

## **MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO**

La evolución del empleo por cuenta propia en España entre 2006 y 2015 y  
políticas de fomento de la iniciativa empresarial

(The evolution of self-employment in Spain between 2006 and 2015 and  
policies to promote entrepreneurship)

Autores: D. Josué Airam Hernández Jiménez  
D<sup>a</sup>. Wendy Rodríguez Goya

Tutora: D<sup>a</sup>. María Olga González Morales

Grado en ECONOMÍA  
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO  
Curso Académico 2015 / 2016

San Cristóbal de La Laguna a 6 de Julio de 2016

Dña. M<sup>a</sup> Olga González Morales del Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos

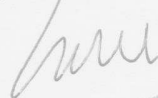
CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado en Economía titulada *La evolución del empleo por cuenta propia en España entre 2006 y 2015 y políticas de fomento de la iniciativa empresarial* y presentada por los alumnos D. Josué Airam Hernández Jiménez y D<sup>a</sup> Wendy Rodríguez Goya

realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la asignatura para su defensa

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La Laguna a 6 de julio de dos mil dieciséis.

La tutora



Ede: D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> Olga González Morales

## RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo buscar evidencia empírica del perfil del trabajador por cuenta propia a nivel nacional distinguiendo entre empresarios con y sin asalariados, cuantificando en qué medida trabajar por cuenta propia está asociado a determinadas características sociodemográficas y reflexionar sobre posibles líneas de actuación públicas que puedan mejorar su situación. Para ello, se utilizan datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), referidos al periodo comprendido entre el año 2006 y año 2015 para calcular las tasas e índices de ocupación.

Se analizan las políticas dirigidas al emprendimiento desde un enfoque sistémico, como un conjunto de políticas dirigidas al mismo fin que es el fomento del empleo por cuenta propia. Además se enumeran algunas de las políticas de fomento de ayudas tanto económicas como no económicas para lograr un mayor número de emprendedores en España.

**Palabras clave:** Trabajo por cuenta propia, ocupación, políticas de emprendimiento, enfoque sistémico.

## ABSTRACT

The present paper aims to find empirical evidence of the own-account worker's profile at national level, by distinguishing between businesspeople with and without salaried employees, by quantifying to what extent self-employed work is associated with determined sociodemographic characteristics and reflect on possible lines of public action that can improve their situation. To that end, are used data from the Labour Force Survey (LFS), developed by the National Statistics Institute (INE), referred to the period between the year 2006 and the year 2015 for calculating rates and indices of occupancy. Are analyzed, policies aimed at entrepreneurship from a systemic approach, as a set of policies aimed at the same end, which is the promotion of self-employment. In addition, are enumerated some of the policies to promote both economic and non-economic aids to achieve a greater number of entrepreneurs in Spain.

**Keywords:** Self-employment, occupation, entrepreneurship policies, systemic approach.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS.

1.	INTRODUCCIÓN.....	6
2.	EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA: CONCEPTO, IMPORTANCIA, TIPOS, VENTAJAS, INCONVENIENTES Y FACTORES INFLUYENTES.....	7
3.	POLÍTICAS DIRIGIDAS AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO. ....	10
3.1.	UN ENFOQUE SISTÉMICO DE LAS POLÍTICAS DE EMPRENDIMIENTO. ....	12
3.2.	POLÍTICAS LLEVADAS A CABO PARA EL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO.....	18
4.	METODOLOGÍA.....	21
5.	EVOLUCIÓN DEL EMPLEO POR CUENTA PROPIA EN ESPAÑA SEGÚN LA SITUACIÓN PROFESIONAL, EL SEXO, LA EDAD Y EL SECTOR ECONÓMICO.....	21
6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	28
7.	BIBLIOGRAFÍA.....	30
8.	ANEXOS.....	33

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 1.</b> Ventajas e Inconvenientes del empleo por cuenta propia .....	9
<b>Cuadro 2.</b> Objetivos y medidas de la política de emprendimiento .....	11
<b>Cuadro 3.</b> Componentes y elementos del ecosistema emprendedor.....	14
<b>Cuadro 4.</b> Objetivos e instrumentos de las políticas de formación en España. ....	20

## ÍNDICE DE ESQUEMAS

<b>Esquema 1.</b> Componentes del Ecosistema Emprendedor.....	13
<b>Esquema 2.</b> El Sistema Nacional de Emprendimiento.....	16
<b>Esquema 3.</b> Líneas de actuación y Objetivos de la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven. ....	19

## ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS

<b>Gráfico 1.</b> Porcentaje de participación del empleo por cuenta en la ocupación 2006-2015 .....	22
<b>Gráfico 2.</b> Tasa de ocupación por situación profesional 2006-2015 .....	24
<b>Gráfico 3.</b> Evolución del índice de ocupación de los empresarios según el sexo 2006-2015.....	25
<b>Gráfico 4.</b> Evolución del índice de ocupación de los empresarios según la edad 2006-2015 .....	26
<b>Gráfico 5.</b> Evolución del índice de ocupación de los empresarios según el sector económico 2008-2015	27
<b>Tabla 1.</b> Tasas de ocupación por situación profesional (2006-2015). .....	23

## 1. INTRODUCCIÓN.

El emprendimiento es uno de los principales motores dinamizadores de las economías e impulsores del desarrollo productivo.

El estudio de los determinantes del empleo por cuenta propia es fundamental para entender las dinámicas de empleo. En este sentido, no sólo importa el número de emprendimientos, sino que es indispensable tener en cuenta los incentivos para llevar a cabo los proyectos (Dunn y Holtz-Eakin, 2000). Por ello, la elaboración de políticas orientadas a favorecer la creación de empresas y el autoempleo así como las líneas de actuación dirigidas a apoyar su mantenimiento en el mercado requiere conocer las características asociadas al empleo por cuenta propia existente, que se ha mantenido a pesar de la situación económica actual.

El objetivo de este trabajo es buscar evidencia empírica del perfil del empresario, con y sin asalariados, y analizar la evolución de un conjunto de variables que pueden influir o no en su permanencia en el mercado. Para ello, se calcularán las tasas de ocupación de los empresarios y se reflexionará sobre algunas medidas que, desde diferentes campos de acción de la política económica, se pueden poner en marcha para fomentar y apoyar la iniciativa empresarial.

El segundo apartado comienza con el planteamiento de algunas aportaciones teóricas y empíricas sobre el trabajo por cuenta propia, así como sus tipos, ventajas e inconvenientes y se resumen algunas conclusiones de diversos estudios que han analizado el papel del empresario y su perfil. En el tercer apartado se explica cómo, debido a la fragmentación de las políticas que se ha producido en los últimos años, se hace necesario un enfoque sistémico, un ecosistema de las políticas para que todas se dirijan al mismo fin que es el fomento del emprendimiento. Además se exponen algunas líneas de actuación públicas que hasta el momento se han puesto en marcha dirigidas a conseguirlo. En el cuarto apartado se explica la metodología del análisis. En el quinto apartado se analiza la evolución de la ocupación de la población española mediante tasas e índices desde el año 2006 al 2015. Por último, se resumen las conclusiones más relevantes del estudio y se lleva a cabo una reflexión sobre posibles líneas de actuación públicas.

## **2. EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA: CONCEPTO, IMPORTANCIA, TIPOS, VENTAJAS, INCONVENIENTES Y FACTORES INFLUYENTES.**

El trabajo por cuenta propia se define como aquella actividad económica o profesional realizada por una persona física de manera habitual y directa, a título lucrativo, fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, proporcionen o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena. Este no está sometido a la legislación laboral, excepto en aquellos aspectos que por precepto legal se disponga expresamente (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2015).

Por otro lado, definiciones más osadas indican que el autoempleo es la actividad laboral que lleva a cabo una persona que trabaja para ella misma de forma directa, ya sea en un comercio, un oficio o un negocio. Esa unidad económica es de su propiedad y la dirige, gestiona y obtiene ingresos de ella. Es una alternativa, que convierte al trabajador en emprendedor empresarial, en vez de ser empleado o subordinado de otra persona u organización. Se puede identificar así a quien utiliza su capital y su esfuerzo para generar empleo, ya sea únicamente para sí mismo o para más trabajadores (CEPES, 2010).

Otros autores como Rodríguez (2003) señalan que el trabajo por cuenta propia es un conjunto de actividades económicas muy heterogéneas desarrolladas por una parte de la población igualmente heterogénea, en cuanto a edades, sexo, raza, origen social, etc.

El trabajo por cuenta propia ha sido analizado hasta la actualidad desde diferentes perspectivas. Dos de estas visiones tienen sentidos contrapuestos. En primer lugar, la que enfatiza la elección de convertirse en trabajador por cuenta propia, lo que implica observar a este como un emprendedor, análogo a un empresario (Dawson y Henley, 2009 y Kaiser y Malchow-Møller, 2011), que se preocupa por temas de rentabilidad, innovación, inversión, actitud sobre el riesgo, crecimiento, capital humano y que persigue tasas de retorno (Brown, Dietrich, Ortiz-Nuñez, y Taylor, 2011). En segundo lugar, la que corresponde a los que lo conciben como un trabajo precario y lejano al trabajo de calidad, del cual el paradigma es el trabajo asalariado estable, asociándolo al informal o al atípico (Mora Salas, Pérez Sáinz y Cortés, 2005; Pérez Sáinz y Mora Salas, 2006).

En definitiva, la iniciativa empresarial es el reflejo de la capacidad que tiene un individuo, aquella forma de pensar, razonar y actuar vinculada y suscitada por la búsqueda y la persecución de una oportunidad, para crear una actividad económica en una organización nueva o en una ya existente combinando la asunción de riesgos, la creatividad, flexibilidad y la innovación (UNCTAD, 2013).

El empleo por cuenta propia adquiere cada vez más una importancia creciente debido a la relevancia que adquiere en los procesos globales de creación de empleo y de crecimiento económico (Wennekers y Thurik, 1999), constituye una fuente importante tanto para el desarrollo económico como social, así como de estímulo de las oportunidades de empleo, la actividad económica y la productividad lo que se traduce en un aumento de la competitividad gracias a la cual tiene lugar un aumento de la eficacia e innovación en las empresas produciendo así un

beneficio para los consumidores debido a una mayor oferta que se traduce en una reducción vía precios (Comisión Europea, 2003).

En los últimos años, el fenómeno del autoempleo o trabajo por cuenta propia ha tomado una mayor importancia para la política económica, debido fundamentalmente a que esta actividad ocupa a una fracción importante de la población económicamente activa, constituyéndose en una alternativa ya sea para abandonar el desempleo o para fomentar el espíritu empresarial. La indagación y conocimiento de las características personales y del entorno que actúan como impulsores de este tipo de trabajo se convierte en uno de los objetivos de las investigaciones sobre estrategias de subsistencia y sobre el espíritu empresarial en la actualidad (UNCTAD, 2013).

Desde la perspectiva de organismos como la OIT (2010), el trabajo independiente o por cuenta propia puede ser individual (autoempleo) o grupal. Entre los primeros pueden mencionarse los siguientes:

- Realizado en el domicilio personal (confección de artículos para la venta, que pueden comercializarse directamente, a pedido o para terceros).
- Mediante el ofrecimiento de un servicio a realizarse, tanto en el domicilio de quien lo ofrece como de quién lo solicita (carpintería, plomería, arreglo de mecánica de automóviles, cosmetología, computación, traducción, belleza en general, intermediación de información, asesoramiento técnico de distinto tipo).
- El cuidado de personas (guardería, acompañamiento diurno de personas mayores, entre otros).
- Los puestos de venta en ferias, mercados o en otros lugares para ofrecer lo producido o cualquier artículo comprado al por mayor.

Por su parte, el trabajo independiente grupal es gestionado por un conjunto de socios, miembros de cooperativas, personas o subordinados que conformen microempresas y/o pequeña empresa, según el tamaño y las normativas nacionales. Esta asociación requiere, para que resulte más rentable, niveles básicos de organización, confianza y responsabilidad en todos/as los integrantes de la empresa. Asimismo, el trabajo por cuenta propia acarrea obligaciones, además de requerir la capacidad organizativa, de planificación y disposición de tiempo y trabajo, iniciativa, autorregulación, y de aprendizaje continuo (OIT, 2010).

Desde esta perspectiva y como lo afirma la OIT (2010: 1) “las personas que opten por esta opción deberán conocer el mercado en donde se desenvolverán, la competencia, la importancia de la calidad del producto o servicio que ofrecerán, las obligaciones legales, la organización empresarial de una disposición permanente para “emprender” lo que, entre otras cosas, implica creer en las propias fuerzas y una buena dosis de optimismo”.

No obstante, como toda actividad, el empleo por cuenta propia tiene una serie de ventajas y desventajas, estas han sido analizadas ampliamente por la literatura internacional. A continuación, tomando en cuenta a Cruz y Torres (2010), se presenta un resumen esquemático en el cuadro 1:



**Cuadro 1. Ventajas e Inconvenientes del empleo por cuenta propia**

<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>○ Ofrece una posibilidad laboral, como alternativa al trabajo por cuenta ajena.</li><li>○ Proporciona beneficio económico y crea empleo y riqueza.</li><li>○ Da satisfacción por el trabajo realizado.</li><li>○ Da posibilidad de desarrollar tus ideas.</li><li>○ Otorga prestigio y reconocimiento personal.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Riesgo tanto económico como personal.</li><li>○ Necesidad de dedicarle mucho tiempo.</li><li>○ Obligación de realizar todas las tareas.</li><li>○ Necesidad de aprender sobre la marcha.</li><li>○ Responsabilidad a la hora de resolver todos los problemas.</li><li>○ Conflictos con los socios.</li></ul>

**Fuente: Elaboración propia en base a Cruz y Torres (2010).**

Algunos estudios determinan que la educación y la experiencia previa aumentan las posibilidades de iniciarse como trabajador por cuenta propia, otros ponen de manifiesto que existen diferencias significativas por sexo y edad y, en cuanto al entorno, se observan diferencias en la explotación de oportunidades empresariales en función de las actividades predominantes en un determinado territorio (UNCTAD, 2013).

A la hora de determinar qué factores influyen en la iniciativa empresarial, no parece haber una coincidencia total, de manera que, mientras algunos autores se centran en las características personales y cualidades de la persona emprendedora (Chandler y Hanks, 1994), otros lo hacen en las circunstancias del entorno económico y político (Cooper et al., 1986). Más recientemente, otros autores consideran la emprendeduría como el nexo entre el individuo y las oportunidades que ofrece el entorno (Sarason et al., 2006).

Scherer et al. (1989) y Matthews y Moser (1995), entre otros autores, consideran que el sexo es una variable que influye en la decisión de trabajar por cuenta propia. Concretamente, las mujeres son menos propensas que los hombres a la conducta empresarial y muestran menor preferencia por el autoempleo; aunque hay autores como Sexton y Robinson (1989) que consideran que no se trata de una cuestión de preferencias sino de que realmente las mujeres tienen menos oportunidades para ser empresarias.

En lo que respecta a la edad, Levesque y Minniti (2006) demuestra que, a pesar de que la probabilidad de ser empresario es mayor para las personas de mayor edad, la vocación empresarial es mayor en la población joven y disminuye con la edad.

El sector de actividad constituye también una variable relevante, así, autores como Cuervo García et al. (2005), entre otros, consideran que los sectores económicos predominantes en un espacio explican diferencias en la explotación de oportunidades empresariales, debido a la propia estructura del sector y a las exigencias de conocimientos concretos, entre otros motivos.

### **3. POLÍTICAS DIRIGIDAS AL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO.**

En el actual contexto social y económico el emprendimiento adquiere especial relevancia como alternativa al trabajo por cuenta ajena. Además, el emprendimiento, individual o colectivo, no sólo supone una alternativa personal para los propios emprendedores, sino que presenta un alto potencial de generación de empleo por cuenta ajena.

El trabajo por cuenta propia es fuente generadora de riqueza y desarrollo económico. Conscientes de ello, las instituciones llevan más de una década ofreciendo iniciativas y medidas que fomentan el emprendimiento y, desde el ámbito estatal, regional y local se impulsa la creación de empresas. Con ellas se reactiva la economía y aumenta la eficiencia económica a través del fomento de la innovación, la competitividad y la competencia empresarial (GEM, 2015).

La realidad económica está cambiando significativamente en los últimos años a la vez que cambia nuestro conocimiento de los mecanismos de funcionamiento de una economía cada vez más diversificada y compleja (Beaudreau, 2011; Durlauf, 2005). Debido a esta complejidad se tiene una mayor necesidad de aplicar nuevos enfoques en el diseño de las políticas económicas (Dolphin y Nash, 2012), en especial en las políticas de emprendimiento ya que desde la crisis de 2008 se ha vuelto un factor clave en cualquier estrategia de recuperación.

La iniciativa empresarial es uno de los impulsores más importantes de la creación de empleo y el crecimiento económico, es crucial para el desarrollo de un sector dinámico y estructurado de pequeñas y medianas empresas. Las estrategias nacionales de fomento de la iniciativa empresarial deben diseñarse teniendo en cuenta las condiciones específicas de cada país, por lo que hay que clarificar de qué manera se espera que la iniciativa empresarial contribuya a los objetivos generales de desarrollo del país y en qué ámbitos deben intervenir las políticas y las instituciones a fin de alcanzar esos objetivos (UNCTAD, 2013).

En el Cuadro 2, se describen los objetivos y medidas que un país debe llevar a cabo para obtener una cultura emprendedora.

**Cuadro 2. Objetivos y medidas de la política de emprendimiento**

<b>Objetivos de política</b>	<b>Medidas recomendadas</b>
<b>1. Identificar los desafíos específicos del país.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Determinar el estado actual de la iniciativa empresarial en el país.</li> <li>○ Identificar las oportunidades y los retos para el fomento de la iniciativa empresarial específicos de cada país.</li> </ul>
<b>2. Determinar objetivos y establecer prioridades.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Definir estrategias para alcanzar metas concretas y llegar a grupos objetivo específicos.</li> <li>○ Desarrollar y priorizar las medidas.</li> </ul>
<b>3. Asegurar la coherencia entre la estrategia de fomento de la iniciativa empresarial y otras políticas nacionales.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Armonizar las estrategias de fomento de la iniciativa.</li> <li>○ empresarial con la estrategia general de desarrollo y otras estrategias de desarrollo del sector privado.</li> <li>○ Gestionar la interacción y crear sinergias políticas.</li> </ul>
<b>4. Reforzar el marco institucional.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Designar una institución directiva</li> <li>○ Establecer un mecanismo de coordinación interinstitucional efectivo y aclarar los mandatos.</li> <li>○ Colaborar con el sector privado y otras partes interesadas.</li> <li>○ Prestar servicios de tipo empresarial.</li> </ul>
<b>5. Medir los resultados y asegurar el aprendizaje en el ámbito de la formulación de políticas.</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Definir indicadores de desempeño claros y evaluar el impacto.</li> <li>○ Establecer procedimientos habituales de seguimiento y de evaluación independientes.</li> <li>○ Incorporar las lecciones aprendidas.</li> </ul>

Fuente: UNCTAD (2013).

Para que un proyecto empresarial se convierta en una empresa próspera es indispensable contar con un marco de condiciones adecuado. De este modo, las empresas podrán desarrollarse y crecer, en lugar de contraerse y acabar desapareciendo. Además, la actividad empresarial depende de que los empresarios estén bien considerados por la sociedad, se debería valorar el éxito empresarial y reducir la estigmatización de la quiebra (Comisión Europea, 2003).

¿Qué hace falta para que surjan más empresarios?

Pese a las mejoras recientes, se sigue temiendo a las barreras administrativas que obstaculizan la creación de una empresa. Las nuevas empresas se enfrentan con dificultades para obtener el capital inicial que necesitan. La distribución del riesgo entre el sector público y el privado puede ayudar a que aumente la disponibilidad de financiación. Los riesgos asociados a la iniciativa empresarial no se ven adecuadamente compensados por la perspectiva de un beneficio. Es preciso, pues, volver a examinar el equilibrio de los riesgos y las recompensas asociados a la iniciativa.

La educación y la formación deberían contribuir a impulsar el espíritu empresarial, fomentando una actitud favorable, la sensibilización hacia las salidas profesionales como empresario y las competencias. El espíritu empresarial debería ser objeto de una gran promoción centrada especialmente en las mujeres y otros grupos con escasa representación entre los empresarios. Las minorías étnicas poseen instinto empresarial y a veces un potencial elevado. Los servicios de apoyo a las empresas existentes no parecen responder demasiado a sus necesidades específicas (Comisión Europea, 2003).

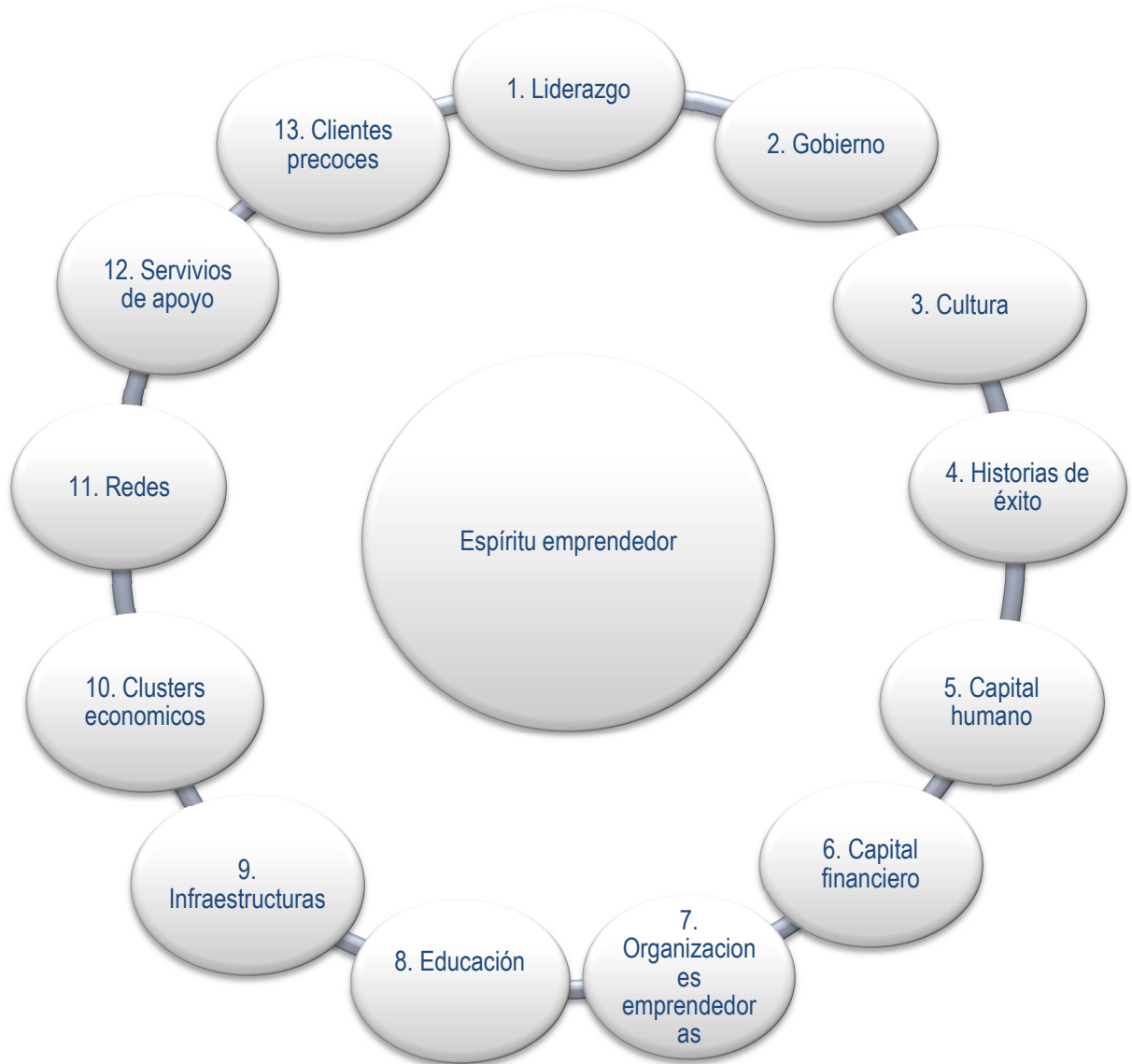
### **3.1. UN ENFOQUE SISTÉMICO DE LAS POLÍTICAS DE EMPRENDIMIENTO.**

La fragmentación de las políticas que se ha producido en los últimos años, entendiéndose esta como la aparición de nuevas políticas o la superposición con las ya existentes (Warwick, 2013), lleva a la necesidad de tener una mejor coordinación tanto horizontal como vertical entre las políticas (Rayner y Howlett, 2009) o a un enfoque integrado de ellas (Briassouli, 2004).

No se pueden considerar por separado las diferentes políticas con sus objetivos e instrumentos, sino que se debe plantear un enfoque global, integrado, formado por un conjunto de políticas con unos instrumentos dirigidos al logro de un conjunto de objetivos; es decir, si el logro de un objetivo, como el emprendimiento innovador y sostenible, depende de un conjunto de factores que forman un ecosistema complejo, debemos considerar simultáneamente el conjunto (la cartera) de instrumentos (Álvarez y González Morales, 2015).

El término ecosistema fue desarrollado por Daniel Isenberg (2010), quien lo define como una combinación de trece componentes que rodean el espíritu emprendedor, tal como se observa en el esquema 1.

### Esquema 1. Componentes del Ecosistema Emprendedor.



Fuente: Isenberg (2010) / elaboración propia.

Cada uno de estos componentes contienen una serie de elementos imprescindibles para configurar el ecosistema emprendedor (ver cuadro 3)

**Cuadro 3. Componentes y elementos del ecosistema emprendedor.**

Componentes	Elementos
1. Liderazgo	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Legitimidad social</li> <li>○ Puerta abierta para recibir propuestas</li> <li>○ Estrategia emprendedora</li> </ul>
2. Gobierno	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Institutos de investigación</li> <li>○ Legislación que favorece los proyectos empresariales (por ejemplo, quiebra, exigencia del cumplimiento de contratos, derechos de propiedad y derecho Laboral).</li> </ul>
3. Cultura	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tolerancia al riesgo</li> <li>○ Innovación, creatividad, experimentación</li> <li>○ Situación social</li> <li>○ Ambición, impulso</li> </ul>
4. Historias de éxito	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Éxitos visibles</li> <li>○ Generación de riqueza para fundadores</li> <li>○ Reputación internacional</li> </ul>
5. Capital humano	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cualificado y no cualificado</li> <li>○ Emprendedores en serie</li> </ul>
6. Capital financiero	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Micro préstamos</li> <li>○ Inversores ángel, familiares y amigos</li> <li>○ Capital semilla</li> <li>○ Fondos de capital riesgo</li> <li>○ Capital privado</li> <li>○ Mercados públicos de capital</li> <li>○ Recursos ajenos</li> </ul>

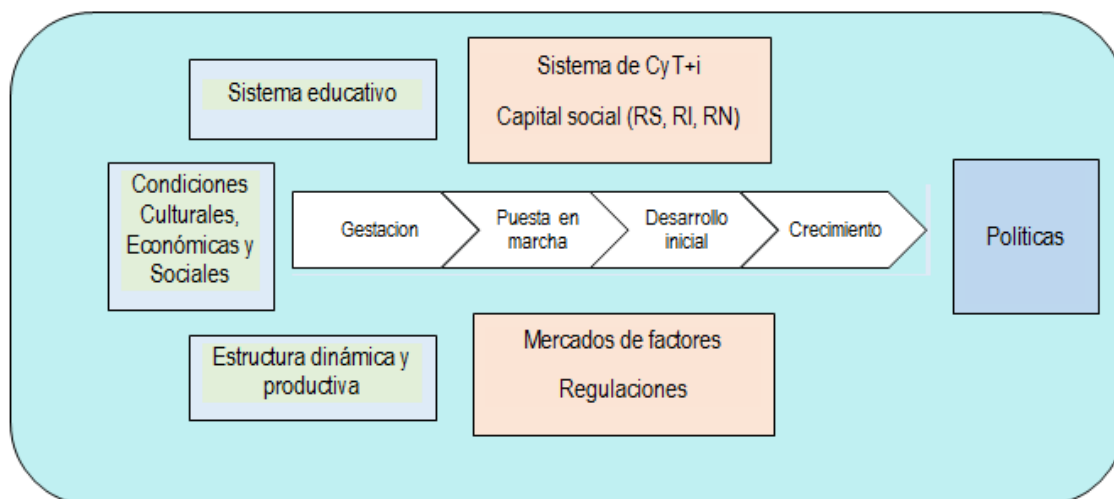
<b>Cuadro 3. Componentes y elementos del ecosistema emprendedor (continuación)</b>	
<b>7. Organizaciones emprendedoras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fomento del espíritu emprendedor en las organizaciones sin ánimo de lucro</li> <li>○ Concursos de planes de negocios</li> <li>○ Conferencias</li> <li>○ Asociaciones que favorecen el espíritu emprendedor</li> </ul>
<b>8. Instituciones educativas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Títulos generales (profesionales y académicos)</li> <li>○ Formación específica en materia de emprendimiento</li> </ul>
<b>9. Infraestructuras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Telecomunicaciones</li> <li>○ Transporte y logística</li> <li>○ Energía</li> </ul>
<b>10. Clusters económicos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Reputación específica en el país</li> <li>○ Habilidades específicas del sector</li> <li>○ Tecnología</li> </ul>
<b>11. Redes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Redes de emprendedores</li> <li>○ Corporaciones multinacionales</li> </ul>
<b>12. Servicios de apoyo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Jurídico</li> <li>○ Contabilidad</li> <li>○ Expertos técnicos, asesores</li> <li>○ Miembros del consejo de administración</li> </ul>
<b>13. Clientes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Clientes de referencia</li> <li>○ Primeras opiniones</li> <li>○ Canales de distribución</li> </ul>
<b>Fuente Isenberg (2010) / elaboración propia.</b>	

Debido a la multiplicidad de factores o componentes que inciden sobre el proceso emprendedor se hace necesaria la existencia de un ecosistema emprendedor integrado por diferentes actores del sector público y del sector privado.

Cuando se analizan ecosistemas de emprendimiento se constatan múltiples y diversas iniciativas de todo tipo de instituciones, pero falta coordinación, existiendo duplicación y solapamiento entre ellas, lo cual afecta a los resultados (Urbano & Veciana, 2001).

Kantis et al. (2004) plantea que es necesario tener un Sistema Nacional de Emprendimiento para lograr un buen ecosistema emprendedor. El Sistema Nacional de Emprendimiento comprende una variedad de factores que influyen en la adquisición de competencias necesarias para emprender. Estos autores identifican dentro de este sistema tres factores fundamentales: 1) Condiciones culturales, Sociales y Económicas, 2) el Sistema Educativo y 3) la Estructura y dinámica productiva. Dentro de cada uno de estos factores, se genera una serie de elementos que desembocan en las políticas dirigidas al fomento de la emprendeduría, tal como se observa en el esquema 2.

**Esquema 2. El Sistema Nacional de Emprendimiento.**



**Fuente: Kantis et al. (2004) / elaboración propia.**

En relación con las condiciones culturales, sociales y económicas se considera principalmente el rol de las familias, por su influencia desde los primeros años de vida sobre los valores y actitudes de las personas. Los factores socioeconómicos también son importantes, tales como la capacidad, perfil y dinamismo de las demandas de las familias, de las empresas y de los gobiernos.

En cuanto al sistema educativo, este tiene una importancia creciente en la formación de capital humano emprendedor, pues genera capacidades y competencias necesarias como la creatividad, la iniciativa personal, el trabajo en equipo, la solución de problemas y la aceptación del riesgo.



Por último, la estructura y dinámica productiva es el ámbito en el cual se completa el proceso de desarrollo de capacidades y en el cual se adquieren redes de contacto. Algunas de las distintas variables ligadas a la estructura y dinámica productiva son: la tasa de crecimiento de los distintos sectores y mercados, la estructura de mercado y perfil sectorial de la industria, la presencia de barreras de entrada y salida. Esas variables no sólo inciden sobre la adquisición de competencias y motivaciones para emprender, sino también sobre el campo y perfil de las oportunidades para emprender. Estas oportunidades se ven afectadas por las condiciones de la economía.

Un aspecto que hay que destacar es el desarrollo del capital social. Está asociado a determinadas redes, principalmente tres (Kantis et al., 2004).

- a) Red de contactos con otros actores del círculo social (amigos, familiares, compañeros de universidad, compañeros del ámbito laboral) y/o con las instituciones que desarrollan actividades a lo largo del proceso emprendedor, brindando apoyo monetario o de asistencia.
- b) Red institucional que comprende a diferentes instituciones que inciden en las motivaciones para emprender. Las instituciones pueden ser las universidades, el sector empresarial, los consultores, el capital financiero, el gobierno local, las cámaras e instituciones representativas de cada sector o perfil profesional, y ámbitos informales tales como clubes, grupos de estudio, redes tecnológicas o de negocios, entre otros.
- c) Red de negocios que son las redes de contactos entre los emprendedores y el mundo empresarial (otros emprendedores, clientes y proveedores).

En lo que respecta al Sistema de CyT + i, este define condiciones para la innovación que pueden favorecer el surgimiento de oportunidades de negocios. En dicho sistema deben considerarse las Instituciones de ciencia, tecnología e innovación, la intensidad de la inversión en I+D, la transferencia y vinculación con los emprendedores y las empresas.

Asimismo, el funcionamiento del mercado de factores y las normas y las regulaciones afectan directa o indirectamente a la actividad emprendedora, como el financiamiento o los recursos humanos, los trámites y costos para crear una empresa, el sistema tributario y normas que afectan la operativa de las empresas.

Finalmente, estos autores hacen referencia a las políticas, ya que estas pueden incidir sobre el conjunto de factores sistémicos comentados y las dividen en dos:

- Políticas que tengan impactos indirectos sobre estos factores y, en consecuencia, sobre el surgimiento y desarrollo de nuevos emprendimientos.
- Políticas de emprendimiento que tienen como propósito mejorar el funcionamiento de uno o más de los factores buscando mejorar las condiciones para la creación y desarrollo de los emprendimientos.

### **3.2. POLÍTICAS LLEVADAS A CABO PARA EL FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO.**

Kantis et al. (2012) consideran que las políticas de emprendimiento buscan remover barreras inhibitorias del emprendimiento, actuando sobre la existencia de fallos sistémicos, es decir, limitaciones en el desarrollo de alguno de los factores que influyen sobre el proceso emprendedor (trámites y registros de empresas, acceso al financiamiento, peso de impuestos y regulaciones, infraestructura para la innovación, redes de contactos, entre otras).

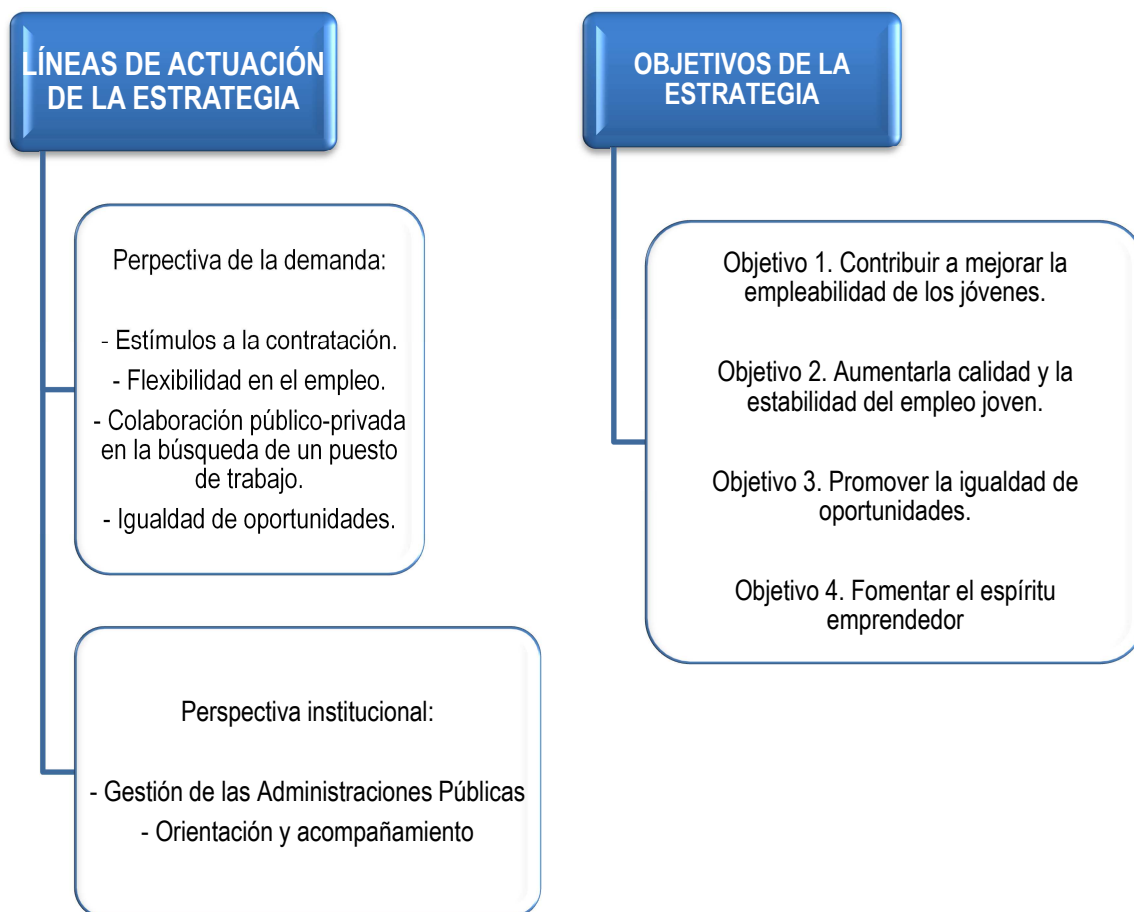
Las políticas de emprendimiento deben contemplar el modelo institucional y el tipo de instrumentos teniendo en cuenta el rol de los distintos actores y pueden tener influencia a corto y largo plazo (Kantis, 2010). A corto plazo, las políticas impactan en aquellos factores que participan en la transición de proyectos empresariales a empresas. A largo plazo, las políticas influyen en los factores que inciden en el incremento de la base de emprendedores, es decir, en la decisión de emprender como alternativa ocupacional y es aquí donde el sistema educativo tiene un rol protagonista ya que tiene la posibilidad de generar capital humano emprendedor.

Una de las líneas de actuación pública que merece ser tratada es la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013-2016 (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2013) que se enmarca en el objetivo del Gobierno español de impulsar medidas dirigidas a reducir el desempleo juvenil, ya sea mediante la inserción laboral por cuenta ajena o a través del autoempleo y el emprendimiento.

La Estrategia se instrumenta con una motivación fundamental: reducir la tasa de desempleo juvenil y abordar las causas estructurales que hacen que sea superior a la de la población general. Esta motivación se enmarca en el objetivo estratégico de reducir la tasa general de desempleo.

A continuación se enumeran las líneas de actuación y los objetivos de la estrategia, entre los cuales destaca el objetivo 4 que se dirige al fomento del espíritu emprendedor.

### Esquema 3. Líneas de actuación y Objetivos de la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven.



**Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2013) / elaboración propia.**

Según esta estrategia, el fomento del espíritu emprendedor debe tener en cuenta la formación de los individuos en esta materia. Esta formación, no es sólo enseñar a crear o dirigir un negocio, fundamentalmente se trata de fomentar el pensamiento creativo, promover un sentido de autorrealización personal, la autonomía, el trabajo en equipo es decir, aquellas actitudes proclives a la iniciativa y a la innovación.

La educación empresarial no es un proceso lineal que se traza desde la impartición de conocimientos sobre planificación y gestión de empresas, hasta la puesta en marcha de nuevos emprendimientos. En el proceso, se ha de tener en cuenta el talento del profesorado, la

motivación y las características personales de los estudiantes y las condiciones ambientales donde se desenvuelve el proceso formativo.

Con el objeto de ofrecer a los jóvenes una mayor implicación en el emprendimiento, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2013) propone una serie de cursos para emprendedores y PYME, además de un programa dirigido a fomentar el espíritu emprendedor de los universitarios.

Un resumen de los objetivos e instrumentos que propone se pueden consultar en el cuadro 4.

**Cuadro 4. Objetivos e instrumentos de las políticas de formación en España.**

Objetivos de la política	Instrumentos de la política
<p><b>Contribuir a mejorar la empleabilidad de los jóvenes, aumentar la calidad y la estabilidad del empleo joven, promover la igualdad de oportunidades y fomentar el espíritu emprendedor.</b></p>	<p><b>Programa Emprendimiento Universitario</b></p> <p>El programa, es una iniciativa conjunta impulsada y financiada desde el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, en concreto desde la Dirección General de Industria y de la PYME que cuenta con el respaldo del Ministerio de Educación, Cultura y Deportes para fomentar el espíritu emprendedor de los alumnos universitarios.</p> <p>El programa tiene como objetivo mostrar a los alumnos universitarios la creación de una empresa como alternativa atractiva frente al empleo por cuenta ajena, a la vez que les dota de las herramientas necesarias para estudiar la viabilidad de una idea de negocio.</p>
	<p><b>Cursos para emprendedores y PYME:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ El plan de negocio</li> <li>○ Contabilidad y finanzas</li> <li>○ Marketing</li> <li>○ Propiedad intelectual y patentes</li> </ul>
<p><b>Fuente: Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2013) / elaboración propia.</b></p>	

#### **4. METODOLOGÍA.**

En los apartados siguientes se va a analizar la evolución del empleo por cuenta propia en España. Para llevar a cabo el análisis se utilizan datos de la Encuesta de Población Activa (EPA), elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE), referidos al periodo comprendido entre el año 2006 y año 2015.

Para configurar el perfil del trabajador por cuenta propia, se han seleccionado las siguientes variables: situación profesional, sexo, edad y sector económico.

En lo que respecta a la situación profesional, se hace una distinción entre asalariados y trabajadores por cuenta propia para analizar el peso que tiene el trabajo por cuenta propia sobre el total de ocupados. Posteriormente, el análisis se centra en el trabajo por cuenta propia, utilizando la clasificación que ofrece la EPA (empleador, empresario sin asalariados o trabajador independiente, miembro de una cooperativa y ayuda en la empresa o negocio familiar).

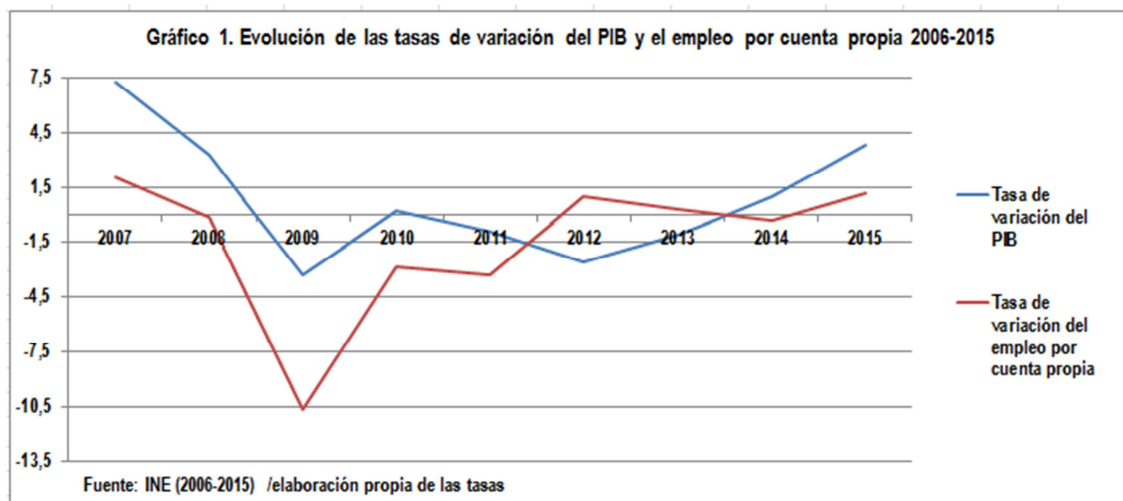
En cuanto a las tres variables restantes, sexo, edad y sector económico, se utilizarán también las categorías utilizadas por la EPA. La variable sexo se divide entre hombres y mujeres. La edad, haciendo una distinción en tres grupos, menores de 30 años, de 30 a 50 años y de 50 años en adelante, debido a que muchas de las políticas que se llevan a cabo para incentivar la iniciativa empresarial están dirigidas a estos colectivos. Por último, el sector económico en el que está inmerso el trabajador, estos son agricultura, industria, construcción y servicios.

Se inicia el análisis comparando las tasas de variación del crecimiento económico y del empleo por cuenta propia en el periodo 2006-2015. Después se calculan las tasas de ocupación de la población asalariada y de la población por cuenta propia, así como las tasas de las diferentes categorías de esta última. A continuación, se calculan los números índices de las variables que se analizan, tomando como año base 2006 para comprobar la evolución de las mismas.

#### **5. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO POR CUENTA PROPIA EN ESPAÑA SEGÚN LA SITUACIÓN PROFESIONAL, EL SEXO, LA EDAD Y EL SECTOR ECONÓMICO.**

Como se mencionó anteriormente, el empleo por cuenta propia es esencial para el crecimiento económico y el desarrollo. La creación de nuevas empresas genera ingresos fiscales, valor añadido, empleo e innovación, y es un ingrediente esencial para el desarrollo de un sector empresarial dinámico de pequeñas y medianas empresas (UNCTAD, 2010).

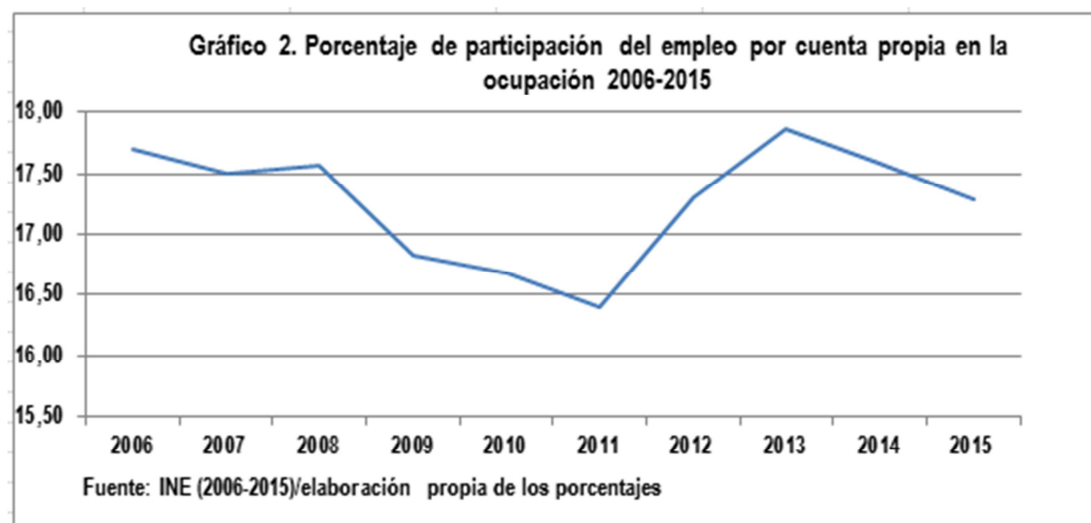
Para analizar la relación que existe entre el empleo por cuenta propia y el crecimiento económico en España, se comparan las tasas de variación, durante el intervalo 2007-2015, debido a la disposición de datos a partir del año 2006.



Se observa en el gráfico 1 una evolución semejante de ambas variables durante todo el periodo salvo en 2012-2014, donde la tasa de variación del PIB experimenta un crecimiento mientras que en el caso del empleo por cuenta propia esta se mantiene relativamente estable con una ligera caída.

A partir del año 2007 comienza el descenso y se puede observar perfectamente el efecto de la crisis en ambas variables. La caída más importante se produce en el año 2009. A partir de ese año comienza una relativa recuperación tanto en las tasas de variación del PIB como en las del empleo por cuenta propia.

En el gráfico 2 se muestra el peso que tiene el empleo por cuenta propia sobre el total de ocupados.



La participación de este no supera en ningún año la quinta parte de la ocupación total, tomando el menor valor en el año 2011 con un 16,39% sobre el total, a partir del cual esta participación experimenta un crecimiento, llegando a alcanzar el mayor valor en el año 2013, con un 17,86%.

La tabla 1 recoge las tasas de ocupación en el periodo que va desde el año 2006 al 2015 desagregadas por la situación profesional del trabajador.

**Tabla 1. Tasas de ocupación por situación profesional (2006-2015).**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total	91,55	91,77	88,75	82,14	80,14	78,61	75,21	73,91	75,56	77,94
Trabajador por cuenta propia	99,09	99,08	98,59	96,79	97,01	96,77	96,10	95,75	95,84	96,66
Empleador	99,52	99,59	99,38	98,75	99,04	98,98	98,68	98,79	98,54	98,83
Empresario sin asalariados o trabajador independiente	98,86	98,91	98,25	95,74	96,05	95,78	95,09	94,67	94,89	95,84
Miembro de una cooperativa	99,67	99,25	99,55	97,94	98,18	96,15	94,92	95,49	96,08	97,84
Ayuda en la empresa o negocio familiar	99,07	98,09	97,49	96,60	95,50	95,69	94,10	93,10	92,61	94,90
Asalariados : Total	93,85	93,88	90,97	86,16	86,99	86,86	84,80	85,23	87,25	88,52
Asalariado sector público	96,43	96,89	95,97	94,66	93,52	92,52	91,54	92,58	93,37	92,96
Asalariado sector privado	93,31	93,26	89,96	84,31	85,44	85,45	83,13	83,49	85,80	87,47
Otra situación	79,46	84,40	87,68	74,31	84,40	74,04	59,42	73,60	71,57	62,96
<b>Fuente: INE (2006-2015) / Elaboración propia de las tasas de ocupación.</b>										

Como se puede observar en la tabla 1, las tasas de ocupación de los asalariados y los trabajadores por cuenta propia han disminuido notablemente durante el período 2006-2014, apreciándose una relativa recuperación en el año 2015. Cuando se comparan las tasas de los asalariados con las de los trabajadores por cuenta propia se aprecian dos diferencias claras. La primera, en lo que respecta al inicio de esta caída, en el primer grupo (trabajadores por cuenta propia), el descenso empieza a hacerse notable a partir del año 2007, sin embargo, en el caso del segundo grupo (asalariados), es en el año 2008 es en el que se aprecia el inicio del descenso. La segunda diferencia observada reside en la recuperación de esta tasa donde ocurre justamente lo mismo, esta se empieza a apreciar un año más tarde en el caso de los trabajadores por cuenta propia, año 2015 mientras que en los asalariados es en 2014

La tasa de ocupación total sufre una caída en torno al 13%, pero si analizamos esta para el periodo que va de 2007 a 2013, en el cual se produce un descenso prolongado, este es alrededor de 18 puntos, algo que pone en evidencia las consecuencias sufridas por la crisis en términos de empleo.

Sin embargo el descenso es menor en el caso de los trabajadores por cuenta propia, un 3,33%, siendo los empresarios sin asalariados o trabajadores independientes los que experimentan un mayor descenso, frente al 8,65% de los asalariados, en el que es el sector privado el más acusado.

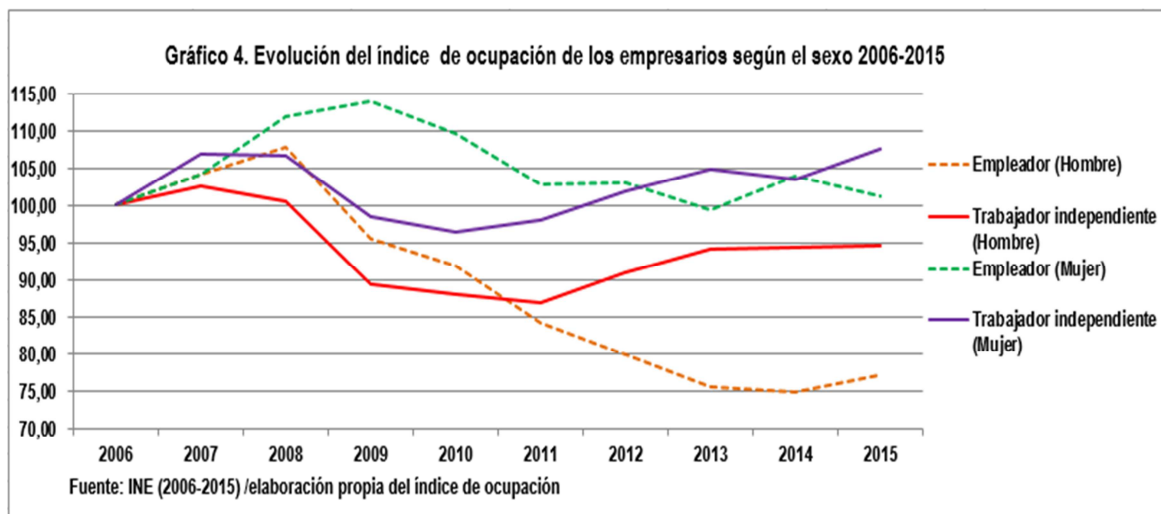
Para ilustrar mejor las tasas anteriores, en el gráfico 3 se muestra una representación gráfica detallada de la tasa de ocupación en el período comprendido entre los años 2006 y 2015, agrupada por situación profesional.



En el gráfico 3 se puede apreciar con mayor claridad esta caída desmesurada de la tasa de ocupación, independientemente de la situación profesional, siendo más pronunciado en la categoría de asalariados como apuntábamos anteriormente. A partir del año 2013 se empieza a notar una ligera recuperación de la tasa de ocupación de asalariados así como un ligero incremento en la de los trabajadores por cuenta propia, sin que dicho crecimiento supere el umbral precedente, ya que en el caso de los asalariados continúa siendo un 5,33% menor que en el primer año analizado, mientras que en el de los trabajadores por cuenta propia esta diferencia es de un 2,43%.

En el gráfico 4 se representa la evolución de la ocupación a través de los números índices. Se calcula el índice de ocupación del colectivo de trabajadores por cuenta propia teniendo como año base el 2006 y se distingue entre empresarios con y sin trabajadores según sexo.





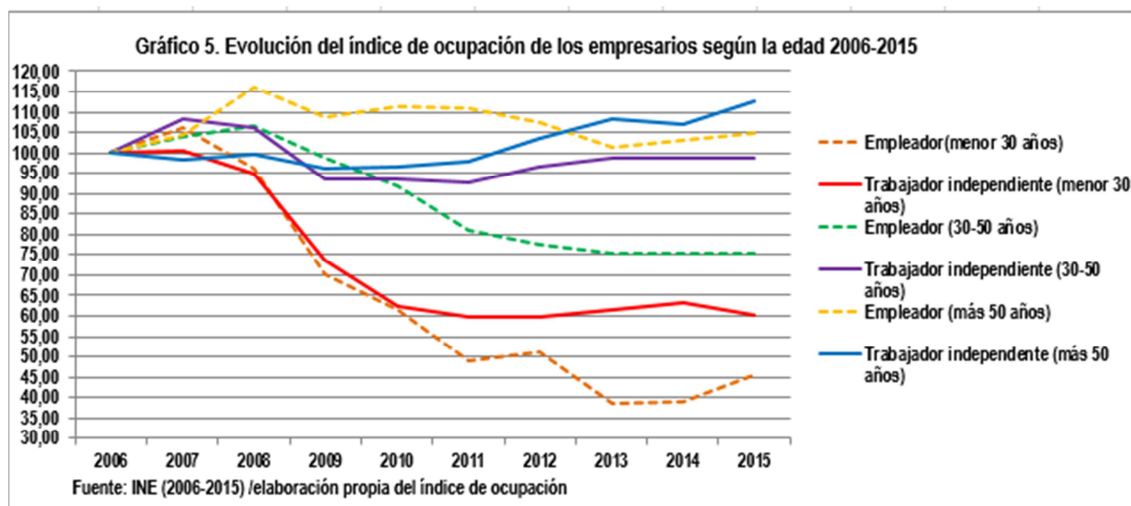
Desde el año 2006 hasta el 2008 se observa una evolución relativamente estable con un ligero crecimiento en la ocupación de los empresarios, aunque más marcado en el caso de los que cuentan con trabajadores en sus empresas. A partir de ese momento comienza un descenso en ambos colectivos (con y sin asalariados) para ambos sexos, con una excepción, el caso de las mujeres empleadoras, donde este crecimiento se prolonga un año más hasta el 2009. Este descenso afecta de manera más sobresaliente a los empresarios sin trabajadores o trabajadores independientes, cuya caída más importante tiene lugar en el año 2009. A partir del año 2011 comienza una relativa recuperación en la ocupación del colectivo de empresarios sin trabajadores, aunque en el caso de los hombres no logra volver a los valores iniciales, con un 5,28% menos que al inicio del periodo estudiado, y donde son los empresarios con asalariados hombres los que sufren la mayor caída en términos de ocupación al reducirse en un 22,93% con respecto al año 2006.

Como se mencionó anteriormente, los hombres son más propensos que las mujeres a la conducta empresarial y muestran mayor preferencia por el autoempleo, pero a pesar de esto en los últimos años se ha observado cómo las mujeres han aumentado su peso en el empleo por cuenta propia tanto con asalariados como trabajadoras independientes, logrando estas últimas un mayor crecimiento (7,53%) con respecto al año 2006, en el caso de las que cuentan con asalariados este crecimiento ha sido más modesto al término del periodo (1,29%).

Existe una clara diferencia entre la participación de hombres y mujeres en lo que respecta al empleo por cuenta propia en todo el periodo analizado, aunque parece haber convergido ligeramente debido a la reducción de ocupados en el colectivo masculino, pero que continúan muy lejos de un acercamiento real, ya que la participación de los hombres continúa siendo de aproximadamente el doble.

Si realizamos el análisis por edades, se observa en el gráfico 5 como son los trabajadores por cuenta propia de menor edad (menores de 30 años), tanto con o sin asalariados, los que sufren

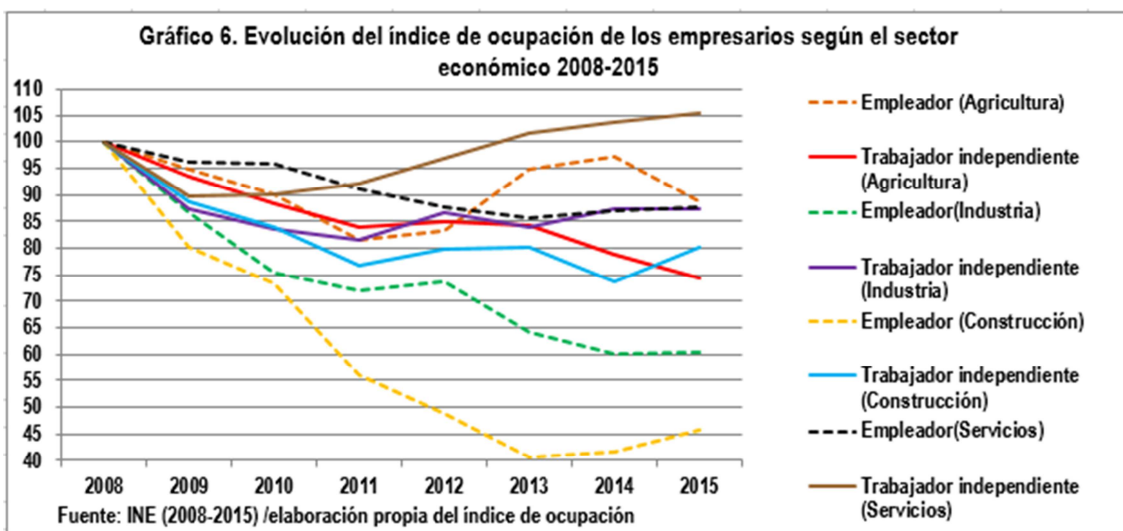
una mayor caída, aunque son los segundos los que registran un mayor descenso siendo este de un 61,16% con respecto al año 2006 y que logra una ligera recuperación en el año 2015 de un 6,72% de ocupados, concluyendo con un 54,44% menos de ocupados que en 2006. El colectivo sin trabajadores también sufre esta caída a partir del año 2008, situándose desde el año 2010 en torno a un 40% menos que en el año inicial.



En el caso de los trabajadores por cuenta propia con una edad comprendida entre los 30 y 50 años, se repite la dinámica anterior en lo que respecta al colectivo de empresarios que cuentan con asalariados, pero con un declive menos agresivo, siendo este al final del periodo de un 24,71% menor que en el año 2006, por contra, en relación a los que no cuentan con asalariados, se logra un crecimiento de un 8,19% en el primer año, para luego caer hasta el año 2011 situándose en un 7,38% menos que en 2006, posteriormente, hay una ligera recuperación concluyendo con un 1,32% menos de ocupados que al inicio.

Por último, en lo que se refiere al grupo de trabajadores por cuenta propia mayores de 50 años, la evolución de la ocupación de los empresarios con y sin trabajadores no sigue el comportamiento anterior. En lo que respecta al empleador, éste registra durante todo el periodo analizado una ocupación mayor que en el año inicial, llegando a alcanzar en 2008 el 16,13% más que en 2006, para a partir de ahí comienza a descender, para situarse en 2015 en un 4,97% por encima que en el año 2006. En el caso de los trabajadores independientes, se observa una ligera caída hasta el año 2010 (3,66% menos que en 2006), para posteriormente experimentar un crecimiento llegando a ser en 2015 de un 12,78%.

El gráfico 6 hace referencia a la evolución de la ocupación de los empresarios con y sin asalariados distinguiendo entre los distintos sectores económicos en el periodo comprendido entre los años 2008 y 2015.



En lo que respecta a la agricultura, la ocupación de los empresarios con asalariados ha sufrido un descenso paulatino hasta el año 2011 con un 18,31% menos que en el año 2008, a partir de este año se produce un crecimiento que llega hasta el año 2014 situándose en un 2,95% inferior al año inicial, para en el año inmediatamente posterior volver a caer llegando al -11,22%. En el caso de los trabajadores independientes de este mismo sector, se diferencian tres tramos, dos en los que se produce un descenso y otro en el que se mantiene relativamente estable, el primero corresponde al periodo 2008-2011 (-16,12%), en el segundo 2011-2013 permanece constante en torno a un -16%, para luego volver a caer 2013-2015 hasta el -25,65% con respecto a 2008.

El segundo sector analizado es el industrial, en relación a los empresarios con asalariados, experimenta una continua caída durante el periodo estudiado alcanzando un -39,58% con respecto al año 2008, siendo en el año 2010 donde destaca la gravedad de este, ya que sólo en ese año cayó un 11,23%. En los empresarios sin asalariados, experimenta una gran caída el primer año del 12,6%, valor con el que concluye en 2015, con ligeras variaciones.

En lo que se refiere al sector de la construcción, la ocupación de los empresarios con asalariados sufre una trascendental caída llegando a ser en 2014 del 58,42% con respecto a 2008, en el último año creció ligeramente un 4,01%. Por otro lado, en los empresarios del sector de la construcción que no cuentan con asalariados, también sufre una caída, llegando a concluir el año 2011 con un 23,2% menos que al comienzo, a partir de ahí se mantiene parcialmente estable en torno a un -20% respecto a 2008, aunque con un repunte negativo en 2014 (-26,2%) para concluir en el año 2015 de nuevo en un 19,9% menor. Hay que tener en cuenta que este sector es uno de los que más sufrió las consecuencias de la crisis económica.

Por último, en lo que concierne al sector servicios, la ocupación de empresarios con asalariados experimenta un descenso progresivo hasta el año 2013 con una caída de un 14,32%, en los dos últimos años se revierte ligeramente la situación logrando que este descenso sea del 12,24%

con respecto al año 2008. Si observamos la ocupación de los empresarios sin asalariados de este sector, esta cae en el primer año un 10,29% para mantenerse en un 10% menor en 2010 y a partir de este año lograr converger, siendo la ocupación desde el año 2013 superior a la de 2008, concluyendo en 2015 con un 5,31% más que en año inicial.

## **6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

A continuación se resumen los aspectos más destacados de este trabajo y se proponen algunas líneas de actuación públicas que permitan apoyar y promocionar el trabajo por cuenta propia.

En general, la evolución de las tasas de ocupación pone de manifiesto la necesidad de poner en marcha medidas que ayuden especialmente al colectivo de trabajadores independiente, cuyas tasas evolucionan desfavorablemente.

Del análisis realizado en relación con la situación profesional, el sexo, la edad y el sector de actividad se puede extraer la conclusión de que en todas las variables la evolución resulta menos favorable para el colectivo de trabajadores que cuenta con asalariados, con la excepción del sector agrícola.

Como consecuencia de estos resultados y aunque hay que tener en cuenta que habría que realizar análisis más profundos y exhaustivos para poder llegar a conclusiones más consistentes, pasamos a realizar una serie de recomendaciones que podrían mejorar esas situaciones.

Para apoyar el fomento de la iniciativa empresarial, la creación de empleo y el aumento del tamaño empresarial sería conveniente:

- Disminuir las barreras de entrada que soportan las empresas, especialmente las de tamaño más pequeño.
- Registrar de forma gratuita y con poca burocracia a los trabajadores por cuenta propia.
- Regular la ocupación de los locales destinados a las empresas para que de esta manera los alquileres no se conviertan en una carga que hipotequen el futuro de las empresas de menor tamaño o de los empresarios sin trabajadores.
- Facilitar el acceso a una formación que ayude a la supervivencia de la empresa, principalmente, aquella que enseñe a usar las nuevas tecnologías.
- Apoyar a las redes que ayuden a las iniciativas emprendedoras, facilitando asesoramiento, información o incluso capital para invertir.
- Ayudar a las empresas a explotar los conocimientos y las oportunidades internacionales.
- Organizar campañas que propusieran modelos de conducta y presentarán historias de empresarios que han triunfado, y señalar los beneficios que aportan a la sociedad.

En concreto para los colectivos analizados en este trabajo, parece necesario establecer medidas que apoyen a los colectivos de trabajadores por cuenta propia menores de 30 años, debido a su desfavorable evolución, a los mayores de 50 años y mujeres, al ser menor su participación y en lo que respecta a diferentes sectores económicos, especialmente a los empleadores, haciendo hincapié en el sector de la construcción.

Todas estas recomendaciones se complementarían con la creación de una red de apoyo al emprendimiento, que integre todas las políticas dirigidas a la creación de empresas, su consolidación y la promoción del espíritu empresarial. Esto no sólo mejoraría el servicio a los emprendedores sino que ofrecería grandes sinergias y mejoraría la percepción del apoyo al emprendedor.

## 7. BIBLIOGRAFÍA.

Álvarez González, J.A. y González Morales, O. (2016). *Un replanteamiento de las políticas de emprendimiento: Hacia un enfoque sistémico*. En Sánchez Andrés, A. y Tomás Carpi, J.A. (coord.). *Política Económica 2015*. Valencia: Tirant lo Blanch, pp.177-190.

Barroso, J.L., Barroso, L.A. (2013). *Determinantes del trabajo por cuenta propia: Caracterización sociodemográfica y productiva*. Bolivia: OES.

Bernardez, M. (2009): *The power of entrepreneurial ecosystems: extracting booms from busts*. [www.expert2business.com](http://www.expert2business.com)

Briassouli, H. (2004). *Policy integration for complex policy problems: What, why and how*. Berlin Conference Greening of Policies: Interlinkages and Policy Integration, Berlin, December 3-4.

Brown, S., Dietrich, M., Ortiz-Nuñez, A., y Taylor, K. (2011). *Self-employment and attitudes towards risk: Timing and unobserved heterogeneity*. *Journal of Economic Psychology*, 32(3), 425–433.

CEPES, 2010. *Confederación de Entidades para la Economía Social y Autónomos de Extremadura. Situación del mercado laboral de los Autónomos y de las empresas de Economía Social*. Disponible en: <http://www.cepes-extremadura.org/economia-social/concepto-de-autoempleo>.

Chandler, G. y Hanks, S. H. (1994): “*Market attractiveness, Resource-based Capabilities Venture Strategies and Venture Performance*”. *Journal of Business Venturing*, 1(3), p.247-260.

Comisión Europea, 2003. Libro verde. *El espíritu empresarial en Europa*.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2013). *El marco de políticas de fomento de la iniciativa empresarial de la UNCTAD y su aplicación*. Junta de Comercio y Desarrollo.

Cooper, A., Willard, G. y Woo, C. (1986): “*Strategies of High Performing New and Small Firms: a re-examination of the Niche Concept*”. *Journal of Business Venturing*, 1(3), p.247-260.

Cruz, T. Y. ((2010).). *El autoempleo una opción laboral al finalizar la educación obligatoria*. Universidad de Sevilla.

Cuervo García, A.; Pérez Díaz, J. M.; Ripollésmeliá, M.; Sastre Castillo, M. A.; Urbano Pulido, D. y Valdaliso Gago, J. M.<sup>a</sup> (2005): *La empresa y el espíritu emprendedor en los jóvenes*, Secretaría General Técnica del Ministerio de Educación y Ciencia, Madrid.

Dawson, C. y Henley, A. (2009). *Why Do Individuals Choose Self-Employment?* Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit. IZA DP No 3974

Dolphin, T. y Nash, D. (2012). *Complex new world. Translating new economy thinking into public policy*. London: Institute of Public Policy Research.

Durlauf, S.N. (2005): *Complexity and Empirical Economics*. The Economic Journal, 112 (483), F402-F426.

GEM. (2015) Informe GEM. *Global Entrepreneurship*. Cantabria: de la Universidad de Cantabria.

González Morales, O. (2011). *El empleo por cuenta propia en España en el período 2005-2010*. Tribuna de Economía, 863, 97-106.

Isenberg, D. (2010). *Cómo comenzar una revolución emprendedora*. Harvard Business Review.

Kaiser, U., y Malchow-Møller, N. (2011). *Is self-employment really a bad experience?* Journal of Business Venturing, 26(5).

Kantis, H., Angelelli, P., & Moori-Koenig, V. (2004). *Desarrollo Emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Kantis, H. (2010). *Aportes para el diseño de Políticas Integrales de Desarrollo Emprendedor en América Latina*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo

Kantis, H., Menéndez, C., & Federico, J. (2012). *Políticas de fomento al emprendimiento dinámico en América Latina: Tendencias y desafíos*. CAF.

Levesque, M. y Minniti, M. (2006): «*The Effect of Aging on Entrepreneurial Behaviour*», Journal of Business Venturing, 21(2), páginas 177-194.

Matthews, C.H. y Moser, S.B. (1995): "*Family Background and Gender: Implications for Interest in Small Firm Ownership*". Entrepreneurship & Regional Development, 7(4), pp.365-377.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2015). *Guía laboral*. Madrid: Centro de Publicaciones - AEBOE.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2013). *Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013/2016*.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2014). *Estrategia Española de Activación para el Empleo 2014-2016*. Madrid: Servicio Público de Empleo Estatal.

Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2013). *Programa Emprendimiento Universitario*. Sitio web:

<http://www.ipyme.org/es-ES/EmprendimientoUniversitario/Paginas/ProgEmpUniversitario.aspx#inf>

Mora Salas, M., Pérez Sáinz, J. P., y Cortés, F. (2005). *Desigualdad Social en América Latina. Viejos Problemas, Nuevos Debates*. San José, Costa Rica. FLACSO, Cuadernos de Ciencias Sociales 131.

OIT. (2010). *Trabajo independiente o por cuenta propia*. (2010), de OIT Sitio web: [https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/edit/docref/genero/tra\\_independ.pdf](https://www.oitcinterfor.org/sites/default/files/edit/docref/genero/tra_independ.pdf)

Pérez Sáinz, J. P., y Mora Salas, M. (2006). *Exclusión social , desigualdades y excedente laboral. Reflexiones analíticas sobre America Latina*. Revista Mexicana de Sociología, 68(3), 431–465.

Rayner, J. y Howlett, M. (2009). Introduction: *Understanding integrated policy strategies and their evolution*. Policy and Society, 28(2), 99-109.

Rodríguez, L. (2003). *Los trabajadores por cuenta propia en cuba*.

Sarason, Y., Dean, T. y Dillard, J.F. (2006): “*Entrepreneurship as the Nexus of Individual and Opportunity: a Structuration View*”. Journal of Business Venturing, vol. 21, 286-305.

Scherer, P.D.; Adams, J.; Carley, S. y Wiebe, F. (1989): “*Role Model Performance Effects on Development of Entrepreneurial Career Preference*”. Entrepreneurship Theory and Practice, 13(3), pp.53-81.

Sexton, E.A. y Robinson, P.B. (1989): “*The Economic and Demographic of Self-employment*”. En Vesper, K (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Wellesley, pp.28-42.

Urbano, D., & Veciana, J. (2001). *Marco Institucional formal de la creación de empresas en Catalunya*. Barcelona: Department d economia de la empresa. Universitat Autònoma de Barcelona.

Warwick, K. (2013): *Beyond industrial policy: emerging issues and new trends*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, nº. 2, OECD Pub. (<http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en>).

Wennekers, S. y Thurik, R. (1999): «*Linking Entrepreneurship and Economic Growth*», Small Business Economics, 13(1), páginas 27-56.



## 8. ANEXOS.

Anexo 1. PIB, empleo por cuenta propia y tasas de variación										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Empleo por cuenta propia(miles de personas)	3.530,7	3.602,7	3.596,3	3.215,0	3.122,9	3.019,5	3.051,0	3.060,7	3.051,1	3.087,4
Tasa de variación del empleo por cuenta propia		2,04	-0,18	-10,60	-2,86	-3,31	1,04	0,32	-0,31	1,19
PIB (mil. €)	1007974	1080807	1116207	1079034	1080913	1070413	1042872	1031272	1041160	1081190
Tasa de variación del PIB		7,23	3,28	-3,33	0,17	-0,97	-2,57	-1,11	0,96	3,84

Fuente: INE (2006-2015) /elaboración propia de las tasas

Anexo 2.Total de ocupados, empleo por cuenta propia y peso de este 2006-2015										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total (miles de personas)	19.939,1	20.579,9	20.469,7	19.106,9	18.724,5	18.421,4	17.632,7	17.139,0	17.344,2	17.866,0
Empleo por cuenta propia(miles de personas)	3.530,7	3.602,7	3.596,3	3.215,0	3.122,9	3.019,5	3.051,0	3.060,7	3.051,1	3.087,4
Participación del empleo por cuenta propia en la ocupación (%)	17,71	17,51	17,57	16,83	16,68	16,39	17,30	17,86	17,59	17,28

Fuente: INE (2006-2015) /elaboración propia de los porcentajes

Anexo 3.ndice de ocupación de los empresarios según el sexo 2006-2015											
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Hombres	Empleador	100,00	104,23	107,92	95,53	91,93	84,23	79,85	75,64	74,86	77,07
	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	100,00	102,69	100,60	89,31	88,13	86,85	91,00	94,13	94,47	94,72
Mujeres	Empleador	100,00	104,13	111,91	113,96	109,63	102,73	103,03	99,47	103,91	101,29
	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	100,00	107,00	106,73	98,43	96,42	97,98	101,87	104,99	103,59	107,53

Fuente: INE (2006-2015) /elaboración propia del índice de ocupación

Anexo 4. índice de ocupación de los empresarios según la edad 2006-2015											
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Menores de 30 años	Empleador	100,00	105,95	96,09	70,19	61,53	48,93	51,14	38,60	38,84	45,55
	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	100,00	100,62	94,77	73,51	62,58	59,72	59,75	61,63	63,11	60,43
Entre 30 y 50 años	Empleador	100,00	103,81	106,40	98,79	91,99	81,13	77,38	75,56	75,39	75,29
	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	100,00	108,19	105,93	93,75	93,41	92,62	96,45	98,90	98,93	98,68
De 50 años en adelante	Empleador	100,00	104,56	116,13	108,72	111,43	111,04	107,58	101,36	103,13	104,97
	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	100,00	98,48	99,72	96,34	96,57	97,70	103,63	108,34	107,14	112,78

Fuente: INE (2006-2015) /elaboración propia del índice de ocupación

Anexo 5. índice de ocupación de los empresarios según el sector económico 2008-2015									
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agricultura	Empleador	100,00	94,69	89,96	81,69	83,27	94,88	97,05	88,78
	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	100,00	93,38	88,50	83,88	84,90	84,39	78,79	74,35
Industria	Empleador	100,00	86,73	75,40	72,11	73,75	64,18	59,95	60,42
	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	100,00	87,40	83,51	81,36	86,75	83,90	87,14	87,14
Construcción	Empleador	100,00	80,00	73,19	55,92	48,82	40,62	41,58	45,61
	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	100,00	88,62	84,01	76,80	79,83	80,27	73,80	80,10
Servicios	Empleador	100,00	96,29	95,67	90,98	87,80	85,68	86,95	87,76
	Empresario sin asalariados o trabajador independiente	100,00	89,71	89,99	92,11	96,74	101,74	103,61	105,31

Fuente: INE (2006-2015) /elaboración propia del índice de ocupación