de que se trate, en alguno de los dos restantes regímenes especiales que incorporan, además de trabajadores por cuenta ajena, trabajadores por cuenta propia (REA y REM). En segundo lugar, puede (debe) estar dado de alta en el Régimen General de la Seguridad Social. Y finalmente, puede (debe) quedar extramuros del sistema de Seguridad Social. Este escenario podría representarse mediante una línea continua con tres grosores o trazados distintos y en la que, de un lado, el acceso a, y el mantenimiento en, cualquiera de esas tres situaciones depende del cumplimiento de ciertos requisitos y, de otro, la parte central y, probablemente más densa, la ocupa el RETA, mientras que las partes laterales se corresponden con el Régimen General y la ausencia de protección contributiva.

La centralidad del RETA trae causa en que aquellos preceptos instituyen una presunción iuris tantum sobre la no laboralidad de los familiares a efectos de Seguridad Social o, lo que es igual, sobre la condición de trabajadores autónomos de los mismos a efectos de su inclusión en el propio RETA. El tránsito aplicativo desde el RETA al Régimen General, por consiguiente, precisa la destrucción de esa presunción; requiere la demostración de que, a cambio del trabajo realizado, el familiar percibe una retribución salarial, siendo asalariado. Ahora bien, para que juegue la presunción misma y se produzca la inclusión en el RETA, es preciso que el integrante de la empresa familiar, al margen de ser cónyuge o pariente por consanguinidad, afinidad o adopción hasta el segundo grado (ex art. 7.2 LGSS) y no hasta el tercero (ex art. 3.b Decreto 2539/1 970), colabore con el autónomo «de forma habitual, personal y directa». De no hacerlo así, quedará ubicado en la zona de desprotección social. Y es esa fase previa a la activación de la presunción, la de la verificación preliminar de sí el familiar cumple o no esas condiciones, señaladamente la habitualidad, la que ha venido levantando voces críticas, que discuten tanto la aplicación judicial del requisito como el requisito mismo.

*Una noción polémica: la habitualidad*

La jurisprudencia y doctrina judicial no mantienen un criterio uniforme sobre la noción de habitualidad, pudiendo detectarse hasta tres orientaciones diversas. Esta nota es entendida, en primer lugar, en un sentido temporal, de manera que trabajo habitual es sinónimo de trabajo ejecutado con periódica dedicación. En segundo lugar, la actividad habitual se identifica con la actividad principal; con una actividad constitutiva del núcleo central de la actividad económica. Finalmente, y es ésta la interpretación seguida por la jurisprudencia laboral ordinaria más reciente, la habitualidad se vincula con la suficiencia de los ingresos obtenidos por la realización del trabajo.

Las consecuencias de cada una de estas orientaciones en lo que concierne a la inclusión o exclusión de los familiares en el ámbito del RETA difieren. La utilización de la referencia temporal deja extramuros del RETA a los familiares que prestan su trabajo de manera episódica, sin continuidad ni dedicación. De su lado, el recurso a la actividad principal excluye a aquellos para los que el trabajo familiar constituye una labor secundaria o complementaria de otra principal. El empleo de un módulo retributivo, en fin, termina desprotegiendo a quienes no obtienen, de la empresa familiar, ese mínimo de suficiencia, eventualmente cuantificado por referencia al Salario Mínimo Interprofesional.

Sin entrar en polémica con las orientaciones jurisprudenciales tan sumariamente evocadas, los problemas derivados de la aplicación de la nota de habitualidad al concepto mismo de trabajo familiar y, por consiguiente y de manera traslativa, a la delimitación del ámbito aplicativo del RETA son, en realidad, problemas reflejos de otro previo o anterior, que tiene que ver con la tradicional resistencia de nuestro ordenamiento jurídico a considerar el trabajo autónomo a tiempo parcial como un trabajo jurídicamente relevante a efectos de Seguridad Social. Es desde ésta perspectiva más global desde la que han de encararse y, en su caso, resolverse los problemas de reubicación de los familiares en el escenario de la protección social.

**B. El trabajo autónomo a tiempo parcial**

*Los problemas de aplicación del concepto de parcialidad al trabajo autónomo*

Desde el punto de vista de la Seguridad Social, el tratamiento del trabajo autónomo a tiempo parcial no se presta a respuestas sencillas ni rápidas. Primero, por razones sustantivas o, si se quiere, conceptuales. La noción de parcialidad es una noción relacional o, mejor aún, subordinada. Lo parcial es, conforme enseña el DRAE, la parte de un todo. La actividad parcial es, así pues, la parte de una actividad completa. Pero mal puede calificarse como parcial aquella actividad que tampoco consiente una previa calificación como completa. Tal es, y no otro, el problema de fondo que suscita la definición del trabajo autónomo a tiempo parcial. En la medida en que el trabajo autónomo no está jurídicamente sujeto a objetivas limitaciones de jornada, sea cual fuere el módulo temporal manejado, la parcialidad, en esta misma forma de ejercicio de la actividad profesional o económica, carece de parámetros de cuantificación determinados.

Por estas razones, el trabajo a tiempo parcial a efectos de Seguridad Social se encuentra en permanente estado de sospecha. Los poderes públicos temen que su aceptación sea una vía fácil bien para acceder a los derechos y prestaciones dispensados por el sistema de protección social bien para burlar las obligaciones de cotización.

Una adecuada aproximación al trabajo autónomo a tiempo parcial exige, al menos en un primer momento, tratar de manera diferenciada lo que constituyen problemas técnicos de articulación de este trabajo de lo que plantea problemas de control de las medidas jurídicas adoptadas. Entre otros motivos, por el muy poderoso de que, de ordinario, la mayor o menor porosidad de una determinada regla jurídica para su utilización fraudulenta depende, al menos en buena parte, del modo cómo se ha definido el presupuesto de hecho de esa misma regla.

*La necesaria cobertura social de los trabajadores autónomos a tiempo parcial: algunas propuestas de regulación*

Desde ésta óptica, los miembros de la presente Comisión son del parecer que, en una futura reforma del sistema de protección social, debería de reconocerse el derecho de los trabajadores autónomos a tiempo parcial a afiliarse y darse de alta en el RETA. Los problemas de orden técnico que la norma de desarrollo de este derecho, que ya queda recogido en el proyecto de Estatuto elaborado, son, básicamente, dos. De un lado, definir qué se entiende por trabajo autónomo a tiempo parcial, noción ésta que es la que ha de trazar la frontera entre el trabajador autónomo incluido (el que ejecuta una actividad a tiempo parcial) y el excluido (el que realiza trabajos marginales). De otro, fijar la cotización aplicable al trabajador autónomo a tiempo parcial.

La exportación al ámbito del trabajo por cuenta propia del concepto de parcialidad manejado por el ordenamiento laboral no es una solución ni viable ni, aunque lo fuera, razonable. Pero las diversas definiciones que se han utilizado en este campo ofrecen pistas viables y soluciones razonables. En tal sentido, una futura regulación podría trabajar con las siguientes o parecidas orientaciones: 1) En primer lugar y a los exclusivos efectos del reconocimiento en el RETA de la protección social de los trabajadores autónomos a tiempo parcial, puede partirse de la ficción jurídica de que la jornada de trabajo a tiempo completo de ese trabajador es la correspondiente a la que tiene, en convenio colectivo, un trabajador por cuenta ajena comparable por razón de la identidad de actividad y, de no existir trabajador comparable, la jornada máxima legal. 2) En segundo lugar, será preciso definir que se entiende, en el ámbito del trabajo por cuenta propia, por tiempo parcial, tarea ésta que, en gran medida, exigirá un previo pronunciamiento sobre si esta noción debe o no ir acompañada de límites cuantitativos por arriba (cuyo efecto sería la aplicación al trabajador autónomo de las disposiciones generales) y por abajo (cuya consecuencia sería la exclusión en el RETA, por considerarlo, en lugar de trabajo a tiempo parcial, trabajo marginal). Aun cuando el interrogante pueda prestarse a discusión, nuestro parecer es que el trabajo autónomo a tiempo parcial ha de estar perimetrado con criterios objetivos de generalizada aplicación: ni puede ser considerado como tal aquél que represente, simplemente, una jornada inferior a la que ejecuta el trabajador por cuenta ajena comparable ni, tampoco, aquél que no mantenga una cierta periodicidad y dedicación. La cuestión de precisar los valores concretos del perímetro queda deferida a criterios de conveniencia política, de oportunidad económica o de experiencia social. 3) Una vez decidido lo anterior, será necesaria la adopción de aquellas medidas de carácter instrumental que garanticen de manera eficiente la seriedad del trabajo a tiempo parcial que se hubiere declarado (por ejemplo, mantenimiento de la jornada durante un período de tiempo).

El trabajo autónomo a tiempo parcial no tiene, por sí mismo, que alterar el modelo de cotización propuesto, que seguiría girando sobre los ingresos brutos obtenidos. Sólo cuando se acredite que éstos son inferiores a la base mínima de cotización, ésta se podría reducir en la parte correspondiente al menor tiempo de trabajo invertido, parte que podría ser estrictamente proporcional o no.

### 4.3. La acción protectora

#### A. En origen, una menor intensidad protectora

La desigualdad de la acción protectora dispensada por los regímenes especiales, apreciada la misma en términos comparativos con la instituida por ese común patrón de referencia que es el Régimen General, ha estado, al menos en buena parte, en el origen de la estructura fragmentada de la Seguridad Social. Así fue confesado por la exposición de motivos de la LBSS, en la que de manera paladina se reconocía la existencia de «una limitación importante, superable en el futuro, a medida que las circunstancias lo permitan», consistente en el hecho «de que la acción protectora de la Seguridad Social no es homogénea para todas las personas comprendidas en su campo de aplicación». De ahí, que el legislador de la época enunciara la tendencia «a la paridad de derechos y prestaciones» entre aquellos primeros, los regímenes especiales y este segundo, el Régimen General[61].

Esta desigualdad en la acción protectora se va a manifestar, de manera visible y singularizada, en relación con los trabajadores autónomos, cuya norma inicial, el Decreto 2530/1970, va a conceder a los sujetos protegidos una protección menos intensa y menos extensa. Los derechos reconocidos van a tener menor entidad, al tiempo que menor es el número de las prestaciones dispensadas. Hasta tal punto, que el RETA será calificado, desde distintos sectores, como el régimen especial de «los pobres».

---

[61] Vid. párrafo segundo, base 11 de la LBSS.

**B. El largo proceso hacia la equiparación**

*Un proceso de convergencia progresivo, desigual, ...*

Esta disparidad de trato, que la jurisprudencia constitucional no ha considerado merecedora de reproche desde la perspectiva del principio de igualdad, va a iniciar un lento y progresivo proceso de moderación a partir de los años intermedios de la década de los ochenta. Un proceso en el que ha sido necesario, en ocasiones, sortear, con resultado desigual, las limitaciones estructurales derivadas de la naturaleza del trabajo autónomo, de la inexistencia de empresario y de jornada de trabajo, y que, en parte, explica el singular esquema de organización de la protección de los trabajadores autónomos, que se resiste a la mimética aplicación de algunas de las técnicas más garantistas empleadas con los trabajadores con contrato de trabajo (alta de pleno derecho, integración de lagunas o responsabilidad empresarial, por ilustrar la idea con algunos ejemplos).

Ha sido éste, como ya se ha hecho notar, un proceso progresivo, que arranca a mediados de la década de los años ochenta y llega hasta nuestros días. Y también ha sido un proceso de ritmo desigual, más lento en la primera época y más acelerado en la última, debido, al menos en parte, al impulso político de los pactos de Toledo I y II y de los acuerdos sociales de 1996 y 2001. Ha sido, en tercer lugar, un proceso desarrollado en escenarios normativos diferentes, en unos casos en escenarios internos al RETA y en otros externos a él. E igualmente ha sido, en fin, un proceso que ha utilizado técnicas muy diversas en lo que concierne al par obligatoriedad-voluntariedad.

En concreto, los hitos más significativos de este proceso de convergencia y aproximación de la acción protectora del RETA con la del Régimen General han sido los siguientes: 1) incorporación de la entonces denominada incapacidad laboral transitoria y de la asistencia sanitaria, configurándose aquella prestación, primero, con carácter obligatorio[62] y, más tarde, con carácter voluntario[63]; 2) eliminación del requisito de edad (45 o más años) para acceder a la incapacidad permanente total, supresión del período de carencia en caso de accidente para la incapacidad permanente y equiparación de los porcentajes aplicables para la determinación de las cuantías de las prestaciones por muerte y supervivencia[64]; 3) otorgamiento de la protección por maternidad en términos de paridad con los previstos en el Régimen General[65]; 4) reconocimiento a las trabajadoras de la prestación de riesgo durante el embarazo[66]; 5) inclusión de la protección de las contingencias por accidente de trabajo y enfermedades profesionales[67]; 6) reconocimiento del incremento de la pensión por incapacidad permanente total para la profesión habitual[68] y 7) ampliación de la prestación por incapacidad temporal en términos de paridad a los previstos en el Régimen General[69].

A resultas de este proceso de convergencia, la acción protectora del RETA actualmente en vigor se extiende, bien que con algunas particularidades y con una excepción, a las mismas contingencias y situaciones reconocidas en el Régimen General. O en otras palabras, comprende: la asistencia sanitaria por maternidad, enfermedad y accidente, sea cual fuere su causa; las prestaciones económicas por incapacidad temporal, cualquiera que sea su causa; el riesgo durante el embarazo; la incapacidad permanente; la muerte y supervivencia; la jubilación; las prestaciones familiares; las prestaciones de servicios sociales y, en fin, las complementarias de asistencia social.

*... y que ha utilizado, en ocasiones, las técnicas de la mejora voluntaria*

No obstante su entidad, el esfuerzo de equiparación ha sido realizado, al menos en parte, a través de la técnica de las mejoras voluntarias. La cobertura de determinadas prestaciones económicas (incapacidad temporal) y contingencias (riesgos profesionales) no tiene carácter obligatorio, defiriéndose a la voluntad del trabajador autónomo la decisión misma de la protección. La tendencia de aproximación entre el RETA y el Régimen General ha potenciado, así pues, el principio de libertad en detrimento de la obligatoriedad, acentuando la vertiente de flexibilidad del esquema protector.

---

[62] Vid Real Decreto 43/1984, de 4 de enero (BOE 11-1).

[63] Ley 21/1993, de 29 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 1994 (BOE 30-12) y Real Decreto 211/1994, de 28 de octubre (BOE 10-12).

[64] Vid. Disposición Adicional Decimotercera del Real Decreto 9/1991, de 11 de enero, por el que se establecen las normas de cotización a la Seguridad Social, Desempleo, Fondo de Garantía Salarial y Formación Profesional (BOE 16-1).

[65] Ley 42/1994, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social (BOE 31-12).

[66] Ley 39/1999, de 5 de noviembre, para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras (BOE 6-11) y Real Decreto 1251/2001, de 16 de noviembre, por el que se regulan las prestaciones económicas del sistema de Seguridad Social por maternidad y riesgo durante el embarazo (BOE 17-11).

[67] Vid. art. 40.2 de la Ley 53/2002, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social (BOE 31-12) y Real Decreto 1273/2003, de 10 de octubre, por el que se regula la cobertura de las contingencias profesionales de los trabajadores incluidos en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, y la ampliación de la prestación por incapacidad temporal para los trabajadores por cuenta propia (BOE 22-10).

[68] Real Decreto 463/2003, de 25 de abril, sobre reconocimiento del incremento de la pensión de incapacidad permanente total para la profesión habitual para los trabaj adores por cuenta propia (BOE 26-4).

[69] Real Decreto-Ley 2/2003, de 25 de abril, de Medidas de reforma económica (BOE 26-4); Ley 36/2003, de 11 de noviembre, de Medidas de reforma económica (BOE 12-11) y Real Decreto 1273/2003, de 10 de octubre, citado.

La futura reforma del RETA debiera plantearse la gradual recuperación del principio de obligatoriedad, que podría comenzar de manera inmediata con la incapacidad temporal, por la que ha optado una inmensa mayoría (el 95 por 100) de los sujetos incluidos en su ámbito de protección. Más adelante, esa recuperación podría extenderse a los riesgos profesionales.

### C. La futura expansión de la convergencia

*La jubilación anticipada y la reducción de la edad mínima de jubilación*

Como en el Régimen General, también en el RETA la edad pensionable a efectos de la jubilación es la de los sesenta y cinco años de edad. No obstante ello, la legislación sobre Seguridad Social contempla algunos supuestos de anticipación de la edad de jubilación que, en el caso de aquél, traen causa en diversas circunstancias (razones de empleo o conservación de derechos en régimen transitorio, por ejemplo).

El reconocimiento de la jubilación anticipada en el RETA —no así en el REM— data de épocas recientes, concretamente, de finales de los años noventa. La primera modalidad de jubilación anticipada fue introducida por la Ley 47/1998, de 23 de diciembre[70], que reconoce a los trabajadores autónomos el acceso a la jubilación anticipada, siempre que concurran los dos siguientes requisitos: de un lado, haber cotizado a varios regímenes del sistema de Seguridad Social de forma sucesiva o alternativa y, dentro de ella, a alguno de los que contemplan una posible jubilación con anterioridad al cumplimiento de la edad de sesenta y cinco años y, de otro, haber tenido la condición de mutualista antes del 1 de enero de 1967. Fue éste, por tanto, un reconocimiento limitado, que no otra cosa significó que la aplicación, con las oportunas adecuaciones, de las previsiones de jubilación anticipada por razones de derecho transitorio establecidas por la Disposición Transitoria Tercera de la LGSS.

Por otra parte, la Ley 35/2002, de 12 de julio[71], modificó la Disposición Adicional Octava de la LGSS, cuyo número cuatro dispone ahora que la jubilación parcial regulada en el art. 166 de esta misma norma legal resultará de aplicación «a los trabajadores por cuenta propia incluidos en los regímenes especiales de trabajadores del mar, agrario y de trabajadores autónomos, en los términos y condiciones que se establezcan reglamentariamente». Sucede, sin embargo, que el Real Decreto 1131/2002, de 31 de octubre, por el que se regula la Seguridad Social de los trabajadores contratados a tiempo parcial así como la jubilación parcial, incluye exclusivamente en su ámbito de aplicación a los trabajadores con contrato de trabajo. La inacción del legislador reglamentario ha paralizado, pues, la vigencia de la figura de la jubilación parcial en el ámbito del RETA.

La futura reforma del RETA ha de encarar la jubilación anticipada de los trabajadores autónomos dentro del marco general de la actual tendencia hacia la prolongación de la vida activa. Y debería hacerlo, al menos, en una doble dirección. En primer lugar, regulando la jubilación parcial en un sentido acorde con la ordenación que se haga del trabajo autónomo a tiempo parcial. La posibilidad de que el autónomo mayor de sesenta y un años pueda compatibilizar una pensión parcial de jubilación con un trabajo a tiempo parcial, vinculado a razones de fomento de empleo, asalariado o por cuenta propia, no debe descartarse. En segundo lugar, modificando la Disposición Adicional Octava de la LGSS y disponiendo que la reducción de la edad mínima de jubilación por razones de peligrosidad, penosidad, toxicidad o insalubridad, contemplada en el art. 161.2 LGSS, puede ser también aplicable a los trabajadores incluidos en el ámbito de imputación normativa del RETA.

*Hacia el reconocimiento de una prestación por cese de actividad*

Al estilo de lo que sucede con el trabajo autónomo a tiempo parcial, la extensión a los autónomos de una cobertura ante las necesidades sociales derivadas del cese de la actividad económica plantea agudos problemas. De ahí, el reducido número de ordenamientos jurídicos que protegen este riesgo. Y sin embargo, el legislador ha tenido conciencia de la conveniencia de articular algún mecanismo de protección en esta situación, tal y como lo confirma el, por otro lado, débil contenido de la Disposición Final Sexta de la Ley 53/2002, de 30 de diciembre[72], a tenor de la cual, y limitadamente a los trabajadores autónomos dependientes, se mandataba al Gobierno a presentar ante el Parlamento un informe sobre el estado de la cuestión así como a estudiar el posible establecimiento de un fondo de garantía en caso de cese debido a causas objetivas.

Pese a su falta de cumplimiento, el mandato formulado por la mencionada disposición legal ofrece algunas pistas de interés no sólo para dar solución a un problema pendiente en la acción protectora de los autónomos sino, con mayor ambición, clausurar el ciclo de convergencia de las protecciones dispensadas por el RETA y por el Régimen General. Son éstas, no obstante, unas pistas que, en algunos casos, convienen completar y, en otros, reconsiderar.

---

[70] Por la que se dictan normas de reconocimiento de la jubilación anticipada del sistema de Seguridad Social, en determinados casos especiales (BOE 29-12).

[71] De medidas de establecimiento de un sistema de jubilación gradual y flexible (BOE 13-7).

[72] De Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social (BOE 31-12).

La plasmación de esta doble labor es la que queda recogida en el proyecto de Estatuto, que contempla una prestación, denominada «prestación por cese de actividad», cuyo reconocimiento se efectúa por dos causas: razones objetivas que impidan el desempeño permanente de la actividad económica y conciliación de la vida laboral y familiar. Al legislador habrá de corresponder la determinación de los términos y condiciones de esta prestación, que, a juicio de los miembros de esta Comisión, ha de responder a los principios de contributividad, solidaridad y sostenibilidad financiera, principios que, a nuestro parecer, ya llevan implícita la nota de la obligatoriedad.

## CAPÍTULO CUARTO. FOMENTO DEL TRABAJO AUTÓNOMO

### 1. El contexto normativo, nacional y comunitario

En línea con la finalidad básica y esencial que informa el presente Estatuto, su articulado dedica un entero Título al fomento del trabajo autónomo, articulando un conjunto de medidas de asistencia técnica y formación profesional, de apoyo financiero y de estímulo del espíritu y de la cultura emprendedora, cuyos destinatarios son las personas que ejercen una actividad económica y profesional por cuenta propia.

La política de fomento del empleo autónomo encuentra su fundamento, además de en nuestro texto constitucional (arts. 40 y 131 CE), en los objetivos de crecimiento y empleo de la Unión Europea. El mandato constitucional a los poderes públicos de realizar una política orientada al pleno empleo no debe ser entendido como un mandato dirigido exclusivamente a promover el trabajo asalariado; con mayor amplitud, igualmente comprende el trabajo por cuenta propia. El objetivo constitucional no es sólo la procura de una oferta suficiente de trabajo por cuenta ajena que garantice el derecho al trabajo de un sector de la población; también lo es la promoción de «las condiciones favorables para el progreso social y económico» y, por tanto, la creación de empleo por cuenta propia o autónoma. En tal sentido, la Ley de Empleo (LE) de 2003 ya define la política activa de empleo desde esta perspectiva omnicomprensiva, englobando el fomento del autoempleo y del espíritu empresarial[73].

Por su parte, la Estrategia Europea de Empleo (EEE), en su configuración inicial, habría de disponer, en el marco del entonces Pilar II, que los Estados miembros *«fomentarán el trabajo por cuenta propia, para lo cual estudiarán los obstáculos existentes con miras a reducirlos, en particular en lo que respecta a los regímenes fiscales y de Seguridad Social, al paso al empleo por cuenta propia y a la creación de pequeñas empresas, así como promoviendo acciones de formación en materia de creación de empresas y servicios específicos de apoyo a los empresarios»*. Desde las directrices para el empleo aprobadas en 2003, ya no se establecen, para los Estados Miembros, orientaciones específicas para el fomento del autoempleo, más allá de las directrices generales, dirigidas a la reducción de cargas que obstaculicen la iniciativa empresarial y al fomento de la actividad emprendedora desde el sistema educativo y de formación profesional. De igual forma, las Orientaciones Integradas para el Crecimiento y el Empleo (2005-2008) pretenden estimular la cultura empresarial así como la creación de las condiciones necesarias para que exista un ambiente que apoye a las PYMEs con vistas a facilitar un mejor entorno para las pequeñas y medianas empresas, incentivando la formación en capacidades gerenciales[74]. Por su parte, la Carta Europea de la pequeña empresa (Carta de Feira, junio 2000) propugna un marco jurídico y administrativo que propicie el desarrollo de las iniciativas económicas así como la inclusión del espíritu emprendedor entre los objetivos y contenidos de los ciclos educativos, desde infantil al bachillerato.

Las medidas de fomento del autoempleo también van encaminadas al logro de los objetivos de aumento del empleo y de la empleabilidad de las personas desempleadas o inactivas, contando a tal efecto con el apoyo clave que le brinda el Fondo Social Europeo (FSE), cuyos recursos se destinan a medidas favorecedoras de la iniciativa empresarial, y del autoempleo[75].

Finalmente, la política de fomento del empleo autónomo en su elaboración y desarrollo ha de adaptarse al modelo de Estado compuesto y respetar, por lo mismo, la distribución de competencias entre el Estado y las CC.AA., las cuales vienen asumiendo un papel relevante en este ámbito. El cumplimiento de los objetivos europeos ha de alcanzarse, en fin, sobre la base de los principios de cooperación y coordinación entre las Administraciones Públicas implicadas.

Es este, brevemente descrito, el contexto en el que se insertan las propuestas y orientaciones para una política global de fomento del trabajo autónomo contenidas en el presente Informe. A dichas propuestas, preceden dos grandes apartados, dirigidos, respectivamente, a la descripción así como a la valoración de las principales medidas, acciones y programas de promoción del empleo autónomo actualmente existentes.

---

[73] Vid. art. 23.1. y 25.1.f. de la Ley 56/2003 de 16 de diciembre, de Empleo (BOE 17-12).

[74] Vid., también, Recomendación del Consejo de 12 de julio de 2005, relativa a las orientaciones de las políticas económicas de los Estados miembros y la Comunidad (DOCE L 8-8).

[75] Vid. art. 2 del Reglamento (CE) 1784/1999, del Parlamento Europeo y de la Comisión, de 12 de julio de 1999, relativo al Fondo Social Europeo (DOCE L 213 de 13-8).

## 2. Las medidas de promoción y fomento del trabajo autónomo

El conjunto de las acciones o medidas que han sido calificadas como de fomento del trabajo autónomo en los últimos años son de muy variada naturaleza y procedencia y han tenido muy diversos destinatarios. En efecto, los planes nacionales de empleo (PNAEs) han venido identificando como medidas de esta naturaleza tanto subvenciones a favor de desempleados, como normas de mejora de la protección social de los trabajadores autónomos o medidas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Por este lado, las medidas clásicas de apoyo financiero, a través de subvenciones y créditos blandos, a los proyectos de creación de negocios protagonizados por personas desempleadas[76] conviven con medidas de reforma fiscal o de reducción de trámites burocráticos a favor de empresas pequeñas.

En el presente apartado, se va a efectuar una sucinta descripción de dichas acciones, con la que se pretende ofrecer una panorámica sistemática y sistematizada del abanico de medidas, proyectos y programas de fomento del trabajo autónomo adoptados en los últimos años.

### 2.1. Medidas de apoyo financiero directo a la actividad por cuenta propia

Las políticas públicas han venido otorgando ayudas a favor de los proyectos de las personas que ejercen su actividad económica por cuenta propia a través de dos modalidades de acciones. De un lado, las ayudas establecidas a los desempleados, contenidas en el programa de fomento del autoempleo, regulado aún por la Orden Ministerial de 21 de febrero de 1986[77], y la capitalización de las prestaciones de desempleo. De otro, las medidas más genéricas de apoyo financiero a la pequeña y mediana empresa, tales como la línea de crédito ICOPYMEs o el programa ARTEPYME II. Estas acciones tienen, pues, destinatarios diversos, y se refieren igualmente a momentos diversos de la actividad económica.

*El programa de fomento del autoempleo, regulado aún por una Orden de 1986*

El programa de fomento del autoempleo, regulado por la citada Orden Ministerial de 1986 y que aún mantiene vigencia, se dirige a facilitar la inserción en el mercado de trabajo de las personas desempleadas, ayudándoles a establecerse como trabajadores autónomos, así como apoyando la viabilidad de los negocios que emprendan. Dicha norma establece tres medidas para financiar parcialmente los proyectos empresariales, atendiendo a la necesidad de garantizar unos ingresos mínimos en los primeros tiempos de la actividad. Estas tres medidas son: la financiación de un porcentaje del coste de los estudios de viabilidad, auditoria y asesoramiento por creación de un negocio, la subvención de intereses de préstamos concedidos por sociedades de crédito concertadas con el MTAS y la denominada «renta de subsistencia», que asegura unos ingresos mínimos durante el inicio de la actividad. Las CC.AA., tras el correspondiente traspaso de competencias, gestionan la concesión de las referidas subvenciones, estableciendo muchas de ellas programas complementarios.

Los destinatarios de estas medidas son, genéricamente, los desempleados[78], aunque existen también regulaciones específicas para determinados colectivos de desempleados (personas con discapacidad, emigrantes retornados y personas afectadas por el síndrome tóxico). Por su parte, las correspondientes regulaciones autonómicas sobre fomento del autoempleo identifican en sus respectivos territorios determinados colectivos de desempleados como beneficiarios de las ayudas, en concordancia con las directrices comunitarias, al insertarse tales acciones en el marco de la programación del FSE y, por tanto, en sus líneas de orientación y financiación. De otra parte, estas regulaciones también toman en consideración el criterio territorial, a través de fomento del empleo en el ámbito local.

*La capitalización de las prestaciones por desempleo y sus actuales límites*

Para financiar proyectos de inversión y reducir costes de funcionamiento, los desempleados perceptores de prestaciones, que deseen instalarse como autónomos, pueden percibir, capitalizada, una parte de la prestación por desempleo para ser destinada a esta finalidad. Esta es otra vía de financiación de iniciativas empresariales viables y adecuadas que permite capitalizar en pago único la prestación contributiva por desempleo a las personas desempleadas que decidan establecerse como autónomos[79].

---

[76] Y ya previstas por la hoy derogada Ley 51/1 980, de 8 de octubre, Básica de Empleo <LBE> (BOE 17-10).

[77] Modificado por Orden tas/1702/2002 de 24 de junio (BOE 9-7). La Orden de 22 de marzo de 1994 (BOE 12-4) establece las bases reguladoras para la concesión de ayudas y subvenciones de los programas de promoción de empleo autónomo, y de integración laboral de minusválidos en centros especiales de empleo y trabajo autónomo, reguladas por la citada Orden de 1986.

[78] El art. 8 de la LBE ya contenía una jerarquía de los posibles beneficiarios de los créditos estatales concedidos para el establecimiento como trabajadores autónomos: mayores de 45 años, parados de larga duración, desempleados con responsabilidades familiares, emigrantes retornados y minusválidos.

[79] Previsto por el art. 228.3 de la LGSS, en la redacción dada por el art. 1.9 de la Ley 45/2002, de 12 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad (BOE 13-12). El RD 1044/1985, de 19 de junio, reguló el abono de las prestaciones por desempleo en su modalidad de pago único por el valor actual de su importe, como medida de fomento de empleo (BOE 2-7). La regulación fue modificada por la Ley 22/1992, de 30 de julio, de medidas urgentes de fomento del empleo y protección del desempleo (BOE 2-7). La Ley 50/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social (BOE 31-12) incluye dentro del ámbito de aplicación de la citada norma a las personas con discapacidad que se conviertan en trabajadores autónomos. La Disposición Transitoria Cuarta de la Ley 45/2002, citada, modificada por la Disposición Final Tercera de la Ley 36/2003, de 11 de noviembre, de medidas de reforma económica (BOE 12-11), instituye reglas sobre su abono.

Sin embargo, la capitalización en pago único de la prestación por desempleo o su abono en pagos parciales para subvencionar la cotización correspondiente a la Seguridad Social tiene hoy como límite el 20 por 100 de la prestación pendiente de recibir (sin límite de cuantía, cuando el beneficiario que pretenda establecerse como autónomo presenta una discapacidad igual o superior al 33 por 100). La cuantía puede destinarse a cubrir el importe de la inversión, sea en activo fijo o en activo circulante, además del importe que en concepto de impuestos y tributos deba desembolsarse. El remanente o la totalidad de la prestación, si no se realiza inversión, pueden ser destinados a la subvención de cuotas a la Seguridad Social.

*El apoyo financiero a las pequeñas y medianas empresas como medida de fomento del trabajo autónomo*

Junto a las medidas económicas a favor del emprendedor desempleado, el fomento económico directo del trabajo por cuenta propia también se ha venido integrando, tal y como declaran los PNAEs, por medidas financieras a favor de las pequeñas y medianas empresas. En este sentido, los mencionados planes citan como medidas de promoción del trabajo por cuenta propia, entre otras, las acciones de apoyo financiero a la pequeña y mediana empresa, como la línea de crédito del Instituto de Crédito Oficial (línea ICO-PYME), la política de reafianzamiento de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) o la concesión de microcréditos a pequeñas y medianas empresas de nueva o creciente creación, con el apoyo de las SGR, que no exigen garantías adicionales para avales inferiores a 25.000 €.

En este capítulo, debe ser también destacada la iniciativa ARTEPYME II, cuyo objetivo es apoyar proyectos de servicios avanzados de telecomunicaciones para PYMEs. El programa ARTEPYME II comprende la concesión de subvenciones para la realización de proyectos de servicios avanzados de telecomunicación, de interés común para las pequeñas y medianas empresas, que faciliten a éstas el desarrollo de actividades coordinadas de creación de redes para el intercambio de conocimientos sobre buenas prácticas y una mayor capacitación para poner en el mercado sus productos a través de medios informáticos y telemáticos (correo electrónico).

*Los programas de apoyo financiero a las mujeres emprendedoras*

Finalmente, una mención separada merece el conjunto de acciones de ayuda financiera a favor de las mujeres emprendedoras. En primer lugar, debe destacarse el programa «emprender en femenino» del Instituto de la Mujer del MTAS, que reconoce una subvención a fondo perdido para financiar gastos conectados al inicio de la actividad[80], pero que son incompatibles con cualquier otra ayuda para la misma finalidad. El programa prioriza determinadas actividades: las relacionadas con la conciliación de la vida laboral y familiar, los servicios a personas dependientes, las nuevas tecnologías, el medio ambiente, y los sectores industriales y de construcción. Igualmente existen ayudas específicas a favor de mujeres, microcréditos para proyectos o mejoras empresariales sin necesidad de avales y acciones de tutorización y consolidación empresarial dirigidas a empresarias beneficiarias del programa de microcréditos.

*El fomento económico del trabajo autónomo por las Comunidades Autónomas*

Son las CC.AA. las entidades que asumen la gestión del programa de fomento del autoempleo de la Orden Ministerial de 1986, estableciendo muchas de ellas, además y como ya se ha anticipado, otras acciones adicionales o complementarias. Al margen de las ayudas para la asistencia técnica, las de subvención financiera y la denominada «renta de subsistencia», ya mencionadas, los programas autonómicos de fomento del autoempleo fijan otras medidas económicas de apoyo a las iniciativas de autoempleo, mediante subvenciones para los desempleados que se establezcan como autónomos, por ejemplo, siempre que la inversión en activo fijo alcance al menos determinada cantidad y cuyo importe depende del volumen de esta inversión. En ocasiones, esta subvención se incrementa (entre el 10 y el 20 por 100) si el autónomo pertenece a algunos de los colectivos identificados (generalmente, personas con discapacidad, mujeres y mayores de 45 años), así como cuando haya obtenido formación o experiencia profesionales a través de su participación en alguno de los programas públicos de empleo y formación gestionados por el Servicio Público o sus entidades colaboradoras; o cuando la actividad productiva se inscriba dentro de los denominados «nuevos yacimientos de empleo». También en algunos programas autonómicos de fomento del autoempleo se formulan estas ayudas excepcionales adicionales para financiar los primeros gastos de actividad, como los realizados en los seis primeros meses, por conceptos varios, tales como locales, publicidad, adquisición de primeras mercancías, siendo además el límite de cuantía diverso, según los distintos colectivos que aparecen como beneficiarios.

Centrándonos en el ámbito subjetivo de los beneficiarios de las ayudas, las regulaciones autonómicas ofrecen un panorama ciertamente diverso. Junto a jóvenes, mujeres, personas con discapacidad y mayores de 45 años, en alguna ocasión se extienden las ayudas a otros colectivos de desempleados, como inmigrantes, personas pertenecientes a minorías étnicas, personas perceptoras de programas de solidaridad o de renta de integración social, personas con problemas de drogadicción o alcoholismo, personas internas en centros penitenciarios, personas en libertad condicional o tras el cumplimiento de su con-

[80] Como son los gastos de constitución y puesta en marcha (tasas, gastos notariales, y registrales), alquiler y traspaso de locales, *leasing* de vehículos destinados a la actividad, *leasing* de equipamiento informático, canon de franquicia, cuotas de colegiación, publicidad y *software,* gastos de personal correspondientes a Seguridad Social y salarios.

dena, participantes en procesos de rehabilitación o reinserción social de drogodependientes, o jóvenes que estén o hayan estado bajo la tutela o guarda de la Administración Autonómica. Una mención particular merecen las ayudas económicas específicas de estímulo a la mujer emprendedora, en general, o a las mujeres con responsabilidades familiares, que pueden acceder también a subvenciones para la creación de empresas, que incluyen el establecimiento, por parte de las destinatarias, como trabajadoras autónomas. Se trata, frecuentemente, de subvenciones a tanto alzado, encaminadas a sufragar gastos de puesta en marcha, tales como los de mano de obra empleada en la reforma o adecuación del local, adquisición de primeras mercancías, material fungible, alquiler de local o gastos corrientes.

Otras acciones de fomento adoptadas en el marco de las políticas autonómicas son los denominados «incentivos a la consolidación de proyectos», consistentes en una subvención que compensa por una sola vez parte de los gastos de cotización a la Seguridad Social de los trabajadores desempleados que hayan obtenido préstamos bancarios acogidos a subvenciones financieras para la puesta en marcha de sus actividades por cuenta propia. Se instituyen a favor de miembros de determinados colectivos, siendo la cuantía de la subvención diversa según colectivos. En alguna Comunidad Autónoma también se subvenciona el alta en el RETA y en el correspondiente Colegio Profesional, pero sólo para empresarias o mujeres que ejercen profesiones liberales.

En este capítulo, conviene destacar alguna experiencia de fomento global o integral del trabajo autónomo, que ha supuesto una evolución en relación con la política seguida hasta entonces. El objetivo general es fomentar la cultura emprendedora y la creación de autoempleos y microempresas, objetivo que se desarrolla a través de variados programas de actuación dirigidos: a la sensibilización, desde edades tempranas, de la promoción empresarial, a la generación de ideas susceptibles de crear negocios, al estudio de viabilidad del negocio, a la puesta en marcha de la actividad empresarial, a la inversión, a la formación en gestión empresarial de los promotores y las promotoras empresariales, así como también a la supervivencia de las empresas creadas a través de la incorporación de procesos de mejora continua.

Finalmente, también se integran entre las medidas de fomento del trabajo autónomo las ayudas a las primeras contrataciones o transformaciones de contratos temporales en indefinidos que realicen los trabajadores y las trabajadoras autónomos. Estas ayudas consisten en cantidades a tanto alzado para los autónomos que realicen contrataciones de carácter estable de trabajadores integrados en determinados colectivos[81], que en ocasiones se extiende a la contratación a tiempo parcial, a la transformación de contrato de duración determinada en indefinido o, en fin, a la contratación de trabajadores en determinadas actividades[82], y cuyo mantenimiento, también a veces, se anuda a ciertas cautelas, como la exigencia de un período de permanencia del puesto de trabajo. Como ejemplo de la señalada tendencia a la fijación de límites subjetivos y objetivos, en alguna Comunidad Autónoma se establecen estas ayudas sólo si se contrata a mujeres y se trata de empresarias (o PYMEs de mujeres) y en el marco de proyectos empresariales que fomenten la conciliación de la vida laboral y familiar, quedando excluidos determinados sectores[83].

### 2.2. Las medidas de información y asistencia técnica

La importancia de las acciones de información y asesoramiento técnico reside en que facilitan tanto el inicio de la actividad económica como su consolidación y desarrollo. En términos nominativos, el asesoramiento para el autoempleo acompaña las funciones y orientaciones para el empleo, que actualmente corresponden a los Servicios Públicos de Empleo de las CC.AA. que, hasta la fecha, han asumido la gestión realizada por el Servicio Público de Empleo Estatal (SPEE) en el ámbito del trabajo, el empleo y la formación[84].

En este capítulo, ha de mencionarse el Plan Integral de Fomento Empresarial de Autónomos (1999-2000) y, de manera más específica, el Plan de Artesanos, financiado en un 75 por 100 por la Iniciativa PYME de Desarrollo Empresarial. El Plan Integral de Fomento Empresarial de Autónomos tuvo por objeto facilitar información y asesoramiento empresarial así como asistencia técnica por un año a cargo de consultores especializados, en materias tales como financiación, innovación, medio ambiente, diseño, calidad, gestión empresarial, nichos de mercado y oportunidades de negocio. Su finalidad fue facilitar el acceso a nuevos mercados y mejorar la competitividad.

---

[81] Mujeres, preferentemente aquellas víctimas de violencia de género, mayores de 45 años que lleven más de un año en situación de desempleo, jóvenes menores de 30 años, personas con discapacidad, y otros colectivos con especiales dificultades de acceso al mercado de trabajo.

[82] Las actividades vinculadas a los nuevos yacimientos de empleo (servicios a la vida diaria, prioritariamente de atención a la dependencia, fomento de actividades culturales y de ocio en el medio rural, servicios relacionados con el medio ambiente, servicios complementarios vinculados a la mejora de la calidad de vida) o en servicios vinculados al mantenimiento, reparación y acondicionamiento de instalaciones, y en actividades vinculadas a los sectores industrial, audiovisual y de nuevas tecnologías de la información y la comunicación.

[83] Se trata de las actividades de transporte, producción, transformación y comercialización de productos agrarios, pesca y acuicultura, exportación. Estas ayudas además dependen de que se prime la utilización de productos nacionales en detrimento de los importados, o de productos CECA. Son medidas de fomento de proyectos empresariales generadores de empleo estable, desarrollado por mujeres que incentiven principalmente la conciliación de la vida laboral y familiar.

[84] También prevé su normativa que las agencias privadas de colocación suministrarán, para incrementar la capacidad de ocupación de los demandantes de empleo la información y asesoramiento para el autoempleo u otro tipo de iniciativas empresariales. Vid. art. 20.2.B.i del RD 735/1995, de 5 de mayo (BOE 8-5).

Las medidas de asesoramiento técnico sobre mejoras del proyecto empresarial y condiciones óptimas para su desarrollo han estado y están dirigidas preferentemente a determinados colectivos. Desde 1999, se han previsto acciones específicas para mujeres y jóvenes, en mayor medida, pero también a favor de otros colectivos, como emigrantes o personas con discapacidad. En concreto, el Instituto de la Juventud lleva a cabo actividades de fomento de la iniciativa empresarial de jóvenes a través, entre otras actuaciones, del convenio de colaboración con la entidad SECOT[85] para el asesoramiento económico, financiero, empresarial y jurídico, con carácter gratuito, a jóvenes menores de 35 años sin recursos, en apoyo a proyectos de creación y promoción de PYMEs, así como de otros programas, como el llamado semillero de empresas, el servicio de asesoría activa o la formación para el autoempleo. Por su parte, el Instituto de la Mujer desarrolla importantes iniciativas en colaboración con otros organismos[86], debiendo ser destacados, de un lado, el Plan de Apoyo a las mujeres empresarias, financiado en un 75 por 100 por la Iniciativa PYME de Desarrollo Empresarial, que brinda apoyo a la creación y consolidación de empresas mediante un asesoramiento práctico individualizado y, de otro, el Proyecto GEA, la Red de Iniciativas Empresariales de Mujeres en el medio rural. Este proyecto constituye una fórmula interesante de colaboración entre trabajadoras autónomas, a través de un sistema informático para facilitar la cooperación entre empresas de mujeres, el intercambio de información y la creación de una red para optimizar la distribución de sus productos y servicios.

### 2.3. La formación profesional de los autónomos

En el ámbito de la formación profesional, la influencia de la EEE ha sido relevante. La formación continua se ha extendido a colectivos que, antes de la puesta en marcha de esta iniciativa comunitaria, no estaban incluidos, tal y como sucedía, precisamente, con los trabajadores por cuenta propia. Las medidas de carácter formativo se han dirigido a promover el espíritu empresarial y emprendedor a través del sistema educativo.

Entre los objetivos de las políticas educativas ya aparece la promoción, a través del sistema educativo no universitario, del espíritu empresarial, que incluye módulos de formación específicos, que presentan además adaptaciones a la realidad económica de las diversas CC.AA. El fomento del trabajo autónomo ha de orientarse al desarrollo de capacidades en materia de dirección y gestión de empresas en el marco del sistema educativo y de la formación profesional reglada.

Los Acuerdos de Formación Continua han venido financiando, desde 1998, la formación de trabajadores autónomos en el ámbito de los planes de formación agrupados. E igualmente, el vigente Real Decreto 1046/2003, de 1 de agosto, por el que se regula el subsistema de formación profesional continua[87], extiende su ámbito de aplicación a los trabajadores autónomos, que podrán participar en las acciones formativas que se desarrollen mediante contratos programas. Estas ayudas pueden ser solicitadas, también, por las asociaciones de trabajadores autónomos. Sin embargo y a estos efectos, sólo están legitimadas las asociaciones de trabajadores autónomos de carácter intersectorial que tengan suficiente implantación en el ámbito estatal, con experiencia acreditada en la gestión y desarrollo de acciones formativas por sí mismas o a través de sus organizaciones asociadas, y que se hallen legalmente constituidas con anterioridad a la fecha de publicación de la convocatoria[88].

Por otra parte y en cumplimiento de las directrices de la Carta de Feira, se ha incorporado el fomento del espíritu emprendedor al capítulo de los objetivos y contenidos de los ciclos educativos, desde el infantil al bachillerato. Para la formación profesional, la Ley Orgánica de Cualificaciones y de la Formación Profesional[89] establece el fomento del espíritu empresarial entre los fines que se propone el Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional[90]. La formación ocupacional ha ido incorporando a sus contenidos competencias profesionales transversales. Las acciones previstas son el fomento de convenios de colaboración con organizaciones empresariales y sindicales para desarrollar acciones de orientación profesional en el autoempleo y la creación de empresas, los programas de formación empresarial para profesores y formadores, especialmente en el ámbito de las CC.AA., así como los programas de simulación de creación de empresas en el módulo de proyectos de ciclos formativos de la formación profesional específica y, más concretamente, para la formación en gestión empresarial de emprendedoras y empresarias[91]. Finalmente, es preciso destacar, de un lado, el incremento que ha ido experimentando la participación de mujeres en acciones de asesoramiento y orientación al autoempleo[92] y, de otro, la existencia de programas de formación en empresariado específicamente dirigido para mujeres.

---

[85] Seniors Españoles para la Cooperación Técnica.

[86] El Consejo Superior de Cámaras de Comercio, la red de gabinetes de asistencia técnica, la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa y el Consejo Superior de Cámaras de Industria y Navegación de España.

[87] BOE 12-9.

[88] Vid la Resolución de 17 de agosto de 2004 (BOE 26-8).

[89] Ley Orgánica 5/2002, de 19 de junio (BOE 20-6).

[90] El arts. 3.4 de citada LO 5/2002 reza del tenor literal siguiente: «Incorporar a la oferta formativa aquellas acciones de formación que capaciten para el desempeño de actividades empresariales y por cuenta propia, así como para el fomento de las iniciativas empresariales y del espíritu emprendedor que contemplará todas las formas de constitución y organización de las empresas ya sean éstas individuales o colectivas y en especial las de la economía social».

[91] En colaboración con la Escuela de Organización Industrial y la Fundación Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa.

[92] En 2001, dicha participación ya se situaba en el 68 por 100 del total.

### 2.4. Mejora de la protección social y reducción de costes sociales

Dentro de las medidas de fomento del trabajo autónomo también pueden ser incluidas, y así lo hacen los PNAEs, aquellas que mejoran la acción protectora de los trabajadores autónomos o reducen los costes sociales de la misma, así como, incluso, las que reducen los costes sociales de los trabajadores por cuenta ajena contratados.

Desde la primera perspectiva, el fomento del autoempleo se realiza a través de las reformas dirigidas a la mejora de la acción protectora de la Seguridad Social de los trabajadores autónomos y a la reducción de los costes sociales aparejados a su integración en el RETA. Entre las primeras pueden citarse la mejora del subsidio de incapacidad temporal, la extensión de la protección por contingencias profesionales y la equiparación a los trabajadores del Régimen General en relación con el derecho a la pensión por incapacidad permanente. Entre las segundas, la reducción de la base de cotización para los jóvenes y las mujeres de nueva incorporación al RETA, la exoneración de cuotas de la Seguridad Social a los trabajadores por cuenta propia con 65 o más años, que acrediten 35 o más años de cotización efectiva, y la bonificación en las cotizaciones a la Seguridad Social a favor de jóvenes, menores de 30 o de 35 años, si son mujeres[93]. Además puede también recordarse la existencia de bonificaciones de cuotas, respecto de trabajadores por cuenta propia que desarrollan su actividad en ciertos sectores de las ciudades de Ceuta y Melilla[94]. La equiparación del régimen especial de trabajadores autónomos al régimen general se ha venido identificando como una vía de promoción o fomento del trabajo autónomo, tal y como por lo demás aparece recogido en los PNAEs de estos últimos años.

Desde la segunda perspectiva, se incluyen dentro de las medidas de fomento del trabajo autónomo las dirigidas a la promoción de la contratación por los autónomos de trabajadores por cuenta ajena. La promoción de la contratación de trabajadores por parte de los autónomos se inicia en 1998, con motivo de la aprobación del Plan de Apoyo al Primer Empleo, el cual, de un lado, modifica el cómputo del personal asalariado en el sistema de módulos para evitar que la contratación aumente la carga fiscal y, de otro y en momentos posteriores, bonifica la contratación del primer asalariado por parte de los autónomos dados de alta desde un año antes. Sin embargo, habrá que esperar hasta el Programa de Fomento del Empleo para el 2005[95] para que se beneficie por primera vez de tales bonificaciones la contratación de los familiares por autónomos sin asalariados, siempre que se encuentren dentro de los colectivos tutelados (mujeres y desempleados de más de seis meses y perceptores de prestación o subsidio por desempleo). Semejante medida, además de haber dado satisfacción a una reivindicación de las asociaciones de trabajadores autónomos, ha permitido aflorar el trabajo de familiares y avanzar a favor de la regularización de los empleos. Finalmente, existe también bonificación de cuotas empresariales por celebración de contrato de interinidad para sustituir a trabajadora autónoma en los supuestos de riesgo durante embarazo y los períodos de descanso por maternidad, adopción y acogimiento[96].

### 2.5. Medidas fiscales y trabajo autónomo

El establecimiento de regímenes especiales de naturaleza fiscal (estimación objetiva en el IRPF y régimen simplificado de IVA o el recargo de equivalencia para el comerciante minorista), cuyo ámbito subjetivo es preferentemente el de las PYMEs y autónomos, está orientado a determinar un marco fiscal asumible para estos y, sobre todo, para la Administración, en términos de control y gestión, con vistas a asegurar ciertos niveles de recaudación mínimamente razonables. Esta medida no puede, pues, ser identificada con las de fomento del trabajo autónomo.

No obstante ello, los PNAEs incluyen entre las medidas de fomento del trabajo autónomo medidas de carácter fiscal, tales como las modificaciones del régimen fiscal de las PYMES para promocionar la contratación de trabajadores por cuenta ajena, la reforma del IRPF (estimación objetiva) en relación con el cómputo del personal asalariado en el sistema de módulos[97] o la rebaja de la escala del IRPF[98], calificada como un cambio fiscal a favor de los autónomos en razón de afectar a las variables y magnitudes que deben ser consideradas a efectos de determinar el importe de las retenciones correspondientes a los rendimientos del trabajo para los profesionales autónomos.

---

[93] Vid. la Disposición Adicional Cuadragésimo Cuarta de la Ley 2/2004, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para 2005 (BOE 28-12), que modifica la Disposición Adicional Trigésimo Quinta de la LGSS. Se aplica sobre la cuota por contingencias comunes que corresponda, en función de la base de cotización elegida y del tipo de cotización aplicable, según el ámbito de protección por el que se haya optado, una reducción durante los doce meses inmediatamente siguientes a la fecha de efectos del alta, equivalente al 25 por 1.000 de la cuota que resulte de aplicar sobre la base mínima el tipo mínimos de cotización vigente en cada momento en este Régimen, y una bonificación, en los doce meses siguientes a la finalización del período de reducción, de igual cuantía que ésta.

[94] Vid. la Orden TAS/471/2004, de 26 de febrero (BOE 27-2), que completa los beneficios que tradicionalmente se han venido estableciendo para los residentes de estas dos ciudades:.bonificación del 40 por 100 en las aportaciones empresariales a las cuotas de Seguridad Social por contingencias comunes de empresas y trabajadores por cuenta propia con actividades en los sectores de comercio, hostelería, turismo e industria (salvo energía y aguas).

[95] Disposición Adicional Cuadragésimo Séptima de la Ley 2/2004, citada.

[96] Bonificación del 100 por 100 en la cuota empresarial incluida por accidente de trabajo y enfermedad profesional y la aportación empresarial de las cuotas de recaudación conjunta. Vid. el art. 1º del Real Decreto-Ley 11/1998, de 4 de septiembre, por el que se regulan las bonificaciones de cuotas a la Seguridad Social de los contratos de interinidad que se celebren con personas desempleadas para sustituir a trabajadores durante los períodos de descanso por maternidad, adopción y acogimiento (BOE 5-9), modificado por el art. 18 de la Ley 39/1999, de 5 de noviembre, para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras (BOE 6-1 1).

[97] PNAE del año 1998.

[98] Efectuada por la Ley 46/2002, de 18 de diciembre, de reforma parcial del IRPF y por la que se modifican las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de no Residentes (BOE 19-12).

Por lo que respecta a las medidas fiscales para impulsar la actividad y creación de pequeñas y medianas empresa, pueden citarse, en primer lugar y en razón de favorecer especialmente a los autónomos, la exención del pago del Impuesto de Actividades Económicas (IAE)[99] a las personas físicas y jurídicas que facturen menos de un millón de € al año. En segundo lugar, la Ley de la Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)[100] establece una serie de ventajas fiscales, tales como el aplazamiento de los impuestos derivados de la constitución de esta sociedad, del Impuesto de Sociedades y del IRPF. Esta norma crea la cuenta ahorroempresa, que es un incentivo fiscal para facilitar la creación de empresas mediante el fomento del espíritu empresarial, con una duración mínima de dos años y con, al menos, un local y un empleado, bajo la fórmula jurídica de SLNE que se configura como una cuenta ahorro de características muy similares a la actual cuenta ahorrovivienda[101].

### 2.6. Simplificación y reducción de cargas administrativas

Dentro de las medidas de fomento del trabajo autónomo también pueden incluirse, aún desconociendo su real impacto sobre la actividad económica desarrollada por el trabajador autónomo, aquellas establecidas para facilitar la creación y gestión de empresas, dirigidas fundamentalmente a las PYMEs. Estas medidas son tributarias, en gran parte, de diversas actuaciones desarrolladas por las instituciones europeas a favor de la mejora y simplificación de las condiciones necesarias para la creación de empresas.

Entre las reseñadas medidas que contribuyen a eliminar obstáculos a la creación de pequeñas empresas se encuentra la creación de la ventanilla única empresarial, incluida en el PNAE de 1998 bien que iniciada en 1999, y cuyo objetivo es prestar servicios integrados de tramitación y asesoramiento empresarial, utilizando medios telemáticos La ventanilla única, en su segunda fase de desarrollo, se incorpora a Internet, dando lugar a la ventanilla única virtual. Entre estas medidas de simplificación de trámites también se sitúa la implantación y desarrollo del Sistema Red de la Seguridad Social, previsto en el PNAE 1999, y que en 2003 cubrió ya al 93,1 por 100 de las empresas en lo que se refiere a los datos de afiliación, y al 94,9 por 100 en lo relativo a los datos de cotización, así como el nuevo marco jurídico establecido por la Ley de la SLNE, que facilita la constitución y el desarrollo de pequeñas empresas. La citada ley establece un marco jurídico simplificado, específicamente adaptado a las necesidades y modo de operar de las pequeñas empresas, facilitándoles una rápida y sencilla constitución. En la SLNE, el número máximo de socios al tiempo de la constitución, que han de ser personas físicas, es de cinco y el capital social mínimo es de 3.012 € y el máximo de 120.202 €. La expansión y consolidación del sistema necesario para la creación de este tipo de sociedades en todo el Estado se realiza mediante la extensión progresiva de la red de puntos de asesoramiento e inicio de tramitación (PAIT), constituidos por entidades públicas o privadas, sin ánimo de lucro, que asesoran y prestan servicios a los emprendedores, tanto en la definición y tramitación administrativa de sus iniciativas empresariales, como durante los primeros años de actividad de las mismas.

### 2.7. Fomento del trabajo autónomo a través de medidas de difusión, estudio y apoyo al asociacionismo

Finalmente, la política de fomento del trabajo autónomo también se desarrolla a través de la subvención[102] de ciertas actividades de ámbito estatal, como la organización de congresos, seminarios, jornadas y otras actividades de naturaleza similar, vinculadas al fomento del autoempleo, la elaboración de trabajos de documentación, análisis e investigación en el campo del autoempleo, la difusión del autoempleo, mediante la edición de folletos, publicaciones, encartes, campañas publicitarias (y otras actuaciones análogas, a través de cualquier medio incluidas las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones), así como el funcionamiento de las entidades asociativas de ámbito estatal de trabajadores autónomos de carácter intersectorial.

## 3. Un ensayo de valoración de las medidas de fomento de la actividad autónoma

Del análisis conjunto de las medidas, acciones y programas descritos puede extraerse una caracterización general de los mismos que ha de ser complementada a través de un enfoque particular de las principales categorías de ayudas o medidas de promoción del empleo autónomo. Este enfoque persigue la identificación de los principales problemas o insuficiencias detectadas en la actual situación.

---

[99] Vid. la Ley 51/2002, de 27 de diciembre, de reforma de la Ley 39/1988, de 28 de diciembre, reguladora de las Haciendas Locales (BOE 28-12).

[100] Ley 7/2003, de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa (BOE 2-4).

[101] Vid, sobre este extremo, el art. 1.2 de la Ley 36/2003, de 11 de noviembre, de medidas de reforma económica (BOE, 12-11-2003).

[102] Orden TAS/2303/2005, de 4 de julio, por la que se establecen las bases reguladoras de la concesión de subvenciones a las actividades de promoción de la economía social, la responsabilidad social de la empresa y el autoempleo, y para sufragar los gastos de funcionamiento de las asociaciones de cooperativas, de sociedades laborales, de trabajadores autónomos y otros entes representativos de la economía social de ámbito estatal, y se convoca su concesión para el año 2005 (BOE 16-7).

### 3.1. El lugar de la promoción del trabajo autónomo

*Las medidas de fomento, entre las políticas activas de empleo y las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas*

La política de fomento del trabajo autónomo en España se ha integrado por un variado conjunto de medidas: ayudas económicas en favor de proyectos o iniciativas empresariales, presentados por personas desempleadas, acciones de asistencia técnica y formación profesional, programas dirigidos a favorecer la creación y el mantenimiento de pequeñas y medianas empresas y, de forma más genérica, a promover el desarrollo del espíritu emprendedor. La promoción del trabajo autónomo se incardina, pues y al mismo tiempo, en los marcos de las políticas activas de empleo y de las políticas de ayuda a las pequeñas y medianas empresas.

En el marco de las políticas activas, pervive aún el programa de fomento del autoempleo, regulado por la citada Orden Ministerial de 21 de febrero de 1986, que establece un conjunto de medidas de apoyo económico en la fase inicial de desarrollo del proyecto empresarial y que está dirigido a las personas desempleadas. Las CC.AA., tras el traspaso de las oportunas competencias, gestionan este programa, existiendo en muchas de ellas ayudas económicas complementarias, así como programas y acciones de información y asesoramiento técnico. Desde 1998, estos programas se han venido integrando en los PNAEs, en el capítulo de las medidas estatales y autonómicas dirigidas a alcanzar los objetivos de aumento del empleo y de la empleabilidad de las personas desempleadas o inactivas enunciados por la EEE.

Junto a los citados programas de fomento del autoempleo a favor de personas desempleadas, la promoción del trabajo autónomo también se ha venido desarrollando, desde una perspectiva más amplia, a través de medidas de apoyo a la pequeña y mediana empresa. Desde 1998, los PNAEs han venido estableciendo iniciativas que, en cumplimiento del objetivo de creación y desarrollo del espíritu de empresa de la EEE, se destinan al fomento del trabajo autónomo. Así, los planes han ido estableciendo como medidas de fomento del trabajo por cuenta propia, entre otras, el acceso de los trabajadores autónomos a la formación profesional, la mejora de su régimen de protección social, ciertas medidas fiscales, la simplificación de trámites administrativos para la creación de empresas pequeñas y la promoción del espíritu empresarial en los ciclos de enseñanza y de formación profesional.

*Y bajo la influencia de la Estrategia Europea de Empleo*

Pese al mantenimiento desde 1986 de la norma reguladora del programa de fomento del autoempleo, la influencia de la EEE en las acciones de promoción del trabajo autónomo ha sido significativa. Por ejemplo, ha sido importante en el ámbito de la formación profesional pues, de un lado, la formación profesional continua se ha extendido a los trabajadores autónomos y, de otro, la formación profesional ocupacional ha empezado a prever la fijación de módulos específicos de capacitación en gestión empresarial. Las medidas de carácter formativo ya se están encaminando a promover el espíritu empresarial y emprendedor a través del sistema educativo, mediante módulos profesionales específicos, a la vez que se está estimulando la inserción laboral de los jóvenes por la vía del autoempleo y la creación de pequeñas empresas.

La promoción del trabajo autónomo para las mujeres es sin duda otra de las orientaciones de nuestra política de fomento directamente influida por las directrices comunitarias de empleo. La opción por el autoempleo y el inicio de una actividad profesional por cuenta propia se favorece a través de medidas de apoyo tanto estatal como autonómico. En esta dirección, el Instituto de la Mujer cuenta con diversos programas, como son la asistencia, asesoramiento y formación a mujeres empresarias y emprendedoras, los seminarios de fomento de emprendedoras, las ayudas al autoempleo, el programa de autoempleo para mujeres rurales, los programas de microcréditos para empresarias y, en fin, las subvenciones a ONGs para fomentar el empresariado femenino.

Finalmente, la EEE ha determinado un enfoque diverso, un cambio de orientación de las medidas de fomento del trabajo autónomo, en el que la promoción del trabajo autónomo se orienta no sólo a constituir una vía de salida del desempleo para determinados colectivos, sino, sobre todo, a consolidar el trabajo por cuenta propia como una primera o específica opción profesional de la persona.

### 3.2. Algunos puntos débiles

*La falta de coordinación entre las políticas estatal y autonómicas*

Este heterogéneo conjunto de medidas de apoyo financiero a los proyectos y a la actividad económica de los autónomos, en el que conviven regulaciones de origen estatal a las que se superponen regulaciones autonómicas, ha desembocado en una situación muy alejada de las exigencias de coordinación que debe presidir la actuación de las administraciones estatal y autonómicas. Esta falta de coordinación se aprecia en la configuración tanto subjetiva como objetiva de las distintas acciones. La diversidad existente no impera sólo en relación con la delimitación del colectivo de destinatarios; se extiende al contenido mismo de las medidas.

De otra parte, la coexistencia de ayudas financieras dirigidas a desempleados que presenten un proyecto empresarial y de ayudas a la pequeña y mediana empresa también plantea dudas sobre la posibilidad de una superposición de regulaciones diversas para alcanzar los mismos objetivos. Las ayudas económicas reiteran, en efecto, los créditos blandos a favor de los desempleados y las pequeñas empresas (la línea ICO-PYME). Sobre esta realidad, en fin, también incide la existencia y relevancia de medidas específicas de apoyo financiero a las mujeres que prestan una actividad profesional por cuenta propia, a través, de nuevo, de medidas crediticias en su favor.

En definitiva, se aprecia una proliferación de programas, que produce actuaciones contradictorias o solapamientos de medidas similares y que, en todo caso, no ayuda ciertamente al análisis y a la evaluación de sus resultados.

*La escasa cuantía de los programas en favor de los desempleados y la deficiente información de sus efectos*

Además de esa valoración de conjunto, cada una de las categorías de ayudas económicas antes descritas también merece, particularmente, ciertas consideraciones. Por lo que respecta a las ayudas para el fomento del autoempleo a favor de los desempleados, la crítica a estas medidas se ha centrado fundamentalmente en su escasa cuantía para hacer frente a la expresada necesidad, en la configuración de sus destinatarios, así como en la falta de información sobre su eficacia.

Las previsiones presupuestarias experimentaron un fuerte crecimiento en 1999[103], crecimiento éste que ha sido menor desde entonces[104]. De otra parte, resulta discutible que los destinatarios de las ayudas económicas para el desempleo, que son quienes tienen mayores dificultades de integración en el mercado de trabajo asalariado, se les encamine hacia un ámbito, el del trabajo autónomo, que requiere mayores dosis de formación, pues a las exigencias de capacitación profesional se añaden las necesidades de capacidades gerenciales. Finalmente, no hay sólidas evidencias sobre el impacto real de las ayudas descritas sobre los objetivos que se pretenden alcanzar. Siendo dudoso el éxito de muchos programas de las políticas activas en sentido general, puede resultar razonable la reformulación de estas políticas para hacerlas más efectivas, mejorando el diseño de las mismas, en atención a la evaluación de su impacto sobre el cumplimiento de los objetivos propuestos. El establecimiento de sistemas de evaluación solventes, que permitan disponer de datos sobre el cumplimiento de las ayudas económicas a los objetivos propuestos, constituye una exigencia, cuya puesta en marcha no debiera dilatarse.

*La heterogeneidad de las políticas autonómicas*

Las CC.AA. vienen desarrollando un importante papel en el impulso del empleo autónomo, siendo fundamentalmente el ámbito de la política económica en el que puede considerarse integrado el grueso de políticas orientadas a la activación y al adecuado funcionamiento del mercado de trabajo autónomo. Las CC.AA. ejercen sus funciones al amparo del titulo competencial de planificación económica, de fomento del desarrollo económico dentro de los objetivos marcados por la política económica general, cuyas bases y coordinación general corresponde al Estado[105]. No estará de más recordar, en este terreno, que el Estado y las CC.AA. han de desarrollar su poder de gasto o su política de subvenciones en el ámbito de sus respectivas competencias materiales; es decir, de forma compatible con las respectivas esferas de soberanía y autonomía de los entes territoriales[106]. Y todo ello sin perjuicio de que el Estado, a través de la competencia de ordenación de un régimen jurídico común en la relación subvencional (art. 149.1.18 CE), pueda determinar los elementos esenciales que garanticen un régimen unitario aplicable a todas las Administraciones Públicas y el régimen de coordinación de la actuación de las mismas[107]. Analizando estas medidas de fomento del empleo autónomo desde la perspectiva de su armonización con la actual distribución de competencias entre el Estado y las CC.AA., los objetivos han de centrarse en asegurar la cooperación y coordinación entre las Administraciones implicadas.

Las concretas medidas de apoyo económico al trabajo autónomo no suscitan reparo alguno desde la perspectiva de las reglas de la competencia, elemento fundamental para el crecimiento y el empleo en su conjunto. Al margen de que en términos generales los eventuales efectos sobre la libre competencia de las ayudas públicas podrían entenderse compensados por las ventajas socioeconómicas de ellas dimanantes, tales ayudas no se someten al régimen general de control de las ayudas estatales para asegurar su compatibilidad con el mercado común[108], toda vez que el régimen de ayudas públicas al trabajo autónomo ha estado sujeto a la regla de *mínimis* establecida por la Comisión Europea[109]. Por este lado, ningún beneficiario del régimen de ayudas previsto podrá recibir una cantidad superior a 100.000 € en concepto de ayudas de *mínimis* en un período de tres años.

---

[103] De 54.900 €, en 1998, se pasó, en 1999, a 102.400 €.

[104] La serie, expresada en miles de €, es la siguiente: 107,8 (2000), 122,7 (2001), 135,3 (2002), 124,7 (2003) y 135,9 (2004).

[105] Cfr. artículos 148.1.13 y 149.1.13 CE.

[106] Entre otras, vid. sentencias TC 13/1992, de 6 de febrero, y 68/1 996, de 18 de abril.

[107] Conforme hace la Ley 3 8/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones (18-11).

[108] Vid. los arts. 87, 88 y 89 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, versión consolidada (DOCE, C-325/33, 24-12-2002).

[109] Vid. el Reglamento CE 69/2001 de la Comisión, de 12 de enero de 2001, relativo a la aplicación de los artículos 87 y 88 del Tratado CE, a las ayudas de *mínimis* (DOCE L 10 13-1).

El análisis de las disposiciones autonómicas de fomento del autoempleo y de la microempresa arroja un panorama diversificado y heterogéneo en relación con el número y cuantía de las subvenciones, las condiciones subjetivas y objetivas a las que se condiciona su concesión y el mismo régimen de compatibilidad establecido en relación con otras ayudas estatales o autonómicas de idéntica finalidad. Sólo en líneas muy generales, las regulaciones autonómicas siguen la orientación de la Orden Ministerial de 1986 en el diseño de las concretas ayudas (subvención financiera, subvención por asistencia técnica y la llamada renta de subsistencia) y, en términos también generales, se dictan en cumplimiento directo de las directrices y orientaciones de la Unión Europea.

*La diversidad en la delimitación de los destinatarios...*

Las políticas autonómicas de fomento del autoempleo se caracterizan, desde una perspectiva subjetiva, por identificar como beneficiarios de las ayudas a determinados colectivos, a los que en ocasiones se imponen exigencias formativas, como son el estar en posesión y acreditar una formación o experiencia suficiente en relación con la actividad a desarrollar. No existe, en suma, uniformidad en la identificación de los colectivos por las distintas normativas autonómicas. Esta heterogeneidad en la delimitación del ámbito subjetivo puede explicarse, tal vez, en razón de que las actuaciones de fomento del autoempleo se encuadran dentro de los principios y ejes prioritarios de actuación marcados por el FSE, que concede ayudas a los Estados miembros para las acciones dirigidas primordialmente a la lucha contra el paro de larga duración, la inserción laboral de los jóvenes en desempleo y la integración de personas expuestas a la exclusión del mercado de trabajo como las mujeres o las personas con discapacidad, y de los propios acuerdos sociales que están en la base de las políticas autonómicas de empleo. Con todo, en algunas CC.AA., siguiendo las directrices de sus planes de empleo, se está evolucionado desde el fomento del autoempleo a favor de determinados colectivos hacía la promoción generalizada del trabajo por cuenta propia, acciones ésta que, a veces, también se complementan con la promoción selectiva, incrementando las cuantías de la ayuda si la beneficiaria es, por ejemplo, una mujer.

*... y en la definición de las ayudas*

Desde una perspectiva objetiva, las políticas autonómicas se caracterizan por establecer ayudas a favor, o preferentemente a favor, del desarrollo de proyectos empresariales en determinadas actividades. Además de la definición de los destinatarios de las ayudas, adquiere relevancia el ámbito objetivo de la actividad económica en el que se inserte el proyecto empresarial. En ocasiones, también las acciones de fomento adoptadas en el marco de las políticas autonómicas se extienden más allá de la fase inicial, incorporando ayudas a la consolidación de proyecto.

En suma, la actuación de las CC.AA. en el terreno del fomento del autoempleo ha sido diversa y heterogénea en el desarrollo del programa estatal de fomento del autoempleo y en el marco de las directrices de la EEE. Situación que contrasta con las exigencias de coordinación y cooperación entre Administraciones Públicas, expresadas tanto por las Orientaciones europeas para el crecimiento y el empleo como por la ley nacional.

*Los límites en el sistema de capitalización de las prestaciones por desempleo*

La capitalización en pago único de la prestación por desempleo o su abono en pagos parciales para subvencionar la cotización correspondiente a la Seguridad Social tiene como límite el 20 por 100 de la prestación pendiente de recibir. Esta limitación resta operatividad a la medida, por lo que debe de contrastarse con la utilización que viene haciéndose de la misma, a los efectos de que sea o no desterrada la sospecha de posible uso fraudulento de esta medida, sospecha que justificaría la oportunidad de tal límite cuantitativo. Y en este sentido, se han puesto de manifiesto[110] datos que revelan un uso correcto de esta medida. En efecto, en el bienio 2002-2003, el número de beneficiarios que ha capitalizado la prestación por desempleo para iniciar su actividad como autónomo ha sido de 21.044, de los que un 89,7 por 100 mantiene su actividad en 2004 y el 10,3 por 100, que representa el porcentaje de beneficiarios que ha causado baja, no lo ha hecho de forma inmediata sino en el año siguiente al inicio de la actividad.

*La escasa relevancia de las medidas de información y asistencia técnica*

La importancia de la información y el asesoramiento técnico a las iniciativas económicas de las personas emprendedoras ha venido siendo destacada desde las instancias comunitarias, estatales y autonómicas. La subvención establecida a este fin es una buena prueba de ello. Actualmente, la función de información, orientación y asesoramiento para el empleo y para el autoempleo se realiza de forma conjunta y es asumida por los Servicios Públicos de Empleo de las CC.AA. Los servicios regionales de empleo suministran información electrónica con vistas a promover la cultura emprendedora a través de acciones encaminadas a motivar a la persona desempleada hacia la iniciativa empresarial, proporcionándole la información necesaria para poner en marcha su proyecto de empresa.

---

[110] En un informe sobre capitalización de la prestación por desempleo, elaborado por el INEM, de fecha 11 de febrero de 2005.

Esta labor la realizan tanto de forma directa, como a través de la concesión de subvenciones para la realización de acciones de orientación profesional para la asistencia al autoempleo, a favor de las entidades colaboradoras de los Servicios Públicos, sin ánimo de lucro, que desarrollen acciones de orientación profesional.

La asunción conjunta de funciones diversas, como son las de información y orientación para el empleo y el autoempleo, y su integración en programas comunes, suscita dudas sobre la idoneidad de esta situación; dudas éstas que pueden igualmente extenderse a la valoración del incremento presupuestario experimentado por el programa de orientación para el empleo y asesoramiento para el autoempleo, con un importe previsto para 2004 de 185,1, miles €. El presupuesto del programa, que ciertamente se ha incrementado de forma significativa, no aporta a los ciudadanos datos desagregados en relación con las diversas funciones de orientación para el empleo y de asesoramiento para el autoempleo. Esta confusión genera incertidumbres sobre la real y efectiva contribución del servicio público a la consecución del objetivo de fomento del trabajo autónomo. Muy probablemente, valdría la pena estudiar otras vías más adecuadas y efectivas.

*La confusión en el tratamiento uniforme de dos realidades diversas: medidas de apoyo a las PYME y fomento del trabajo autónomo*

La inclusión de programas de apoyo a la pequeña y mediana empresa (tanto económicas, administrativas o fiscales) en el capítulo de fomento del trabajo autónomo contrasta con la falta de evidencia sobre el impacto que las mismas tengan sobre la microempresa, que es la organización que más se aproxima a la actividad económica estandarizada de los trabajadores autónomos. Atendiendo a la realidad empresarial a la que están destinadas, también pueden surgir dudas sobre la idoneidad de dichos programas para alcanzar los objetivos pretendidos en realidades empresariales más simples.

Las medidas incluidas en los PNAEs como medidas fiscales de fomento del trabajo autónomo ofrecen una notable dificultad a la hora de identificar, dentro del heterogéneo y disperso bloque de acciones relativas al establecimiento de incentivos fiscales a favor de las pequeñas empresas creadas en los últimos años, las que pudieran ser calificadas de medidas fiscales de promoción de los trabajadores autónomos, sin dejar de reconocer que éstos puedan resultar beneficiados. Desde una perspectiva más amplia, como por ejemplo la que ofrece el ámbito de las deducciones fiscales por gastos en innovación, la dificultad básica estriba en la limitada información existente sobre el grado de utilización de esos incentivos fiscales y sobre la evaluación de su efectividad y, por lo mismo, sobre sus efectos en la pequeña empresa. Los datos disponibles se concentran, exclusivamente, en las grandes empresas, de lo que cabe deducir que el grado de conocimiento y aplicación de los incentivos a la innovación es especialmente reducido en las pequeñas empresas. Es de todo punto necesario introducir mecanismos de mayor publicidad de los incentivos así como de asistencia técnica, en su aplicación por empresas pequeñas.

## 4. Hacia una política global de fomento del trabajo autónomo

### 4.1. Orientaciones de carácter general

La conclusión que cabe extraer de las observaciones precedentes se adivina de inmediato: las acciones de fomento del empleo autónomo están constituidas por un heterogéneo universo de medidas, necesitadas, además de por mayores dosis de coordinación, de una global reorientación para alcanzar sus objetivos.

*Las medidas de fomento financiero responden a una lógica limitada, que ha de superarse*

Las medidas de fomento financiero, cuyos destinatarios son los desempleados y que están centradas en la fase inicial de la actividad económica, en la iniciativa económica, responden a una lógica del trabajo autónomo muy limitada, que se encuentra con creces ya superada, pues concibe el trabajo por cuenta propia como vía de salida del desempleo. De ahí, que se centren en aquellos colectivos con dificultades de inserción en el mercado de trabajo. Por su parte, las medidas de apoyo a las PYMEs son concebidas para realidades empresariales distintas a las que gestionan los trabajadores autónomos. Son necesarios finalmente grandes avances en el terreno del asesoramiento técnico y en el de la garantía del derecho a la formación profesional de los trabajadores autónomos.

En este contexto, es de todo punto imprescindible un cambio de orientación, fundamentado en una política global de fomento del empleo autónomo que atienda a la realidad que pretende potenciarse; esto es, encaminado al desarrollo de iniciativas económicas o profesionales por cuenta propia. El trabajo autónomo no puede ser concebido como una simple vía para reducir la tasa de desempleo del mercado de trabajo por cuenta ajena; ha de ser entendido, ante todo, como una opción profesional alternativa o complementaria al trabajo por cuenta ajena, que debe ser promocionada y estimulada desde los poderes públicos.

Es ésta la perspectiva que adopta la LETA, fundamentada en dos orientaciones generales: de un lado, el fomento del empleo autónomo debe tener como beneficiario o destinatario al trabajador autónomo, entendida la noción en términos amplios[111] y, de otro, el apoyo inicial a los proyectos empresariales debe completarse con la asistencia y la promoción de la investigación, desarrollo e innovación en relación con las actividades económicas y profesionales desarrolladas por los trabajadores autónomos. De ahí, la conveniencia de repensar el sentido y alcance de las medidas de apoyo financiero y fiscal a la realidad de la microempresa.

*La necesidad de estimular el espíritu emprendedor*

Pero además, la política de fomento del trabajo autónomo ha de estar orientada hacia el estímulo del espíritu emprendedor e innovador, a través de la creación de condiciones idóneas. El logro de este objetivo requiere la adopción de acciones encaminadas a estimular, de manera más activa y eficaz, iniciativas de autoempleo, que son las que contribuyen, a la postre, a la creación de empleo, al crecimiento económico y al bienestar social. Y de hacerlo, adicionalmente, bajo una muy concreta inteligencia: el autoempleo debe ser entendido como primera opción profesional de la persona y, por consiguiente, resulta obligado desarrollar, en el trabajador autónomo, una vocación de permanencia y estabilidad, facilitando el progreso de su actividad económica y profesional.

Dentro de estas orientaciones, la promoción y el fomento del empleo autónomo habría de integrar las siguientes acciones: 1) medidas de difusión del espíritu y la cultura emprendedora, cuyo destinatario sería la población en general; 2) medidas de desarrollo del espíritu emprendedor y de formación de capacidades gerenciales a través del sistema educativo y de formación profesional, dirigidas a los incluidos en ambos sistemas; 3) medidas de información y asesoramiento técnico a favor de las personas que ejercen una actividad por cuenta propia; 4) programas de ayuda financiera a favor las mismas; 5) programas de formación y readaptación profesional para los trabajadores autónomos; 6) medidas de mejora de la protección social de los trabajadores autónomos y 7) medidas dirigidas a la creación de un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas.

### 4.2. Orientaciones específicas

#### A. La reforma del sistema de ayudas financieras a la actividad por cuenta propia

Los recursos económicos destinados a subvenciones han crecido en los presupuestos de las distintas Administraciones Públicas. En la medida en que, por otra parte, el grueso de las mismas se instrumenta mediante subvenciones financiadas, total o parcialmente, con fondos comunitarios, es preciso, por lo pronto, instituir mecanismos de coordinación entre estas ayudas. Pero también es aconsejable repensar su destino, en el marco de las recomendaciones comunitarias sobre ayudas públicas para la investigación, el desarrollo y la innovación. Y todo ello, con vistas a facilitar el acceso de los trabajadores autónomos a dichas ayudas.

*La necesaria integración de las ayudas en un único programa*

A juicio de los miembros de esta Comisión, las ayudas financieras a la actividad económica y profesional de los trabajadores autónomos deben ser integradas en un solo programa que adapte las diversas acciones económicas existentes a las características de esta actividad, atendiendo tanto al momento inicial de la misma como a las exigencias continuas de innovación y desarrollo. El apoyo financiero en la fase inicial debe de ir dirigido solamente hacia proyectos viables; hacia proyectos que reúnan la doble condición de, por un lado, asegurar de manera adecuada y satisfactoria la necesaria formación profesional de los trabajadores autónomos y, de otro, actuar en sectores económicos y en actividades profesionales que ofrezcan garantías de estabilidad. Particularmente, la promoción del trabajo autónomo puede ser orientada a favor de determinados colectivos, como el de las mujeres. Hacer frente a la inercia discriminatoria que perpetua situaciones de desventaja de las mujeres en el ámbito del trabajo por cuenta ajena, a pesar del acceso a altas cotas de educación y formación, justifica, al margen de otras opciones (como pueda ser la necesidad de conciliar vida profesional y familiar), la idoneidad del autoempleo para la mujer. En otras palabras, el desarrollo de la igualdad de oportunidades entre los hombres y mujeres puede orientarse hacia la promoción positiva de las mujeres en la elaboración y aplicación de la política de fomento del autoempleo. De esta forma, las medidas de fomento económico pueden establecerse con carácter selectivo, atendiendo a criterios territoriales, económicos y productivos y para la promoción de determinados colectivos con dificultades.

*En el que se otorgue especial relevancia a la formación...*

En definitiva y a nuestro juicio, las ayudas iniciales deben dar relevancia a la participación en cursos de formación necesarios para el desarrollo de la actividad correspondiente; orientarse hacia actividades necesarias en cada ámbito territorial e

[111] Vid. Cap. I del presente Informe.

ir acompañadas del establecimiento de sistemas de evaluación solventes, que permitan disponer de datos sobre el efecto de las ayudas económicas sobre los objetivos propuestos.

Además, es precisa la ordenación de algunas medidas de ayuda financiera, como es el caso de los microcréditos, a través de su integración en un subprograma específico de créditos a la actividad económica de los trabajadores autónomos. La presente acción ha de extraer de la regulación general sobre créditos a las PYMEs un programa específico de créditos para la microempresa, o para la actividad económica y profesional de los autónomos, en el que se determine el ámbito de los beneficiarios y se atienda, además de a apoyar la fase de puesta en marcha o inicial, a otros exigencias de inversión del negocio (investigación, desarrollo e innovación, fundamentalmente). La solución propuesta, en suma, apuesta por integrar las diversas medidas existentes (también los microcréditos a favor de las emprendedoras) en un solo programa, que puede establecer, en su caso, condiciones distintas, más ventajosas, para determinados colectivos de personas emprendedoras o autónomas.

*... y que asegure la coordinación administrativa*

Finalmente, la regulación estatal sobre el sistema de ayudas económicas debe de asegurar la necesaria coordinación y cooperación entre Estado y CC.AA., dentro del ámbito de sus respectivas competencias en relación con las medidas de impulso económico del empleo autónomo a los efectos de alcanzar mayores dosis de ordenación y racionalización de tales medidas. Es esta la única vía para poder poner a punto un sistema de evaluación de los efectos de estas ayudas sobre los objetivos que pretenden alcanzar.

**B. Una nueva ordenación del sistema de capitalización de las prestaciones por desempleo**

*En la que desaparezcan las limitaciones cuantitativas, que restan operatividad al sistema*

La capitalización de las prestaciones por desempleo constituye una medida que debe superar sus actuales límites cuantitativos. Entre otras razones, por cuanto los resultados sobre su utilización están siendo notablemente satisfactorios. Atendiendo a los datos disponibles, la actual limitación cuantitativa debe desaparecer, pues resta operatividad a una medida de tránsito desde las políticas pasivas de protección a las políticas activas de empleo. Los miembros de esta Comisión estimamos que debe garantizarse el abono íntegro de la prestación por desempleo, para financiar proyectos de inversión o reducir costes de funcionamiento de quienes decidan desarrollar una actividad económica o profesional por cuenta propia.

**C. Un asesoramiento técnico especializado a favor de la persona emprendedora**

*Con vocación de permanencia, segregado del actual programa...*

Las medidas de información y asesoramiento técnico precisan de una mayor visualización y promoción. A tales efectos, sería necesaria la segregación del actual programa conjunto de un programa específico de información y asesoramiento técnico para el empleo autónomo. Este programa específico, en coherencia con sus objetivos, habría de replantearse su ámbito subjetivo de aplicación, que no debería de estar limitado a los desempleados, sino abierto todas las personas que ejerzan una actividad económica por cuenta propia. Además y en razón de la especialización de la asistencia que ha de prestar este servicio de asesoría, es aconsejable la colaboración de otras instancias privadas o públicas, así como la implantación de fórmulas de comunicación y colaboración entre los propios usuarios de estos servicios. Los programas o convenios de cooperación con corporaciones locales, Universidades, entidades públicas e instituciones sin ánimo de lucro pueden resultar idóneos. Las experiencias de programas específicos a favor de jóvenes y mujeres se han desarrollado de forma coordinada con órganos o entidades que cuentan con personal especializado. Igualmente, la experiencia de otros países muestra que estas funciones de asesoramiento técnico a los proyectos empresariales las asumen las cámaras de comercio y de industria. Este asesoramiento técnico debe además ponerse en relación con las ayudas económicas públicas que reciban los proyectos, como garantía del buen uso de los fondos públicos.

*... y que no sólo comprenda la fase inicial*

Finalmente, la asistencia técnica no debe restringirse a la fase inicial del proyecto de autoempleo, sino que debe extenderse a momentos posteriores de desarrollo de la actividad empresarial del autónomo, a través, por ejemplo, de la ayuda contable o de la información y gestión de ayudas fiscales a la innovación empresarial. La actividad de asesoramiento técnico, garantía de la viabilidad futura del proyecto o la iniciativa empresarial, debe concebirse con visión de permanencia; como una actividad de apoyo técnico para asegurar la permanencia o la reconversión de la actividad o negocio. Y, al mismo tiempo, debe de promoverse entre los trabajadores autónomos el desarrollo de actividades coordinadas de creación de redes, para el intercambio de conocimientos sobre mejores prácticas y una mayor capacitación a través de medios informáticos y telemáticos.

**D. La formación profesional de los autónomos**

*Una prioridad de la política de fomento del empleo autónomo*

Tal y como se desprende de las orientaciones de la EEE, la formación profesional es una acción clave del fomento del autoempleo. Éste ha de orientarse a promover el espíritu empresarial y el desarrollo de capacidades en materia de dirección y gestión de empresas en el marco del sistema educativo y de la formación profesional reglada, incluyendo módulos de formación específicos, que además pueden presentar adaptaciones a la realidad económica de las diversas comunidades autónomas. El resto de los subsistemas también debería adaptarse a las específicas necesidades formativas de los trabajadores autónomos. Partiendo de esta premisa, es necesaria una mayor concreción y realización de este objetivo, analizando y evaluando los obstáculos existentes para el acceso de los trabajadores y trabajadoras autónomos a la formación.

La efectividad del derecho a la formación y a la readaptación profesional de los trabajadores autónomos exige la implantación de mecanismos que aseguren el acceso a los programas de formación profesional, implantado, incluso, fórmulas de incentivo directo, al estilo de ayudas económicas o subvenciones. Y en todo caso, estos programas han de estar adaptados a las específicas necesidades formativas de los autónomos, combinando las capacitaciones profesionales y gerencial que aquellos precisen.

**E. Mejora de la protección social y reducción de costes sociales**

*Hacia la definitiva convergencia de la protección social*

El entendimiento de la equiparación del RETA al Régimen General como una vía o forma también de promoción o fomento del trabajo autónomo lleva asociado el reconocimiento de nuevos derechos sociales a favor de los trabajadores autónomos. En la actualidad, las exigencias de avance en la vía de la equiparación de derechos de protección social se centran fundamentalmente en tres cuestiones: protección por cese de actividad, jubilación anticipada y trabajo autónomo a tiempo parcial. Los miembros de la presente Comisión entienden necesario el desarrollo de los derechos de protección social de los trabajadores autónomos así como el fomento del trabajo autónomo a través de la reducción de costes sociales[112].

**F. Fomento fiscal de la innovación en las microempresas**

*El imprescindible apoyo a la innovación empresarial*

Dentro de la política de fomento del trabajo autónomo, los incentivos fiscales deben concentrarse en la fase inicial del proyecto empresarial, de un lado, y en el apoyo a la innovación empresarial, de otro. En primer lugar, las ventajas fiscales previstas en la fase de constitución de la SLNE podrían ser extendidas a todos los proyectos o iniciativas emprendedoras, independientemente de la forma jurídica que adopten.

Por otra parte y dentro de la necesaria revisión del marco actual de las ayudas públicas para la investigación, el desarrollo y la innovación, deben tomarse en consideración también las medidas fiscales y facilitar el acceso a las mismas de las actividades económicas de los trabajadores autónomos. A estos efectos, los miembros de esta Comisión consideramos que sería preciso adaptar la fiscalidad de la PYMEs y autónomos con vistas a superar los obstáculos para el acceso a las nuevas tecnologías, incentivando la realización de actividades de I+D a través de una revisión de la estructura de los incentivos fiscales para garantizar el impulso a la inversión en I+D+i en el seno de las microempresas.

# III. PROPUESTA DE TEXTO ARTICULADO DEL ESTATUTO DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO

## Título I. Ámbito Subjetivo

### Artículo 1. Ámbito de aplicación

1. La presente Ley será de aplicación a las personas físicas que realicen de forma personal, directa y por cuenta propia una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena. Esta actividad autónoma o por cuenta propia podrá realizarse a tiempo completo o a tiempo parcial, sea o no de temporada.

---

[112] Vid. el Capítulo III del presente Informe.

También será de aplicación esta Ley a los familiares de las personas definidas en el apartado anterior que no tengan la condición de trabajadores por cuenta ajena, conforme a lo establecido en el artículo 1.3.e) del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

2. Se declaran expresamente comprendidos en el ámbito de aplicación de esta Ley, siempre que cumplan los requisitos a los que se refiere el apartado anterior:

a) Quienes no teniendo trabajadores a su servicio, desarrollan su actividad de forma continuada, coordinada y predominantemente para un solo cliente, del que dependen económicamente. Se presumirá que existe dependencia económica cuando el trabajador reciba de manera regular de un mismo cliente remuneraciones que supongan su principal fuente de ingresos.

b) Los emprendedores, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena. A los efectos de esta Ley se entenderán por tales aquellos que se encuentren en la fase inicial del desarrollo de una actividad económica o profesional autónoma.

c) Los socios de cooperativas de trabajo asociado.

d) Los socios de sociedades regulares colectivas y los socios colectivos de sociedades comanditarias que reúnan los requisitos legales.

e) Los comuneros o socios de comunidades de bienes y sociedades civiles irregulares.

f) Quienes ejerzan las funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, cuando posean el control efectivo, directo o indirecto, de aquélla, en los términos previstos en la disposición adicional decimoséptima del Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social.

g) Los socios trabajadores de una sociedad laboral, formen o no parte del órgano de administración social, cuando posean el control efectivo, directo o indirecto, de aquélla.

h) Los agentes mercantiles o comerciales, sin perjuicio de lo previsto en la Ley 12/1 992, de 27 de mayo, sobre el Contrato de Agencia.

i) Las personas prestadoras del servicio de transporte al amparo de autorizaciones administrativas de las que sean titulares, realizado, mediante el correspondiente precio, con vehículos comerciales de servicio público cuya propiedad o poder directo de disposición ostenten, aun cuando dichos servicios se realicen de forma continuada para un mismo cargador o comercializador.

j) Los profesionales liberales, respecto de los que se entenderá que no es motivo de exclusión de por sí el hecho de realizar su trabajo dentro de una organización coordinada.

3. Las inclusiones a las que se refiere el apartado anterior se entenderán sin perjuicio de la aplicación de sus respectivas normativas específicas.

4. La presente Ley será de aplicación a los trabajadores autónomos extranjeros, sin perjuicio de la aplicación de su normativa específica.

**Artículo 2. Supuestos excluidos**

Se entenderán expresamente excluidas del ámbito de aplicación de la presente Ley aquellas prestaciones de servicios que no cumplan con los requisitos del artículo 1.1 y en especial:

a) Las personas que presten sus servicios al amparo de lo establecido en el artículo 1.1 del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

b) La actividad que se limite, pura y simplemente, al mero desempeño del cargo de consejero o miembro de los órganos de administración en las empresas que revistan la forma jurídica de sociedad, de conformidad con lo establecido en el artículo 1.3.c) del Real Decreto Legislativo 1/1 995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

c) Las relaciones laborales de carácter especial a las que se refiere el artículo 2 del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores y disposiciones complementarias.

## Título II. Régimen profesional

### Capítulo 1. Régimen profesional del trabajador autónomo

**Artículo 3. Derechos profesionales básicos**

El trabajador autónomo, en el marco de su actividad profesional, será titular de los siguientes derechos básicos, en los términos previstos en la regulación correspondiente:

a) A la igualdad ante la ley y a no ser discriminado, directa o indirectamente, por razón de nacimiento, de raza o etnia, características genéticas, sexo, estado civil, religión, opinión, discapacidad, edad, orientación sexual, lengua dentro del Estado español o cualquier otra condición o circunstancia personal o social.

b) Al ejercicio de los derechos fundamentales y libertades públicas reconocidos como tales en la Constitución Española y en los Tratados y acuerdos internacionales sobre las mismas materias ratificados por España.

c) Al trabajo y a la libre elección de profesión u oficio.

d) A la libertad de iniciativa económica y a la libre competencia.

e) A la formación y a la readaptación profesionales.

f) A una protección adecuada de su seguridad y salud en el trabajo.

g) A la percepción de la contraprestación económica por el ejercicio profesional de su actividad en el tiempo y la forma establecidos.

h) A la conciliación de su actividad profesional con sus responsabilidades familiares.

i) A la propiedad intelectual.

j) A la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad, de conformidad con la legislación de Seguridad Social.

k) Al acceso a los medios extrajudiciales de solución de conflictos.

i) A la tutela judicial efectiva de sus derechos profesionales.

**Artículo 4. Deberes profesionales básicos**

Son obligaciones básicas de los trabajadores autónomos las siguientes:

a) Cumplir con los deberes derivados de los contratos por ellos celebrados.

b) Observar las medidas de seguridad y salud laboral establecidas legalmente.

c) Afiliarse y cotizar al régimen público de Seguridad Social en los términos previstos en la legislación correspondiente.

d) Cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias establecidas legalmente.

e) Cumplir con cualesquiera otras obligaciones derivadas de la legislación aplicable.

**Artículo 5. Derecho a la no discriminación y garantía de los derechos fundamentales y libertades públicas**

1. Los poderes públicos y quienes contraten la actividad profesional de los trabajadores autónomos quedan sometidos a la prohibición de no discriminación, tanto directa como indirecta, así como a respetar y, en su caso, garantizar la efectividad de los derechos fundamentales y libertades públicas del trabajador autónomo.

2. La prohibición de discriminación afectará tanto a la libre iniciativa económica y a la contratación, como a las condiciones de ejercicio profesional.

3. Cualquier trabajador autónomo o las asociaciones que lo representen que consideren lesionados sus derechos fundamentales o la concurrencia de un tratamiento discriminatorio podrán recabar la tutela del derecho ante el orden jurisdiccional competente por razón de la materia a través de un procedimiento sumario y preferente.

4. Si el órgano judicial estimara probada la vulneración del derecho denunciado, declarará la nulidad radical de la conducta, decretará el cese inmediato de la misma y la reposición de la situación al momento anterior a producirse, así como la reparación de las consecuencias derivadas del acto, incluida la indemnización que procediera.

**Artículo 6. Forma y duración del contrato**

1. Los contratos que concierten los trabajadores autónomos de ejecución de su actividad profesional podrán celebrarse por escrito o de palabra. Cada una de las partes podrá exigir de la otra, en cualquier momento, la formalización por escrito del contrato.

2. El contrato tendrá la duración que las partes acuerden, pudiendo pactarse por tiempo determinado o indefinido. Si no se hubiera fijado una duración determinada, se entenderá que el contrato ha sido pactado por tiempo indefinido.

**Artículo 7. Prevención de riesgos laborales**

1. Las Administraciones Públicas competentes en materia laboral asumirán un papel activo en relación con la prevención de riesgos laborales de los trabajadores autónomos, por medio de actividades de promoción de la prevención, asesoramiento técnico, vigilancia y control del cumplimiento por los trabajadores autónomos de la normativa de prevención de riesgos laborales.

2. En particular, las Administraciones Públicas ofrecerán, directamente o a través de las asociaciones de autónomos, una formación en prevención específica y adaptada a las particularidades profesionales de los autónomos.

3. Cuando el trabajador autónomo ejecute su actividad profesional en los locales o centros de trabajo de las empresas para la que preste sus servicios, éstas deberán cooperar con aquél en una eficaz aplicación de la normativa de prevención de riesgos laborales. El deber de cooperación será de aplicación a todas las empresas y trabajadores autónomos concurrentes en el centro de trabajo, existan o no relaciones jurídicas entre ellos. A tal fin, los titulares de tales locales o centros de trabajo establecerán los medios de coordinación que sean necesarios en cuanto a la protección y prevención de riesgos laborales y la información sobre los mismos tanto de los trabajadores autónomos, como de los empleados que trabajen a su servicio.

4. El titular del centro de trabajo adoptará las medidas necesarias para que los trabajadores autónomos que ejecuten su actividad en el mismo reciban la información y las instrucciones adecuadas, en relación con los riesgos existentes en el centro de trabajo y con las medidas de protección y prevención correspondientes, así como sobre las medidas de emergencia a aplicar.

5. Las empresas que contraten con trabajadores autónomos la realización de obras o servicios correspondientes a la propia actividad de aquéllas y que se desarrollen en sus propios centros de trabajo deberán vigilar el cumplimiento por estos trabajadores de la normativa de prevención de riesgos laborales.

6. Cuando los trabajadores autónomos deban operar con maquinaria, equipos, productos, materias o útiles proporcionados por la empresa para la que ejecutan su actividad profesional de forma continuada, tal empresa asumirá las obligaciones consignadas en el último párrafo del artículo 41 de la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales.

7. En el caso de que las empresas incumplan las obligaciones previstas en los apartados tres a seis del presente artículo asumirán las obligaciones indemnizatorias de los daños y perjuicios ocasionados.

8. En el caso de causarse derecho a prestaciones económicas de Seguridad Social que tengan su origen en accidente de trabajo o enfermedad profesional del trabajador autónomo, cuando la lesión se produzca por trasgresión de las obligaciones de seguridad previstas en los apartados tres a seis del presente artículo, el empresario para el que estuviera ejecutando su actividad el trabajador autónomo será responsable frente a la entidad gestora o colaboradora de la Seguridad Social que asuma el pago de dicha prestación económica, entre un 30 y 50 por 100 de su cuantía total, según la gravedad de la falta cometida.

La responsabilidad del pago establecida en el apartado anterior, que recaerá directamente sobre el empresario infractor, lo será con independencia de que el trabajador autónomo se haya acogido o no a las prestaciones por contingencias profesionales y no podrá ser objeto de seguro alguno, siendo nulo de pleno derecho cualquier pacto o contrato que se realice para cubrirla, compensarla o transmitirla.

9. Las responsabilidades indemnizatorias y de Seguridad Social referidas en los apartados precedentes serán compatibles entre sí, del mismo modo que serán compatibles con las sanciones administrativas e, incluso, penales previstas en la normativa correspondiente.

**Artículo 8. Protección de menores**

1. Quienes por razón de la edad y conforme a la legislación educativa se encuentren en el período de escolarización obligatoria no podrán ejecutar trabajo autónomo, ni actividad profesional para familiares de forma continuada y habitual durante el período lectivo.

2. En el caso de prestaciones de servicios en espectáculos públicos para actividades empresariales familiares por parte de los menores de dieciséis años, será necesaria autorización expresa y singularizada por la autoridad laboral, que la concederá siempre que no supongan peligro para su salud física o psíquica, ni sean incompatibles con su formación escolar y humana. El permiso deberá constar por escrito y para actos determinados.

**Artículo 9. Garantías retributivas y económicas**

1. Los trabajadores autónomos tienen derecho a la percepción de la contraprestación económica por el ejercicio profesional de su actividad en el tiempo y la forma establecidos. La liquidación y pago se efectuarán puntual y documentalmente en la fecha y en los términos pactados contractualmente. Salvo pacto en contrario, la remuneración se abonará no más tarde del último día del mes siguiente al trimestre natural en el que se hubiese devengado.

2. Los trabajadores autónomos que ejecuten su actividad profesional para un contratista o subcontratista, con independencia de la acción de reclamación que puedan interponer frente a éste, podrán igualmente accionar frente al dueño de la obra o empresario principal del contratista o subcontratista hasta la cantidad que aquél adeude a éste cuando se hace la reclamación.

3. En materia de garantía del cobro de los créditos por el trabajo personal del trabajador autónomo se estará a lo dispuesto en la normativa civil y mercantil sobre privilegios y preferencias, así como en la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal.

4. A los efectos de responder por las deudas profesionales del trabajador autónomo, son inembargables los ingresos mensuales medios, computados anualmente, percibidos por el trabajador autónomo, con los topes máximos establecidos en la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

5. De igual forma resultarán inembargables los bienes inmuebles y muebles no suntuarios afectos a atender las necesidades económicas domésticas cotidianas del trabajador autónomo y su familia. En particular, se entenderán incluidos dentro de esta exención de responsabilidad económica la vivienda residencia habitual así como el automóvil privado del trabajador autónomo.

**Capítulo 2. Régimen profesional del trabajador autónomo dependiente**

**Artículo 10. Concepto y ámbito subjetivo**

1. Se entiende por trabajador autónomo dependiente aquel que presta sus servicios por cuenta propia, incluido dentro del ámbito aplicación de la presente Ley, conforme a lo dispuesto en el art. 1.1, que no tenga trabajadores a su servicio y desarrolle su actividad de forma continuada, coordinada y predominantemente para un sólo cliente, del que depende económicamente.

2. Se presumirá que existe dependencia económica cuando el trabajador reciba de manera regular de un mismo cliente remuneraciones que supongan su principal fuente de ingresos.

**Artículo 11. Fuentes de las obligaciones**

El régimen profesional del trabajador autónomo dependiente se regirá por:

a) Las disposiciones contempladas en el presente capítulo, además de las previstas con carácter general en la presente Ley, así como en el resto de las normas legales y reglamentarias complementarias del mismo que sean de aplicación.

b) La normativa común relativa a la contratación civil, mercantil o administrativa reguladora de la correspondiente relación jurídica del trabajador autónomo dependiente, que será de aplicación supletoria en defecto de normativa específica aplicable a su relación contractual.

c) Los pactos colectivos celebrados entre las asociaciones representativas de estos trabajadores y las empresas o las asociaciones empresariales representativas para las que ejecutan su actividad profesional. Estos pactos colectivos determinarán su eficacia jurídica, precisando, en su caso, si vinculan exclusivamente a los firmantes de los mismos o a los trabajadores autónomos y empresas a ellos afiliados, así como el carácter indisponible o no de sus cláusulas; eventualmente podrá pactarse una eficacia diferenciada de las cláusulas del pacto según materias o contenidos. En el caso de que el pacto colectivo no especifique su eficacia jurídica, se entenderá que sus cláusulas son vinculantes y de obligado respeto para los trabajadores y empresas afiliados a los firmantes del referido pacto colectivo.

d) Los pactos establecidos individualmente a través de contrato entre el trabajador autónomo y la empresa para la que desarrolle su actividad profesional. Se entenderán nulos y sin efectos las cláusulas en contrato individual contrarias a las disposiciones legales de derecho necesario y a las cláusulas de los pactos colectivos de carácter indisponible.

e) Los usos y costumbres locales o profesionales.

**Artículo 12. Jornada de la actividad profesional**

1. En el contrato celebrado entre las partes se deberán precisar los tiempos de descanso semanal y anual, incluido el régimen de descanso en festivos. De omitirse la referencia al descanso anual, se presumirá que se tendrá derecho a una interrupción de su actividad anual de 15 días hábiles.

2. Cuando la actividad profesional comprometida se determine en función del tiempo de dedicación, en el contrato que vincule a las partes se deberá especificar expresamente la cuantía máxima de la jornada de actividad, computada por día, semana, mes o año.

3. Salvo pacto en contrario, en el caso de que la misma lo sea por mes o año, se deberá indicar igualmente su distribución semanal.

4. La realización de actividad por tiempo superior al pactado contractualmente será voluntaria en todo caso, no pudiendo exceder del incremento máximo establecido a través de pacto colectivo. En ausencia de pacto colectivo, el incremento no podrá exceder del 30 por 100 del tiempo de actividad ordinario individualmente acordado.

5. El horario de actividad profesional deberá adaptarse a los efectos de poder conciliarse con las responsabilidades familiares del trabajador autónomo dependiente.

**Artículo 13. Extinción contractual**

1. La relación contractual entre las partes se extinguirá por alguna de las siguientes circunstancias:

a) Mutuo acuerdo entre las partes.

b) Causas consignadas válidamente en el contrato, salvo que las mismas constituyan abuso de derecho manifiesto por parte del empresario para el que se presta el servicio.

c) Muerte, jubilación o invalidez de las partes, incompatibles con la actividad profesional conforme a la correspondiente legislación de Seguridad Social.

d) Dimisión del trabajador, debiendo en tal caso mediar el preaviso estipulado convencionalmente o conforme a los usos y costumbres.

e) Voluntad del trabajador, fundada en un incumplimiento contractual de la contraparte.

f) Voluntad del empresario por causa justificada.

2. A través de pacto colectivo o individual se podrán fijar aquellas interrupciones de la actividad profesional que no podrán considerarse causas justificadas de extinción contractual por voluntad del empresario a tenor de la letra f) del apartado anterior. En todo caso se considerarán causas debidamente justificadas de interrupción de las actividades que no facultan al empresario para extinguir el contrato las fundadas en: a) la necesidad de atender responsabilidades familiares urgentes, sobrevenidas e imprevisibles; b) el riesgo grave e inminente para la vida o salud del trabajador autónomo.

3. Cuando la resolución contractual se produzca por la voluntad del trabajador fundada en un incumplimiento contractual de la contraparte, o bien por voluntad del empresario sin quedar acreditada la causa justificada de la misma, el trabajador autónomo tendrá derecho a percibir la correspondiente indemnización por daños y perjuicios ocasionados. A los efectos de determinar la cuantía de la indemnización se tomarán en consideración, entre otros factores, el tiempo restante previsto de duración del contrato, la gravedad del incumplimiento empresarial, las inversiones y gastos anticipados por el trabajador autónomo para la ejecución de su actividad profesional y las expectativas de recolocación del trabajador autónomo.

**Artículo 14. Fomento de procedimientos extrajudiciales en conflictos relativos a la actividad profesional del trabajador autónomo**

1. Será requisito previo para la tramitación de acciones judiciales en relación con el régimen profesional de estos trabajadores, el intento de conciliación o mediación ante el órgano que asuma estas funciones, sea de carácter administrativo o instituido por los pactos colectivos celebrados por las asociaciones representativas de los mismos.

2. Dichos procedimientos estarán basados en los principios de gratuidad, celeridad, agilidad y efectividad.

3. Las Administraciones Públicas competentes están obligadas a proporcionar los recursos económicos precisos para un funcionamiento efectivo de estos procedimientos no jurisdiccionales de resolución de conflictos profesionales.

4. Lo acordado en avenencia tendrá fuerza ejecutiva entre las partes intervinientes, sin necesidad de ratificación ante el órgano judicial, pudiendo llevarse a efecto por el trámite de ejecución de sentencias.

5. Las partes podrán igualmente someter sus discrepancias a arbitraje voluntario. Se entenderán equiparados a las sentencias firmes los laudos arbitrales igualmente firmes, dictados al efecto. El procedimiento arbitral se someterá a lo pactado entre las partes o al régimen que en su caso se pueda establecer a través de los pactos colectivos celebrados por las asociaciones representativas de los mismos, entendiéndose aplicable en su defecto la regulación contenida en la Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje. El orden social de la jurisdicción será competente para conocer de los laudos arbitrales que se dicten en esta materia.

6. Cuando se trate de arbitrajes relativos a controversias colectivas, los mismos también serán gratuitos, asumiendo las Administraciones Públicas competentes la obligación de proporcionar los recursos económicos precisos para un funcionamiento efectivo de los mismos.

**Artículo 15. Competencia jurisdiccional**

Los órganos jurisdiccionales del orden social de la jurisdicción conocerán de las pretensiones que se promuevan en relación con el régimen profesional de los trabajadores autónomos dependientes, tanto en su vertiente individual como colectiva.

## Título III. Derechos colectivos

**Artículo 16. Derechos colectivos básicos**

1. Los trabajadores autónomos serán titulares de los siguientes derechos de carácter colectivo a:

a) Afiliarse al sindicato o a la asociación empresarial de su elección, en los términos establecidos en la legislación correspondiente.

b) Afiliarse y a fundar asociaciones profesionales específicas de trabajadores autónomos, sin autorización previa.

c) Ejercer la actividad colectiva de defensa de sus intereses profesionales.

2. Las asociaciones de trabajadores autónomos serán titulares de los siguientes derechos de carácter colectivo a:

a) Constituir federaciones, confederaciones o uniones, previo el cumplimiento de los requisitos exigidos para la constitución de asociaciones, con acuerdo expreso de sus órganos competentes. Asimismo, en su caso, podrán establecer los vínculos que consideren oportunos con organizaciones sindicales y asociaciones empresariales.

b) Pactar colectivamente las condiciones de ejecución de su actividad profesional.

c) Ejercer la defensa y tutela colectiva de los intereses profesionales de los trabajadores autónomos.

d) Participar en los sistemas no jurisdiccionales de solución de las controversias colectivas de los trabajadores autónomos.

3. Las asociaciones representativas de trabajadores autónomos, además de los derechos referidos en el apartado anterior, serán titulares de los derechos relacionados en el artículo 21.1 de la presente Ley.

**Artículo 17. Derecho de asociación profesional de los trabajadores autónomos**

1. Las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos se constituirán y regirán de acuerdo con lo previsto en la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, de Asociaciones y sus normas de desarrollo, con las especialidades previstas en la presente Ley.

2. Estas asociaciones, en cuya denominación y estatutos se hará referencia a su especialidad subjetiva y de objetivos, tendrán por finalidad la defensa de los intereses profesionales de los trabajadores autónomos y funciones complementarias, pudiendo desarrollar cuantas actividades lícitas vayan encaminadas a tal finalidad. En ningún caso podrán tener finalidad lucrativa. Las mismas gozarán de autonomía frente a las Administraciones Públicas, así como frente a cualesquiera otros sujetos públicos o privados.

3. Con independencia de lo previsto en el artículo 10 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, de Asociaciones, las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos deberán inscribirse y depositar sus estatutos en el registro especial de la oficina pública establecida al efecto en el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales o de la correspondiente Comunidad Autónoma, según el ámbito territorial de actuación de la misma. Tal registro será específico y diferenciado de cualesquiera otras asociaciones sindicales, empresariales o de otra naturaleza que puedan ser objeto de registro por esta oficina pública de registro.

4. Estas asociaciones podrán ser declaradas de utilidad pública conforme a lo previsto en los artículos 32 a 36 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, de Asociaciones.

5. Los procesos de impugnación de los estatutos de las asociaciones profesionales de los trabajadores autónomos se regirán por la modalidad procesal correspondiente prevista en el Real Decreto Legislativo 2/1 995, de 7 de abril, por el que se aprueba la Ley de Procedimiento Laboral.

6. Estas asociaciones profesionales sólo podrán ser suspendidas o disueltas mediante resolución firme de la autoridad judicial, fundada en incumplimiento grave de las leyes.

**Artículo 18. Determinación de la representatividad de las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos**

1. Las asociaciones representativas de los trabajadores autónomos gozarán de una posición jurídica singular, que les otorga capacidad jurídica para actuar en representación de los trabajadores autónomos para:

a) Ostentar representación institucional ante las Administraciones Públicas u otras entidades y organismos de carácter estatal o de Comunidad Autónoma que la tengan prevista.

b) Ser consultadas cuando las Administraciones Públicas diseñen las políticas públicas que incidan sobre el trabajo autónomo.

c) Gestionar programas públicos de formación profesional dirigidos a los trabajadores autónomos, en los términos previstos legalmente.

d) Cualquier otra función representativa que se establezca legal o reglamentariamente.

2. Tendrán la consideración de asociaciones profesionales representativas de trabajadores autónomos aquellas que, inscritas en el registro especial establecido al efecto, demuestren una suficiente implantación en el ámbito territorial y funcional en el que actúen. Dicha implantación habrá de acreditarse a través de aquellos criterios objetivos de los que pueda deducirse la representatividad de la asociación, entre los cuáles se tomarán en consideración el grado de afiliación de trabajadores autónomos a la asociación, la actividad desarrollada en la defensa colectiva de los intereses de los trabajadores autónomos, los pactos colectivos en los que han participado, la presencia de sedes permanentes en su ámbito de actuación, los recursos económicos disponibles a efectos del desarrollo de su actividad y cualesquiera otros criterios de naturaleza similar de carácter objetivo.

3. La capacidad representativa reconocida en este artículo a las asociaciones representativas de trabajadores autónomos se podrá ejercer en el ámbito de actuación funcional y territorial de la correspondiente asociación.

4. La condición de asociación representativa será declarada, previa la acreditación correspondiente, por un Consejo de expertos de reconocido prestigio, imparciales e independientes tanto de la Administración Pública como de las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos. Dicho Consejo, integrado por un número impar de miembros, no superior a siete, será designado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, previa consulta a las asociaciones de trabajadores autónomos inscritas en el registro especial correspondiente, con ámbito de actuación intersectorial y para todo el territorio nacional.

5. Las resoluciones dictadas por el Consejo de expertos serán directamente recurribles ante los órganos judiciales del orden social de la jurisdicción, por el procedimiento ordinario.

**Artículo 19. Consejo Estatal del Trabajo Autónomo**

1. El Consejo Estatal del Trabajo Autónomo se constituye, al amparo de lo dispuesto en el artículo 42 de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, de Asociaciones, como expresión del derecho de las asociaciones representativas de los trabajadores autónomos a la participación institucional, en el máximo órgano consultivo del Gobierno en materia socioeconómica y profesional del trabajo autónomo.

2. Son funciones del Consejo:

a) Colaborar en la elaboración de proposición sobre anteproyectos de Leyes o proyectos de Reales Decretos que incidan sobre el trabajo autónomo.

b) Informar previamente sobre el diseño de las políticas públicas en materia de trabajo autónomo.

c) Emitir su parecer sobre los asuntos que, con carácter facultativo, se sometan a consulta del mismo por el Gobierno de la Nación o sus miembros.

d) Elaborar, a solicitud del Gobierno de la Nación o de sus miembros, o por propia iniciativa, estudios o informes relacionados con el ámbito de sus competencias.

e) Elaborar su Reglamento de funcionamiento interno.

f) Cualesquiera otras competencias que le sean atribuidas legal o reglamentariamente.

3. El Consejo Estatal del Trabajo Autónomo estará constituido por representantes de las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos representativas cuyo ámbito de actuación sea estatal e intersectorial, así como por representantes de los Ministerios con competencia en materias que incidan sobre el trabajo autónomo.

4. La presidencia del Consejo corresponderá al Secretario General de Empleo y, por delegación, al Director General de la Economía Social, del Trabajo Autónomo y del Fondo Social Europeo.

5. Los créditos necesarios para su funcionamiento se consignarán en los Presupuesto del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

6. Reglamentariamente se desarrollará la composición y régimen de funcionamiento del Consejo.

## Título IV. Protección Social

### Artículo 20. El derecho a un régimen público de Seguridad Social

1. Las personas que ejerzan una actividad profesional o económica por cuenta propia o autónoma tendrán derecho al mantenimiento de un régimen público de Seguridad Social que les garantice la asistencia y las prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad. Las prestaciones complementarias son libres.

2. La protección de los trabajadores por cuenta propia se instrumentará a través de un único régimen, que se denominará Régimen de Seguridad Social de Trabajadores Autónomos.

3. No obstante lo previsto en el número anterior, el Gobierno podrá establecer sistemas especiales para los trabajadores de los sectores marítimo-pesqueros a fin de atender sus peculiaridades específicas y objetivas en alguna o algunas de las siguientes materias: encuadramiento, afiliación, altas y bajas, forma de cotización y recaudación.

### Artículo 21. Afiliación a la Seguridad Social

1. La afiliación en el Régimen de Seguridad Social de Trabajadores Autónomos es obligatoria para los trabajadores por cuenta propia, y única para la vida profesional de los mismos, sin perjuicio de las altas y bajas en los distintos regímenes que integran el sistema de Seguridad Social, así como de las demás variaciones que puedan producirse con posterioridad a la afiliación.

2. Los trabajadores por cuenta propia que ejerzan su actividad a tiempo parcial estarán incluidos, en los supuestos y conforme a las condiciones legalmente establecidas, en el Régimen de Seguridad Social de Trabajadores Autónomos.

### Artículo 22. Cotización a la Seguridad Social

1. La cotización es obligatoria en el Régimen de Seguridad Social de Trabajadores Autónomos. La obligación de cotizar nace desde el momento de iniciación de la actividad correspondiente.

2. Dentro del plazo de dos años a partir del inicio de la actividad profesional que hubiere determinado su afiliación a la Seguridad Social, los trabajadores autónomos que acrediten la obtención de unos ingresos brutos anuales inferiores a la cuantía anualizada del Salario Mínimo Profesional podrán quedar temporalmente exentos de la obligación de cotizar, en los términos y con las condiciones que legalmente se establezcan.

3. La Ley podrá establecer reducciones o bonificaciones en las bases de cotización o en las cuotas de Seguridad Social de los trabajadores autónomos jóvenes, de edad madura, mujeres y con discapacidad así como de aquellos otros colectivos en función de las características personales o profesionales del trabajo o de la actividad ejercida.

### Artículo 23. Acción protectora

1. La acción protectora del régimen de Seguridad Social de los trabajadores autónomos, en los términos y conforme a las condiciones legalmente previstas, comprenderá, en todo caso:

a) La asistencia sanitaria en los casos de maternidad, de enfermedad común o profesional y de accidentes, sean o no de trabajo.

b) La recuperación profesional, cuya procedencia se aprecie en cualquiera de los casos mencionados en el apartado anterior.

c) Las prestaciones económicas en las situaciones de incapacidad temporal, maternidad, riesgo durante el embarazo, incapacidad permanente, jubilación, muerte y supervivencia, familiares por hijo a cargo y por cese de actividad.

d) Las prestaciones de servicios sociales en materia de reeducación, de rehabilitación de personas con discapacidad y de asistencia a la tercera edad.

2. Los poderes públicos promoverán políticas que incentiven la continuidad en el ejercicio de la profesión, trabajo o actividad económica de los trabajadores por cuenta propia, una vez cumplida la edad ordinaria de jubilación. No obstante, los tra-

bajadores autónomos que reúnan las condiciones establecidas para causar derecho a la pensión de jubilación, con excepción de la relativa a la edad, podrán acceder a la jubilación anticipada en los términos y con las condiciones que reglamentariamente se establezcan.

3. La acción protectora del régimen público de Seguridad Social de los trabajadores autónomos tenderá a converger, en derechos y prestaciones, con la establecida para los trabajadores por cuenta ajena en el Régimen General de la Seguridad Social.

**Artículo 24. Prestación por cese de actividad**

1. Los trabajadores autónomos tendrán derecho, en los términos y con las condiciones que legalmente se establezcan, a la percepción de una prestación temporal por cese de su actividad derivado de una causa objetiva que impida la continuidad en el desempeño de aquélla. Esta prestación podrá reconocerse, igualmente, con fines de promoción de la conciliación de la vida laboral y familiar.

2. El régimen jurídico de la prestación por cese de actividad responderá a los principios de contributividad, solidaridad y sostenibilidad financiera. La gestión de la prestación corresponderá a un fondo, que se denominará «Fondo de Garantía por cese de actividad».

## Título V. Fomento y promoción del trabajo autónomo

**Artículo 25. Política de fomento del trabajo autónomo**

1. Los poderes públicos, en el ámbito de sus respectivas competencias, adoptarán políticas de fomento del trabajo autónomo dirigidas al establecimiento y desarrollo de iniciativas económicas y profesionales por cuenta propia.

2. Estas políticas se materializarán, en particular, en medidas dirigidas a:

a) Remover los obstáculos que impidan el inicio y desarrollo de una actividad económica o profesional por cuenta propia.

b) Facilitar y apoyar las diversas iniciativas de trabajo autónomo.

c) Establecer exenciones, reducciones o bonificaciones en las cotizaciones a la Seguridad Social conforme a los principios establecidos en la presente Ley.

d) Promover el espíritu y la cultura emprendedora.

e) Garantizar la formación y readaptación profesionales.

f) Integrar dentro del sistema educativo y, en particular, del sistema de formación profesional la promoción del trabajo autónomo.

g) Proporcionar la información y asesoramiento técnico necesario.

h) Facilitar el acceso a los procesos de innovación tecnológica y organizativa.

i) Crear un entorno que fomente el desarrollo de las iniciativas económicas y profesionales en el marco del trabajo autónomo.

3. La elaboración de esta política de fomento del trabajo autónomo tenderá al logro de la efectividad de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres y prestará especial atención a los colectivos de personas desfavorecidas o no suficientemente representadas, entre los cuales las personas con discapacidad ocupan un lugar preferente.

**Artículo 26. Formación profesional y asesoramiento técnico**

1. El fomento del trabajo autónomo se dirigirá especialmente a garantizar el derecho a la formación y readaptación profesionales de los trabajadores autónomos, facilitando su acceso a los programas de formación profesional, que se orientarán a la mejora de su capacitación profesional y al desarrollo de su capacidad gerencial.

2. El fomento del trabajo autónomo también atenderá a las necesidades de información y asesoramiento técnico para su creación, consolidación y renovación, promoviendo, a estos efectos, las fórmulas de comunicación y cooperación entre autónomos.

**Artículo 27. Apoyo financiero a las iniciativas económicas**

1. Los poderes públicos, en el ámbito de sus respectivas competencias y en el marco de los compromisos asumidos en la Unión Europea, adoptarán programas de ayuda financiera a las iniciativas económicas de las personas emprendedoras.

2. La elaboración de estos programas atenderá a la necesidad de tutela de los colectivos con especiales dificultades de acceso al mercado de trabajo, a la garantía de la viabilidad futura de los proyectos beneficiarios, así como a la exigencia de evaluación de los efectos de las ayudas económicas sobre los objetivos propuestos.

3. Los poderes públicos adoptarán medidas de incentivo fiscal dirigidas a facilitar en su fase inicial el desarrollo por los trabajadores autónomos de su actividad económica y profesional, así como el acceso a las tecnologías de la información y el conocimiento.

## Disposiciones Adicionales

**Primera. Reforma de la Ley de Procedimiento Laboral**

1. La letra p) del artículo 2 de la Ley de Procedimiento Laboral, aprobada por Real Decreto Legislativo 2/1995, de 7 de abril, queda redactada del modo siguiente: «p) en relación con el régimen profesional, tanto en su vertiente individual como colectiva, de los trabajadores autónomos dependientes a los que se refiere el Estatuto del Trabajador Autónomo».

2. Se introduce una nueva letra q) al artículo 2 de la Ley de Procedimiento laboral, aprobada por Real Decreto Legislativo 2/1 995, de 7 de abril, con el contenido siguiente: «q) respecto de cualesquiera otras cuestiones que les sean atribuidas por normas con rango de Ley».

3. Se introduce un nuevo apartado a la disposición adicional sexta de la Ley de Procedimiento Laboral, aprobada por Real Decreto Legislativo 2/1995, de 7 de abril, con el siguiente contenido: «Igualmente se sustanciarán por los trámites de esta modalidad procesal las impugnaciones del registro de los estatutos de las asociaciones profesionales de los trabajadores autónomos, así como las de declaración de no ser conforme a derecho dichos estatutos».

**Segunda. Reforma de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social**

1. Se da nueva redacción al apartado 5 del artículo 2 de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social, aprobada por Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, que queda redactado del siguiente modo: «2.5. Los empresarios y trabajadores por cuenta propia respecto de la normativa sobre trabajo de extranjeros y de menores».

2. Se da nueva redacción al apartado 4 del artículo 12 de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social, aprobada por Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, que queda redactado del siguiente modo: «12.4. La trasgresión de las normas sobre trabajo de menores contempladas en la legislación laboral y en el Estatuto del Trabajador Autónomo»

3. Se introduce un nuevo apartado 14 bis al artículo 12 de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social, aprobada por Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, que queda redactado del siguiente modo: «14 bis. El incumplimiento de los deberes que en materia de prevención de riesgos laborales se contemplan en los apartados 3 a 6, ambos inclusive, del art. 7 del Estatuto del Trabajador Autónomo y de su normativa reglamentaria de desarrollo».

## Disposición Transitoria Única

Las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos constituidas en aplicación de la legislación anterior y que gocen de personalidad jurídica a la entrada en vigor de esta Ley, conservarán su reconocimiento a todos los efectos, sin que se produzca solución de continuidad en su personalidad jurídica, quedando automáticamente convalidadas.

En el plazo de tres meses desde la entrada en vigor de la presente Ley deberán proceder a adaptar sus estatutos a lo previsto en la presente Ley, así como a inscribirse en el registro previsto en la oficina pública establecida al efecto.

## Disposiciones Finales

**Primera. Título competencial**

La presente Ley se dicta al amparo de la competencia que corresponde al Estado conforme al artículo 149.1.6º, 8º, 17º y 18º de la Constitución.

**Segunda. Jornada en el sector de transportes de mercancías y de viajeros**

En el plazo de nueves meses, a contar desde la entrada en vigor de la presente Ley el Gobierno, a través de una Comisión interministerial constituida al efecto, elaborará un informe a través del cual se estudie el régimen vigente, así como su posible modificación, de la jornada de trabajo de los conductores autónomos desde el punto de vista de la seguridad vial, las condiciones de la competencia, la estructura de la profesión, así como los aspectos sociales. Dicha Comisión estará constituida por representantes de los Ministerios de Trabajo y Asuntos Sociales, del Interior y de Fomento. El referido informe, una vez concluido, será sometido a las correspondientes consultas con las asociaciones representativas de trabajadores autónomos del sector.

**Tercera. Concurrencia y prelación de créditos**

En el plazo de nueve meses, a contar desde la entrada en vigor de la presente Ley, el Gobierno remitirá a las Cortes Generales un proyecto de Ley reguladora de la concurrencia y prelación de créditos en caso de ejecuciones singulares, en el cual se contemplen como créditos con privilegio especial los correspondientes a créditos de los trabajadores autónomos por el ejercicio de su actividad profesional, inmediatamente a continuación de los créditos por salarios.

**Cuarta. Desarrollo de derechos en materia de protección social**

Dentro del plazo de un año a contar desde la entrada en vigor de la presente Ley, el Gobierno adoptará las iniciativas legislativas o reglamentarias necesarias para asegurar el disfrute de la integridad de los derechos de protección social reconocidos en esta Ley a los trabajadores autónomos.

**Quinta. Habilitación al Gobierno**

Se faculta al Gobierno para dictar cuantas disposiciones sean necesarias para la aplicación y desarrollo de la presente Ley.

## Disposición Derogatoria Única

Quedan derogadas cuantas disposiciones se opongan a la presente Ley y, en particular, la Ley 19/1977, de 1 de abril, sobre regulación del derecho de asociación sindical, por lo que afecta a la regulación de las asociaciones profesionales de trabajadores autónomos.

**Entrada en vigor**

La presente Ley entrará en vigor al mes siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial del Estado.

## COLABORADORES

**BERNÁLDEZ BERNÁLDEZ, Manuel Pedro.** Nacido en Alcántara (Cáceres). Licenciado en Derecho y en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad Complutense de Madrid, máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el Instituto de Empresas de Madrid. Secretario general y director de la Asesoría jurídica de Lico Leasing S.A. EFC; presidente del comité jurídico de la Asociación Española de Leasing (AEL) y miembro de comité jurídico de Leaseurope; miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid y de AEDIPE (Asociación Española de Dirección y Desarrollo de Personas).

**CARBÓ VALVERDE, Santiago.** Nacido en Gandía (Valencia) en 1966. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Valencia, *Doctor (PhD) in Economics* y *master in Banking and Finance* por la University of Wales, Bangor, (Reino Unido). *Visiting research fellow* del Institute of European Finance (Reino Unido). Es catedrático de Fundamentos del Análisis Económico en el Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Granada, del que es director desde abril de 2004. Ha sido director del área de estudios de la Caja General de Ahorros de Granada. En la actualidad, es asimismo director del Gabinete de Análisis Financiero y director de Programa de Investigación de la Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS). Autor de numerosos artículos y publicaciones sobre el sistema financiero. Ha publicado, entre otras, en las siguientes revistas: *Papeles de Economía Española, Regional Studies, Journal of Economics and Business, European Urban and Regional Studies, The Manchester School, Applied Economics, European Financial Management, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, Applied Financial Economics, Revue de la Banque, Investigaciones Económicas, Revista de Economía Aplicada, Moneda y Crédito, Hacienda Pública Española-Revista de Economía Pública, Información Comercial Española* y PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO. Ha sido profesor visitante e impartido seminarios en varios bancos de la Reserva Federal de Estados Unidos, así como en varias universidades; entre otras, New York University, Indiana University, Boston College, Florida State University, University of Alberta (Canadá), K.U. Leuven (Bélgica) y University of Warwick (Reino Unido).

**CONGREGADO RAMÍREZ DE AGUILERA, Emilio.** Nacido en Sevilla en 1970. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Sevilla. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Huelva, cursando estudios de postgrado en las universidades de Sevilla, Autónoma de Barcelona y Complutense de Madrid. Profesor titular del Departamento de Economía General y Estadística de la Universidad de Huelva y director del área de Teoría Económica, del Departamento de Economía General y Estadística de la Universidad de Huelva. Director del Máster en Análisis Económico Cuantitativo (QEA) de la Universidad de Huelva. Ha sido el coordinador del Grupo de Investigación de Economía Regional de la Fundación Centro de Estudios Andaluces y pertenece al Grupo de Investigación AEA de la Universidad de Huelva. Actualmente dirige sendos proyectos de investigación sobre indicadores de competitividad empresarial (IEA) y sobre las distorsiones del sistema fiscal en la elección de ocupación (Fundación Centro de Estudios Andaluces).

**CUETO IGLESIAS, Begoña.** Licenciada en Dirección y Administración de Empresas y doctora por la Universidad de Oviedo (2005). En la actualidad es profesora ayudante en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Oviedo. Ha colaborado en diversos proyectos de evaluación del impacto de los fondos estructurales. Sus temas de investigación preferentes son el empleo autónomo y la evaluación de las políticas de mercado de trabajo, en especial de los programas de empleo subvencionado, sobre los que ha publicado varios artículos en revistas nacionales e internacionales.

**FUENTES FUENTES, María del Mar.** Desde el año 2000 es doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. En la actualidad, y desde 1995, es profesora titular del Departamento de Organización de Empresas de la Universidad de Granada; desde 2002 es vicedecana de Relaciones con Empresas e Instituciones de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Granada, y desde 2005 es subdirectora de la Escuela de Negocios de Andalucía. Ha publicado más de 30 artículos en revistas nacionales e internacionales (*Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Cuadernos de Economía y Empresa, Economía Industrial, Alta Dirección, Revista de Economía y Empresa, Investigaciones Europeas en Dirección de Empresas, Boletín Informativo del ICE, Total Quality Management and Business Excellence, Omega, Personnel Review, Internacional Journal of Production Research,* etc.). Autora de varios libros. Presentación de numerosas ponencias y comunicaciones en diversos congresos nacionales e internacionales. Sus temas de investigación están relacionados con los resultados empresariales, la creación de empresas, la gestión de la calidad total y el entorno empresarial.

**GOLPE MOYA, Antonio A.** Nacido en La Coruña en 1974. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Sevilla. Máster en Economía por la Universidad Pompeu Fabra. *Visiting research fellow* en el Max Planck Institute of Economics, Jena (Alemania). Profesor asociado de Teoría Económica, del Departamento de Economía General y Estadística de la Universidad de Huelva. Ha sido profesor de Estadística en el Departamento de Economía y Empresa en la Universidad Pompeu Fabra y en el Máster en Análisis Económico Cuantitativo (QEA) de la Universidad de Huelva. Actualmente trabaja en un proyecto acerca de la relación *entrepreneurship*-ciclo-empleo, desde la perspectiva agregada.

**LIÑARES ZEGARRA, José Manuel.** Nacido en Lima (Perú) en 1981. Licenciado en Economía (premio extraordinario) por la Universidad de Granada en 2004. En la actualidad es becario FPU del Ministerio de Educación y Ciencia en el Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Granada. Sus líneas de investigación se centran en la organización industrial aplicada al sector financiero y los medios de pago. Asimismo, colabora como asistente técnico en el Gabinete de Análisis Financiero de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

**MARTÍ PELLÓN, José.** Nacido en Santander en 1961. Está casado y tiene dos hijos. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (1984) y doctor (1987), con premio extraordinario, por la Universidad Complutense de Madrid. Es profesor numerario del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad III de la UCM desde 1988, ocupándose desde 1992 de la Dirección del Máster en Gestión Financiera. Desde 1986 publica informes anuales sobre la actividad de capital riesgo ?que constituyen la referencia de la evolución del sector en España para los operadores? para las asociaciones española (ASCRI) y europea de capital riesgo (EVCA). Es autor de 21 libros y monografías, así como de numerosos artículos en revistas científicas, de divulgación y prensa diaria. Sus aportaciones más significativas se centran en el estudio de los determinantes de la oferta de fondos, la investigación de los factores que inciden en la reputación de los operadores y la estimación del impacto del capital riesgo.

**MARTÍNEZ MARTÍNEZ, Juan de Dios.** Licenciado en Economía por la Universidad de Granada. Estudios de postgrado, en el Doctorado QF, en las universidades Complutense de Madrid, Valencia y País Vasco.

**MILLÁN TAPIA, José María.** Nacido en Sevilla en 1977. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Sevilla. Máster en Economía Cuantitativa por la Universidad de Alicante. *Visiting research fellow* en el Max Planck Institute of Economics, Jena (Alemania). Profesor ayudante en el área de Teoría Económica, del Departamento de Economía General y Estadística de la Universidad de Huelva. Ha sido profesor ayudante en el Área de Análisis Económico en las Universidades de Alicante, Oviedo y La Laguna, profesor visitante en esta misma área en la Universidad Pablo de Olavide y profesor en el Máster en Análisis Económico Cuantitativo (QEA) de la Universidad de Huelva. Ha participado en proyectos de investigación financiados por el Instituto de Estadística de Andalucía y por la Fundación Centro de Estudios Andaluces. Ha pertenecido al Grupo de Investigación de Economía Regional de la Fundación Centro de Estudios Andaluces y pertenece al Grupo Mempes-AEA de la Universidad de Huelva.

**RODRIGUEZ FERNÁNDEZ, Francisco.** Nació en Granada en 1975. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Granada y doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por esta Universidad desde 2002. Profesor del Departamento de Teoría e Historia Económica. Ha realizado estudios de postgrado en las universidades de Módena y Bolonia (Italia). En la actualidad es investigador del Gabinete de Análisis Financiero de la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS). Ha publicado, entre otras, en las siguientes revistas: *Papeles de Economía Española, Regional Studies, Journal of Economics and Business, European Urban and Regional Studies, Journal of International Financial Markets, Institutions and Money, Investigaciones Económicas, Revista de Economía Aplicada* y PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO.

**SÁEZ LARA, Carmen.** Catedrática de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad de Córdoba. Realizó estudios predoctorales en la Universidad de París X, y estudios posdoctorales (Programa Fulbright) en la Universidad de Stanford (CA-USA) y en el Instituto Europeo de Florencia. Ha sido profesora titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad Carlos III de Madrid y letrada del Tribunal Constitucional. Ha sido miembro de la Comisión de Expertos para el Diálogo Social, de la Comisión de Expertos para la elaboración del Libro Blanco sobre *La calidad del empleo en Andalucía: estabilidad y seguridad laboral*, y de la Comisión de Expertos para la elaboración del Estatuto sobre el Trabajador Autónomo. Actualmente es consejera del Consejo Consultivo de Andalucía.

## CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

BANCAJA (Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante). Castellón.
BBK (Bilbao Bizkaia Kutxa). Bilbao.
CAI (Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón). Zaragoza.
CAIXA CATALUNYA (Caixa d'Estalvis de Catalunya). Barcelona.
CAIXA GALICIA (Caja de Ahorros de Galicia). La Coruña.
CAIXA DE GIRONA (Caixa d'Estalvis de Girona). Gerona.
CAIXA LAIETANA (Caixa d'Estalvis Laietana). Mataró (Barcelona).
CAIXA DE MANLLEU (Caixa d'Estalvis Comarcal de Manlleu). Manlleu (Barcelona).
CAIXA MANRESA (Caixa d'Estalvis de Manresa). Manresa (Barcelona).
CAIXA PENEDÈS (Caixa d'Estalvis del Penedès). Villafranca del Penedès (Barcelona).
CAIXA DE SABADELL (Caixa d'Estalvis de Sabadell). Sabadell (Barcelona).
CAIXA TARRAGONA (Caixa d'Estalvis de Tarragona). Tarragona.
CAIXA TERRASSA (Caixa d'Estalvis de Terrassa). Terrasa (Barcelona).
CAIXANOVA (Caixa de Aforros de Vigo, Ourense e Pontevedra). Vigo (Pontevedra).
CAJASTUR (Caja de Ahorros de Asturias). Oviedo.
CAJA DE ÁVILA (Caja de Ahorros de Ávila). Ávila.
CAJA DE BADAJOZ (M.P. y Caja General de Ahorros de Badajoz). Badajoz.
CAJA DE BURGOS (Caja de Ahorros Municipal de Burgos). Burgos.
CAJA CANARIAS (Caja General de Ahorros de Canarias). Santa Cruz de Tenerife.
CAJA CANTABRIA (Caja de Ahorros de Santander y Cantabria). Santander.
CCM-CAJA CASTILLA LA MANCHA (Caja de Ahorros de Castilla La Mancha). Cuenca.
CAJA CÍRCULO (Caja de Ahorros y M. P. del Círculo Católico de Obreros de Burgos). Burgos.
CAJA DUERO (Caja de Ahorros de Salamanca y Soria). Salamanca.
CAJA ESPAÑA (Caja España de Inversiones, C.A. y M.P.). León.
CAJA DE EXTREMADURA (Caja de Ahorros y M.P. de Extremadura). Cáceres.
CAJA DE GUADALAJARA (Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara). Guadalajara.
CAJA DE JAÉN (Caja Provincial de Ahorros de Jaén). Jaén.
CAJA MADRID (Caja de Ahorros y M. P. de Madrid). Madrid.
CAM (Caja de Ahorros del Mediterráneo). Alicante.
CAJA MURCIA (Caja de Ahorrros de Murcia). Murcia.
CAJA NAVARRA (Caja de Ahorrros y M.P. de Navarra). Pamplona.
CAIXA ONTINYENT (Caja de Ahorros y M.P. de Ontinyent). Ontinyent (Valencia).
CAJA RIOJA (Caja de Ahorros de La Rioja). Logroño.
CAJA SAN FERNANDO (Caja de Ahorros San Fernando de Sevilla y Jerez). Sevilla.
CAJA SEGOVIA (Caja de Ahorros y M.P. de Segovia). Segovia.
CAJA SUR (Caja de Ahorros y M.P. de Córdoba). Córdoba.
COLONYA CAIXA POLLENÇA (Caja de Ahorros de Pollença). Pollença (Islas Baleares).
EL MONTE (M.P. y Caja de Ahorros de Huelva y Sevilla). Sevilla.
IBERCAJA (Caja de Ahorros y M.P. de Zaragoza, Aragón y La Rioja). Zaragoza.
LA CAIXA (Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona). Barcelona.
LA CAJA DE CANARIAS (Caja Insular de Ahorros de Canarias). Las Palmas de Gran Canaria.
LA GENERAL (Caja General de Ahorros de Granada). Granada.
KUTXA (Caja de Ahorros y M.P. de Gipuzkoa y San Sebastián). San Sebastián.
SA NOSTRA (Caja de Ahorros y M.P. de las Baleares). Palma de Mallorca.
UNICAJA (M.P. y Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera). Málaga.
VITAL (Caja de Ahorros de Vitoria y Álava). Vitoria.

## PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

**Últimos números publicados:**

**PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA**

N.° 107. Convergencia regional europea
N.° 108. Responsabilidad social corporativa

**PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO**

N.° 84. Exclusión financiera
N.° 85. Bolsas y mercados españoles

**PANORAMA SOCIAL**

N.° 1. España 2005: Debates y procesos sociales
N.° 2. Dependencia y autonomía personal: Dilemas y compromisos

**ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

N.° 21. La Raya Ibérica. Centro-Sur

**CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA**

N.° 189. Presupuesto, crecimiento y estabilidad
N.° 190. IRPF ¿Simple reforma o cambio de modelo?

**ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN**

**ENSAYOS**

**EN INTERNET: http://www.funcas.es/**

### FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

AÑO 2006

Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid. Teléf. 91 596 54 81
suscrip@funcas.es

Deseo suscribirme a:

| | Euros |
|---|---|
| ☐ *Papeles de Economía Española* | 55,00 |
| Números sueltos | 17,00 |
| ☐ *Perspectivas del Sistema Financiero* | 48,00 |
| Números sueltos | 17,00 |
| ☐ *Cuadernos de Información Económica* | 66,00 |
| Números sueltos | 13,00 |
| ☐ *Panorama Social* (dos números) | 25,00 |
| Números sueltos | 15,00 |
| ☐ *Estudios de la Fundación* (un ejemplar) | 13,00 |
| ☐ *Ensayos* (un ejemplar) | 15,00 |
| ***Economía y Economistas Españoles*** ☐ 8 tomos | 198,57 |

(más gastos de envío)

El pago lo efectuaré:

☐ Contra reembolso del primer envío ☐ Giro postal Núm. ..... ☐ Cheque bancario

Nombre o razón social .....

Profesión, Actividad o Departamento .....

Domicilio ..... Teléfono .....

Ciudad ..... C.P. ..... Provincia o país .....

Fecha .....

☐ Domiciliación bancaria

Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los recibos que les presentará LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS a mi nombre en la siguiente Cuenta Corriente o Libreta de ahorros:

*Firma o sello,*

| Entidad | Oficina | DC | Núm. de Cuenta |
|---|---|---|---|
| | | | |

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX: 91 596 57 96

## GUÍAS DEL LECTOR

### LOS AUTÓNOMOS EN EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL: SITUACIÓN, POLÍTICAS Y RETOS

**Emilio Congregado, Antonio A. Golpe y José María Millán**

El papel atribuido por las autoridades europeas al fomento del autoempleo, como uno de los ejes básicos de su estrategia de crecimiento, ha generado un renovado interés por el análisis económico del empresario, tanto desde el plano teórico como desde el empírico. En Europa, y partiendo de la base de unas menores tasas de autoempleo relativas a otras economías de referencia como la estadounidense, los análisis se han centrado en determinar cuáles son los factores que obstaculizan la elección del autoempleo como ocupación en Europa, frente a la elección alternativa, esto es, el empleo asalariado. En este sentido, la mayor parte de los resultados, que son la base sobre la que se diseña la política de promoción europea y española, procede de estimaciones de la probabilidad de transitar al autoempleo, sin tener en cuenta que los determinantes de la transición pueden diferir según el tipo de autoempleo. Si esta hipótesis fuera cierta, y los determinantes de la decisión de ser empleador con asalariados o trabajador autónomo fueran distintos, el diseño de estrategias conjuntas para fomentar el autoempleo podría generar distorsiones en la participación relativa de ambos tipos de autoempleo. Igualmente, el análisis demuestra que dependiendo del tipo de estado inicial, según sea éste el empleo asalariado o el desempleo, la decisión de transitar al autoempleo tiene determinantes diferenciados. Por tanto, según sea el tipo de transición que queramos fomentar, los instrumentos pueden variar.

Este trabajo pretende describir la situación de los autónomos en el mercado de trabajo español, detectar la posible presencia de obstáculos a esta elección de ocupación —sobre la base de microdatos españoles— y analizar si las directrices europeas (Libro verde *El Espíritu Empresarial en Europa*, 2003, y el *Plan de Acción a favor del Espíritu Empresarial*, 2004) y los instrumentos en los que se está plasmando la nueva política de promoción empresarial española (bonificaciones y modificaciones en el régimen de la seguridad social, la regulación específica de los autónomos —Estatuto del Trabajador Autónomo— y los trabajos de la comisión de expertos para la puesta en marcha del Plan de Fomento Empresarial) ayudan o no al fomento del trabajo autónomo.

En este sentido, y a tenor de las directrices comunitarias evaluadas para el caso español, las medidas de discriminación positiva a favor de las mujeres y los jóvenes favorecerán, sin duda, la transición al trabajo autónomo de desempleados y asalariados, mientras que las ayudas financieras afectarán fundamentalmente a las transiciones al trabajo autónomo de los desempleados. Por el contrario, las medidas encaminadas a reducir el pretendido estigma del fracaso no tienen apoyo en la evidencia disponible.

En cuanto a las medidas de promoción empresarial en España, y a la espera de los contenidos concretos del Plan de Fomento Empresarial, la rebaja del 25 por 100 en la seguridad social para los menores de 30 años que emprendan un negocio autónomo, aprobada en 2004, y la innovación introducida en el régimen de los seguros de desempleo, al permitir la posibilidad de capitalizar parte de la prestación en una aventura empresarial, son medidas que a buen seguro favorecerán la transición al trabajo autónomo, a tenor de nuestros resultados.

Para concluir, creemos que el punto clave en la agenda de investigación y de actuación política ha de residir en mejorar la precisión de los instrumentos, y en esa línea el reto estriba en el diseño de medidas encaminadas a facilitar la transición de los autónomos al estado de empleadores con asalariados, fomentando así el crecimiento de la dimensión empresarial y contribuyendo a la generación de empleo.

### UN ESTATUTO PARA EL FOMENTO DEL TRABAJO AUTÓNOMO

**Carmen Sáez Lara**

El presente trabajo parte de considerar que el fundamento de un Estatuto del Trabajador Autónomo no es sólo de índole social, sino también económica, pues el mismo ha de tener como punto de partida una evaluación positiva de las iniciativas de autoempleo por su contribución al crecimiento económico y al bienestar social. La promoción del trabajo autónomo esta llamada a asumir en el futuro Estatuto una orientación dirigida a reforzar el espíritu emprendedor e innovador, a través de la creación de condiciones idóneas para el desarrollo del mismo y de la pequeña empresa, elementos dinamizadores de la actividad económica. En definitiva, es preciso fomentar el dinamismo empresarial de un modo más eficaz, ya que, entre otras consecuencias, el espíritu empresarial contribuye a crear empleo y al crecimiento.

Desde esta perspectiva de fomento y promoción del trabajo autónomo, se analiza la necesidad de aprobación de un Estatuto para el Trabajador Autónomo, centrando el objeto de estudio de esta norma futura en uno de sus aspectos básicos, con la pretensión de avanzar en la concreción de propuestas de fomento de esta forma de trabajo. Un rápido recorrido por las medidas y acciones instituidas en los últimos años permite previamente identificar las ventajas y desventajas de las mismas a los efectos de reformular una política global de promoción del trabajo autónomo. A estos efectos, se sostiene en este artículo que el fomento del trabajo por cuenta propia precisa de medidas de asistencia técnica y formación profesional, de apoyo financiero y de estímulo del espíritu y de la cultura emprendedora, cuyo destinatario sea la persona emprendedora y su actividad económica y profesional por cuenta propia, y fundamentalmente necesita mayores dosis de coordinación entre todas estas medidas dentro de una reorientación global. Las actuales medidas de fomento financiero, cuyos destinatarios son los desempleados, y que están centradas en la fase inicial de la actividad económica, en la iniciativa económica, responden a una perspectiva o visión del trabajo autónomo muy limitada y que se encuentra con creces ya superaba, pues conciben el trabajo por cuenta propia como vía de salida del desempleo, por lo que se centran en aquellos colectivos con dificultades de inserción en el mercado de trabajo. Por su parte, las medidas de apoyo a las PYME son concebidas para realidades empresariales distintas a la que gestionan los trabajadores autónomos. Son necesarios finalmente grandes avances en el terreno del asesoramiento técnico y en el de la garantía del derecho a la formación profesional de los trabajadores por cuenta propia.

En definitiva, se entiende necesaria una política global de fomento del empleo autónomo que atienda a la realidad que pretende potenciarse, es decir, que se dirija al desarrollo de la iniciativa económica, de la actividad por cuenta propia iniciada por las personas emprendedoras. El trabajo autónomo no puede ser concebido como vía de reducción de la tasa de desempleo del mercado de trabajo por cuenta ajena, sino como una opción profesional alternativa al trabajo por cuenta ajena que debe ser promocionada y estimulada desde los poderes públicos. Ésta es la perspectiva que se adopta en el presente estudio y, consecuentemente entendemos que el fomento de esta realidad económica y profesional autónoma debe de asumir dos orientaciones generales: primera, el fomento del empleo autónomo debe tener como beneficiario o destinatario al emprendedor, y segunda, el apoyo inicial a los proyectos empresariales debe completarse con la asistencia y la promoción permanente de la investigación, el desarrollo y la innovación en relación con las actividades económicas y profesionales desarrolladas por los trabajadores autónomos, por lo que es preciso adaptar las medidas de apoyo financiero y fiscal a la realidad de la microempresa. Pero además la política de fomento del trabajo por cuenta propia ha de estar orientada hacia el estímulo del espíritu emprendedor e innovador, a través de la creación de condiciones idóneas para el desarrollo del mismo y de la microempresa,

elementos dinamizadores de la actividad económica. Dentro de estas orientaciones, la promoción y el fomento del empleo autónomo se integrarían por medidas de difusión del espíritu y la cultura emprendedora, cuyo destinatario sería la población general; medidas de desarrollo del espíritu emprendedor y de formación de capacidades gerenciales a través del sistema educativo y de formación profesional, dirigidas a los beneficiarios de éste; medidas de información y asesoramiento técnico, y programas de ayuda financiera a favor de las personas emprendedoras; programas de formación y readaptación profesional , y medidas de mejora de la protección social para los trabajadores autónomos, y medidas dirigidas a la creación de un entorno que fomente el desarrollo de la iniciativas económicas.

## AUTOEMPLEO, AUTÓNOMOS Y ECONOMÍA SOCIAL EN ESPAÑA

**Begoña Cueto Iglesias**

El artículo tiene por objeto ofrecer un panorama del empleo autónomo, individual y colectivo, en España. En términos absolutos, el empleo autónomo ha crecido a un ritmo elevado desde el año 1994, superando en la actualidad los 2.800.000 afiliados en el régimen especial de trabajadores autónomos; en términos relativos, supone aproximadamente el 17 por 100 del empleo total, cifra que se ha reducido ligeramente durante los últimos diez años como consecuencia de un crecimiento mayor del número de afiliados al régimen general.

Una de las características del empleo autónomo es su concentración en determinadas ramas de actividad, y así lo muestran los datos, puesto que más de dos terceras partes del total se dedican al comercio, la construcción, la hostelería y otros servicios.

El análisis de la economía social se centra en las cooperativas y las sociedades laborales, que suman el 97,8 por 100 del total de empresas. El número de este tipo de empresas y el de trabajadores empleados en ellas se han duplicado en el periodo 1994-2004, suponiendo en la actualidad el 2,4 por 100 del total de trabajadores afiliados a la seguridad social. Este incremento se debe principalmente al aumento del número de sociedades laborales (en especial, las sociedades limitadas laborales, a partir de 1997). Al igual que ocurre con el empleo autónomo, las empresas de economía social se concentran en pocas ramas de actividad. De esta forma, la industria, el comercio y la hostelería suponen casi tres cuartas partes del empleo total.

El último apartado del artículo se dedica a los programas de fomento de la economía social. Probablemente, la medida más relevante sea la capitalización de las prestaciones por desempleo o pago único, en la que han participado, como media anual, durante el periodo 1990-2003, el 17,4 por 100 de los nuevos socios de cooperativas y el 53,4 por 100 de aquellos que formaron una sociedad laboral. Además, las comunidades autónomas tienen programas propios que apoyan la economía social, ya sea mediante ayudas a la inversión, ayudas a la formación, subvenciones para la incorporación de nuevos socios o préstamos bonificados.

## MUJERES EMPRENDEDORAS: CAPACIDADES DISTINTIVAS Y DESEMPEÑO EMPRESARIAL

**María del Mar Fuentes Fuentes**

Las investigaciones realizadas en torno al fenómeno emprendedor entre mujeres han centrado su atención, fundamentalmente, en el estudio particular de las características, motivaciones y restricciones de las mujeres emprendedoras respecto a las de los hombres. Así, se han tratado cuestiones relativas a las diferencias psicológicas, el entorno social o las restricciones personales y financieras, entre otras.

De igual manera, otro grupo de estudios han analizado el efecto del género en el desempeño y el crecimiento empresarial. Los resultados al respecto han sido ambiguos; sin embargo, parece persistir el estereotipo en torno a que las empresas desarrolladas por mujeres presentan un desempeño inferior a las desarrolladas por hombres. La explicación más frecuente de este hecho es la situación de desventaja frente a los recursos disponibles en las etapas de inicio de la actividad.

Este estudio plantea un modelo explicativo de estos resultados, considerando en qué medida en las empresas que son propiedad de mujeres se consiguen unas capacidades necesarias para lograr ventajas competitivas sostenibles. Es decir, más que tratar de describir las diferencias de género centradas en la persona del emprendedor, analiza sus repercusiones en la generación de capacidades en el interior de la empresa, capacidades que ejercen un efecto sobre el desempeño empresarial o la ventaja competitiva. En concreto, se considera cómo la orientación emprendedora, la orientación al mercado y la orientación al aprendizaje determinarán el logro de resultados empresariales. No obstante, este planteamiento no elimina la existencia de restricciones relativas a capital financiero, capital humano o social, así como la existencia de determinados factores contextuales que posiblemente ejerzan un efecto moderador de tal relación.

## NUEVAS PERSPECTIVAS EN LOS MECANISMOS DE FINANCIACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES

**Santiago Carbó Valverde y Juan de Dios Martínez Martínez**

En los últimos años se ha observado un renovado interés por las teorías schumpeterianas relativas a la importancia de la financiación como mecanismo determinante para el desarrollo de la actividad de los emprendedores. Sin embargo, las condiciones de financiación y la creación de nuevos negocios por parte de los emprendedores no están carentes de problemas, existiendo hoy en día diferencias significativas en la práctica totalidad de los países desarrollados. A pesar de la complejidad de la industria bancaria, en la cual existen numerosas formas contractuales para financiar a las empresas que inician su actividad (*start-ups*), en numerosos países, y entre ellos España, no se desarrollan en la forma que sería deseable vías alternativas de financiación para los emprendedores. En este contexto, en el sistema financiero español los mecanismos de financiación externa que emplean más del 95 por 100 de las empresas —en su mayoría PYME— se reducen al crédito bancario y al crédito comercial.

En este sentido, el presente artículo analiza de forma exhaustiva y rigurosa, a lo largo de tres epígrafes, las alternativas que, en la experiencia internacional, existen para la financiación empresarial, así como las alternativas de financiación (*leasing* o *factoring* entre otras) más acordes con la realidad de los emprendedores españoles, señalando las ventajas, inconvenientes e implicaciones estratégicas del modelo de banca relacional predominante en España con la finalidad de establecer los principios estratégicos que determinan el éxito o el fracaso de este tipo de banca como herramienta de financiación de emprendedores, cerrando con algunas posibles líneas de acción de política económica para la mejora de la financiación de emprendedores en España.

De esta forma, este artículo ofrece al lector una visión actual en relación con la gran variedad de alternativas de financiación con que, teóricamente, podrían contar los emprendedores, y con el papel determinante que adquiere la banca relacional ante las dificultades prácticas con que se encuentran los emprendedores para acceder a estas alternativas. Los autores, así mismo, señalan la necesidad de desarrollar e impulsar el marco institucional del capital-riesgo, expandir los mecanismos de financiación de PYME y emprendedores a través de los mercados de capitales y, por último, el hecho de impulsar todo tipo de iniciativas que favorezcan, desde la propia forma-

ción educativa (especialmente en las universidades) hasta cualquier tipo de actuación pública o privada (concursos, publicidad) que fomente la cultura del *entrepreneurship*.

## IMPERFECCIONES EN EL MERCADO ESPAÑOL DE CAPITAL RIESGO

**José Martí Pellón**

La actividad de capital riesgo ha seguido una trayectoria de crecimiento casi continuo desde mediados de los años ochenta. El desencadenante de este proceso debe atribuirse al papel de las autoridades económicas al apoyarse en este instrumento financiero como mecanismo para favorecer el desarrollo empresarial en zonas más desfavorecidas. Sin embargo, el crecimiento posterior debe atribuirse a la iniciativa privada. Con la incorporación de España a la Unión Europea, se inició la entrada de inversores privados que ahora representan más del 90 por 100 de la actividad.

El crecimiento observado en los tres últimos años invita a pensar que el mercado español de capital riesgo ya está consolidado, garantizando la existencia de esta forma de financiación a largo plazo. A modo de ejemplo, las cifras de inversión han registrado tres máximos consecutivos en 2003, 2004 y 2005, superándose en este último año los 4.000 millones de euros. Sin embargo, en este artículo se pone de manifiesto que existen ciertos aspectos del entorno que impiden que el mercado pueda tener capacidad para adaptarse por sí mismo a los cambios en la situación de la economía. El objetivo de este artículo consiste en reflexionar sobre el grado de cumplimiento de las condiciones necesarias para que el mercado pueda considerarse como consolidado.

Para ello, se parte de considerar los aspectos que influyen en la oferta y la demanda de fondos y se presentan las condiciones que debe cumplir el mercado para poder alcanzar situaciones de equilibrio. Después se pasa revista al grado de cumplimiento de esas condiciones, tomando como referencia la evolución de los principales datos sobre captación de fondos, inversión y desinversión a lo largo del tiempo. Un mercado interior reducido y, sobre todo, la falta de un mercado de valores capaz de absorber títulos de empresas inmaduras limitan la capacidad de los inversores de rentabilizar las inversiones de mayor riesgo: las realizadas en empresas en etapas iniciales. Como consecuencia, la rentabilidad esperada de las inversiones en estas empresas es inferior a la de adquisiciones de empresas consolidadas utilizando apalancamiento, cuando el riesgo y la iliquidez son muy superiores.

El resultado es un mercado que crece por el efecto de la existencia de operaciones cada vez más grandes, que son además del agrado de importantes operadores de capital riesgo internacionales. Estas inversiones ya representaron en 2005 el principal destino del capital riesgo en España, como también ocurre en los principales países de nuestro entorno. El problema radica en que las empresas objetivo en este tipo de adquisiciones son limitadas. Una fuerte entrada de recursos implicaría un desequilibrio en los precios, que se traduciría en una disminución de la rentabilidad esperada del tipo de inversiones que, hoy por hoy, constituyen la base del mercado. Esta circunstancia y la falta de oportunidades para los que no cerraran operaciones podrían determinar una contracción brusca del mercado a largo plazo.

Identificado el problema, se proponen varias soluciones, destacando la necesidad de incentivar la participación de los particulares en la financiación de empresas no cotizadas. El efecto de la medida propuesta sería doble. Por una parte, mejoraría las probabilidades de éxito inicial de las empresas recién creadas y sus ritmos de crecimiento, aumentando la masa crítica de empresas financiables con capital riesgo en el futuro. En segundo lugar, crearía oferta y demanda de títulos en manos de particulares, que sería la base para la regulación de un mercado de valores para empresas en crecimiento, evitando errores del pasado que implicaron la "creación" de segundos mercados (años ochenta), nuevos mercados (años noventa) y mercados alternativos (¿década actual?).

## MECANISMOS FINANCIEROS PARA LOS EMPRENDEDORES AUTÓNOMOS: LOS CASOS DEL *LEASING*, DEL *FACTORING* Y DEL *RENTING*

**Manuel Pedro Bernáldez Bernáldez**

En este artículo, el autor contempla los productos del *leasing*, *renting* y *factoring* como vías de financiación empresarial alternativas a las tradicionales del préstamo y crédito bancario.

Estas modalidades de contratos tienen en España una antigüedad de cuarenta años, pues aparecieron a mediados de los años sesenta del pasado siglo, como fue el caso del *leasing* y del *factoring*.

Tras una breve introducción, el capítulo segundo del trabajo analiza los antecedentes de la práctica parabancaria que tuvo lugar en esta actividad de financiación empresarial, contemplándose la evolución que se produjo desde las llamadas entidades financieras, pasando por las entidades de crédito de ámbito operativo limitado (ECAOL), que culminaron con la creación de la figura de los establecimientos financieros de crédito.

La Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito del año 1988 permitió a las demás entidades de crédito (es decir bancos y cajas de ahorros) la realización del *leasing* y el *factoring*, por lo que a partir de esa fecha pueden ser llevados a cabo tanto por la llamada banca de depósitos (bancos y cajas de ahorros), como por los establecimientos financieros de crédito, que se crean como entidades de crédito que tienen la limitación de captar dinero del público mediante depósitos o cuentas corrientes.

En el apartado tercero del estudio se analizan individualmente el *leasing*, el *factoring* y el *renting*.

El arrendamiento financiero (*leasing*) español tuvo su primera regulación mediante el Real Decreto Ley 1577 de 25 de febrero, si bien la práctica empresarial en España era muy anterior, pues las primeras compañías de *leasing* aparecieron a mediados de los años sesenta, como hemos dicho.

Seguidamente, por lo que se refiere al contrato de *factoring*, que en España ha intentado traducirse por factoraje, sin demasiado éxito, se señala que ha tenido una evolución lenta, pero constante, ya que ha tenido que luchar con el descuento de efectos mercantiles que era tradicional en nuestra banca y en la práctica comercial.

Finalmente, en este epígrafe se analiza la modalidad del *renting*, que aparece en España como un alquiler empresarial a medio y largo plazo de bienes productivos, habitualmente vehículos, equipamiento industrial y de oficinas. La aparición del *renting* en España tuvo lugar en la década de los años noventa del pasado siglo, y en la actualidad su desempeño se lleva a cabo tanto por parte de establecimientos financieros de crédito como por empresas no financieras especializadas en este servicio de arrendamiento.

En el capítulo cuarto se contempla la figura del emprendedor autónomo como potencial usuario de estos productos, partiendo del informe elaborado por el comité de expertos nombrado por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales en el año 2004 para la formulación de un proyecto legislativo sobre el Estatuto del Trabajador Autónomo, que ha venido a convertirse en una herramienta esencial para el conocimiento de la realidad sociológica del trabajo autónomo en España.

Se señala en este punto la idoneidad que para el trabajador autónomo, especialmente para los emprendedores, tiene la utilización del *leasing* para financiar sus proyectos de inversión, así como el *factoring* para mejorar los flujos de tesorería.

En cuanto al *renting*, se señala la creciente utilización de esta modalidad, sobre todo en la automoción.

## INMIGRANTES, EMPRENDEDORES Y SERVICIOS BANCARIOS

**Francisco Rodríguez Fernández y José Manuel Liñares Zegarra**

La inmigración es un fenómeno que se ha manifestado con especial intensidad en la economía y la sociedad españolas recientemente. El número de inmigrantes se incrementa de forma cada vez más acelerada y es necesario que se tomen medidas para evitar, en la medida de lo posible, que la exclusión social y financiera se extienda entre estos grupos. En este sentido, las más novedosas iniciativas puestas en marcha por algunos tipos de instituciones financieras —fundamentalmente las cajas de ahorros— han logrado que un mayor número de inmigrantes se encuentren bancarizados, pudiendo, a su vez, tener un mayor acceso a otros instrumentos de carácter financiero, y generando una contribución más que proporcional al crecimiento de la economía y del sector financiero en sí mismo. Es así como la «banca de la inmigración» ha ido ampliando su oferta de servicios a lo largo del tiempo.

El artículo se estructura en torno a tres apartados en los que se recopila información reciente sobre el fenómeno de la inmigración en España, relacionándola con el mercado de trabajo y los servicios bancarios con la finalidad de favorecer un estudio en profundidad en este campo de investigación, que aún es incipiente. En este sentido, se analizan las principales apuestas de las entidades financieras en torno a los inmigrantes, dando especial énfasis a las actividades de microfinanciación como generadoras de autoempleo y trabajo autónomo entre los inmigrantes, así como la relevancia de las remesas en un contexto en el que la adecuada canalización del ahorro es un factor fundamental por ser, con mucha probabilidad, tanto la primera vía de acceso a los servicios financieros como una importante fuente de ingresos para sus países de origen. Asimismo, cabe destacar que las remesas enviadas a través de las cajas de ahorros llegan a siete países, que representan aproximadamente el 70 por 100 de los países de origen de los inmigrantes en España.

De la lectura del presente artículo se desprende que el trabajo autónomo es una realidad de primer orden en España, y que la inmigración es un fenómeno a tener en cuenta en este contexto, considerando que más de 220.000 autónomos no han nacido en España y que el colectivo de inmigrantes ha ido adquiriendo paulatinamente un peso creciente respecto al total de trabajadores por cuenta propia. La inmigración, y su incorporación al tejido empresarial de un país, es un tema de suma importancia en el ámbito social y financiero, y es en este último en donde se están desarrollando las más importantes iniciativas de cara a fomentar nuevos mecanismos de acceso que palien los problemas de marginalidad, discriminación y conflicto social.

EL sistema financiero español vive hoy una situación de cambio. Su proceso de modernización y reforma ha dado origen a nuevas instituciones y a la alteración en su funcionamiento de muchas de las ya existentes.

Facilitar un conocimiento mejor del sistema financiero español en la actualidad constituye el propósito de PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO.

Con tal finalidad, PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO trata de facilitar a sus lectores una contemplación de nuestra actual realidad financiera, analizando las principales instituciones que la integran, así como su operativa y funcionamiento. Este estudio de las instituciones del sistema financiero español se complementará con la valoración de sus principales problemas, que trataremos de obtener de quienes conocen o dirigen diariamente sus actividades.

Aspiramos a que estas tareas se realicen en el marco de los principios que presiden la actuación de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

- Plena libertad intelectual de nuestros colaboradores.
- La responsabilidad de las opiniones emitidas y el respaldo riguroso de las afirmaciones realizadas para avalar adecuadamente tanto los planteamientos como las soluciones a los problemas estudiados.
- El compromiso de las opiniones con los problemas planteados por el sistema financiero español.
- La búsqueda y la defensa de los intereses generales en los temas objeto de tratamiento.
- La colaboración y sugerencias críticas de los lectores para que nuestras PERSPECTIVAS logren el propósito que con ellas pretendemos.

*Pedidos e información:*
FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS
Caballero de Gracia, 28
28013 Madrid
Teléfono: 91 596 54 81
Fax: 91 596 57 96
Correo electrónico: suscrip@funcas.es

P.V.P.: 17€ (IVA incluido)

ISSN8411329564




MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES
SECRETARÍA GENERAL DE EMPLEO
DIRECCIÓN GENERAL DE LA ECONOMÍA SOCIAL, DEL TRABAJO AUTÓNOMO Y DEL FONDO SOCIAL EUROPEO
cajAstur
LICO leasing
ATA FEDERACIÓN AUTÓNOMOS