

# DINÁMICAS DEL EMPRENDIMIENTO POR OPORTUNIDAD Y NECESIDAD EN EUROPA

**Javier G. Clemente**

Copenhagen Business School

**Ondřej Dvouletý**

Prague University of Economics and Business

## Resumen

Las investigaciones sobre el emprendimiento a nivel nacional a menudo presentan problemas de fiabilidad y carecen de triangulación con otras fuentes de datos que miden la actividad empresarial. Explotando microdatos de la *Encuesta de fuerza laboral europea (EU-LFS)*, construimos un nuevo panel europeo que diferencia entre emprendedores impulsados por la oportunidad (pulled) y por la necesidad (pushed), permitiendo un análisis más detallado de sus dinámicas agregadas. Nuestros hallazgos, en línea con la literatura existente, muestran que los efectos de las variables macroeconómicas tradicionales, como el crecimiento económico y el desempleo, sobre el emprendimiento emergente son ambiguos. Sin embargo, al descomponer el efecto neto, encontramos que el crecimiento económico fomenta el emprendimiento por oportunidad, mientras que inhibe el emprendimiento por necesidad. Por otro lado, tasas de desempleo más altas reducen el emprendimiento por oportunidad, pero fomentan el emprendimiento por necesidad. Este análisis proporciona un sólido respaldo empírico a las hipótesis de *prosperity-pull* y *recession-push* en la teoría del emprendimiento, subrayando la importancia de reconocer la heterogeneidad de este. Nuestro estudio destaca la necesidad de políticas específicas que consideren estas diferencias para fomentar eficazmente la actividad empresarial en diversos contextos económicos.

*Palabras clave:* emprendimiento, *pull-push*, oportunidad, necesidad, autoempleo, dinámica empresarial.

## Abstract

Research on national-level entrepreneurship often faces reliability issues and lacks triangulation with other data sources measuring business activity. By exploiting microdata from the *European Labour Force Survey (EU-LFS)*, we construct a new European panel that differentiates between opportunity-driven (“pulled”) and necessity-driven (“pushed”) entrepreneurs, allowing for a more detailed analysis of their aggregate dynamics. Our findings, consistent with existing literature, show that the effects of traditional macroeconomic variables, such as economic growth and unemployment, on nascent entrepreneurship are ambiguous. However, by decomposing the net effect, we find that economic growth fosters opportunity entrepreneurship while inhibiting necessity entrepreneurship. Conversely, higher unemployment rates reduce opportunity entrepreneurship but encourage necessity entrepreneurship. This analysis provides strong empirical support for the “prosperity-pull” and “recession-push” hypotheses in entrepreneurship theory, highlighting the importance of recognizing the heterogeneity of entrepreneurship. Our study underscores the need for specific policies that consider these differences to effectively promote business activity in various economic contexts.

*Keywords:* entrepreneurship, pull-push, opportunity, necessity, self-employment, business dynamics.

*JEL classification:* J21, L26.

## I. INTRODUCCIÓN

La relación entre la dinámica de la actividad emprendedora agregada y el ciclo económico sigue siendo un tema de considerable debate y ambigüedad dentro de la investigación económica y empresarial en particular (Urbano *et al.*, 2019; Gomes *et al.*, 2023; Cervelló-Royo *et al.*, 2024). A pesar de

una amplia investigación, aún no ha surgido un patrón claro y consistente. Por un lado, algunos estudios sugieren que la actividad emprendedora aumenta durante las expansiones económicas, impulsada por el aumento de las oportunidades de mercado y la confianza de los inversores (Bernanke y Gertler, 1989; Klapper *et al.*, 2015; Rampini, 2004). Por el

contrario, otras investigaciones indican un aumento del emprendimiento durante las recesiones, ya que las personas recurren al trabajo por cuenta propia por necesidad, debido a la pérdida de empleos y las dificultades económicas (Congregado *et al.*, 2012; Fossen, 2021; Dvouletý, 2024). Esta evidencia paradójica pone de relieve una laguna fundamental en nuestra comprensión: las medidas agregadas del emprendimiento pueden ocultar las distintas motivaciones y comportamientos que subyacen a las iniciativas empresariales (Iversen *et al.*, 2007; Koellinger y Thurik, 2012; Henrekson y Sanandaji, 2020). En particular, sostenemos que la combinación del emprendimiento impulsado por la oportunidad y el impulsado por la necesidad dentro de los datos agregados puede enmascarar sus respuestas únicas a las condiciones económicas. Si bien es probable que el emprendimiento impulsado por la oportunidad, caracterizado por la innovación y el potencial de crecimiento, sea incentivado en una economía próspera, el emprendimiento impulsado por la necesidad, a menudo respuesta a la adversidad económica, puede aumentar durante las recesiones a medida que las personas buscan fuentes de ingresos alternativas.

En este estudio, ponemos a prueba la hipótesis de que la dinámica agregada del emprendimiento y el ciclo económico están influenciados por las proporciones relativas del emprendimiento por oportunidad y por necesidad. Al aislar estos componentes, buscamos descubrir patrones y relaciones distintos que pueden quedar ocultos cuando se considera el emprendimiento como una entidad homogénea. Este enfoque no solo contribuye a un marco teórico más refinado del emprendimiento, sino que también tiene implicaciones significativas para la formulación de políticas, en particular en el diseño de intervenciones que respalden la actividad empresarial en diversos contextos económicos.

Empíricamente, adoptamos las definiciones operativas de emprendedores por oportunidad y necesidad descritas por Fairlie y Fossen (2020) para desarrollar una base de datos europea armonizada sobre emprendimiento emergente, aprovechando los microdatos de la *Encuesta de fuerza laboral de la Unión Europea (EU-LFS)*. Nuestra muestra representa nueve países europeos (Bélgica, Alemania, Dinamarca, España, Francia, Reino Unido, Grecia,

Italia y Portugal) de 1992 a 2020. El análisis empírico usa modelos de panel de autorregresión vectorial (VAR) con funciones de impulso-respuesta para analizar las respuestas de estos tipos de emprendedores a *shocks* en indicadores macroeconómicos clave, incluidos el PIB, la tasa de desempleo, el gasto público y la apertura al comercio internacional. Si bien el impacto general de estos *shocks* macroeconómicos en el emprendimiento parece ambiguo, surgen patrones claros al desagregar los datos en emprendimiento por oportunidad (*pull*) y por necesidad (*push*). Específicamente, encontramos que los emprendedores por oportunidad exhiben un comportamiento procíclico, mostrando correlaciones positivas con *shocks* del PIB y correlaciones negativas con *shocks* a la tasa de desempleo. Por el contrario, los emprendedores que nacen por necesidad muestran tendencias contracíclicas, reaccionando negativamente al crecimiento del PIB y positivamente a los aumentos de la tasa de desempleo. Además, nuestro análisis revela la evidencia de un efecto expulsión (*crowding-out*) para los emprendedores que nacen por oportunidad y un efecto atracción (*crowding-in*) para los emprendedores por necesidad en respuesta al aumento del gasto público. Estos hallazgos subrayan la importancia de distinguir entre los diferentes tipos de emprendimiento para comprender mejor su dinámica y sus respuestas particulares a las condiciones económicas.

El resto del documento está organizado de la siguiente manera: la sección segunda desarrolla el marco teórico y las hipótesis, la sección tercera presenta nuestra medición de la actividad emprendedora y los métodos utilizados, la sección cuarta muestra los principales resultados, la sección quinta discute algunas limitaciones y ofrece un análisis adicional utilizando fuentes de datos alternativas, y la sexta sección contiene la discusión y conclusiones.

## II. MARCO TEÓRICO Y DESARROLLO DE HIPÓTESIS

El nivel de emprendimiento agregado se expresa generalmente como una proporción de individuos sobre el conjunto de la población económicamente activa o el número total de habitantes en el país respectivo. Esta parece ser una definición muy sencilla hasta que analizamos quién debe ser considerado

como emprendedor y participar en esta categoría. Se han dedicado décadas de investigación sobre emprendimiento a medir y operacionalizar el emprendimiento, lo que ha permitido realizar estudios comparativos sobre los impulsores y determinantes del emprendimiento, así como el papel del emprendimiento en la configuración del desarrollo económico. Algunos académicos se basan estrictamente en los datos de trabajo por cuenta propia proporcionados por la Oficina Europea de Estadística (Eurostat) o la Organización para el Desarrollo Económico y la Cooperación (OCDE), mientras que otra parte de la comunidad académica reconoce solo los datos de encuestas específicas sobre emprendimiento como el *Global entrepreneurship monitor (GEM)*. Cada una de las medidas tiene sus ventajas y desventajas, como se analiza en los trabajos de autores anteriores como Congregado (2007), Iversen *et al.* (2007), Marcotte (2013) o Dvouletý (2018), pero la pregunta clave sigue siendo cómo utilizar esas medidas para comprender las respuestas del emprendimiento a los cambios en los determinantes y factores identificados que configuran sus niveles. Por lo tanto, la tarea actual de la comunidad de investigación es identificar esas medidas, ponerlas a disposición a lo largo del tiempo y realizar estudios empíricos para los responsables de las políticas, lo que les permitirá tomar decisiones basadas en evidencia sobre la promoción del desarrollo empresarial, porque ya es bien sabido que los efectos de los mecanismos impulsores del emprendimiento difieren a lo largo del tiempo y entre países (Thurik, 2009; Dvouletý, 2017a; Van Stel *et al.*, 2023).

Grilo y Thurik (2004) dividen los determinantes del emprendimiento en dos: el lado de la oferta y el lado de la demanda. Mientras que los determinantes del lado de la oferta cubren principalmente características de la población, como la edad, la etnia y la estructura educativa, los factores del lado de la demanda incluyen el nivel de desarrollo tecnológico y económico, así como el grado de apertura comercial. La actividad emprendedora también está fuertemente influenciada por la calidad de las instituciones formales e informales, como destacan Dvouletý (2017a) y Urbano *et al.* (2019), basándose en la teoría de las instituciones de North (1990).

Si bien la investigación existente logra evaluar empíricamente el papel de los determinantes antes

mencionados en la configuración del emprendimiento (véanse las revisiones sistemáticas de Urbano *et al.*, 2019 o Neumann, 2021), la situación se vuelve menos sencilla cuando consideramos las diferentes motivaciones para sumarse a las trayectorias profesionales del emprendimiento. La distinción más fundamental a este respecto es si los individuos están motivados por la oportunidad (lo que se conoce como factores *pull*: por ejemplo, debido al deseo de autonomía, la independencia, convertirse en su propio jefe o la explotación de oportunidades de negocio), o si se convierten en emprendedores por necesidad (conocido como factores *push*: por ejemplo, porque no tienen una mejor alternativa en el mercado laboral) (Dawson y Henley, 2012; Van der Zwan *et al.*, 2016). Por consiguiente, al considerar esta heterogeneidad de las motivaciones del emprendimiento (Murnieks *et al.*, 2020), se puede entender por qué los efectos agregados de los determinantes identificados sobre los niveles generales de emprendimiento podrían dar lugar a resultados mixtos (Urbano *et al.*, 2019; Neumann, 2021), lo que sirve como base para teorías separadas de los mecanismos de cómo cada uno de los determinantes afecta a un tipo específico de emprendimiento, que planteamos como una contribución de este estudio.

En las siguientes subsecciones, establecemos hipótesis para los cuatro determinantes agregados más comúnmente utilizados del emprendimiento, específicamente el nivel de desarrollo económico representado por el PIB y la tasa de desempleo, el gasto público y la apertura de la economía hacia el comercio internacional. Al probar empíricamente sus roles en tres medidas de emprendimiento, establecemos una hipótesis separada para cada uno de los tipos de emprendimiento: actividad emprendedora total, emprendimiento impulsado por la necesidad y emprendimiento impulsado por la oportunidad.

## 1. Los shocks del PIB y el emprendimiento

La relación entre los *shocks* del PIB y el emprendimiento es compleja y multifacética, y las medidas agregadas del emprendimiento a menudo ocultan las distintas motivaciones que impulsan la actividad empresarial (Urbano *et al.*, 2019). Durante los períodos de expansión económica, indicados por *shocks*

positivos del PIB, las oportunidades y los recursos del mercado aumentan, lo que alienta a las personas a emprender (Audretsch, 1995; Audretsch y Acs, 1994). Estos emprendedores están motivados por el potencial de innovación y crecimiento, y aprovechan las condiciones económicas favorables. Por ejemplo, un mayor crecimiento del PIB generalmente conduce a un mayor gasto de los consumidores, una mayor disponibilidad de capital de inversión y una mayor confianza empresarial, todo lo cual crea un entorno propicio para el emprendimiento impulsado por las oportunidades. Por el contrario, durante las recesiones económicas, surgen emprendedores impulsados por la necesidad de obtener ingresos en ausencia de mejores opciones de empleo (Evans y Jovanovic, 1989; Evans y Leighton, 1989, 1990; Caliendo *et al.*, 2015; Dvouletý y Lukeš, 2016). En consecuencia, debido al declive económico general, la pérdida de empleos y la reducción de las oportunidades de ingresos, las personas se ven empujadas a iniciar negocios por necesidad, lo que ayuda a mantener el empleo, pero disminuye el valor agregado general, la innovación y el desempeño económico (Dvouletý y Lukeš, 2016; Block *et al.*, 2017). Por lo tanto, sostenemos que el efecto agregado de los *shocks* del PIB sobre el emprendimiento emergente es ambiguo, ya que abarca respuestas impulsadas tanto por la oportunidad como por la necesidad. Sin embargo, esperamos un efecto opuesto para cada uno de los componentes aislados de oportunidad y necesidad, lo que lleva a las siguientes hipótesis:

*Hipótesis 1a: Los shocks del PIB no tienen efectos netos claros sobre la tasa de emprendimiento.*

*Hipótesis 1b: Los shocks del PIB tienen un efecto positivo en la tasa de emprendimiento por oportunidad.*

*Hipótesis 1c: Los shocks del PIB tienen un efecto negativo en la tasa de emprendimiento por necesidad.*

## 2. Los shocks en la tasa de desempleo y el emprendimiento

Las tasas de desempleo presentan una medida alternativa del ciclo económico. De manera similar, los *shocks* de desempleo pueden tener efectos opuestos en el emprendimiento por necesidad y oportunidad. Las altas tasas de desempleo generalmente em-

pujan a las personas hacia el emprendimiento por necesidad, ya que buscan fuentes de ingresos alternativas ante la pérdida de empleos y las dificultades económicas. Estos emprendedores impulsados por la necesidad a menudo están motivados por la falta de mejores opciones de empleo, y comienzan negocios por necesidad (Thurik *et al.*, 2008). En consecuencia, durante períodos de alto desempleo, las personas afectadas por este mecanismo de empuje impulsarán la creación de nuevos negocios, como ya se sugería anteriormente (Congregado *et al.*, 2012; Fairlie, 2013).

Por otra parte, las bajas tasas de desempleo, indicativas de un mercado laboral fuerte, pueden impulsar a las personas hacia el emprendimiento basado en oportunidades. Esto se debe a que, con perspectivas de empleo más estables e ingresos disponibles, el coste de oportunidad de emprender un negocio es superior, por lo que las personas que renuncian a ello suelen hacerlo para emprender negocios impulsados por oportunidades de mercado e innovación. En esos entornos, los emprendedores impulsados por las oportunidades pueden involucrarse en proyectos más ambiciosos, aprovechando sus habilidades y recursos para explotar nuevos nichos de mercado (Block *et al.*, 2017). En general, el efecto compuesto de los *shocks* de la tasa de desempleo sobre el emprendimiento no está claro, ya que refleja las respuestas opuestas de los emprendedores basados en oportunidades y en la necesidad, lo que conduce al siguiente conjunto de hipótesis:

*Hipótesis 2a: Los shocks en la tasa de desempleo no tienen efectos netos claros sobre la tasa de emprendimiento.*

*Hipótesis 2b: Los shocks en la tasa de desempleo tienen un efecto negativo en la tasa de emprendimiento por oportunidad.*

*Hipótesis 2c: Los shocks en la tasa de desempleo tienen un efecto positivo en la tasa de emprendimiento por necesidad.*

## 3. Los shocks del gasto público y el emprendimiento

El gasto público puede influir en el emprendimiento a través de diversos canales, incluidos los servicios

públicos, la infraestructura y las redes de seguridad social (Islam, 2015). Por un lado, el aumento del gasto público puede desplazar la inversión privada, reduciendo los incentivos para los emprendedores motivados por las oportunidades que dependen del capital privado y las oportunidades del mercado. A estos emprendedores puede resultarles más difícil conseguir financiación y recursos en un entorno en el que predominan los gastos públicos. Por ejemplo, los altos niveles de gasto público en proyectos públicos pueden generar una mayor competencia por los recursos financieros, lo que hace subir los tipos de interés y dificulta que los empresarios privados obtengan préstamos. Por el contrario, un mayor gasto público en programas sociales y prestaciones por desempleo puede proporcionar una red de seguridad, alentando a las personas motivadas por la necesidad a iniciar empresas. Estas personas pueden sentirse más seguras a la hora de asumir riesgos empresariales cuando tienen acceso al apoyo público, como prestaciones por desempleo, atención sanitaria y programas de formación. Este apoyo puede reducir los riesgos financieros asociados a la puesta en marcha de una empresa, haciendo que emprender sea una opción más viable para quienes se enfrentan a dificultades económicas. Por esta razón, el impacto general de los *shocks* del gasto público sobre el emprendimiento emergente es ambiguo y refleja los diferentes efectos sobre el emprendimiento por oportunidad y por necesidad (Aidis et al., 2012; Audretsch, 2022).

*Hipótesis 3a: Los shocks del gasto público no tienen efectos netos claros sobre la tasa de emprendimiento emergente.*

*Hipótesis 3b: Los shocks del gasto público tienen un efecto negativo en la tasa de emprendimiento por oportunidad.*

*Hipótesis 3c: Los shocks del gasto público tienen un efecto positivo en la tasa de emprendimiento por necesidad.*

#### **4. Los shocks de apertura al comercio internacional y el emprendimiento**

La apertura comercial puede ampliar el tamaño del mercado y la competencia, influyendo en la acti-

vidad empresarial (Rahman et al., 2023). Una mayor apertura comercial crea más oportunidades de mercado y competencia, alentando a los emprendedores impulsados por las oportunidades a innovar y crecer. Estos emprendedores están motivados por la posibilidad de acceder a mercados más grandes y beneficiarse del comercio internacional. Por ejemplo, la liberalización del comercio puede llevar a la eliminación de aranceles y otras barreras comerciales, lo que facilita a los emprendedores la exportación de sus productos y servicios. Este acceso ampliado al mercado puede impulsar la innovación y la inversión en nuevas tecnologías a medida que los emprendedores buscan capitalizar las oportunidades globales. Sin embargo, una mayor competencia de los mercados internacionales puede reducir la viabilidad de las empresas impulsadas por la necesidad, que a menudo carecen de los recursos para competir de manera efectiva. Estas empresas pueden tener dificultades para sobrevivir en un entorno más competitivo, lo que lleva a una disminución del emprendimiento impulsado por la necesidad (Scholman et al., 2015). Aunque el respaldo empírico de estos efectos es limitado, los argumentos teóricos sugieren que la apertura comercial puede tener impactos distintos en el emprendimiento impulsado por la oportunidad y la necesidad.

*Hipótesis 4a: Los shocks de apertura comercial internacional no tienen efectos netos claros sobre la tasa de emprendimiento.*

*Hipótesis 4b: Los shocks de apertura comercial internacional tienen un efecto positivo en la tasa de emprendimiento por oportunidad.*

*Hipótesis 4c: Los shocks de apertura comercial internacional tienen un efecto negativo sobre la tasa de emprendimiento por necesidad.*

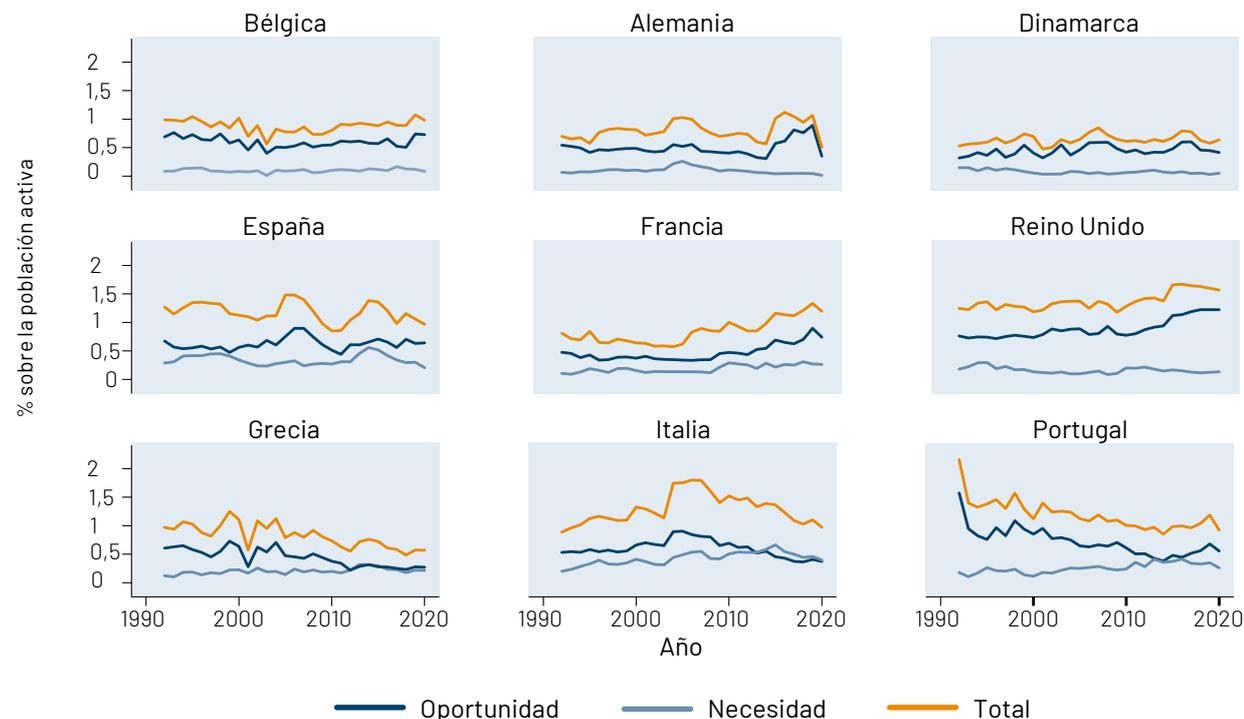
### **III. MEDICIÓN, DATOS Y METODOLOGÍA**

En la práctica, el emprendimiento por oportunidad y necesidad se mide normalmente por el *Global Entrepreneurship Monitor* (en adelante *GEM*). A los encuestados de la Encuesta de población adulta *GEM* que indican que dirigen un negocio se les pregunta si comenzaron su negocio porque detec-

Gráfico 1

**EVOLUCIÓN DE LA TASA DE EMPRENDIMIENTO EMERGENTE (OPORTUNIDAD, NECESIDAD Y TOTAL)**

En porcentaje de la población activa por país



Fuente: Explotación propia de los autores a partir de EU-LFS.

taron una oportunidad de negocio que perseguir o si no tenían alternativas para obtener un trabajo remunerado. Sin embargo, las limitaciones de los datos de *GEM*, especialmente el tamaño de la muestra de la encuesta y la representatividad limitada de la población económicamente activa (Bergmann et al., 2014; Dvouletý, 2018), hizo que los académicos buscaran formas alternativas de operacionalizar los emprendedores por oportunidad y necesidad. Un enfoque operativo proviene del uso del origen de las transiciones del mercado laboral al trabajo por cuenta propia. Este enfoque supone que las transiciones desde períodos de desempleo se realizan por necesidad como una forma de ingresar al mercado laboral. Por otro lado, se supone que los emprendedores por oportunidad parten de un período de no búsqueda de empleo –como empleados asalariados, en formación educativa o involucrados en una empresa diferente–. El supuesto subyacente es que,

como ya están vinculados al mercado laboral, no tienen la necesidad de autoemplearse, por lo que lo más probable es que lo hagan para aprovechar una oportunidad de negocio. Aunque no es perfecta, esta aproximación garantiza ciertas condiciones deseables al ser coherente con el modelo teórico estándar de emprendimiento, estar definida *ex ante*, estar disponible en otras encuestas de muestra amplia (y bases de datos) y estar definida objetivamente (Fairlie y Fossen, 2020). Para el propósito de este estudio, trabajamos con la *Encuesta de fuerza laboral de la Unión Europea (EU-LFS)*, que es una de las encuestas más grandes realizadas entre la población europea.

Como es habitual en los estudios empíricos sobre emprendimiento, utilizamos la condición de trabajador por cuenta propia en el empleo principal como *proxy* del emprendimiento (Bjuggren et al., 2012). En

segundo lugar, consideramos un emprendedor a un individuo observado como empleado por cuenta propia en el año  $t$  (filtrado por la condición profesional del trabajo principal en  $t$ ), cuyo período de autoempleo es inferior a doce meses (filtrado por el tiempo en meses desde que la persona empezó el empleo actual). Dado que no podemos rastrear trayectorias individuales utilizando datos de encuestas no longitudinales, hacemos uso de preguntas retrospectivas (solo disponibles para microdatos anuales de la *EU-LFS*) sobre la situación laboral un año antes de la encuesta, como sugieren Fairlie y Fossen (2020), para identificar el origen de cualquier autónomo actual y clasificarlos. Por tanto, tenemos una estimación de los flujos anuales de entrada al emprendimiento (es decir, emprendedores emergentes) y la situación laboral correspondiente un año antes.

Definimos como emprendedores impulsados por oportunidad a aquellos emprendedores que fueron asalariados en el año anterior y por necesidad a aquellos que estaban desempleados. Obsérvese que otras transiciones de la inactividad al autoempleo permanecen sin clasificar en nuestra dicotomía oportunidad-necesidad debido a la imposibilidad de identificar más a fondo las razones de la inactividad. Esto mismo, implica un enfoque más conservador en comparación con Fairlie y Fossen (2020), quienes

los clasificarían como emprendedores por oportunidad. Sin embargo, sostenemos que, especialmente para algunos países europeos, esto podría introducir una clasificación errónea debido a la mayor incidencia de los desanimados (1).

Por último, utilizamos los pesos muestrales para estimar las cifras de población a nivel de país-año y restringimos la muestra final a una selección de países y años. Los criterios de restricción se basan en la disponibilidad y calidad de los datos para las variables objetivo (emprendedores por oportunidad y necesidad). Estas variables se toman como porcentaje de la fuerza laboral total a nivel de país-año, trabajando con estas tasas en el análisis. La muestra también fue balanceada, optimizando la longitud del panel, contando finalmente con nueve países (Bélgica, Alemania, Dinamarca, España, Francia, Reino Unido, Grecia, Italia y Portugal) para el período 1992-2020 (2).

Para el análisis empírico, complementamos la base de datos con variables macroeconómicas adicionales de la base de datos del Banco Mundial, como el PIB y la tasa de desempleo como medidas del ciclo económico y la situación del mercado laboral, la participación de las importaciones y exportaciones en el PIB como indicador de la apertura al

#### CUADRO N.º 1

##### DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DESCRIPCIÓN	FUENTE
Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad	<1 año por cuenta propia, origen asalariado (% de población activa)	Explotación propia desde microdatos <i>EU-LFS</i>
Tasa de emprendimiento emergente por necesidad	<1 año por cuenta propia, origen desempleado (% de población activa)	Explotación propia desde microdatos <i>EU-LFS</i>
Tasa de emprendimiento emergente total	<1 año por cuenta propia, origen cualquiera (% de población activa)	Explotación propia desde microdatos <i>EU-LFS</i>
PIB	Producto interior bruto, PPP (dólares constantes de 2017)	Banco Mundial [NY.GDP.MKTP.PP.KD]
Apertura al comercio internacional	Exportaciones e importaciones (% del PIB)	Banco Mundial [NE.TRD.GNFS.ZS]
Gasto público	Gasto en consumo final del Estado (% del PIB)	Banco Mundial [NE.CON.GOVT.ZS]
Tasa de desempleo	Desempleo (% de población activa) (de acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo)	Banco Mundial [SL.UEM.TOTL]

CUADRO N.º 2  
ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS

VARIABLE	OBS	Media	Desv. Estándar	Min.	Max.
Tasa de emprendimiento emergente total	261	1.005	0.307	0.475	2.162
Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad	261	0.589	0.202	0.221	1.576
Tasa de emprendimiento emergente por necesidad	261	0.206	0.131	0.012	0.664
Gasto público	261	20.54	2.594	15.948	27.935
Apertura al comercio internacional	261	70.956	30.156	34.914	166.495
Tasa de desempleo	261	9.563	4.828	3.14	27.47
PIB (logaritmo)	261	27.645	1.029	26.058	29.13

Nota: El punto representa un punto decimal, siguiendo la notación anglosajona.

comercio internacional, y la participación del gasto público en el PIB como indicador del tamaño del sector público en la economía. En los cuadros n.º 1 y 2 se ofrece una descripción más detallada de todas las variables y sus estadísticas descriptivas.

Nuestro análisis empírico sigue un enfoque macroeconómico multivariante, estimando diferentes modelos autorregresivos de vector de panel para calcular las funciones impulso-respuesta (IRF en adelante). Las IRF estiman cómo es la respuesta dinámica de una determinada variable a un *shock* de una desviación estándar en la variable impulso (Koellinger y Thurik, 2012; Dvouletý, 2017b). Nos centraremos en las respuestas de nuestra variable principal, el emprendimiento emergente recuperado por nosotros mismos (ya sea total, impulsado por la oportunidad o por la necesidad) como porcentaje de la fuerza laboral total, a otros indicadores macro agregados como el PIB transformado logarítmicamente, la tasa de desempleo, la apertura al comercio internacional y el gasto público.

Aunque en este modelo todas las variables se introducen como endógenas, las variables deben seguir un orden causal de endogeneidad de débil a fuerte. En otras palabras, se supone que las primeras variables causan cambios contemporáneos en las siguientes, mientras que las segundas solo pueden afectar a las variables anteriores con un rezago. En este caso, suponemos que el emprendimiento

emergente, al definirse con base en las transiciones de años anteriores, es el más exógeno en el vector, ya que, por construcción, no puede verse afectado simultáneamente por otras variables. Le siguen el gasto gubernamental (generalmente planificado con algún tiempo de anticipación), la apertura comercial, la tasa de desempleo y, finalmente, el logaritmo del PIB (que naturalmente se espera que se vea afectado contemporáneamente por todas las demás variables) (3). El método de estimación sigue un enfoque de variables ficticias de mínimos cuadrados (*Least Squares Dummy Variables*) para controlar por aquellos factores invariantes en el tiempo que son específicos de cada país, como diferencias idiosincrásicas entre países y sus instituciones. De esta forma, ignoramos las diferencias entre los niveles de cada país que vienen explicadas por su propia naturaleza e instituciones, centrando la atención en capturar las respuestas de las tasas de emprendimiento a las variaciones en los principales indicadores macroeconómicos. Los intervalos de confianza del 95 por 100 de los IRF se obtienen mediante un procedimiento estándar de remuestreo temporal no paramétrico.

#### IV. RESULTADOS

Nuestro interés reside en estudiar cómo la tasa agregada de emprendimiento emergente se ve afectada por el ciclo y otros indicadores económicos

agregados. Por tanto, en las siguientes subsecciones se detallan nuestras estimaciones de cómo los *shocks* en el PIB, la tasa de desempleo, el gasto público y la apertura al comercio internacional afectan a las tasas de emprendimiento emergente, centrándose en los efectos asimétricos que planteamos como hipótesis sobre las tasas de emprendimiento por oportunidad y necesidad.

### 1. Efectos del ciclo económico: los *shocks* del PIB y del desempleo en el emprendimiento emergente

En línea con la literatura previa (Urbano *et al.*, 2019; Audretsch *et al.*, 2022), encontramos que el efecto neto de las variaciones del PIB en el emprendimiento total no es concluyente. Más bien, los argumentos de *prosperity-pull* y *recession-push* parecen coexistir, operando en direcciones opuestas. Es decir, encontramos que los *shocks* del PIB están relacionados positivamente con el componente de oportunidad y negativamente con el de necesidad. Por tanto, el modelo predice que los *shocks* positivos en el PIB aumentarán la tasa de emprendedores por oportunidad mientras que disminuirá la de aquellos por necesidad. Como resultado, es difícil capturar un efecto neto significativo para el total. En definitiva, el impacto estimado de los *shocks* del PIB respalda nuestro primer conjunto de hipótesis (ver gráfico 2).

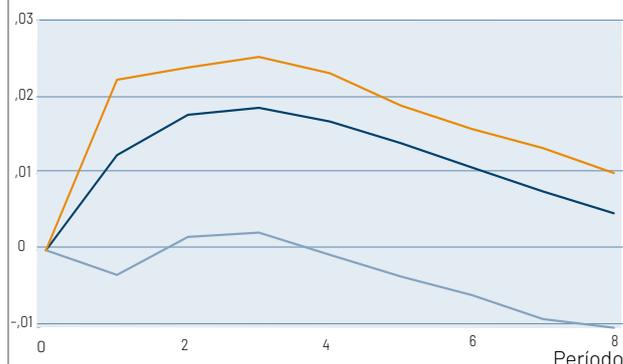
Una historia similar se muestra con nuestro segundo indicador del ciclo económico, la tasa de desempleo (véase el gráfico 3). Sin embargo, ahora los resultados toman el signo opuesto, como se esperaba en el segundo conjunto de hipótesis. Esto significa que, si bien el efecto agregado de los *shocks* de desempleo sobre el emprendimiento total es mixto, la tasa de emprendimiento emergente por necesidad aumentará después de un aumento en la tasa de desempleo. Por el contrario, el efecto sobre el componente de oportunidad es ligeramente negativo. Esto es consistente con la idea de que cuanto más débil es el mercado laboral, más empuja a las personas a emprender por necesidad, y viceversa.

### 2. Efectos del gasto público sobre el emprendimiento emergente

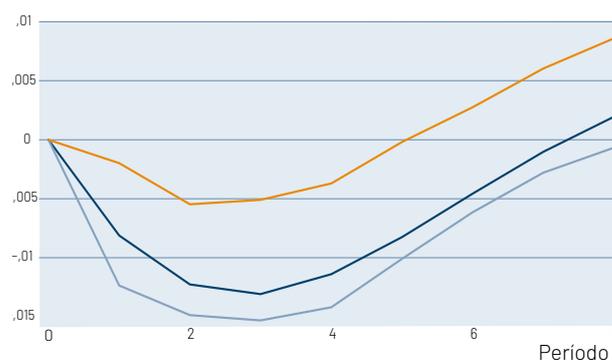
También encontramos una respuesta asimétrica a los *shocks* en el gasto público, lo que respalda

**GRÁFICO 2**  
**FUNCIONES DE IMPULSO-RESPUESTA DEL PANEL VAR.**  
**RESPUESTAS EN LA TASA DE EMPRENDIMIENTO EMERGENTE**  
**(OPORTUNIDAD, NECESIDAD Y TOTAL) A SHOCKS EN EL PIB**

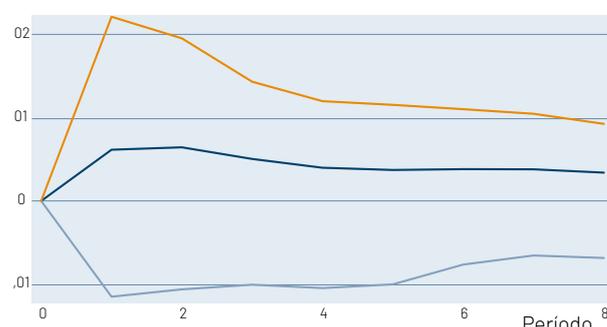
**Impulso: PIB (log)**  
 Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad



**Impulso: PIB (log)**  
 Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por necesidad



**Impulso: PIB (log)**  
 Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente total



En todos los casos se representa la estimación y el intervalo de confianza al 95%.

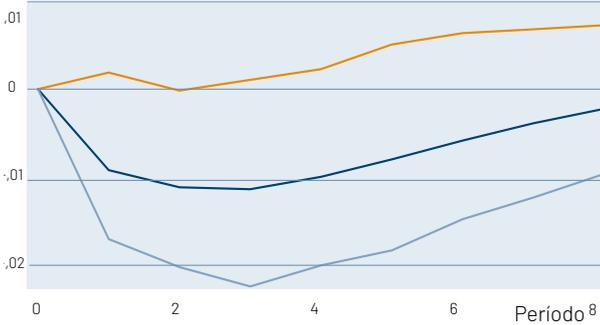
— Oportunidad      — Necesidad      — Total

Fuente: Elaboración propia.

**GRÁFICO 3**  
**FUNCIONES DE IMPULSO-RESPUESTA DEL PANEL VAR. RESPUESTAS EN LA TASA DE EMPRENDIMIENTO EMERGENTE (OPORTUNIDAD, NECESIDAD Y TOTAL) A SHOCKS EN LA TASA DE DESEMPLEO**

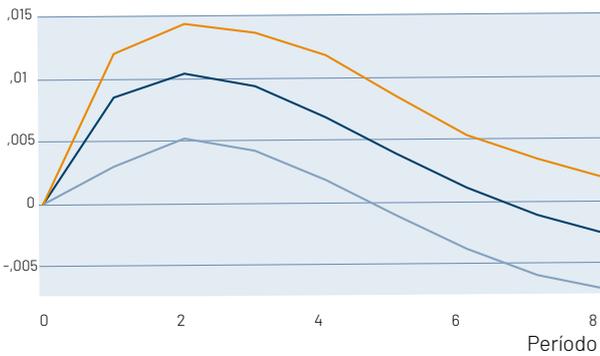
**Impulso: Tasa de desempleo**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad



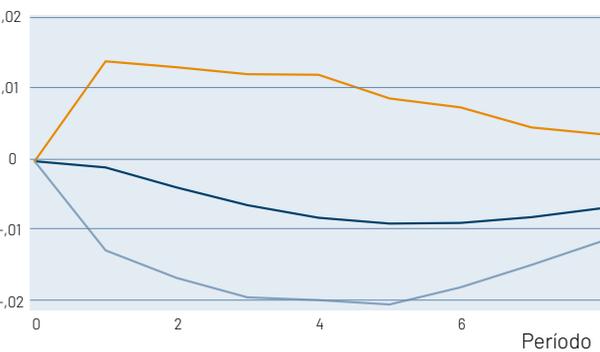
**Impulso: Tasa de desempleo**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por necesidad



**Impulso: Tasa de desempleo**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente total



En todos los casos se representa la estimación y el intervalo de confianza al 95%.

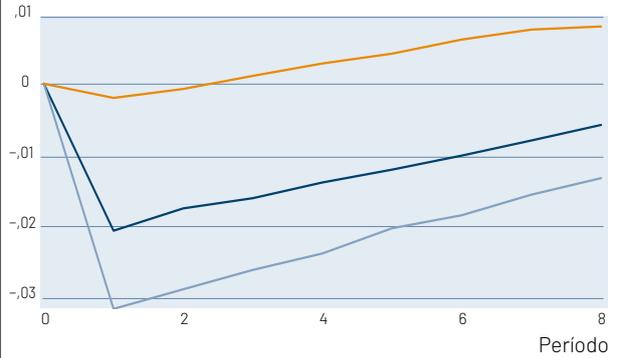
— Oportunidad      — Necesidad      — Total

Fuente: Elaboración propia.

**GRÁFICO 4**  
**FUNCIONES DE IMPULSO-RESPUESTA DEL PANEL VAR. RESPUESTAS EN LA TASA DE EMPRENDIMIENTO EMERGENTE (OPORTUNIDAD, NECESIDAD Y TOTAL) A SHOCKS EN EL GASTO PÚBLICO**

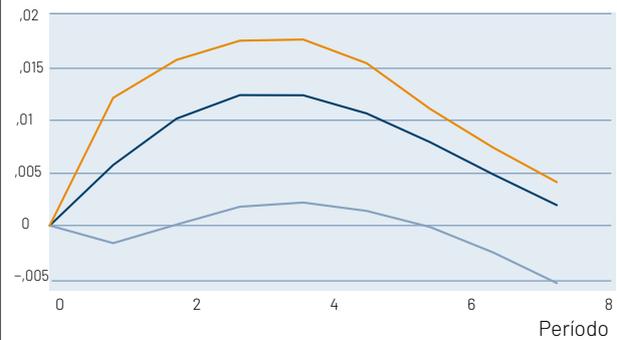
**Impulso: Gasto público**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad



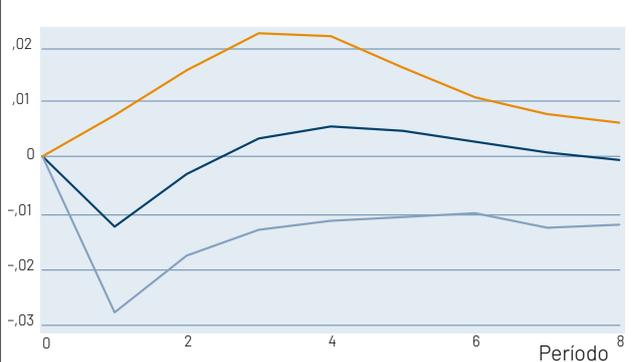
**Impulso: Gasto público**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por necesidad



**Impulso: Gasto público**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente total



En todos los casos se representa la estimación y el intervalo de confianza al 95%.

— Oportunidad      — Necesidad      — Total

Fuente: Elaboración propia.

nuestro tercer conjunto de hipótesis (véase el gráfico 4). Si bien los efectos agregados parecen mixtos, encontramos un efecto de desplazamiento del gasto público que reduce la tasa de emprendimiento emergente por oportunidad. En otras palabras, el aumento del gasto gubernamental tiene un efecto negativo en el emprendimiento emergente por oportunidad. En cambio, este efecto es positivo en la tasa de emprendimiento emergente por necesidad, lo que indica un efecto de atracción en este tipo de emprendimiento.

### 3. La apertura al comercio internacional y sus efectos sobre el emprendimiento emergente

Por el contrario, no encontramos evidencia suficiente para el último conjunto de hipótesis (4a, 4b, 4c) ya que no hubo efectos significativos de los cambios en la proporción de apertura del comercio internacional en ninguna de nuestras medidas de emprendimiento emergente (Anexo: gráfico 5).

## V. LIMITACIONES Y ANÁLISIS ADICIONALES CON DATOS DEL GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR

Aunque tenemos la ventaja de basarnos en muestras nacionales representativas de gran tamaño con definiciones armonizadas y paneles de mayor longitud, reconocemos las posibles limitaciones de nuestro enfoque. Como estamos identificando a los emprendedores emergentes por transiciones de un año a otro, nos falta detalle de la historia laboral entre ambos puntos de observación. Esto significa que, una persona que estaba desempleada un año antes de la encuesta y era autoempleada en el momento de la encuesta, sería identificada como un emprendedor por necesidad, independientemente de lo que pudiera haber sucedido entre el año  $t-1$  y el  $t$ , simplemente porque carecemos de información más granular. Esto podría llevar a una clasificación errónea en caso de aparecer un período de empleo no observado entre ambos períodos. Esta razón hace que la definición operativa sea más precisa cuanto más cercana en el tiempo sea la observación retrospectiva. Lamentablemente, la *EU-LFS* solo incluye preguntas retrospectivas para la frecuencia anual.

Para aliviar este potencial problema, replicamos un análisis análogo con la muestra disponible de los datos del *GEM* en esta sección. Desafortunadamente, las medidas de *GEM* no son perfectamente comparables. En primer lugar, *GEM* mide el emprendimiento emergente a través de su indicador de actividad empresarial total (*TEA*), que se basa en la *Encuesta de población adulta (APS)* y da cuenta del porcentaje de la población adulta en el rango de edad laboral (18-64 años) que declara ser un emprendedor emergente o propietario-gerente de un nuevo negocio (hace menos de 3,5 años). Por lo tanto, es una medida más amplia en términos del lapso de tiempo considerado en comparación con la nuestra, y, por tanto, menos sensible a capturar los efectos de las variaciones repentinas en el ciclo económico. De manera similar, los indicadores de actividad empresarial total de oportunidad y necesidad del *GEM* se basan en motivos informados *ex post*, mientras que nuestro enfoque se basa en transiciones laborales. De manera similar, la muestra disponible que recuperamos del *GEM* no incluye exactamente los mismos países y años. Lamentablemente, solo pudimos encontrar series más cortas en esta fuente (período 2002-2018), lo que tiene un impacto potencialmente negativo en términos de precisión estadística para el tipo de modelos aplicados, modelos econométricos que dependen del uso de dimensiones temporales mayores. La lista de países europeos disponibles que utilizamos con los datos del *GEM* incluye a Croacia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Eslovenia, España y el Reino Unido.

Sin embargo, aunque la precisión estadística de las estimaciones se vio comprometida, estos resultados adicionales que utilizan la muestra alternativa *GEM* parecen seguir la misma dirección de nuestro análisis principal, con los componentes de oportunidad y necesidad del emprendimiento emergente (esta vez medidos por los índices *GEM* de oportunidad y necesidad de *TEA*) impulsando una respuesta asimétrica a los cambios en los indicadores del ciclo económico (Anexo: gráficos 6 y 7).

## VI. DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN

En este artículo, retomamos la cuestión de cómo responde el emprendimiento a las fluctuaciones del ciclo económico (Urbano *et al.*, 2019; Audretsch *et*

*al.*, 2022). La investigación previa sobre esta relación entre el emprendimiento y el ciclo económico se ha caracterizado por encontrar resultados mixtos, que terminaron sugiriendo la coexistencia de fuerzas opuestas en la creación de nueva actividad empresarial, lo que se conoce como los argumentos de *prosperity-pull* y *recession-push* descritos ya en los trabajos originales de Wennekens *et al.* (2005) o Thurik (2009) sobre los determinantes del emprendimiento y el papel del emprendimiento en el desarrollo económico. En otras palabras, mientras que la prosperidad económica atraería al emprendimiento a aquellos individuos impulsados por las oportunidades, las recesiones empujarían al emprendimiento a los individuos que están impulsados por motivos de necesidad (Ghatak y Bhowmick, 2022; Camacho *et al.*, 2024). Como resultado, el efecto neto del ciclo económico en el emprendimiento agregado no está claro. Estudios previos se han basado en algunas dimensiones de heterogeneidad para desentrañar estos efectos opuestos, por ejemplo, observando a los empleadores y a los autónomos por cuenta propia (Román *et al.*, 2013) o a los altamente productivos e innovadores, es decir, el emprendimiento schumpeteriano (Block *et al.*, 2017; Henrekson y Sanandaji, 2020). En cambio, con base en las transiciones observadas, este trabajo explota los microdatos de la *Encuesta de fuerza laboral de la Unión Europea* para recuperar medidas agregadas a nivel de país del emprendimiento por oportunidad y necesidad emergente, testando estos mecanismos. Para ello, construimos un panel de países para nueve grandes economías europeas durante un largo período de veintinueve años y aplicamos regresiones autorregresivas de vector de panel multivariado para estimar las respuestas dinámicas de nuestras medidas agregadas del emprendimiento emergente a los *shocks* en las principales variables macroeconómicas, como el PIB, la tasa de desempleo, el gasto público y la apertura comercial como representantes de los determinantes previamente identificados de la actividad empresarial (Arin *et al.*, 2015). Como resultado, encontramos respaldo para la mayoría de nuestras hipótesis, prediciendo resultados netos mixtos para la actividad emprendedora total, pero una relación positiva (negativa) en las respuestas del emprendimiento por oportunidad (necesidad) al ciclo económico. Además, estas respuestas asimétricas también se encontraron en

respuesta a cambios en el gasto gubernamental. Estos hallazgos advierten sobre la importancia de considerar la heterogeneidad de los emprendedores en su motivación inicial al estudiar la relación con el ciclo económico y su dinámica agregada, lo cual debe incluirse en los estudios empíricos que intentan comprender el emprendimiento a nivel agregado (Van Stel *et al.*, 2023). Desde esta perspectiva, este estudio amplía la investigación macroeconómica sobre la actividad emprendedora, sus factores impulsores (Urbano *et al.*, 2019; Fossen, 2021; Audretsch *et al.*, 2022), así como la medición y operacionalización del emprendimiento (Congregado, 2007; Iversen *et al.*, 2007; Marcotte, 2013; Dvouletý, 2018). Al implementar un enfoque econométrico robusto y proporcionar estimaciones de funciones de respuesta al impulso, el estudio ilustra visualmente los efectos de los factores seleccionados del emprendimiento a lo largo del tiempo, destacando sus efectos no lineales siguiendo a los estudios de Koellinger y Thurik (2012) o Dvouletý (2017b).

Sin embargo, a pesar de la contribución a la comprensión del papel de los determinantes en la conformación del emprendimiento por oportunidad y necesidad, nuestros resultados están limitados por el número de países incluidos y el rango temporal, y debemos reconocer que no todos los determinantes del emprendimiento identificados por la literatura previa pudieron incluirse en nuestro análisis. Teniendo esto en cuenta, alentamos a las futuras investigaciones a replicar y ampliar el análisis realizado e incluir determinantes adicionales del emprendimiento, como los niveles de corrupción o el reconocimiento de las carreras empresariales en el país como ejemplos de instituciones informales o la calidad del marco gubernamental y regulatorio y los procedimientos burocráticos necesarios para iniciar un negocio, como ejemplos de instituciones formales (Goletsis *et al.*, 2024).

## NOTAS

- (1) Definida por la Organización Internacional del Trabajo como aquellas personas en edad de trabajar que durante un período de referencia específico estaban sin trabajo y disponibles para trabajar, pero no buscaron trabajo en

el pasado reciente por razones específicas (por ejemplo, creyendo que no había empleos disponibles, creyendo que no había ninguno para el cual calificaran o habiendo perdido la esperanza de encontrar empleo).

(2) Debido a rupturas metodológicas, se aplicó una interpolación lineal de algunas observaciones puntuales para estimar los valores faltantes de España 2005, Francia 2003-2005 y Reino Unido 2020.

(3) Debido a la potencial presencia de raíces unitarias en el panel (Levin et al., 2002), el análisis se realiza tanto en los niveles de las variables como en primeras diferencias, arrojando resultados similares.

## BILIOGRAFÍA

- Aidis, R., Estrin, S. y Mickiewicz, T. M. (2012).** Size matters: entrepreneurial entry and government. *Small Business Economics*, 39, 119-139.
- Arin, K. P., Huang, V. Z., Minniti, M., Nandialath, A. M. y Reich, O. F. (2015).** Revisiting the determinants of entrepreneurship: A Bayesian approach. *Journal of Management*, 41(2), 607-631.
- Audretsch, D. (1995).** *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge MA: MIT Press.
- Audretsch, D. B., & Acs, Z. J. (1994).** New-firm startups, technology, and macroeconomic fluctuations. *Small Business Economics*, 6, 439-449.
- Audretsch, D. B., Belitski, M., Chowdhury, F. y Desai, S. (2022).** Necessity or opportunity? Government size, tax policy, corruption, and implications for entrepreneurship. *Small Business Economics*, 58(4), 2025-2042.
- Bergmann, H., Mueller, S. y Schrette, T. (2014).** The use of global entrepreneurship monitor data in academic research: A critical inventory and future potentials. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 6(3), 242-276.
- Bernanke, B. y Gertler, M. (1989).** Agency costs, net worth, and business fluctuations. *American Economic Review*, 79(1), 14-31.
- Block, J. H., Fisch, C. O. y Van Praag, M. (2017).** The Schumpeterian entrepreneur: A review of the empirical evidence on the antecedents, behaviour and consequences of innovative entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 24(1), 61-95.
- Bjuggren, C. M., Johansson, D. y Stenkula, M. (2012).** Using self-employment as proxy for entrepreneurship: some empirical caveats. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 17(3), 290-303.
- Caliendo, M., Hogenacker, J., Künn, S. y Wießner, F. (2015).** Subsidized start-ups out of unemployment: a comparison to regular business start-ups. *Small Business Economics*, 45, 165-190.
- Camacho, M., Congregado, E. y Rodríguez-Santiago, A. (2024).** An inquiry into the drivers of an entrepreneurial economy: A Bayesian clustering approach. *Journal of Evolutionary Economics*, 1-22.
- Cervelló-Royo, R., Devece, C. y Lull, J. J. (2024).** Analysis of economic growth through the context conditions that allow entrepreneurship. *Review of Managerial Science*, 1-23.
- Congregado, E. (Ed.). (2007).** Measuring entrepreneurship: building a statistical system (Vol. 16). Springer Science & Business Media, Springer, Cham, Switzerland.
- Congregado, E., Golpe, A. y Van Stel, A. (2012).** The 'recession-push' hypothesis reconsidered. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8, 325-342.
- Dawson, C. y Henley, A. (2012).** "Push" versus "pull" entrepreneurship: an ambiguous distinction? *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(6), 697-719.
- Dvoulletý, O. y Lukeš, M. (2016).** Review of empirical studies on self-employment out of unemployment: do self-employment policies make a positive impact? *International Review of Entrepreneurship*, 14(3), 361-376.
- Dvoulletý, O. (2017a).** Determinants of Nordic entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(1), 12-33.
- Dvoulletý, O. (2017b).** Relationship between unemployment and entrepreneurship dynamics in the Czech Regions: A panel var approach. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 65(3), 987-995.
- Dvoulletý, O. (2018).** How to analyze determinants of entrepreneurship and self-employment at the country level? A methodological contribution. *Journal of Business Venturing Insights*, 9, 92-99.

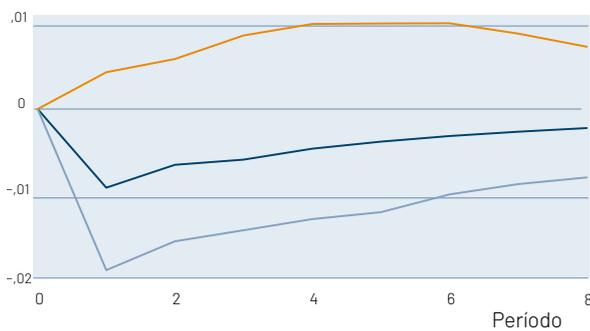
- Dvouletý, O. (2024).** From unemployment to self-employment: what does it mean for an individual's satisfaction and economic self-sufficiency? *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 13(1), 58-73.
- Evans, D. S. y Jovanovic, B. (1989).** An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827.
- Evans, D. S. y Leighton, L. S. (1989).** The determinants of changes in US self-employment, 1968-1987. *Small Business Economics*, 1, 111-119.
- Evans, D. S. y Leighton, L. S. (1990).** Small business formation by unemployed and employed workers. *Small Business Economics*, 2, 319-330.
- Fairlie, R. W. (2013).** Entrepreneurship, economic conditions, and the great recession. *Journal of Economics & Management Strategy*, 22(2), 207-231.
- Fairlie, R. W. y Fossen, F. M. (2020).** Defining opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation. In S. Polachek, & K. Tatsiramos, Change at Home, in the Labor Market, and On the Job (Research in Labor Economics, Vol. 48) (pp. 253-289). Bingley: Emerald Publishing Limited.
- Fossen, F. M. (2021).** Self-employment over the business cycle in the USA: a decomposition. *Small Business Economics*, 57(4), 1837-1855.
- Ghatak, A. y Bhowmick, B. (2022).** Should I start my own venture? Moderating effect of *pull* factors on the relationship of push factors with women entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Research Journal*, 12(3), 299-327.
- Goletsis, Y., Christogeorgou, K. y Mylonidis, N. (2024).** Exploring the effect of institutions on entrepreneurial ecosystems: A meta-analysis. *Journal of Small Business Management*, 1-49 (online first).
- Gomes, S., Ferreira, J. J. y Lopes, J. M. (2023).** Entrepreneurial conditions and economic growth in entrepreneurial ecosystems: Evidence from OECD countries. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 14657503231156340.
- Grilo, I. y Thurik, R. (2004).** Determinants of entrepreneurship in Europe (No. 2004-30). Max Planck Institute of Economics, Entrepreneurship, Growth and Public Policy Group, Jena, Germany.
- Henrekson, M. y Sanandaji, T. (2020).** Measuring entrepreneurship: Do established metrics capture Schumpeterian entrepreneurship?. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(4), 733-760.
- Islam, A. (2015).** Entrepreneurship and the allocation of government spending under imperfect markets. *World Development*, 70, 108-121.
- Iversen, J., Jørgensen, R. y Malchow-Møller, N. (2007).** Defining and measuring entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(1), 1-63.
- Klapper, L., Love, I. y Randall, D. (2015).** New firm registration and the business cycle. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11, 287-306.
- Koellinger, P. D. y Thurik, R. (2012).** Entrepreneurship and the business cycle. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1143-1156.
- Krasniqi, B. A. (2009).** Personal, household and business environmental determinants of entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(1), 146-166.
- Levin, A., Lin, C.-F. y James Chu, C-S. (2002).** Unit root tests in panel data: asymptotic and finite-sample properties. *Journal of Econometrics*, 108(1), 1-24.
- Marcotte, C. (2013).** Measuring entrepreneurship at the country level: A review and research agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(3-4), 174-194.
- Murnieks, C. Y., Klotz, A. C. y Shepherd, D. A. (2020).** Entrepreneurial motivation: A review of the literature and an agenda for future research. *Journal of Organizational Behavior*, 41(2), 115-143.
- Neumann, T. (2021).** The impact of entrepreneurship on economic, social and environmental welfare and its determinants: a systematic review. *Management Review Quarterly*, 71 (3), 553-584.
- North, D. C. (1990).** *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- Rahman, M. M., Deb, B. C., Rahman, M. S., Uddin, M. M., Ramzan, M., Hossain, M. J. y Uddin, G. (2023).** Does trade openness affect global entrepreneurship development? Evidence from BRICS countries. *Annals of Financial Economics*, 18(03), 2350001.
- Rampini, A. A. (2004).** Entrepreneurial activity, risk, and the business cycle. *Journal of Monetary Economics*, 51(3), 555-573.

- Román, C., Congregado, E. y Millán, J. M. (2013).** Start-up incentives: Entrepreneurship policy or active labour market programme? *Journal of Business Venturing*, 28(1), 151-175.
- Scholman, G., Van Stel, A. y Thurik, R. (2015).** The relationship among entrepreneurial activity, business cycles and economic openness. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11, 307-319.
- Thurik, A. R. (2009).** Entreprenomics: entrepreneurship, economic growth and policy. *Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 10(6), 219-249.
- Thurik, A. R., Carree, M. A., Van Stel, A. y Audretsch, D. B. (2008).** Does self-employment reduce unemployment? *Journal of Business Venturing*, 23(6), 673-686.
- Van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I. y Hessels, J. (2016).** Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6, 273-295.
- Van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. (2005).** The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311-321.
- Van Stel, A., Barrientos-Marin, J., Caçador-Rodrigues, L., Millan, A. y Millán, J. M. (2023).** Measuring performance differentials across entrepreneurship types. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 19(3), 981-1016.
- Urbano, D., Aparicio, S. y Audretsch, D. (2019).** Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned? *Small Business Economics*, 53, 21-49.

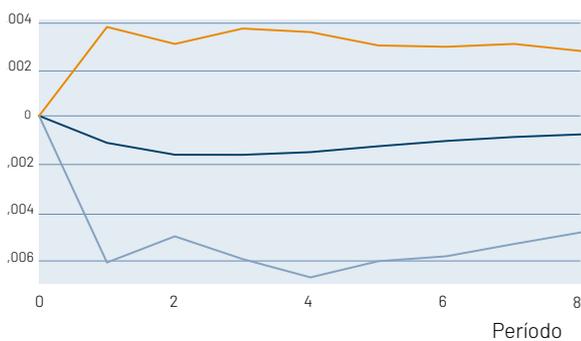
ANEXO

**GRÁFICO 5**  
**FUNFUNCIONES DE IMPULSO-RESPUESTA DEL PANEL VAR. RESPUESTAS EN LA TASA DE EMPRENDIMIENTO EMERGENTE (OPORTUNIDAD, NECESIDAD Y TOTAL) A SHOCKS EN LA APERTURA AL COMERCIO INTERNACIONAL**

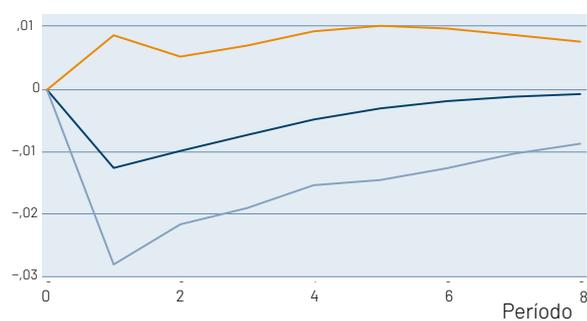
**Impulso: Apertura al comercio Internacional**  
 Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad



**Impulso: Apertura al comercio Internacional**  
 Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por necesidad



**Impulso: Apertura al comercio Internacional**  
 Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente total



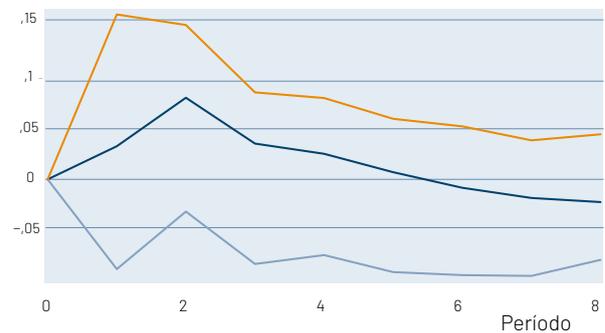
En todos los casos se representa la estimación y el intervalo de confianza al 95%.

— Oportunidad      — Necesidad      — Total

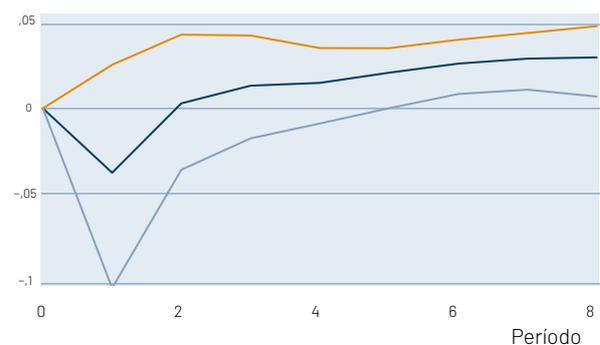
Fuente: Elaboración propia.

**GRÁFICO 6**  
**FUNCIONES DE IMPULSO-RESPUESTA DE UN PANEL VAR ADICIONAL. RESPUESTAS EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TEMPRANA TOTAL DEL GEM (OPORTUNIDAD Y NECESIDAD) A SHOCKS EN EL PIB**

**Impulso: PIB (log)**  
 Respuesta: Tasa de emprendimiento emprendedora GEM\_ oportunidad



**Impulso: PIB (log)**  
 Respuesta: Tasa de emprendimiento emprendedora GEM\_ necesidad



En todos los casos se representa la estimación y el intervalo de confianza al 95%.

— Oportunidad      — Necesidad      — Total

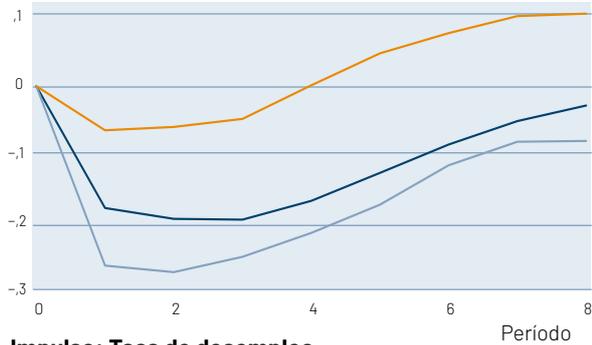
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 7

**FUNCIONES DE IMPULSO-RESPUESTA DE UN PANEL VAR ADICIONAL. RESPUESTAS EN LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TEMPRANA TOTAL DEL GEM (OPORTUNIDAD Y NECESIDAD) A SHOCKS EN LA TASA DE DESEMPLEO**

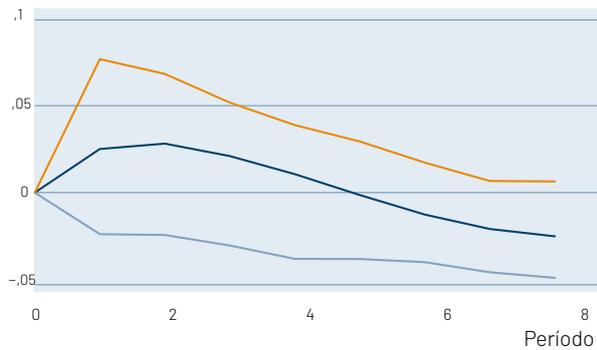
**Impulso: Tasa de desempleo**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad



**Impulso: Tasa de desempleo**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por necesidad



En todos los casos se representa la estimación y el intervalo de confianza al 95%.

— Oportunidad      — Necesidad      — Total

Fuente: Elaboración propia.