



**FUNCIÓN EMPRESARIAL  
Y DESARROLLO REGIONAL:  
HACIA UNA ESTRATEGIA DE  
CUALIFICACIÓN DEL TEJIDO  
EMPRESARIAL**

**PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA** es una revista que edita trimestralmente Funcas. La revista pretende ofrecer una información rigurosa y responsable de los problemas económicos españoles. Cinco son los criterios a los que **PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA** desea ajustar su contenido.

- La plena libertad intelectual de quienes colaboran en sus páginas.
- La responsabilidad de las opiniones emitidas y el respaldo riguroso de las afirmaciones realizadas mediante datos y pruebas que avalen los planteamientos efectuados y las soluciones propuestas.
- El compromiso de las opiniones con los problemas planteados. La economía española se encuentra ante uno de los mayores retos de su historia, y dar opiniones comprometidas en estos momentos es obligación ineludible de los profesionales más cualificados.
- La búsqueda y la defensa de los intereses generales en los problemas planteados.
- La colaboración crítica de los lectores, para que nuestros Papeles se abran al diálogo y la polémica, si fuera preciso, para buscar soluciones a problemas de la economía española.

**PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA** se ofrece como un medio de expresión a cuantos se interesen por nuestros temas económicos, cumpliendo con el único requisito de la previa aceptación de las colaboraciones remitidas por el Consejo de Redacción que, sin embargo, respetuoso con la libertad intelectual no modificará las ideas, opiniones y juicios expresados por los autores ni tampoco se solidarizará con ellas.

**PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA** está abierta a la colaboración de todos los investigadores que deseen aportar sus trabajos sobre temas referentes a la economía española. Los originales deberán enviarse a [papeleseconomiaespanola@funcas.es](mailto:papeleseconomiaespanola@funcas.es)



**PAPALES**  
**DE ECONOMÍA ESPAÑOLA**

**183**

ISSN: 0210-9107

**2025**

**FUNCIÓN EMPRESARIAL  
Y DESARROLLO REGIONAL:  
HACIA UNA ESTRATEGIA  
DE CUALIFICACIÓN  
DEL TEJIDO EMPRESARIAL**

### PATRONATO

Isidro Fainé Casas  
Presidente

José María Méndez Álvarez-Cedrón  
Vicepresidente

Fernando Conlledo Lantero  
Secretario

Antón Joseba Arriola Boneta

Manuel Azuaga Moreno

Carlos Egea Krauel

Miguel Ángel Escotet Álvarez

Amado Franco Lahoz

Pedro Antonio Merino García

Antonio Pulido Gutiérrez

Victorio Valle Sánchez

Revista de periodicidad trimestral que se publica desde 1979.  
Sus contenidos están indexados en Econlit, Latindex, Proquest,  
Dialnet y en el índice IN-RCS de revistas científicas españolas

### EDITA

**Funcas**

Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid

### DIRECTOR

Santiago Carbó Valverde

### CONSEJO DE REDACCIÓN

Carlos Ocaña Pérez de Tudela  
*Director*

Elisa Chuliá Rodrigo

Juan José Ganuza Fernández

Santiago Lago Peñas

María José Moral Rincón

Francisco Rodríguez Fernández

Desiderio Romero Jordán

Vicente Salas Fumás

Ismael Sanz Labrador

Raymond Torres

### COORDINADORA DE EDICIÓN Y DOCUMENTACIÓN

Myriam González Martínez

### PORTADA

©Advantia, Comunicación Gráfica, S.A.

### IMPRIME

Advantia Comunicación Gráfica, S.A.

### Depósito legal

M. 402-1980

### ISSN

0210-9107

Precio de número impreso: 20 €

Versión digital gratuita en:

[www.funcas.es](http://www.funcas.es)



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

## NOTA EDITORIAL

Con este número de *Papeles de Economía Española* se introducen algunos cambios significativos en la revista. En primer lugar, se amplía y refuerza su Consejo de Redacción con nuevas incorporaciones de académicos de reconocido prestigio científico. En segundo lugar, los artículos publicados en la revista contarán siempre con la evaluación de un experto externo en la materia tratada. Asimismo, se anunciará en cada número algunas de las temáticas de números futuros con el objeto de recibir colaboraciones de investigadores interesados que estén trabajando esas líneas de investigación. Por último, una nueva imagen con un formato exterior e interior de la revista más actuales.

En cualquier caso, estas innovaciones no pretenden cambiar el amplio público objetivo de *Papeles de Economía Española* ni las características de los trabajos que publica. Se trata de una adaptación a los nuevos tiempos sin perder el espíritu de la revista. Entre otras cuestiones, pretendemos que el elevado número de citas de la revista se incremente aún más, logrando mayor difusión y utilidad académica. Confiamos que *Papeles de Economía Española* continúe siendo para nuestros lectores una referencia en temas económicos actuales tratados con rigor y con elevada capacidad de divulgación.



# PUBLICAR EN PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

- *Papeles de Economía Española* publica números monográficos sobre materias de interés de la economía española, europea e internacional.
- Todos los artículos son evaluados por un experto externo.
- Si desea enviar un trabajo para que sea evaluado en alguna de las temáticas de los próximos números, escriba a la siguiente dirección [papeleseconomiaespanola@funcas.es](mailto:papeleseconomiaespanola@funcas.es), adjuntando, el artículo e indicando el número de la revista en el que está interesado publicarlo.
- Los artículos enviados deberán cumplir los requisitos que pueden consultarse en el siguiente enlace: [Instrucciones para los autores](#).
- Los próximos números de *Papeles de Economía Española* versarán sobre:

### **N.º 185 (III-2025)**

#### **“Los retos del sector turístico”**

Fecha de publicación: septiembre de 2025

Fecha límite de envío de artículos: 31 mayo de 2025

### **N.º 186 (IV-2025)**

#### **“El futuro del sector bancario”**

Fecha de publicación: diciembre 2025

Fecha límite de envío de artículos: 5 septiembre de 2025

183

ISSN: 0210-9107

2025

## PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

**Función empresarial y desarrollo regional: hacia una estrategia de cualificación del tejido empresarial**

Coordinado por Emilio Congregado

# SUMARIO

### INTRODUCCIÓN EDITORIAL

8

### COLABORACIONES

#### I. INTRODUCCIÓN

Elección de ocupación, asignación del talento y competitividad regional	<b>18</b>	Emilio Congregado
Dinámicas del emprendimiento por oportunidad y necesidad en Europa	<b>31</b>	Javier G. Clemente Ondrej Dvouletý
El perfil socioeconómico y la dinámica laboral del empleo autónomo en España	<b>48</b>	José María Arranz Carlos García-Serrano

#### II. EXPLORANDO LA MACRODINÁMICA DEL EMPRENDIMIENTO EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS

Emprendimiento y ciclo económico	<b>70</b>	Máximo Camacho Ana Rodríguez-Santiago
Persistencia en el autoempleo: asimetrías regionales y sectoriales	<b>90</b>	Luis Alberiko Gil-Alana Inmaculada Vilchez
Emprendimiento y regímenes de crecimiento regional en España	<b>111</b>	David Troncoso Ponce
Impactos macroeconómicos del autoempleo en clave regional	<b>124</b>	Nuria Gómez-Cuenca Alejandro Morales-Kirioukhina
Sobre la convergencia regional y sectorial de las tasas de autoempleo en España	<b>135</b>	Josep Lluís Carrion-i-Silvestre Nicola Rubino

### III. LA POLÍTICA DE PROMOCIÓN Y SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL

Midiendo los impactos de las políticas activas de empleo en el emprendimiento	<b>150</b>	Simon Charles Parker
Esquemas de incentivos a la entrada y sostenibilidad del autoempleo no orientados	<b>167</b>	Begoña Cueto Concepción Román
Estrategias de promoción de emprendimiento de alto impacto	<b>186</b>	Mónica Carmona Inmaculada Rico
Repensando la política empresarial: políticas orientadas versus no orientadas	<b>201</b>	Emilio Congregado

# FUNCIÓN EMPRESARIAL Y DESARROLLO REGIONAL: HACIA UNA ESTRATEGIA DE CUALIFICACIÓN DEL TEJIDO EMPRESARIAL

Este número trata de empresarios, esto es, de agentes que desempeñan la función empresarial, de la importancia de su acción económica y de la necesidad de reajustar y repensar la pertinencia de algunas de las acciones con las que las Administraciones públicas tratan de promover su aparición, impulsar su crecimiento y contribuir a su supervivencia. Hablamos de emprendedores de alto impacto, pero también lo hacemos de autoempleados de subsistencia o de formas de autoempleo dependiente, incidiendo en que la heterogeneidad del tejido empresarial hará bastante improbable que los tratamientos universales resulten efectivos. Discutimos los propios objetivos de las políticas de promoción empresarial y acerca de cómo resulta frecuente encontrar entremezclados los propios de las estrategias de innovación y crecimiento con otros ligados a la cohesión social. Analizamos las pautas sectoriales, el dinamismo empresarial y el fenómeno de la convergencia regional de los tejidos empresariales en España. Revisamos las políticas, distinguiendo entre las mismas en función de su carácter orientado o no. Y, finalmente, debatimos sobre cómo la evaluación causal, la experimentación, y el análisis coste-beneficio han de ayudarnos a un mejor diseño de estas.

La oportunidad de este monográfico se fundamenta en la necesidad de reconsiderar tanto el enfoque como una parte significativa de los resultados que orientan la política de promoción empresarial. Esto es especialmente importante, en un momento como este, en el que las comunidades au-

tónomas están reforzando sus esquemas de ayudas e incentivos, que a veces se superponen con los de otras Administraciones, generando una auténtica competencia –no siempre bien dirigida– por retener y atraer talento empresarial, considerado elemento clave para sus estrategias de desarrollo regional.

Sin embargo, traducir esa estrategia en una promoción indiscriminada de las entradas al autoempleo equivale a considerar que el aumento de la densidad del tejido empresarial ha de ser el objetivo de estas políticas. Y no se trata de eso. En efecto, la forma en la que se asigna el talento entre el trabajo por cuenta propia y ajena determina el tipo de oportunidades de negocio que capturan y realizan aquellos que deciden convertirse en empresarios y, en última instancia, su capacidad para disponer de poder de mercado o alcanzar elevados niveles de eficiencia. Por tanto, dependiendo del tipo de talento que se asigne al emprendimiento, así será la calidad del tejido empresarial y, en consecuencia, su capacidad de contribución a la creación de valor y al empleo. Bajo estas premisas, todos aquellos elementos que influyen en la valoración de los rendimientos económicos y no económicos asociados al desempeño de la función empresarial, en contraposición a los derivados del empleo asalariado, determinarán no solo la densidad del tejido empresarial, sino, lo que es más importante, cuál es la “cualificación” de este tejido y la magnitud de su impacto económico.

Nos referimos aquí a un conjunto de elementos que configuran lo que la literatura conviene en lla-

mar ecosistema empresarial, y en el cual, la regulación y las instituciones juegan un papel destacado. El diseño de las instituciones que rigen el mercado laboral –en especial, las que inciden sobre la protección del empleo asalariado en contraposición al trabajo por cuenta propia–; el grado de desarrollo de las instituciones financieras y su capacidad para valorar proyectos de negocio disruptivos; la regulación de los mercados; la protección de la competencia y de los derechos de propiedad; la facilidad para operar en los mercados internacionales; la prevalencia de formas improductivas de negocio o de oportunidades para los buscadores de renta; el peso y las características del empleo público, y las mayores o menores dificultades para hacer negocios derivadas de la existencia de trabas burocráticas, son algunos de los elementos que configuran este ecosistema y que tienen una influencia decisiva en la elección de ocupación, y, por tanto, sobre qué tipo de talento es dominante entre aquellos que optan por desempeñar la función empresarial.

Bajo este prisma, cualquier estrategia que aspire a lograr consolidar un tejido empresarial de alto impacto, debería estar dirigida a propiciar: i) el desempeño de la función empresarial por parte de aquellos agentes que disponen del talento necesario para capturar las mejores oportunidades de negocio (1); ii) la supervivencia y el crecimiento de aquellas experiencias emprendedoras que disponen de un potencial adecuado para transformarse en experiencias de éxito por su capacidad de generación de valor y empleo, y iii) la salida de aquellos empresarios marginales a *la Lucas*, que involuntariamente se encuentran atrapados en el autoempleo.

Esto no supone negar la importancia del uso del autoempleo en el marco de las estrategias de cohesión social o incluso de emprendimiento inclusivo. Simplemente, se trata de diferenciar, de manera clara, cuáles son los objetivos, resultados y alcance de cada una de estas políticas y de explorar la conveniencia de que las intervenciones estén adaptadas a los diferentes grupos objetivo.

Así, promover la conversión de desempleados en trabajadores por cuenta propia a través de la capitalización del subsidio de desempleo o de diferentes bonificaciones, exenciones o ayudas,

equivale a convertir la promoción del autoempleo en un vector más de las políticas activas de empleo. Muy probablemente, este tipo de autoempleados no dispondrán del talento necesario para capturar las oportunidades más productivas y provoquen una caída de la calidad media del tejido, porque para muchos de ellos el elemento decisivo para haberse decidido a emprender no habrá sido la alta rentabilidad esperada de su proyecto, sino el bajo coste de oportunidad ante la falta de alternativas: la ausencia de ofertas de empleo asalariado.

Por ello, estas entradas al autoempleo han de ser evaluadas con claves distintas a las de otras formas de emprendimiento genuino. Para ilustrar esta afirmación, pensemos en que el éxito de la promoción de este tipo de transiciones desde el desempleo al autoempleo podría asociarse tanto a la supervivencia en este estado como a su rápido abandono. Para muchos de ellos, su paso por el autoempleo será simplemente una situación transitoria e indeseada de la que desearán salir tan pronto como la llegada de una oferta de empleo por cuenta ajena adecuada se lo permita. La paradoja es que, si el episodio de autoempleo ha servido para aumentar su empleabilidad y facilitar una nueva transición al empleo asalariado, el resultado del tratamiento, como instrumento de una política activa de empleo, habrá sido igual de satisfactorio que si como consecuencia de este hubiese consolidado de forma definitiva su situación en el trabajo por cuenta propia.

Sin embargo, la confusión entre resultados y fines puede llegar a ser mayor. Por un lado, la mayor parte de los instrumentos de promoción, tanto los de promoción de la entrada como los orientados a favorecer la supervivencia, suelen tener, en la mayor parte de los casos, carácter horizontal y sobre todo asocian la supervivencia empresarial con una correcta deriva económica, como reflejo del éxito del tratamiento. Sin embargo, en muchos casos altas tasas de supervivencia –altas duraciones en el autoempleo– pueden ser el resultado de la incapacidad del mercado laboral de ofrecer oportunidades de empleo que se traduce en una alta concentración de empresarios marginales, muchos de los cuales se encontrarán “atrapados” de forma involuntaria en el autoempleo.

Por otro lado, no podemos ignorar la posibilidad de que estos incentivos, en entornos en los que la regulación laboral imponga altos costes explícitos e implícitos a la contratación, propicien la aparición de formas dependientes de autoempleo pactadas por trabajadores y empleadores, como forma de evadir, por parte de estos últimos, los elementos más onerosos de la legislación laboral. De este proceso puede resultar una sustitución de empleo regular por formas de autoempleo dependiente. La aparición de este “falso autoempleo” no puede en

### El emprendimiento de alto impacto es la clave de la competitividad regional

ningún caso asociarse a un mayor dinamismo empresarial, sino más bien a los efectos indeseados del uso inadecuado de los incentivos que provocan efectos inhibidores de la legislación laboral.

Convendremos pues, que más puede no ser mejor, si el peso relativo de estos empresarios marginales o del autoempleo dependiente es relativamente alto con respecto a los “verdaderos” emprendedores o al segmento de empresarios “cualificados o de alto impacto”.

En ese contexto, la situación y dinámica del mercado laboral, la configuración y diseño de las instituciones regionales y los propios esquemas de incentivos pueden generar efectos positivos sobre esta asignación del talento entre el trabajo por cuenta ajena y el emprendimiento –propiciando una mayor presencia de emprendedores cualificados, esto es, una mejora en la calidad del tejido– o convertirse, por el contrario, en elementos que no favorezcan o incluso distorsionen esta asignación.

Por todo ello, cabría esperar que las políticas reconocieran esta heterogeneidad, la verdadera diversidad existente entre los autoempleados, lo que se debería manifestar en que se diseñasen instrumentos específicos y que estos se aplicasen con intensidad diferente entre los diferentes grupos de autoempleados en función del objetivo de la política, de la calidad de su desempeño, de

factores estratégicos o de si el autoempleo es un estado deseado o no.

Desgraciadamente, parece que esta confusión impregna buena parte de las políticas de promoción del autoempleo que parecen presuponer que existe un fallo de mercado y que aumentar la densidad del tejido empresarial ha de ser un objetivo en sí mismo. Identificando en consecuencia que promover la entrada y la supervivencia de los autoempleados han de ser objetivos de cualquier política de promoción empresarial, aun cuando esta responda a situaciones no deseadas o incluso cuando la supervivencia no sea un síntoma de éxito empresarial. Sin embargo, han sido los hallazgos de la literatura sobre los determinantes de la entrada y de la supervivencia, los que han orientado la formulación de las políticas públicas en los que el análisis de ciertos controles socio demográficos, de entorno e institucionales, y la consideración de la heterogeneidad ha permitido ir estableciendo grupos-objetivo y cierta diferenciación en el diseño.

El primer bloque de trabajos de este volumen se centra en el análisis de esta heterogeneidad y sus implicaciones, no solo desde un punto de vista conceptual, sino también desde el punto de vista de su identificación y medida.

### Emprendedores por necesidad y por oportunidad presentan dinámicas opuestas a lo largo del ciclo económico

La primera de las contribuciones de este número, firmada por **Emilio Congregado**, presenta una discusión conceptual sobre, la función empresarial, la elección de ocupación y la importancia de la acción económica del empresario. En esta exposición, se pone especial énfasis en la heterogeneidad, esto es, en cómo entre los agentes que desempeñan la función empresarial podemos encontrar “especies” distintas, cuyas acciones tendrán impactos muy diferentes en la economía. Se argumenta que las políticas de promoción del autoempleo orientadas al crecimiento deben centrarse en atraer al emprendimiento a aquellos que disponen del potencial nece-

sario para desarrollar proyectos capaces de generar poder de mercado –emprendimiento cualificado o de alto impacto–. Además, se insiste en la necesidad de disponer de un *ecosistema empresarial* que favorezca la aparición de empresarios que estén en disposición de capturar las mejores oportunidades de negocio, aquellas capaces de generar poder de mercado, elemento clave en la generación de valor añadido. Para el logro de este objetivo, para lo cual disponer no solo hay que disponer del adecuado *stock* de capital humano, sino conseguir que este, se asigne al desempeño de la función empresarial.

La heterogeneidad se traduce en que unos emprendedores tendrán mejores resultados que otros. El perfilado, esto es la identificación de qué grupos de población tienen una mayor probabilidad de realizar un mejor desempeño de la función empresarial, equivale a identificar entre qué grupos de población hay que favorecer la entrada si queremos potenciar la cualificación de nuestro tejido. De la misma forma, y por contraposición, este análisis también ha de indicarnos qué tipo de entradas tendrán una mayor probabilidad de desarrollar proyectos empresariales rutinarios, con escasa generación de valor y probablemente marginales.

El segundo de los trabajos de este monográfico, realizado por los profesores **Javier G. Clemente** y **Ondřej Dvouletý**, aborda justamente esta cuestión. Si conseguimos caracterizar a aquellos que presentan un mejor desempeño, en términos de resultados de sus proyectos de emprendimiento, tendremos una guía para favorecer la entrada de aquellos que poseen estas características frente a aquellos otros que no las tienen. Esto es lo que en buena medida ha aportado la literatura sobre determinantes de las ganancias o de la duración en el autoempleo. Sus resultados han servido para identificar los factores de éxito con los que introducir grupos-objetivo en las políticas de promoción. Una buena parte de la literatura previa ha asociado el mejor o peor desempeño con el motivo de la entrada. Así, los que entraron en el autoempleo por la falta alternativas de empleo asalariado –*push-entrepreneurs* o empresarios por necesidad– tendrán una menor probabilidad de supervivencia y unos peores resultados que aquellos otros que decidieron convertirse en empresarios de manera voluntaria tras haber

## El 70 por 100 de los autónomos en España sobrevive a las crisis económicas

identificado una oportunidad de beneficio rentable con una mejor valoración relativa que la del empleo asalariado de que disponen –*pull-entrepreneurs* o empresarios por oportunidad–. De esta forma, la participación relativa de ambos tipos de emprendedores en el tejido empresarial determinará en buena medida, los impactos que este tenga sobre el crecimiento y el empleo. Identificando estos dos grupos de emprendedores sobre la base del estado previo a la entrada al autoempleo, esto es, si antes de convertirse en autoempleados eran desempleados o asalariados, los autores generan series de empresarios por necesidad y oportunidad para un conjunto de países de la Unión Europea. Estas series son utilizadas para comprobar como es el ritmo de la actividad económica el que gobierna la dinámica de los emprendedores por oportunidad, mientras que es la dinámica del mercado laboral, y concretamente el desempleo, el que determina el ritmo de crecimiento de los emprendedores por necesidad.

Para cerrar este bloque, los profesores **José María Arranz** y **Carlos García-Serrano**, presentan un análisis que contribuye a profundizar en la caracterización del autoempleo en España, gracias a la realización de un exhaustivo examen de las características demográficas y laborales de los trabajadores autónomos, sus trayectorias laborales y la relación entre esas características y la probabilidad de mantenerse en el empleo autónomo en distintos momentos del ciclo económico. Haciendo uso de los microdatos de los registros de la *Muestra continua de vidas laborales*, desde 2008 a 2020, los autores combinan un análisis transversal para perfilar a los autoempleados en función de atributos personales y laborales, con otro longitudinal que les permite apreciar las trayectorias laborales de los trabajadores autónomos y su supervivencia, para determinar qué características sociodemográficas se asocian a una mayor permanencia. Si asociamos esa mayor permanencia a un mejor desempeño de la función empresarial, habremos contribuido a ese perfilado

## Empresarios con y sin asalariados muestran dinámicas opuestas a lo largo del ciclo

que nos permita delimitar grupos-objetivo para el mejor diseño de las políticas.

El segundo bloque de contribuciones de este número presenta un total de cinco trabajos que, en conjunto, nos permiten disponer de nueva evidencia basada en un análisis longitudinal de diferentes métricas de emprendimiento para España y sus regiones. Estos trabajos presentan análisis novedosos y complementarios, tanto de la dinámica como de la distribución regional y sectorial de la actividad empresarial, que ha de permitirnos reconsiderar algunos resultados previos relativos a su comportamiento a lo largo del ciclo, a sus patrones de crecimiento, a sus impactos macroeconómicos o a ciertos fenómenos como los de persistencia y convergencia.

El artículo de **Máximo Camacho** y **Ana Rodríguez-Santiago** analiza el comportamiento del autoempleo en España y sus regiones en las distintas fases cíclicas por las que ha atravesado la economía española entre 1979 y 2024, utilizando series trimestrales de tres métricas distintas del autoempleo y el fechado de expansiones y recesiones elaborado por la Asociación Española de Economía. Los resultados indican que la tasa de autoempleo tiende a aumentar en períodos de recesión y a disminuir durante expansiones, sugiriendo que el autoempleo actúa como un mecanismo de ajuste frente a la falta de empleo asalariado, si bien ese comportamiento solo obedece al del grupo más numeroso dentro del autoempleo: el de los empresarios sin asalariados. Los autores destacan que, a nivel nacional, los empleadores presentan un comportamiento procíclico, mientras que los autoempleados sin asalariados aumentan durante las recesiones y disminuyen en las expansiones. Asimismo, el estudio revela una notable heterogeneidad regional en las dinámicas del autoempleo, señalando que la intensidad de los procesos expansivos y recesivos no afecta por igual a todas las regiones de España. El análisis se completa con un estudio de las relaciones de causalidad entre el desempleo y el

autoempleo que, arrojando resultados similares a los obtenidos en estudios previos, incluyendo evidencia de bidireccionalidad, ofrece, en cambio, una evidencia mixta y en algunos casos ambigua cuando consideramos las diferencias entre los empresarios con y sin asalariados. En conjunto, los resultados advierten sobre la conveniencia de adaptar la intensidad de los intensivos dependiendo del grupo objetivo y de la fase cíclica y sobre la necesidad de explorar el comportamiento cíclico de otros grupos de autoempleados.

## La regla general es que los *shocks* en las series de autoempleo sean transitorios. Los empleadores en el sector de la construcción son la excepción

Dado el coste que para el contribuyente suponen las políticas públicas, parece razonable que estos conozcan la evaluación de sus efectos y no solo en el corto, sino también a medio y largo plazo. El análisis de los efectos a largo plazo de las políticas de promoción empresarial, aunque se limiten a usar la supervivencia como variable de resultado, se enfrenta a la misma dificultad que la evaluación de cualquier otro tratamiento: contar con los datos adecuados para la evaluación causal ya que, transcurrido un cierto tiempo, es difícil seguir a los tratados por los problemas de abandono de la muestra. Para sortear este problema, **Luis Alberiko Gil-Alana** e **Inmaculada Vilchez**, realizan un análisis a nivel agregado, explorando las propiedades de larga memoria de las series de autoempleo como forma de comprobar el grado de persistencia de los *shocks*, esto es, para contrastar si cualquier *shock* transitorio se convierte en permanente o no, análisis que extienden al estudio de la posible existencia de diferencias entre grupos de autoempleados, regiones y sectores. Este tipo de análisis puede ser clave para el diseño de intervenciones y políticas públicas más efectivas, que consideren no solo el corto, sino también el medio y largo plazo, y que puedan adaptarse a las realidades específicas de grupos de empresarios, sectores y territorios.

Frente al resto de trabajos contenidos en este número, la aportación de **David Troncoso Ponce** nos

## El arco mediterráneo y la mitad sur de la península concentran el mayor dinamismo empresarial en España

desplaza al estudio del tejido empresarial corporativo y al ámbito provincial como unidad de análisis, dimensiones que usa para explorar el dinamismo empresarial y encontrar, si es posible, patrones de crecimiento comunes entre provincias. Bajo este enfoque, las tasas de creación, destrucción, volatilidad y turbulencia de las sociedades se transforman en las métricas elegidas para clasificar a las provincias en función de este dinamismo, haciendo uso de una tipología que distingue entre regímenes *emprendedores*, *rutinarios*, de *puerta giratoria* y de *decadencia*, cuatro posibles escenarios definidos en términos de la evolución conjunta del mercado de trabajo y del dinamismo empresarial. Del análisis emerge una imagen en la que el mayor dinamismo se concentra en la mitad sur del país y el arco mediterráneo, apuntando a la necesidad de estudiar las causas que se esconden detrás de esta distribución territorial.

Como ya hemos mencionado, la existencia de una relación de causalidad entre las variaciones del autoempleo y del desempleo, provoca que la promoción del autoempleo se haya consolidado como una estrategia recurrente para la reactivación del mercado laboral, especialmente en tiempos de recesión, en los que tratar de convertir a desempleados en autoempleados, se convierte en una destacada política activa de empleo. Sin embargo, cuando tratamos de medir el impacto de estos *shocks* sobre el desempleo –es decir, la intensidad que las variaciones en las tasas de autoempleo tienen sobre la creación de empleo– la evidencia suele ser débil. Una de las posibles causas es que la relación entre estas variables no sea lineal, y que la intensidad de la relación dependa del contexto económico. Esta es la hipótesis que tratan de testar **Nuria Gómez-Cuenca** y **Alejandro Morales-Kirioukhina** a través del examen

**La promoción del autoempleo únicamente resulta efectiva para disminuir el paro cuando este supera un umbral de entre el 13 y el 15 por 100**

de la relación entre el autoempleo y el desempleo en las comunidades autónomas españolas. Sus resultados confirman que los efectos del autoempleo sobre el desempleo son asimétricos: las tasas de autoempleo influyen en la disminución del desempleo únicamente en situaciones en las que las tasas de desempleo regionales superan un umbral situado entre el 13 y el 15 por 100. Los autores sugieren que sus resultados apuntarían a que promover el autoempleo para combatir el desempleo solo es realmente efectiva en contextos de alta desocupación si bien advierten que sería recomendable una exploración más profunda de estos impactos en función del tipo de autoempleo que se decida promover.

## La evidencia no avala la existencia de convergencia absoluta en las tasas de autoempleo de las regiones españolas

La última contribución de este bloque, realizada por **Josep Lluís Carrion-i-Silvestre** y **Nicola Rubino**, estudia los patrones de convergencia regionales y sectoriales tanto del autoempleo agregado como el de los empleadores y los empresarios sin asalariados. Se trata de una cuestión fundamental si consideramos que alcanzar cierta proximidad en la densidad y calidad de los tejidos empresariales regionales ha de ser clave para avanzar hacia la cohesión territorial. Los resultados iniciales indican que, si bien no existe evidencia de convergencia absoluta ni en el autoempleo regional ni sectorial, sí que existe, a nivel regional, evidencia de convergencia condicional. A nivel sectorial, sus resultados apuntan a la existencia de diferentes clubs de convergencia condicional, para cada una de las métricas de autoempleo consideradas. Estos resultados pueden resultar de utilidad para los responsables de las políticas que tratan de contribuir a la cohesión territorial.

El tercer bloque de artículos trata de reflexionar acerca de la reconsideración del papel de las políticas de promoción empresarial tanto en el marco de las políticas activas de empleo como en el contexto de las estrategias de desarrollo regional. Se trata de un conjunto de cuatro contribuciones en las que no solo se analiza la idoneidad de diferentes tipos

## Reconsiderar buena parte de los resultados previos sobre la base de diseños de investigación adecuados para evaluar las políticas

de políticas de promoción del emprendimiento orientadas y no orientadas, sino que también se presentan estrategias, se plantean retos e incluso ideas para una hoja de ruta a través de la cual los investigadores, podrían contribuir a orientar de forma más precisa el diseño de estas políticas.

En el primero de estos trabajos, el profesor **Simon Charles Parker** revisa el uso de la promoción del autoempleo en el marco de las políticas activas de empleo, con la intención de que su análisis guíe tanto a investigadores como a los responsables de la formulación de las políticas sobre las limitaciones y alcance de estas políticas. Además, el trabajo presenta una interesante reflexión acerca de la necesidad de cuestionarse algunos de los resultados previos, en su mayor parte fundamentados en análisis de correlaciones, haciendo uso de diseños de investigación más adecuados para evaluar las políticas que nos aporten resultados en los que podamos confiar. Por todo ello, además de proporcionar un panorama del estado actual sobre las políticas activas de empleo, el artículo tiene como objetivo familiarizar a los responsables de políticas en la evaluación causal, y hacerles entender la necesidad de que el diseño de las políticas se fundamente en los resultados obtenidos con métodos de evaluación de tratamientos, incluso testados a través de la experimentación.

La segunda contribución de este bloque, elaborada por las profesoras **Begoña Cueto** y **Concepción Román**, revisa las principales medidas de apoyo al autoempleo de tipo no orientada, en España. Sobre la base de los ejercicios de evaluación de dos de los principales programas (la capitalización de las prestaciones por desempleo y la tarifa plana), las autoras reflexionan acerca de su efectividad tanto en clave de política activa de empleo como dentro de las estrategias de promoción del emprendimiento. El análisis sugiere una revisión de los objetivos y un diseño más riguroso para estas políticas, así como la inclusión de medidas no financieras que

apoyen el autoempleo genuino, evitando distorsiones en el mercado laboral y generando un mayor efecto sobre el “verdadero” emprendimiento.

Al hilo de esta última recomendación, las profesoras **Mónica Carmona** e **Inmaculada Rico**, profundizan en el concepto de *emprendimiento de alto impacto*, cuestionándose si este ha de estar ligado a la innovación o si hay otras formas de lograr oportunidades de negocio de alto valor añadido. Las autoras sostienen que la innovación no es la única forma de generar poder de mercado y aspirar a posiciones de liderazgo. Frente a ello, argumentan que los emprendedores cuyo modelo de negocio se basa en establecer estrategias comerciales que les permitan diferenciar sus productos, tienen tantas posibilidades de generación de rentas económicas como de las que disponen los innovadores. Basándose en la teoría de las externalidades del conocimiento empresarial tratan de contrastar que, al igual que los *ecosistemas* de innovación, favorecen el desarrollo de proyectos innovadores, la disposición de un adecuado *ecosistema comercial* puede ayudar a otros a la aparición de emprendimiento de alto impacto. Sus resultados sugieren que el uso de la promoción de este talento comercial y de orientación al mercado puede ser un recurso imaginativo y más factible sobre el que asentar una estrategia de promoción de empresarios “cualificados o de alto impacto”.

## Rediseñar y revisar los objetivos de las políticas de promoción empresarial no orientadas

De lo expuesto hasta ahora, cabría esperar que las políticas reconocieran la heterogeneidad, la verdadera diversidad existente entre los autoempleados, lo que se debería manifestar en que se diseñasen instrumentos específicos y que estos se aplicasen con intensidad diferente entre los diversos grupos de autoempleados en función del objetivo de la política, de la calidad de su desempeño, de factores estratégicos o de si el autoempleo es un estado deseado o no.

En el último de los trabajos, que cierra este número, el profesor **Emilio Congregado** reflexiona

## La innovación no es el único vector sobre el que asentar una estrategia de promoción del emprendimiento de alto impacto

sobre qué sabemos y qué no sabemos sobre el factor empresarial y cuáles son los retos pendientes, especialmente en relación con la formulación de las políticas. En este repaso aborda la necesidad de avanzar en la segmentación e identificación de grupos en un colectivo tan heterogéneo como lo es el del autoempleo y en la necesidad de revisar algunas relaciones, caracterizaciones y evaluaciones mejorando el tratamiento dado a la heterogeneidad y a otras potenciales fuentes de asimetrías. Como cierre, y sin sobreponer el interés del uso de las políticas de promoción del emprendimiento genuino sobre el uso de la promoción del autoempleo como política de cohesión social, si se aboga a que estas políticas se diseñen de manera orientada, en función de sus objetivos, adapten su intensidad y requisitos en función del momento del ciclo y del grupo objetivo, a la vez que se complementen con otras medidas de acompañamiento y adopten una visión más basada en la voluntariedad que en la supervivencia y la entrada, de forma que la salida pase a formar parte también de estas políticas.

Concluyendo, y a modo de resumen, el volumen trata de contribuir a: i) reevaluar el alcance de las políticas de promoción. Estas políticas mezclan a menudo incentivos para emprendedores cualificados con otros destinados a promover autoempleo de forma indiscriminada –no orientada–, lo que puede diluir los efectos positivos en el crecimiento y la innovación; ii) cuestionarse el cómo medir el éxito: se cuestiona la asociación del éxito empresarial con el motivo de entrada al autoempleo, pero también que la supervivencia sea un indicador de resultado, lo que plantea desafíos en la identificación de los grupos objetivo y en el diseño efectivo de políticas de promoción; iii) distinguir las estra-

tegias de promoción empresarial para distinguir entre políticas orientadas a emprendedores cualificados y aquellas destinadas al autoempleo como medida de empleo activo; y, iv) plantear nuevos vectores que también generan emprendimiento de alto impacto.

En resumen, se resalta la importancia de promover un ecosistema empresarial orientado a los emprendedores de alto impacto sin que ello suponga negar la importancia del uso del autoempleo como mecanismo para favorecer la cohesión social, al tiempo que se abordan los desafíos relacionados con la correcta definición y diseño de las políticas de promoción y de la medición efectiva de sus resultados, en función de sus objetivos.

### NOTAS

- (1) Para ello, sea necesario no solo mitigar las barreras de entrada e introducir esquemas de incentivos que volteen la valoración relativa entre el trabajo por cuenta propia y por cuenta ajena en favor del primero, sino que además se necesite generar un entorno poco propicio para los buscadores de renta.

## Repensar las políticas de promoción del autoempleo y sus interacciones con otras medidas de promoción empresarial





**COLABORACIONES**

**INTRODUCCIÓN**

# ELECCIÓN DE OCUPACIÓN, ASIGNACIÓN DEL TALENTO Y COMPETITIVIDAD REGIONAL

Emilio Congregado

Universidad de Huelva y CCTH

## Resumen

Este artículo explora el papel del factor empresarial y su importancia en la economía, enfatizando la heterogeneidad de los agentes que participan en la función empresarial. Se distingue entre el autoempleo, en general, y el emprendimiento de alto impacto, argumentando que una promoción del autoempleo orientada al crecimiento debe conseguir que aquellos individuos con el talento potencial para desarrollar proyectos innovadores y orientados al mercado opten por emprender, en detrimento del trabajo por cuenta ajena. Se destaca la relevancia de cierto tipo de talento y la necesidad de políticas que no solo promuevan la densidad del tejido, sino también su calidad. Finalmente, se plantea la importancia de diseñar un contexto favorable y estratégicamente orientado hacia el emprendimiento de alto impacto –ecosistema de emprendimiento– como motor de crecimiento y factor de competitividad regional.

*Palabras clave:* factor empresarial, autoempleo, emprendimiento de alto impacto, talento, competitividad regional.

## Abstract

This article explores the role of the entrepreneurial factor and its importance in the economy, emphasizing the heterogeneity of agents involved in the entrepreneurial function. It distinguishes between self-employment, in general, and high-impact entrepreneurship, arguing that growth-oriented self-employment promotion must encourage individuals with the potential talent to develop innovative, market-oriented projects to choose entrepreneurship over wage employment. The relevance of certain types of talent and the need for policies that not only promote the density of the entrepreneurial fabric but also its quality is highlighted. Finally, the importance of designing a favorable context strategically oriented towards high-impact entrepreneurship—an entrepreneurial ecosystem—as a driver of growth and a factor of regional competitiveness is presented.

*Keywords:* entrepreneurial factor, self-employment, high-impact entrepreneurship, talent, regional competitiveness.

*JEL classification:* J23, L26, O11, R11.

## I. INTRODUCCIÓN

Este artículo presenta una discusión conceptual sobre la función empresarial y del agente que la lleva a cabo: el factor empresarial. En el curso de la argumentación, no solo trataremos de delimitar cuál es el objeto de estudio, sino también comprender la importancia de su acción económica. Uno de los rasgos en los que haremos hincapié tiene que ver con la heterogeneidad. Comprobaremos cómo entre los agentes que desempeñan la función empresarial podemos encontrar especies distintas cuyas acciones tendrán impactos muy diferentes en la economía.

Dos aclaraciones previas. No vamos a hablar de empresas ni de configuraciones productivas, sino del factor empresarial, esto es, del agente que participa en la actividad económica desempeñando algunos de los vectores que definen la función empresarial. Además, gran parte de nuestro análisis y razonamientos estarán centrados en aquellos que desempeñan esta función por cuenta propia. Es decir, pondremos nuestra atención en el análisis de las características del tejido empresarial individual, dejando a un lado, de forma deliberada, a aquellos que desempeñan la función empresarial por cuenta ajena –sin vinculación con la propiedad– en el marco de corporaciones: el llamado tejido empresarial corporativo (O’Kean,

2000). Por tanto, hablaremos, fundamentalmente, de autoempleados, de agentes que asumen la función empresarial ostentando también la propiedad y no solo el control.

Nuestro objetivo es entender qué vectores de la función empresarial y qué grupos de emprendedores tienen un mayor impacto en la actividad económica. Por lo tanto, se trata de reflexionar sobre el tipo de emprendimiento al que deberíamos aspirar como base para sustentar una estrategia de competitividad regional, sin que esto suponga negar la importancia que ciertas actuaciones de promoción del autoempleo pueden tener para la cohesión social. Básicamente, consiste en ser conscientes de qué objetivos y resultados debemos esperar en función de cuál sea el grupo de tratamiento en una acción de fomento del autoempleo (Huggins y Williams, 2011).

Llegados a ese punto, nuestra argumentación se desplazará al plano de la característica fundamental de los proyectos empresariales de *alto impacto* –los que generan mayor valor añadido– que, en contraposición a los meramente replicativos o rutinarios, se caracterizan por tratar de conseguir poder de mercado. La manera de lograrlo implica ostentar un poder de monopolio o, al menos, un cierto control sobre la fijación de precios en el segmento de mercado creado por la diferenciación, gracias a la variedad de producto que se ha conseguido desarrollar. Dejando un lado aquellas situaciones en las que el poder de mercado se base en una concesión administrativa o en la explotación en exclusividad de un determinado recurso, la forma de lograr ese poder de mercado, en cualquiera de los dos casos, tiene un cierto carácter disruptivo: en unos casos a través de la introducción de una innovación y en otros gracias a la diferenciación/segmentación lograda por la aplicación de una determinada estrategia comercial. Bajo esta premisa, la promoción de este *emprendimiento de alto impacto* no puede basarse en la aplicación de políticas que promuevan la entrada al autoempleo de forma indiscriminada, sino más bien en políticas orientadas, en las que el grupo de tratamiento esté compuesto por aquellos que disponen del talento adecuado para poner en marcha este tipo de proyectos con mayor potencial.

Evidentemente, es condición necesaria disponer de dicho talento (1), pero el reto posterior es lograr

una asignación adecuada al ejercicio de la función empresarial. ¿Qué tipo de competencias están más fuertemente relacionadas con este talento, hoy día? Por un lado, aquellas cuya posesión permite conocer a los consumidores y las tendencias de los mercados –que podríamos agrupar bajo la rúbrica de *talento comercial*– y por otro, por aquellas que hoy día hacen más probable innovar, gracias a que permiten situarse en la frontera de los retos científico-tecnológicos y que presentan una fuerte asociación con las competencias del sector STEM (2).

Sobre este diagnóstico, ¿qué papel ha de tener la iniciativa pública para propiciar un tejido empresarial de excelencia, de alto impacto y con la mayor densidad posible?

Una acción obligada es generar o atraer talento innovador, tecnológico y comercial, para después lograr su asignación al desempeño de la función empresarial, a través del uso de incentivos y ayudas o programas de capacitación y acompañamiento, entre otros.

Por tanto, no solo se trata de orientar el sistema educativo para que las competencias adquiridas por los estudiantes nos permitan disponer de este talento, sino de buscarlo donde esté y atraerlo, aunque ello suponga entrar en una competición nacional o internacional por capturar ese talento.

Además, el ecosistema empresarial debe contribuir creando un marco propicio para *hacer negocios*; en el que sea imperante la *simplificación administrativa*; dotado de *seguridad jurídica*; con la mayor *estabilidad macroeconómica* posible (Arin et al., 2015; Rodríguez-Santiago, 2022); en el que la *regulación laboral* no genere distorsiones en la asignación del talento entre el trabajo por cuenta propia y por cuenta ajena (Congregado et al., 2024); con una *fiscalidad* adecuada (Gentry y Hubbard, 2000); con un *sistema financiero* que permita superar problemas de información y enfrentarse a las restricciones de liquidez (Hurst y Lusardi, 2004; Fairlie y Krashinsky, 2012; Lee et al., 2022); que favorezca la *innovación* (Scaringella y Radziwon, 2018; Audretsch et al., 2020) y la puesta en marcha de proyectos de *base comercial* (Castaldi y Mendonça, 2022); que permita la *difusión de las externalidades del conocimiento empresarial* (Audretsch et al., 2008; Lattacher et al., 2021); en el

que haya una adecuada *protección de los derechos de propiedad* (Harper, 2013, 2014; Parker, 2006; Redford, 2020) *incluyendo los de propiedad intelectual* (Sobel, 2008); y, en el que se evite que se desarrollen *formas de emprendimiento improductivas* (Murphy et al., 1993; Baumol, 1996), especialmente las asociadas a los buscadores de renta (Choi y Storr, 2019; Canh et al., 2020).

Hechas todas estas consideraciones iniciales, estamos en disposición de discutir más en profundidad, acerca de las claves sobre las que diseñar una promoción del emprendimiento de alto impacto como estrategia de competitividad y el papel central que en este proceso tiene una adecuada asignación del talento al desempeño de la función empresarial.

## II. FACTOR EMPRESARIAL Y CRECIMIENTO

La búsqueda de las causas por las que fracasan los países y regiones y los orígenes de la prosperidad (Acemoglu y Robinson, 2012), siguen siendo, desde 1776, interrogantes que permanecen en la agenda de investigación de los economistas. El papel de la inversión en los factores productivos reproducibles (3), de la innovación y sus externalidades, o un correcto funcionamiento de las instituciones, han sido algunos de los determinantes del crecimiento más intensamente explorados tanto desde el punto de vista teórico como empírico (Aghion y Durlauf, 2005)(4). A estos factores podemos añadir el interés por conocer cuál es la contribución del *emprendimiento* (Audretsch, 2006), esto es, el papel de este como *driver* del crecimiento.

Curiosamente, y a pesar de no disponer de proposiciones demasiado precisas ni de evidencia robusta, entre analistas y responsables de las políticas públicas se ha instalado la idea de que el uso de la promoción del *autoempleo* es un pilar clave de cualquier estrategia de competitividad regional, por sus efectos sobre el crecimiento, la innovación y creación de empleo, sin tener en cuenta que estos impactos están condicionados, al menos, por las siguientes circunstancias: i) por el hecho de que no todo autoempleado es un *emprendedor de alto impacto*; ii) por la participación relativa en el autoempleo de las formas de *emprendimiento* genuino frente a las no genuinas;

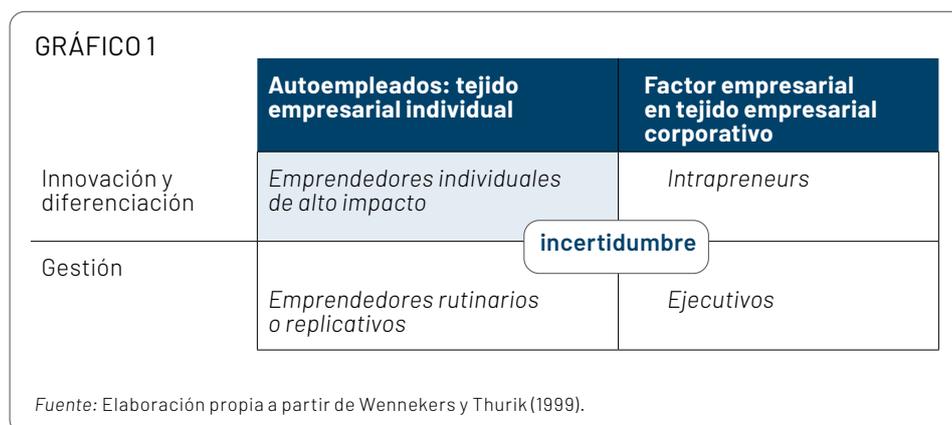
iii) por el efecto de las instituciones y elementos que configuran el ecosistema de emprendimiento (Acs et al., 2019), y, iv) por los efectos de la asignación del talento entre las actividades emprendedoras y no emprendedoras (Murphy et al., 1999).

### 1. No todo autoempleado es un emprendedor de alto impacto

En base a las principales teorías acerca de la función empresarial, la actividad del factor empresarial se caracteriza por el desempeño de al menos una de las siguientes acciones: i) reducir las ineficiencias siempre existentes en la empresa (Leibenstein, 1969); ii) detectar las oportunidades de beneficio que siempre existen en los mercados (Kirzner, 1999); iii) llevar a cabo la toma de decisiones estratégicas en escenarios de incertidumbre (Knight, 1921), y, iv) innovar (Schumpeter, 1947). Y todo ello, con independencia del grado de éxito o fortuna con la que lleve a cabo esta labor y de su vinculación con la propiedad (5).

Realmente cualquier trabajador por cuenta propia, cualquier autoempleado, es un empresario en el sentido de *Knight*, porque todos ellos se enfrentan a la incertidumbre en la toma de decisiones (6), y cualquiera de ellos tiene que aspirar a reducir las ineficiencias siempre existentes en cualquier organización productiva. Así, todos los autoempleados, gerentes o equipos de gestión de las corporaciones, desempeñan la función empresarial y pueden ser considerados empresarios *knightianos* y *leibinstinianos*. Sin embargo, solo algunos de ellos establecerán estrategias orientadas a buscar poder de mercado, ya sea a través de estrategias comerciales de diferenciación o a través de la introducción de innovaciones. Serán estos últimos, los llamados a convertirse en *emprendedores de alto impacto* (Acs, 2008), logrando posiciones de liderazgo científico-tecnológico y alcanzando posiciones dominantes en los mercados.

Adaptando y extendiendo la tipología de Wennekers y Thurik (1999) sobre los empresarios *schumpeterianos*, consideraremos que los emprendedores de alto impacto serán aquellos agentes capaces de crear proyectos de emprendimiento orientados a lograr poder de mercado, ya sea a través de la innovación o de estrategias comerciales, bien por cuenta ajena –*intrapreneurs*– o por cuenta propia –*emprendedores*



*individuales de alto impacto*-. Estos últimos son el objeto de nuestro estudio (gráfico1).

Por tanto, convendremos que no es posible operacionalizar el emprendimiento de alto impacto a través del autoempleo. En parte, porque deja a un lado a todo el tejido empresarial corporativo, y en parte, porque identificar a los emprendedores de mejor desempeño económico con los autoempleados es meter en el mismo saco al tejido empresarial que aspira al liderazgo y al tejido empresarial rutinario.

Siguiendo esta argumentación y centrándonos exclusivamente, a partir de ahora, en el tejido empresarial individual, las políticas de promoción empresarial que aspiren a contribuir al crecimiento no pueden consistir en la aplicación de incentivos horizontales que promuevan de manera indiscriminada cualquier tipo de transición al autoempleo (7), sino que han de focalizarse en la promoción de aquellos proyectos con más potencial de crecimiento, asociados al liderazgo en la innovación o al establecimiento de estrategias comerciales que deriven en diferenciación de producto, segmentación y poder de mercado. Y todo ello, en el marco de estrategias integrales que incluyan todo un conjunto de medidas de seguimiento y acompañamiento, incluyendo, en su caso, la vinculación de la percepción de ayudas con el cumplimiento de ciertos objetivos.

Desde esta perspectiva, el fomento del *emprendimiento* como forma de contribuir a la prosperidad económica de un país no es sólo una cuestión numérica, sino también cualitativa en la que hay que primar el acceso al autoempleo de aquellos que sean capaces

de alcanzar las “mejores” oportunidades de beneficio, las que permiten obtener beneficios extraordinarios.

## 2. Formas de emprendimiento y sus rendimientos

El tejido empresarial individual, el trabajo por cuenta propia, es un grupo altamente heterogéneo. Como ya ha quedado de manifiesto, la prevalencia de unas determinadas formas *no genuinas* de autoempleo será indicativa de un peor desempeño y, por tanto, de una falta de adecuación a los objetivos de la estrategia de competitividad y crecimiento regional/nacional.

Es un hecho bien estudiado por la literatura, que aquellos cuya decisión de emprender tiene su origen en la detección y realización de una oportunidad de beneficio (*empresarios por motivo oportunidad*) constituyen una especie distinta de aquellos otros que entran al autoempleo buscando refugio ante la falta de ofertas de empleo asalariado (*empresarios por necesidad*) y que los resultados del desempeño de la función empresarial y sus impactos macroeconómicos son mejores para los primeros que para los segundos (Caliendo y Kritikos, 2009; Block y Sandner, 2009; Caliendo *et al.*, 2015; Van Stel, *et al.*, 2018; Caliendo *et al.*, 2023) (8).

La literatura, también parece apuntar a que los empleadores con asalariados tienen una mayor probabilidad de éxito, medido en términos de supervivencia, que los *trabajadores por cuenta propia sin asalariados* (Millán *et al.*, 2014).

De la misma forma, los *trabajadores por cuenta propia dependientes*, esto es aquellos que tienen una

muy alta dependencia de un solo cliente o de un número muy reducido de ellos –entre los que se incluyen los falsos autoempleados– también presentan unos rendimientos peores que las de los emprendedores independientes (Roman *et al.*, 2011).

Por tanto, parece desprenderse que son las transiciones al autoempleo “independiente” desde el empleo asalariado (*empresarios por oportunidad e híbridos*) los que constituyen el grupo objetivo para promover el autoempleo de alto impacto, y dentro de ellos, a los que quieran acometer proyectos como empleadores frente a los que simplemente quieran desarrollar su actividad profesional como un trabajador independiente. El resto de las transiciones, ya sean las protagonizadas por desempleados o incluso por asalariados bajo formas de autoempleo dependiente, no contribuirán a los objetivos de la estrategia de competitividad. La promoción del autoempleo inclusivo, o la estrategia de convertir desempleados en autoempleados serán políticas que fomentan la cohesión social, pero que no contribuyen a la estrategia de competitividad regional.

En suma, los autoempleados o trabajadores por cuenta propia representan un colectivo muy heterogéneo, y la estrategia de cuanto más mejor no está necesariamente alineada con los objetivos de crecimiento (Shane, 2009; Congregado *et al.*, 2010).

### 3. El ecosistema, las instituciones y la incertidumbre

La literatura relacionada con los factores que determinan la configuración de un tejido empresarial orientado al crecimiento introduce el término *ecosistema de emprendimiento* para referirse a los *drivers* que favorecen la existencia de un tejido empresarial cualificado o de alto impacto (Alvedalen y Boschma, 2017; Audretsch *et al.*, 2019). En una primera aproximación, este concepto hace referencia al conjunto de elementos interrelacionados que facilitan la creación y el desarrollo de empresas generadoras de innovación, aunque, en un sentido más amplio, también abarcaría a cualquier tipo de emprendedor, de alto impacto, cualificado o productivo, esto es capaz de generar alto valor añadido. Se trata, de un sistema de redes, tanto formales como informales, que comprende elementos institucionales y del en-

torno económico de diversa naturaleza, los cuales interactúan de manera compleja (Stam y Van de Ven, 2018). Diseñar un contexto que favorezca las condiciones ideales para la promoción y apoyo del emprendimiento, ya sea especializado o no, se convierte en un marco útil para la intervención política y el diseño de políticas de promoción empresarial y desarrollo territorial (Glaeser *et al.*, 2010).

Por tanto, identificar y caracterizar cuáles son los elementos, actores clave, estructuras e instituciones en las que se desarrollan empresas de éxito es una forma de entender las condiciones óptimas que propician la aparición de este emprendimiento de alto impacto y el desarrollo económico (Audretsch, 2007).

### 4. La asignación del talento entre el emprendimiento y el trabajo por cuenta ajena

Llegados a este punto, nada hemos dicho acerca de la repercusión de la asignación del talento entre las actividades emprendedoras y profesionales. Murphy *et al.* (1996), desarrollan un modelo que avala la idea de que la tasa de progreso tecnológico y el crecimiento de la renta están determinados por la habilidad media de los individuos que acceden al desempeño de la función empresarial y que, en contextos en los que la densidad del tejido es escasa y se producen excesos de oferta de trabajo, los trabajadores más cualificados se convertirán en empresarios aumentando así la calidad del tejido y así, su impacto sobre el crecimiento económico.

Inspirándose en este modelo, Iyigun y Owen (1999), distinguen dos tipos de capital humano: el profesional –necesario para el trabajo por cuenta ajena– y el empresarial –el propio del emprendimiento–. Formulando leyes dinámicas de acumulación para cada uno de estos tipos de capital, establecen algunas proposiciones especialmente interesantes. La primera es que, a medida que la retribución de la actividad por cuenta ajena es mayor, los individuos tienen menores deseos de emprender e invertir en capital humano empresarial, mientras que cuanto mayor sea la probabilidad de éxito en las actividades empresariales, los individuos estarán dispuestos a invertir en la acumulación de este tipo de capital y, por consiguiente, a emprender. Estos resultados nos indican que, en determinados contextos será nece-

sario intervenir para que se produzca una adecuada acumulación de este tipo de capital dado su papel de motor del crecimiento.

### III. TALENTO E IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

La clave, pues, es propiciar que aquellos que tienen la habilidad para “capturar y realizar” las mejores oportunidades de beneficio, opten por convertirse en empresarios gracias a la disposición de adecuadas estructuras de incentivos y a disponer de instituciones que favorezcan su asignación al desempeño de la función empresarial. Se trata de eliminar obstáculos y favorecer la valoración relativa del trabajo por cuenta propia frente al trabajo por cuenta ajena en el problema de elección de ocupación.

Para entender la importancia de esta asignación del talento a la función empresarial, reflexionemos acerca de cómo funciona el proceso de identificación y realización de las oportunidades de negocio y sobre cómo está ligado a la posesión de determinado tipo de capital humano.

Para ilustrar nuestra argumentación, de forma detallada, consideremos que, sin pérdida de generalidad, en cualquier momento existen un número finito de oportunidades de negocio que pueden ser explotadas

a través de la “realización” de diferentes configuraciones productivas, simbolizadas en el gráfico 2, por las diferentes bolas incluidas en el cubo.

Nuestra intuición en este punto es que, en un marco gobernado por la libertad de empresa, tras cada identificación y puesta en marcha, es decir, tras cada extracción existe reemplazamiento (9) y que, fruto de la eficiencia en la gestión, una misma oportunidad puede ejecutarse generando diferentes grados de rentabilidad.

Las oportunidades de beneficio se encuentran ordenadas, de forma que las bolas situadas más arriba representan oportunidades de beneficio con rentabilidades más altas que las situadas en las capas inferiores, aunque serán más difíciles de identificar y capturar porque requieren de un conocimiento que no está al alcance de todos. Así, las bolas de tonos verdes, situadas en la cota más alta, estarán en la frontera científico-tecnológica. Por el contrario, las bolas rojas, situadas en la parte inferior de la urna, representan oportunidades que requieren de niveles de conocimiento tan básicos que casi todo el punto tiene capacidad para identificarlas y realizarlas (las propias de proyectos replicativos y rutinarios).

Para un mismo nivel, pensemos, por ejemplo, en el representado por las bolas rojas, no todos serán capaces de ejecutar una misma oportunidad de ma-

GRÁFICO 2

¿SON TODAS LAS OPORTUNIDADES IDENTIFICADAS POR TODOS?



Fuente: Elaboración propia.

nera idéntica; existirán diferencias de rentabilidad en función del grado de eficiencia que se logre en la gestión del negocio, razón por la cual las bolas situadas a la derecha disponen de un color más intenso que representa una mayor rentabilidad que las bolas de color menos intenso de su mismo nivel, situadas a su izquierda. Es decir, la eficiencia en la gestión – *efficiency-managed businesses*– conducirá a que una misma oportunidad de negocio genere diferentes resultados económicos y a que el desplazamiento hacia la derecha en un mismo nivel se convierta en una aspiración de mejora continua, una especie de proceso continuo de reducción de las ineficiencias que siempre existen en la empresa –*empresario Leibensteiniano*–. Por tanto, serán las competencias en gestión empresarial las que favorezcan ese desplazamiento. Nos referimos aquí, al arte de la dirección estratégica, la analítica de negocio, la inteligencia de negocio o cualquier estrategia que logre reducir costes gracias a mejoras en la función de producción o al éxito negociador en los mercados de factores.

Volvamos a fijarnos en las bolas situadas en una misma cota de altura, pero en vez de movernos de izquierda a derecha, desplacémonos ahora en profundidad. Una misma oportunidad –incluso las del nivel más bajo– puede generar, gracias a la diferenciación, una mayor rentabilidad que aquellas otras que no han conseguido segmentar la demanda y crear un grupo de demandantes específicos para su variedad de producto. El efecto de la diferenciación –normalmente protegida por una marca– ha de permitir, incluso para un mismo nivel –las del mismo color–, movernos más al fondo (representadas por un color más intenso), que también serán más rentables.

Es así como, el objetivo, el emprendimiento de mayor impacto, quedará representado por las bolas más alejadas del origen en profundidad y altura, quedando luego, en manos de la habilidad en la gestión el podernos mover de izquierda a derecha.

Aunque es posible que algunas de esas bolas se adquieran a través de la posesión de un talento innato, de conocimiento no intelectual, o como resultado del efecto de la transmisión empresarial (Henley, 2021) (10), estaremos de acuerdo en que dependiendo del estado del arte y del grado de avance científico técnico, estas oportunidades requerirán de la posesión

de un determinado tipo de capital intelectual que esté alineado con los requisitos científico-técnicos dominantes en cada momento histórico, para cualquiera de los tres vectores considerados: innovación, comercialización y gestión.

Por tanto, el primer reto es disponer del talento intelectual adecuado para conseguir combinaciones productivas disruptivas en términos de innovación, que generarán monopolios, al menos temporales. El segundo, disponer del talento de comercialización y conocimiento de la demanda que permita generar diferenciación, y aprovechar el poder de mercado que la segmentación les confiere. Tanto en uno como en otro caso, la protección de los derechos de propiedad intelectual, a través de patentes, marcas o mediante la combinación de ambas ha de permitir prorrogar o perpetuar este poder de mercado, lo que equivale a que la extracción de la bola se hace, al menos temporalmente, sin reemplazamiento.

Al mismo tiempo, cualquier oportunidad puede ser potenciada gracias a la eficiencia en la gestión.

Sobre esta base, uno podría argumentar que potenciar la formación de talento en el sector en el que en cada momento se encuentre el paradigma científico tecnológico, reforzado por la adquisición de competencias comerciales y de gestión, y conseguir, a través de una adecuada estructura de incentivos, que este talento se asigne a la función empresarial, constituyen la receta para disponer de un *tejido empresarial de alto impacto orientado al crecimiento*.

Por tanto, hay que propiciar la existencia de esquemas de incentivos que favorezcan esta asignación del talento al emprendimiento: i) eliminando las barreras a la entrada; ii) tratando de disminuir el coste de oportunidad que representa el trabajo por cuenta ajena en puestos en los que este conocimiento intelectual tiene la recompensa de elevados salarios acompañados de alta protección (11); iii) garantizando la protección de los derechos de propiedad intelectual, sin los cuales se perdería el incentivo a invertir recursos en la exploración de las oportunidades de las cotas más altas y profundas; iv) evitando que, a través de subvenciones y ayudas de retención del empleo, se perpetúen estructuras ineficientes en el mercado erosionando las posibilidades de sus competidores; y,

v) evitando que los buscadores de renta y empresarios *improductivos*, puedan alcanzar poder de mercado a partir de concesiones administrativas o a través de prácticas restrictivas de la competencia.

Este tipo de agentes se situarán en la parte más profunda y elevada de la “urna” y aunque en determinadas situaciones no tengan incentivos a moverse a la derecha, dado los amplios márgenes que les otorgará la innovación o la diferenciación, tarde o temprano fruto de la competencia deberán avanzar en la búsqueda de la eficiencia. Es así como el propiciar la innovación –*innovation-driven economy*–, la orientación al mercado –*opportunity-based economy*– y la eficiencia en la gestión –*efficiency-driven-economy* se convierte en la clave para generar una economía orientada al crecimiento, basada en el emprendimiento de alto impacto –*entrepreneurial-economy*.

#### IV. ¿QUÉ TIPO DE TALENTO HEMOS DE ATRAER AL EMPRENDIMIENTO?

Una vez justificado el papel del emprendimiento como factor de competitividad o *driver* del crecimiento económico, la siguiente cuestión es dilucidar en qué dirección y en qué sectores han de concentrarse estos emprendedores para poder liderar el crecimiento futuro.

De manera general, se parte de la premisa de que para mantener o alcanzar las primeras posiciones en el *ranking* económico mundial o regional –salvo que gracias al azar se disponga de la posesión de algún recurso muy escaso– hay que lograr, y en su caso mantener y acrecentar, el liderazgo tecnológico, ya que este es elemento clave para garantizar el poder de mercado y la consiguiente generación de rendimientos superiores a los normales.

Es así como el liderar el avance tecnológico y la innovación suele ser la clave de bóveda de cualquier estrategia de competitividad y crecimiento. Para ello se requiere no solo de una apuesta decidida por disponer del mejor talento científico-tecnológico, sino que también hay que conseguir que, quienes disponen de él, decidan emprender. En otros términos, disponer de este tipo de talento puede resultar irrelevante si no se dispone de un tejido empresarial capaz de de-

mandar ese tipo de competencias –pensemos en un tejido empresarial rutinario– o si no se crea un marco adecuado para que los poseedores de este talento lideren los nuevos proyectos de emprendimiento.

En virtud de estas consideraciones, este tipo de estrategias suelen incorporar acciones encaminadas a: i) realizar cambios en el sistema educativo que refuerce las competencias más alineadas con las nuevas tendencias tecnológicas e incentivar que el talento se oriente hacia sectores estratégicos (12), llegando incluso a crear arquetipos empresariales a imitar, que sean ejemplos inspiradores y que favorezcan esta elección; ii) atraer el talento científico tecnológico proceda de donde proceda (13); y iii) favorecer que sean ellos, los poseedores de este talento, los que nutran el nuevo tejido empresarial, con incentivos y con una adecuada promoción de la cultura del emprendimiento en estos potenciales emprendedores.

Detrás de esta estrategia parece subyacer el que la única forma de lograr este poder de mercado es a través de la innovación, y que, por tanto, el éxito o fracaso en la atracción y asignación de este talento al emprendimiento, esto es el conseguir empresarios *schumpeterianos*, es la única receta posible. Sin embargo, la innovación no es la única fuente de poder de mercado.

Pensemos en el vector *kirzneriano* de la función empresarial. Este enfatiza en la idea de que el factor empresarial, gracias a la exploración permanente que hace de las oportunidades y demandas latentes y de su capacidad para combinar factores y tecnología, es capaz de generar nuevos productos, de manera análoga a la forma en la que un químico combina sustancias para crear nuevos compuestos en un laboratorio. Esas nuevas combinaciones no suponen necesariamente innovaciones, pero pueden permitir obtener poder sobre la fijación de los precios.

En el caso de la innovación, esta se obtiene gracias al poder de monopolio que otorga el ser el único proveedor, al menos durante el período de protección de la patente. En otros casos, es la diferenciación de producto el origen de este poder de mercado.

La visión más extendida y predominante en el análisis económico del *emprendimiento* ha sido la de igualar

al empresario innovador *schumpeteriano* con el emprendimiento de alto impacto, y, por consiguiente, al vector de la innovación, ignorando, casi de manera generalizada, la importancia de la acción económica del empresario *kirzneriano* no innovador. En cierto sentido, esto es tanto como despreciar una parte sustancial de la capacidad de generación de rentas económicas y no tener en cuenta el potencial aprovechamiento de otras fuentes de poder de mercado que pueden llegar a ser tan importantes como la innovación.

Pero, sobre todo, es que promover este vector parece más factible para territorios en los que su situación de atraso relativo dificulte acceder a ciertos niveles científico-tecnológicos y, por tanto, acometer estrategias de competitividad basadas en la innovación. Dicho de otra forma, la potencia de la diferenciación como generadora de poder de mercado puede ser tan importante como la innovación y a veces, su combinación con la búsqueda de la eficiencia productiva una opción más realista, para regiones menos avanzadas.

Es por ello, que la política de promoción empresarial –dejando a un lado la pauta de especialización sectorial que corresponda en cada momento–, debe poner el mismo énfasis en propiciar la asignación del talento innovador como la del talento comercial a la función empresarial. Con este fin, se debe crear un ecosistema que favorezca la acumulación y difusión de este conocimiento para aprovechar sus externalidades, y que proteja los derechos de propiedad intelectual en el marco de estrategias realistas adaptadas a las oportunidades que cada región puede aspirar a alcanzar en función de su *stock* de capital humano empresarial.

## V. CONCLUSIONES

El análisis de la función empresarial y del agente que la ejerce revela la complejidad y heterogeneidad del tejido empresarial, y subraya la importancia de lograr una adecuada asignación de talento que garantice contar con un tejido empresarial orientado al crecimiento y la competitividad. A lo largo del artículo, se ha puesto de manifiesto que no se debe equiparar el autoempleo con el *emprendimiento de alto impacto*, ya que este último se caracteriza por la búsqueda de poder de mercado

a través de la innovación o de la diferenciación. Los emprendedores que ostentan estas características son los que contribuyen de manera más significativa al crecimiento económico y a la creación de empleo.

Se ha argumentado que las políticas de promoción del autoempleo de carácter horizontal, aunque necesarias para la cohesión social, no contribuyen a la promoción de este tipo de emprendimiento que necesita medidas diferenciadas y orientadas a aquellos que tienen la capacidad de generar poder de mercado gracias a su talento comercial e innovador.

Además, nuestra discusión apunta a la relevancia de disponer de un ecosistema empresarial propicio. La creación de un marco regulatorio adecuado, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la estabilidad macroeconómica y el diseño de incentivos que no generen distorsiones son aspectos críticos para fomentar la innovación y asegurar la supervivencia de las empresas emergentes. En suma, hay que adoptar un enfoque cualitativo, priorizando cualidades como la innovación, la diferenciación comercial y la capacidad de adaptación al mercado.

También se ha enfatizado en la importancia de que el talento se alinee con el paradigma científico tecnológico. La formación y la educación en habilidades STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) deben ser parte integral de las estrategias de crecimiento, características hoy día esenciales que han de formar parte de cualquier proceso de capital humano que aspire a innovar. Sin embargo, junto al talento innovador, e igualmente válido para los objetivos de la estrategia de competitividad, es conseguir que el talento comercial contribuya al desarrollo de nuevas oportunidades de mercado de alto impacto.

Por otro lado, la evidencia parece apuntar a que este talento se potencia especialmente a través de la experiencia, de forma que la promoción del emprendimiento debería focalizarse preferentemente en los empleados, y que la promoción de formas híbridas de autoempleo puede ser una buena estrategia para este fin.

Las recomendaciones finales se centran en la necesidad de establecer políticas integrales que alineen

los objetivos de las estrategias educativas, de investigación, y de promoción del emprendimiento de alto impacto a través de la creación de un ecosistema empresarial favorable. Atraer talento innovador y comercial es también esencial para lograr un tejido empresarial dinámico y competitivo. Por lo tanto, las instituciones públicas deben actuar proactivamente para diseñar incentivos que maximicen la efectividad de estas políticas. En suma, para generar un verdadero impacto económico es crucial reconocer la diversidad del tejido empresarial y gestionar adecuadamente los recursos sin que ello suponga negar la importancia de los usos de la promoción del autoempleo como instrumento de cohesión social.

## NOTAS

- (1) Para lo cual tanto las estrategias educativas o las políticas de atracción del talento deberán estar alineadas con este fin.
- (2) Ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas.
- (3) Incluyendo no solo el capital físico –privado y público– sino también el capital humano.
- (4) En este *handbook* hay una excelente revisión del estado del arte.
- (5) Nos referimos aquí a que en el desempeño de la función empresarial tienen cabida tanto agentes para los que no existe separación entre la propiedad y el control (los llamados empresarios-propietarios que conforman el tejido empresarial individual) como aquellos que toman las decisiones estratégicas de la empresa sin tener vinculación con la propiedad dentro de corporaciones (tejido empresarial corporativo).
- (6) Los trabajadores autónomos dependientes y los falsos autónomos no tendrían cabida, desde esta perspectiva, en este grupo. Al estar su demanda está garantizada, habrían perdido el rasgo característico del emprendimiento consistente en enfrentarse a la incertidumbre, por lo que se asemejarían a los trabajadores por cuenta ajena.
- (7) El uso de la promoción del autoempleo como un instrumento más de política de fomento del empleo convirtiendo, por ejemplo, a desempleados en autoempleados, (Baumgartner y Caliendo, 2008) o las políticas inclusivas que tratan de corregir ciertos sesgos observados en la distribución del autoempleo por grupos de población (Kontos, 2003; Shaheen, 2016), constituyen ejemplos de políticas no orientadas al crecimiento.
- (8) Advertir que, aunque el motivo de entrada al autoempleo no tiene por qué ser el determinante del éxito o fracaso de una aventura de emprendimiento, en términos agregados, es mayor el éxito –medido a través de su probabilidad de supervivencia, impacto o rendimientos– entre aquellos que entraron guiados por una oportunidad que entre los que lo hicieron por necesidad. Sin embargo, no hay que descartar que la clave de este resultado esté más bien en la voluntariedad o involuntariedad de la decisión (O'Donnell et al., 2024). Por otro lado, es de esperar que entre los empresarios por necesidad habrá un predominio de emprendedores rutinarios y replicativos, mientras que los innovadores de alto impacto se concentrarán en el grupo de los empresarios por oportunidad. A efectos de identificación, la literatura propone identificar a los empresarios por oportunidad con aquellos cuyo estado anterior a convertirse en autoempleado era el empleo por cuenta ajena, mientras que los empresarios por necesidad son identificados con aquellos desempleados que deciden convertirse en trabajadores por cuenta propia. Un caso particular lo constituyen los llamados emprendedores híbridos, esto es, aquellos asalariados que deciden emprender compatibilizándolo con su actividad principal, como forma de vencer su aversión a la incertidumbre y al coste de oportunidad de la transición. Estos últimos también presentan una mayor probabilidad de éxito y mejor desempeño que los empresarios por necesidad (Demir et al., 2020).
- (9) Convendremos que la diferenciación y la innovación y su protección por patentes y marcas, harían que en el proceso no hubiese este reemplazamiento.
- (10) Henley (2021) acuña este término para referirse a que existe una mayor probabilidad de transición al autoempleo por parte de empleados de pequeñas empresas, debido al grado de conocimiento del negocio que adquieren con la experiencia.
- (11) Sin que ello suponga desincentivar a los *intrapreneurs*.
- (12) Pensemos, hoy día, en el sector STEM y al elemento digital como tecnología habilitante.

(13) Baste, como ejemplo de esta estrategia, el papel que la administración Obama otorgó al triángulo ciencia, innovación y emprendimiento como pilares de la prosperidad y bienestar de América. La promoción de la innovación y el emprendimiento, creando programas de aceleradoras de empresas, incentivando la creación de centros de emprendimiento y fomentando este en el segmento de población con más probabilidad de crear *startups* de alto crecimiento, aquellos que poseían talento STEM. Esta estrategia llegó hasta el punto de que dada la escasez de este tipo de talento, y lo costoso (sobre todo en tiempo) de iniciar procesos para generarlo, se optó por iniciar una auténtica competición internacional por atraer el talento, llegándose incluso a modificar la ley de inmigración para generar el efecto deseado (*Dream Act*).

## BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2012).** Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty. Currency.
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T. et al. (2018).** Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51, 501-514.
- Aghion, P y Durlauf, S. (Eds.). (2005).** *Handbook of Economic Growth*. Elsevier.
- Alvedalen, J. y Boschma, R. (2017).** A critical review of entrepreneurial ecosystems research: towards a future research agenda. *European Planning Studies*, 25(6), 887-903.
- 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. B. (2006).** *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*. Edward Elgar Publishing.
- Audretsch, D. B. (2007).** Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63-78.
- Audretsch, D. B., Bönte, W. y Keilbach, M. (2008).** Entrepreneurship capital and its impact on knowledge diffusion and economic performance. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 687-698.
- Audretsch, D., Colombelli, A., Grilli, L., Minola, T. y Rasmussen, E. (2020).** Innovative start-ups and policy initiatives. *Research Policy*, 49(10), 104027.
- Audretsch, D. B., Cunningham, J. A., Kuratko, D. F., Lehmann, E. E. y Menter, M. (2019).** Entrepreneurial ecosystems: economic, technological, and societal impacts. *The Journal of Technology Transfer*, 44(2), 313-325.
- Baumgartner, H. J. y Caliendo, M. (2008).** Turning unemployment into self-employment: Effectiveness of two start-up programmes. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70(3), 347-373.
- Baumol, W. J. (1996).** Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, 11(1), 3-22.
- 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.
- Caliendo, M. y Kritikos, A.S. (2009).** I want to, but I also need to: Start-ups resulting from opportunity and necessity. *IZA DP*, No. 4661.
- Caliendo, M., Kritikos, A. S. y Stier, C. (2023).** The influence of start-up motivation on entrepreneurial performance. *Small Business Economics*, 61(3), 869-889.
- Canh, N. P., Kim, S. y Thanh, S. D. (2020).** Entrepreneurship and natural resource rent-seeking: the roles of institutional quality. *Economics Bulletin*, 40(2), 1159-1177.
- Castaldi, C. y Mendonça, S. (2022).** Regions and trademarks: Research opportunities and policy insights from leveraging trademarks in regional innovation studies. *Regional Studies*, 56(2), 177-189.
- Choi, S. G. y Storr, V. H. (2019).** A culture of rent seeking. *Public Choice*, 181, 101-126.
- Congregado, E., Golpe, A. A. y Carmona, M. (2010).** Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain. *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 828-842.
- Congregado, E., Rodríguez-Santiago, A. y Román, C. (2024).** Is employment protection legislation a driver or an inhibitor of entrepreneurship? The interaction between stringency and enforcement. *International Journal of Manpower*, 45(10), 115-143.

- Demir, C., Werner, A., Kraus, S. y Jones, P. (2020).** Hybrid entrepreneurship: a systematic literature review. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 34(1), 29-52.
- Fairlie, R. W. y Krashinsky, H. A. (2012).** Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship revisited. *Review of Income and Wealth*, 58(2), 279-306.
- Gentry, W. M. y Hubbard, R. G. (2000).** Tax policy and entrepreneurial entry. *American Economic Review*, 90(2), 283-287.
- Glaeser, E. L., Rosenthal, S. S. y Strange, W. C. (2010).** Urban economics and entrepreneurship. *Journal of Urban Economics*, 67(1), 1-14.
- Harper, D. A. (2013).** Property rights, entrepreneurship and coordination. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 88, 62-77.
- Harper, D. A. (2014).** Property rights as a complex adaptive system: how entrepreneurship transforms intellectual property structures. *Journal of Evolutionary Economics*, 24, 335-355.
- Henley, A. (2021).** The rise of self-employment in the UK: entrepreneurial transmission or declining job quality? *Cambridge Journal of Economics*, 45(3), 457-486.
- Huggins, R. y Williams, N. (2011).** Entrepreneurship and regional competitiveness: the role and progression of policy. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(9-10), 907-932.
- Hurst, E. y Lusardi, A. (2004).** Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship. *Journal of Political Economy*, 112(2), 319-347.
- Iyigun, M. F. y Owen, A. L. (1999).** Entrepreneurs, professionals, and growth. *Journal of Economic Growth*, 4(2), 213-232.
- Kirzner, I. M. (1999).** Creativity and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur. *The review of Austrian economics*, 11(1), 5-17.
- Knight, F. H. (1921).** *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston MA: Hart, Schaffner and Marx; Houghton Mifflin.
- Kontos, M. (2003).** Self-employment policies and migrants' entrepreneurship in Germany. *Entrepreneurship & Regional Development*, 15(2), 119-135.
- Lattacher, W., Gregori, P., Holzmann, P. y Schwarz, E. J. (2021).** Knowledge spillover in entrepreneurial emergence: A learning perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 166, 120660.
- Lee, C. K., Wiklund, J., Amezcua, A., Bae, T. J. y Palubinskas, A. (2022).** Business failure and institutions in entrepreneurship: A systematic review and research agenda. *Small Business Economics*, 58(4), 1997-2023.
- Millán, J. M., Congregado, E. y Román, C. (2014).** Entrepreneurship persistence with and without personnel: The role of human capital and previous unemployment. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10, 187-206.
- Murphy, K. M., Shleifer, A. y Vishny, R. W. (1991).** The allocation of talent: Implications for growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 503-530.
- Murphy, K. M., Shleifer, A. y Vishny, R. W. (1993).** Why is rent-seeking so costly to growth? *The American Economic Review*, 83(2), 409-414.
- O'Kean, J. M. (2000).** Teoría económica de la función empresarial: el mercado de empresarios (Vol. 33). Alianza Editorial.
- O'Kean, J. M. (2000).** *Teoría e conómica de la función empresarial: el mercado de empresarios (Vol. 33)*. Alianza Editorial.
- O'Donnell, P., Leger, M., O'Gorman, C. y Clinton, E. (2024).** Necessity entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 18(1), 44-81.
- Parker, S. C. (2006).** Law and the Economics of Entrepreneurship. *Comp. Lab. L. & Pol'y J.*, 28, 695.
- Redford, A. (2020).** Property rights, entrepreneurship, and economic development. *The Review of Austrian Economics*, 33(1), 139-161.
- Rodriguez-Santiago, A. (2022).** Re-Evaluating the Relationship Between Economic Development and Self-Employment, at the Macro-Level: A Bayesian Model Averaging Approach. *International Journal of Interactive Multimedia & Artificial Intelligence*, 7(3).
- Román, C., Congregado, E. y Millán, J. M. (2011).** Dependent self-employment as a way to evade employment protection legislation. *Small Business Economics*, 37, 363-392.
- Scaringella, L. y Radziwon, A. (2018).** Innovation, entrepreneurial, knowledge, and business ecosystems:

Old wine in new bottles? *Technological Forecasting and Social Change*, 136, 59-87.

**Schumpeter, J. A. (1947).** Capitalism, socialism and democracy. Routledge. 2013.

**Shaheen, G. E. (2016).** "Inclusive entrepreneurship": A process for improving self-employment for people with disabilities. *Journal of Policy Practice*, 15(1-2), 58-81.

**Shane, S. (2009).** Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33(2), 141-149.

**Sobel, R. S. (2008).** Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 641-655.

**Stam, E. y Van de Ven, A. (2021).** Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56(2), 809-832.

**Van Stel, A., Millán, A., Millán, J. M. y Román, C. (2018).** The relationship between start-up motive and earnings over the course of the entrepreneur's business tenure. *Journal of Evolutionary Economics*, 28, 101-123.

**Wennekers, S., y Thurik, R. (1999).** Linking entrepreneurship and economic growth. *Small Business Economics*, 13, 27-56

# 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.*

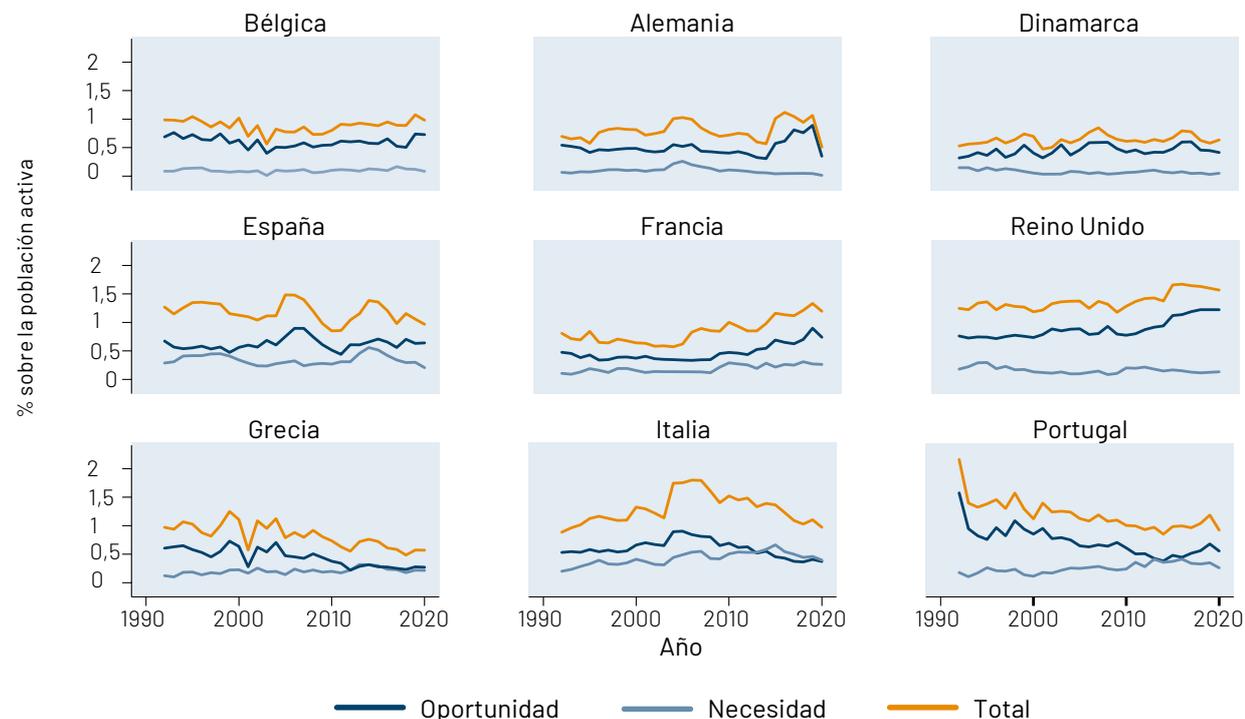
### **III. MEDICIÓN, DATOS Y METODOLOGÍA**

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.

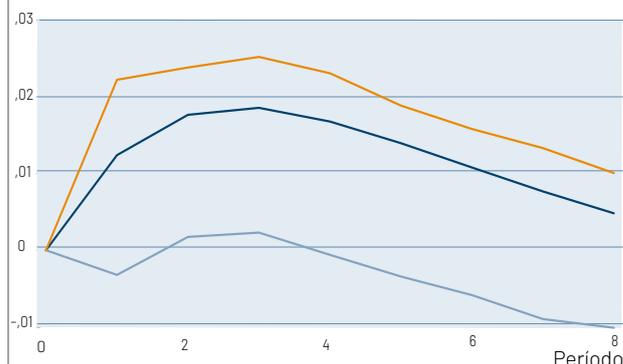
### 2. Efectos del gasto público sobre el emprendimiento emergente

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**

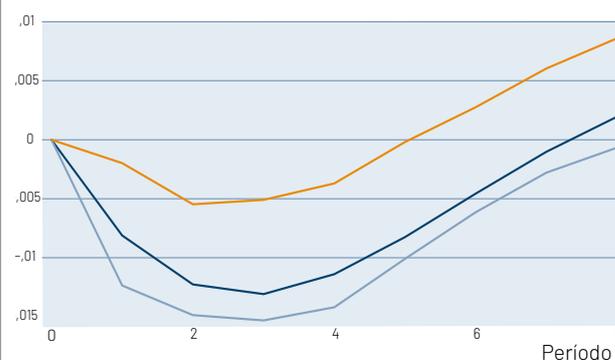
**Impulso: PIB (log)**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad



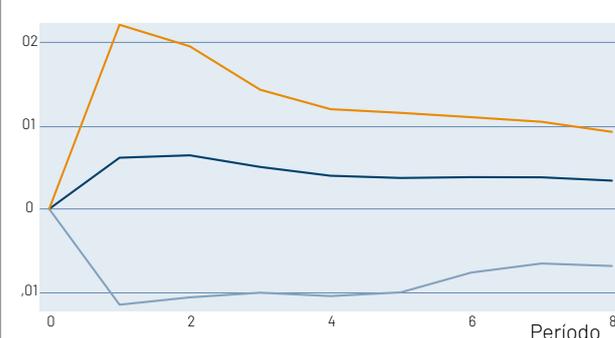
**Impulso: PIB (log)**

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%.

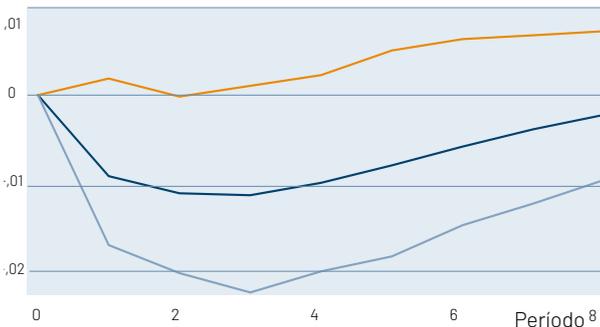
— Oportunidad      — Necesidad      — Total

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**

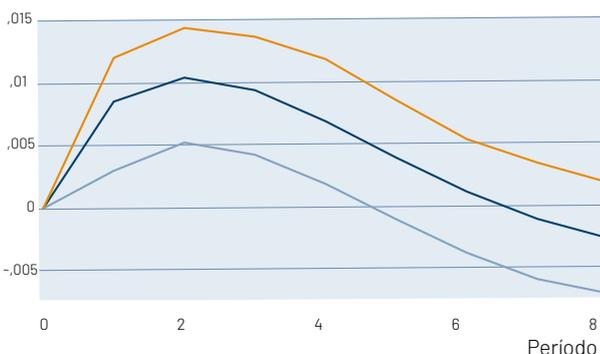
**Impulso: Tasa de desempleo**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad



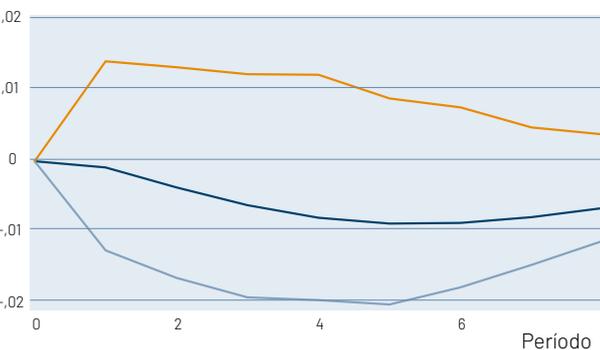
**Impulso: Tasa de desempleo**

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%.

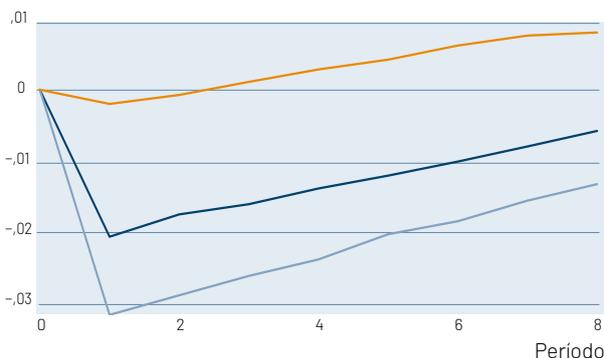
— Oportunidad      — Necesidad      — Total

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**

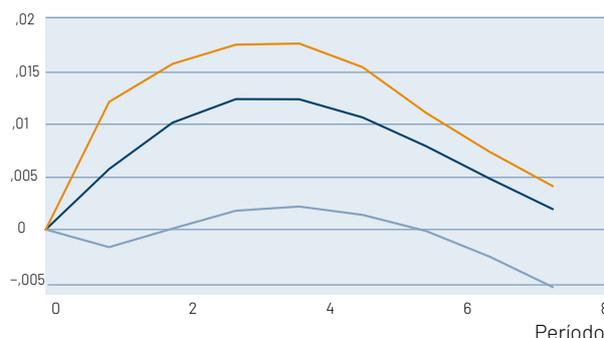
**Impulso: Gasto público**

Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad



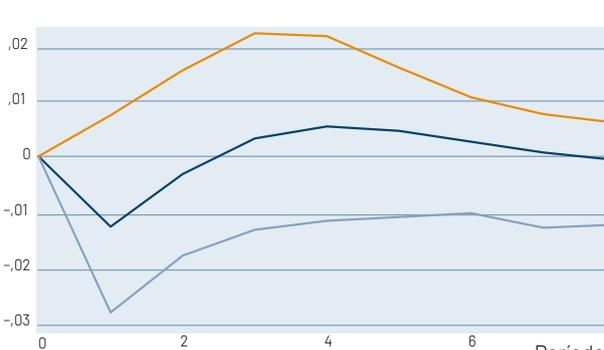
**Impulso: Gasto público**

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.
- Dvoutletý, 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.
- Dvoutletý, O. (2017a).** Determinants of Nordic entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 24(1), 12-33.
- Dvoutletý, 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.
- Dvoutletý, 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.

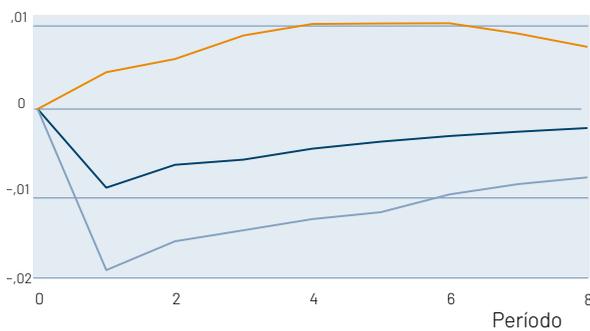
- Dvouletý, O. (2024).** From unemployment to self-employment: what does it mean for an individual's satisfaction and economic self-sufficiency? *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 13(1), 58-73.
- Evans, D. S. y Jovanovic, B. (1989).** An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity 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.

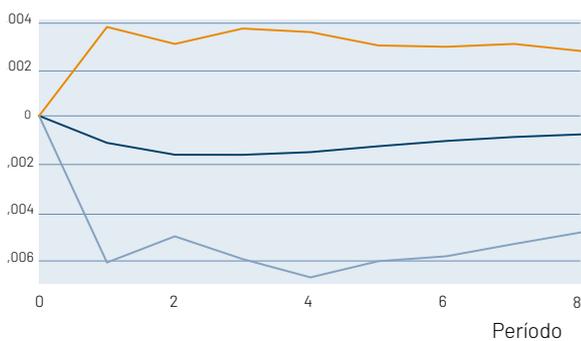
ANEXO

**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**

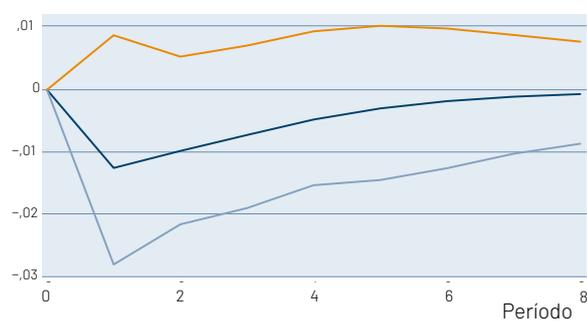
**Impulso: Apertura al comercio Internacional**  
 Respuesta: Tasa de emprendimiento emergente por oportunidad



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



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



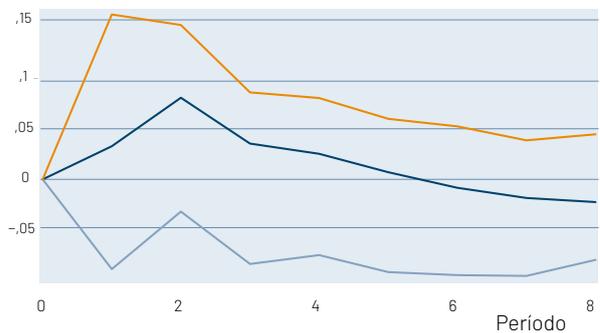
En todos los casos se representa la estimación y el intervalo de confianza al 95%.

— Oportunidad — Necesidad — Total

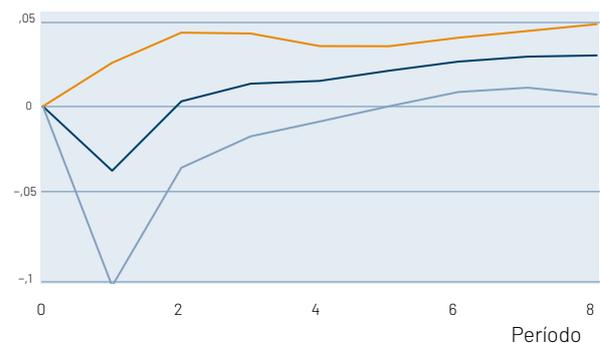
Fuente: Elaboración propia.

**GRÁFICO 6**  
**FUNCIÓN 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

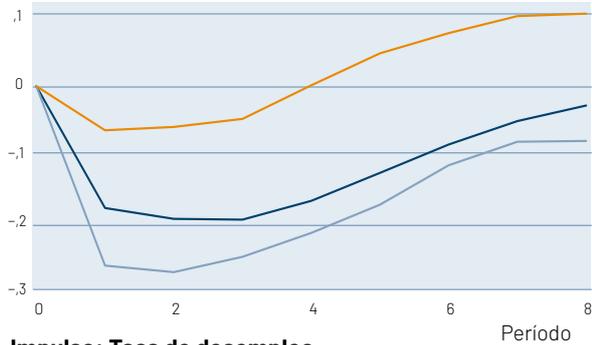
Fuente: Elaboración propia.

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**

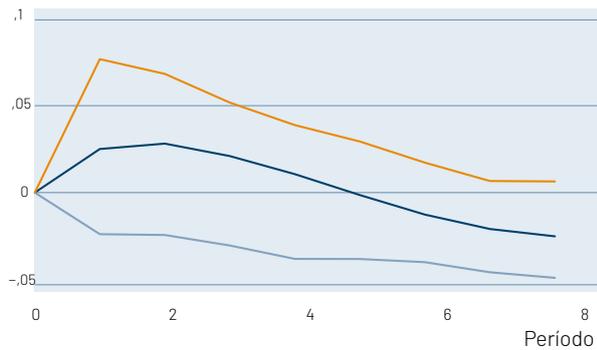
**Impulso: Tasa de desempleo**

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.

# EL PERFIL SOCIOECONÓMICO Y LA DINÁMICA LABORAL DEL EMPLEO AUTÓNOMO EN ESPAÑA(\*)

José María Arranz

Universidad de Alcalá

Carlos García-Serrano

Universidad de Alcalá

## Resumen

El objetivo de este artículo consiste en examinar las características sociodemográficas de los trabajadores autónomos en España, sus trayectorias laborales y la relación entre esas características y la probabilidad de mantenerse en la situación de autoempleo en distintos momentos del ciclo económico. Para ello, se llevan a cabo dos tipos de análisis. Por un lado, un análisis transversal, que muestra su perfil atendiendo a un conjunto de atributos personales y laborales. Por otro lado, un análisis longitudinal, lo que permite examinar las trayectorias laborales y la permanencia en la ocupación, y cómo se relacionan sus características sociodemográficas con la supervivencia en el autoempleo. La información utilizada procede de la explotación de los microdatos de la *Muestra continua de vidas laborales (MCVL)* referidos a la población ocupada para el período 2008 a 2022.

*Palabras clave:* empleo autónomo, transiciones laborales, datos administrativos.

## Abstract

The purpose of this article is to examine the sociodemographic characteristics of self-employed workers in Spain, their work trajectories and the relationship between these characteristics and the probability of remaining self-employed at different times in the economic cycle. To do so, two types of analysis are carried out. On the one hand, a cross-sectional analysis, which shows their profile according to a set of personal and job attributes. On the other hand, a longitudinal analysis, which allows us to examine work trajectories and permanence in self-employment, and how their sociodemographic characteristics relate to self-employment survival. The information comes from the exploitation of microdata from the *Continuous Sample of Working Lives (MCVL)* referring to the employed population for the period 2008 to 2022.

*Keywords:* self-employment, worker transitions, administrative data.

*JEL classification:* J22, J24 J60.

## I. INTRODUCCIÓN

El empleo autónomo tiende a responder al ciclo económico, aumentando durante los períodos expansivos y disminuyendo durante los períodos recesivos. Este resultado, que puede convivir con una tendencia creciente o decreciente a largo plazo, refleja la existencia de dos tipos de efectos. Por una parte, un “efecto empuje” de las recesiones que hace que, al empeorar las oportunidades en el mercado de trabajo, las personas transiten hacia el autoempleo y traten de permanecer en este debido a la falta de alternativas. Como a la vez la propia recesión provoca el cierre de negocios, se produce un incremento de las transiciones desde el empleo

autónomo hacia el paro. El resultado es que el nivel de autoempleo podría aumentar o disminuir, aunque es más probable que el segundo efecto domine, por lo que se esperaría una reducción del empleo autónomo en las recesiones. Por otra parte, un “efecto arrastre” de las expansiones hace que los individuos transiten desde la desocupación hacia el autoempleo y permanezcan en este cuando las expectativas económicas mejoran y la demanda está en expansión. Como a la vez también se producen transiciones de trabajadores autónomos hacia el empleo asalariado porque este puede considerarse más seguro y estable, el resultado podría ser un aumento o una disminución del empleo autónomo, aunque lo probable es que el primer efecto domine,

por lo que durante las expansiones el número de autoempleados crecería. Por tanto, el ciclo económico puede producir efectos de signo contrario sobre el empleo autónomo (sobre las transiciones de entrada y de salida), pudiendo suceder que dichos efectos se produzcan a la vez a lo largo del ciclo.

La literatura económica también muestra que hay determinados factores que ayudan a explicar la probabilidad de que una persona se convierta en trabajador autónomo. En general, ser varón, ser inmigrante, tener una edad intermedia (entre los 35 y los 50 años), tener más experiencia laboral y haber tenido alguna experiencia anterior (larga) como autónomo son factores que incrementan dichas probabilidades. El efecto del nivel educativo no es claro, pues podría depender del tipo de empleo autónomo hacia el que se transita y la motivación de dicha transición. Algunos de estos factores también incrementan la probabilidad de permanecer en dicha situación (es el caso de la edad y la experiencia laboral previa), aunque la literatura empírica se encuentra más dividida en cuanto al efecto del sexo o del nivel de estudios en la supervivencia. En el caso de la procedencia, sin embargo, los estudios empíricos suelen encontrar que las personas inmigrantes exhiben una probabilidad de supervivencia menor que la de las personas nativas.

El objetivo general de este artículo consiste en examinar las características demográficas y laborales de los trabajadores autónomos, sus trayectorias laborales y la relación entre esas características y la probabilidad de mantenerse en la situación de autoempleo en distintos momentos del ciclo económico. Para ello, se llevan a cabo dos tipos de análisis. Por un lado, un análisis transversal (para los trabajadores autónomos en determinados años del período considerado) que muestra cuál es su perfil atendiendo a un conjunto de características, atributos tanto personales como laborales. Por otro lado, un análisis longitudinal (para las mismas personas a lo largo del tiempo), lo que permite examinar las trayectorias laborales de los trabajadores autónomos y la estabilidad en la ocupación, en el sentido de cuantificar la proporción de trabajadores autónomos que siguen siéndolo a lo largo de varios años, y cómo se relacionan sus características so-

ciodemográficas con dicha permanencia. Para esto último, se estimará un modelo de elección múltiple.

Los análisis realizados se refieren a las dos últimas décadas en España. La información utilizada procede de la explotación de los microdatos de los registros administrativos de la *Muestra continua de vidas laborales (MCVL)* referidos a la población ocupada para el período 2008 a 2022. El análisis transversal se lleva a cabo en los años 2008, 2014, 2018 y 2022, lo que permite comprobar si se han producido cambios en el perfil de los trabajadores autónomos a lo largo del tiempo. El análisis longitudinal se realiza en tres subperíodos, que se corresponden con una etapa recesiva (2008-2012), otra de recuperación económica y del empleo (2014-2018) y otra que recoge los años inmediatamente anteriores y posteriores a la pandemia del COVID-19 (2018-2022).

La organización del artículo es la siguiente. En la sección segunda, se realiza una revisión de la literatura sobre los factores individuales que determinan el perfil del empleo autónomo. En la tercera sección, se presentan las características de la base de datos y la delimitación del colectivo de trabajadores autónomos. En la cuarta sección, se examina la distribución de los episodios de autoempleo vigentes cada año según los atributos personales y laborales de los trabajadores autónomos. En la quinta sección, se estudian las trayectorias laborales de este colectivo y se presentan los resultados de las estimaciones del modelo econométrico, distinguiendo los subperíodos anteriormente mencionados. La sexta sección presenta las conclusiones.

## II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

La literatura económica sobre el empleo autónomo es muy amplia, al haberse centrado en el estudio de aspectos muy diversos. En esta revisión, nos centramos en un área de estudio que son los factores individuales que influyen en la entrada (y la permanencia) en el autoempleo y que, por tanto, determinan el perfil del colectivo. Los estudios empíricos han considerado una gran variedad de variables explicativas. Aquí hacemos referencia a las más relevantes, algunas de las cuales pueden ayudar a ofrecer un perfil de las personas que se

convierten en trabajadores autónomos (o que perduran en dicha situación a lo largo del tiempo).

### a) Género

A pesar de que las tasas femeninas de empleo autónomo han ido creciendo con el paso del tiempo, las mujeres son una minoría dentro del colectivo de trabajadores por cuenta propia en los países desarrollados. Desde el punto de vista teórico, existen diversos mecanismos que pueden explicar esta diferencia, desde la distinta aversión al riesgo, las preferencias o la discriminación (Verheul *et al.*, 2012; Obschonka *et al.*, 2014). En cualquier caso, los estudios empíricos encuentran de manera sistemática que las mujeres presentan una menor propensión a entrar en el autoempleo que los varones. Hay estudios que documentan que es menos probable que las mujeres busquen financiación externa y más probable que utilicen recursos propios (Carter y Shaw, 2006), lo cual puede deberse a discriminación o a comportamientos distintos con respecto al endeudamiento (Sena *et al.*, 2012). También es posible que las mujeres cuenten con menos capital social o redes de contactos (Koellinger *et al.*, 2013).

Con respecto a la permanencia, los estudios se dividen entre los que encuentran que, una vez que se controla por otras características, el ser varón o mujer no produce ningún efecto significativo en la probabilidad de supervivencia de los negocios por cuenta propia (Andersson, 2010) y los que obtienen que las mujeres exhiben menores probabilidades de permanencia en el autoempleo y mayores probabilidades de transitar hacia el paro o la inactividad que los varones (Georgellis *et al.*, 2007; Millán *et al.*, 2012).

### b) Edad

El papel que desempeña la edad también ha sido estudiado en la literatura. Se podría pensar que las personas más mayores, con una experiencia más prolongada, tienen más probabilidades de convertirse en autónomos y de tener éxito como autoempleados. Los requerimientos de capital humano (no solo estudios, también experiencia laboral) y capital físico (y lo que ello implica de ahorro o acceso al mercado de capitales) para el emprendimiento a menudo no son accesibles para los trabajadores más jóvenes. Ade-

más, las personas más mayores han disfrutado de más tiempo para construir redes y contactos, y para identificar oportunidades de negocio. Por el contrario, los más mayores pueden ser más aversos al riesgo que los más jóvenes y estar menos dispuestos a trabajar largas jornadas, como a menudo sucede con los trabajadores por cuenta propia, así como tener menos tiempo para recuperar la inversión realizada a la entrada (Hintermaier y Steinberger, 2005).

Los estudios empíricos suelen encontrar que el autoempleo se concentra en personas de edades intermedias (entre 35 y 50 años), y lo mismo sucede cuando se analiza la probabilidad de convertirse en autónomo o la permanencia en el autoempleo: el efecto de la edad sobre estas variables es creciente hasta las edades en torno a 40-45 años y luego decreciente (Block y Sandner, 2009; Caliendo *et al.*, 2014; Minola *et al.*, 2016).

### c) Nacionalidad

Existe una importante área de estudio que se ha dedicado a estudiar las razones por las que las personas nativas y las inmigrantes pueden exhibir propensiones distintas para ser autónomos. Las explicaciones son diversas (Boyd, 1991; Zhou, 2004): desde que aquellos que desean emigrar temporalmente para acumular riqueza ven en el emprendimiento los medios más eficaces para este fin, a razones vinculadas con las mayores dificultades para el acceso al empleo remunerado (debido a las dificultades del dominio del lenguaje del país de destino, la discriminación o la limitada transferibilidad de las cualificaciones poseídas por los extranjeros).

También hay otras razones relacionadas con la percepción del riesgo (los inmigrantes son considerados como tomadores de riesgos autoseleccionados debido a su disposición a abandonar su tierra natal para abrirse camino en un país extranjero), la tradición y la cultura (aquellos pueden proceder de países -de menor renta- donde es más habitual trabajar por cuenta propia) o la concentración en el país de origen (es la idea del "enclave": la tendencia a vivir en una misma área lleva a la emergencia de mercados caracterizados por preferencias y necesidades que pueden ser explotadas por personas de la misma etnia o nacionalidad).

Los estudios empíricos han encontrado habitualmente que ser inmigrante aumenta la probabilidad de ser trabajador autónomo (Hout y Rosen, 2000; Constant y Zimmermann, 2006; Andersson y Hammarstedt, 2011), aunque también hay trabajos que indican lo contrario (Cueto y Rodríguez-Álvarez, 2015). Además, debido a las dificultades para entrar en el empleo remunerado, el deseo desesperado o la necesidad de acumular riqueza, hay inmigrantes poco cualificados que se convierten en trabajadores por cuenta propia, y esto puede explicar la existencia de tasas de supervivencia más bajas en este colectivo en comparación con el de los nativos (Brzozowski y Lasek, 2019).

#### d) Nivel de estudios

Teóricamente, puede existir una relación positiva o negativa entre el nivel de estudios (o de calificaciones) de los individuos y la probabilidad de entrar en el autoempleo y tener éxito (véase Van der Sluis *et al.*, 2008). Por una parte, la educación puede servir como filtro, de modo que quienes tienen un nivel educativo más elevado tienden a disponer de más y mejor información, por lo que son más eficientes a la hora de evaluar las oportunidades de negocio. Además, existen más oportunidades para los emprendedores en los sectores basados en el conocimiento. Por otra parte, las calificaciones que dan lugar a buenos emprendedores no son necesariamente aquellas que dan lugar a la adquisición de educación formal. También sucede que los niveles superiores de educación pueden estar relacionados con ingresos salariales esperados más altos, lo que implicaría un mayor coste de oportunidad de ser autoempleado.

Adicionalmente, de acuerdo con la hipótesis de la señalización, se esperaría que las personas que han planeado convertirse en autónomos no tienen necesidad de adquirir calificaciones formales para indicar su calidad a potenciales empleadores. Finalmente, también pueden existir diferentes motivaciones para entrar en el autoempleo: es más probable que quienes tienen menos habilidades (medidas a través del nivel educativo) realicen esta transición involuntariamente, motivados por la necesidad, es decir, por el riesgo de perder un empleo por cuenta ajena o por estar en desempleo, mientras que quienes tienen un nivel alto de estudios lo

hagan voluntariamente, movidos por la oportunidad de negocio (Astebro *et al.*, 2011). En resumen, los efectos esperados de mayores niveles educativos sobre la entrada y la permanencia en el autoempleo son, en principio, ambiguos.

Este resultado también se ha producido en la literatura empírica. Por un lado, los estudios empíricos han tendido a encontrar una influencia positiva del nivel de educación sobre la entrada en el autoempleo (Carrasco, 1999; Blanchflower, 2000), aunque algunos han encontrado efectos no significativos (Taylor, 2001) o incluso negativos (Johansson, 2000). También hay estudios que hacen hincapié no tanto en el nivel educativo como en la posesión de determinados conocimientos, como la cultura financiera (Struckell *et al.*, 2022). Por otro lado, muchos estudios empíricos han obtenido que la educación es un factor importante que aumenta la permanencia en la situación de autoempleo (Cueto y Mato, 2006; Haapanen y Tervo, 2009), mientras que otros no han obtenido tal efecto (Carrasco, 1999; Johansson, 2001; Georgellis *et al.*, 2007).

#### e) Experiencia

A lo largo de su carrera profesional, los individuos pueden acumular tres tipos de experiencia que crean condiciones mejores para comenzar un episodio de autoempleo (Simoes *et al.*, 2016): experiencia de dirección, para tomar decisiones cotidianas, pero también para definir estrategias a largo plazo; experiencia específica del sector, lo que les puede permitir identificar mejor las oportunidades de negocio, ampliar su red de contactos y tener más posibilidades de obtener financiación; y experiencia previa de autoempleo, lo que les puede ayudar a aprender sobre sus habilidades emprendedoras a través del proceso de poner en marcha un negocio y a adquirir confianza sobre sus capacidades para detectar oportunidades y tener éxito.

Son muchos los estudios empíricos que han encontrado un impacto positivo de la experiencia previa de emprendimiento sobre la probabilidad de entrar otra vez en el empleo autónomo (Taylor, 2001; Román *et al.*, 2011, 2013; Poschke, 2013). También hay estudios que han obtenido un impacto positivo de dicha experiencia previa sobre la permanencia (Georgellis

et al., 2007; Millán et al., 2012), aunque otros no han observado relación alguna (Martínez-Granado, 2002; Van Praag, 2003).

### f) Entorno familiar

Se trata de un tema muy estudiado en la investigación sobre autoempleo. Teóricamente, la presencia de progenitores que son o han sido autónomos puede aumentar la probabilidad de entrar o permanecer en el autoempleo. El argumento sería que dicha presencia es una variable que aproxima la transferencia intergeneracional tanto del capital humano general relacionado con el emprendimiento (la habilidad de dirección) como el capital humano específico y el capital social (el conocimiento sobre la ocupación o el sector del negocio y los contactos). También podría estar relacionada con las condiciones financieras (el acceso a riqueza o renta), lo que reduciría las restricciones de liquidez y podría actuar como red de seguridad en caso de problemas o fracaso, así como con la posibilidad de heredar el negocio de los progenitores.

Los estudios empíricos han obtenido un fuerte impacto positivo de la experiencia (previa o actual) en el autoempleo de los progenitores sobre la probabilidad de que una persona se convierta en trabajador autónomo (Dunn y Holtz-Eakin, 2000; Hout y Rosen, 2000; Hundley, 2006; Barnir y McLaughlin, 2011), así como sobre la probabilidad de supervivencia en ese estado (Haapanen y Tervo, 2009; Millán et al., 2012). Dicho impacto podría ser más elevado entre los varones que entre las mujeres (Andersson y Hammarstedt, 2011). El impacto positivo también se ha encontrado al analizar la influencia de los esposos, es decir, tener un marido/mujer autoempleado incrementa la probabilidad de convertirse en autónomo (Dohmen et al., 2012).

## III. LOS DATOS: LA MUESTRA CONTINUA DE VIDAS LABORALES

### 1. Descripción general de la MCVL

La MCVL ofrece información de más de un millón de personas que representan a la población que tuvo alguna relación con la Seguridad Social (como

trabajador asalariado, no asalariado, perceptor de prestaciones o pensionista) en un determinado año (desde el año 2004 hasta el 2023, último año disponible), conteniendo el historial informatizado de la vida laboral de las personas que forman parte de la muestra. La versión de la MCVL utilizada en este estudio contiene información basada en los registros informatizados de la Seguridad Social, los datos del padrón municipal continuo del Instituto Nacional de Estadística (INE) y del módulo fiscal de la Agencia Tributaria (1).

La población de referencia en la MCVL se corresponde con los trabajadores que están de alta laboral en la Seguridad Social y también con los perceptores de pensiones y de prestaciones por desempleo tanto contributivas (seguro de desempleo) como asistenciales (subsídios de desempleo). No se encuentran incluidos los demandantes de empleo cuando no reciben prestaciones y los inactivos (distintos de los pensionistas), además de los trabajadores que tienen un sistema de previsión social distinto de la Seguridad Social (los funcionarios de clases pasivas) o no tienen ninguno (como quienes trabajan en la economía informal o sumergida o en ciertas actividades marginales).

La MCVL de cada año está formada por el 4 por 100 (muestreo aleatorio simple) de las personas de la población de referencia de cada año cuyo código de identificación personal contenga en una determinada posición las cifras que se seleccionaron aleatoriamente. Estas cifras son idénticas todos los años. Este método garantiza que sean seleccionadas las mismas personas, siempre y cuando sigan teniendo relación con la Seguridad Social, y que las entradas sean representativas de las altas en la población. El número de personas a nivel nacional para las que se dispone de información cada año ha pasado de 1.095.808 en 2004 a 1.322.948 en 2023.

En relación con el espacio temporal de referencia para el análisis de la situación de las personas, dado que la MCVL se realiza teniendo en cuenta un año de referencia, la población seleccionada y sus diferentes registros solo son representativos para dicho año. Si bien la base de datos recoge las afiliaciones de dichas personas en el pasado, no recoge las afiliaciones de personas que fallecieron o aban-

donaron la vida activa sin causar pensión o sin recibir prestaciones por desempleo y no aparecieron más. Por tanto, la muestra de la MCVL del año 2023, por ejemplo, solo es representativa del conjunto poblacional de dicho año (y no de años anteriores) y así sucesivamente para todos los años en los que se realiza la MCVL.

## 2. Delimitación cuantitativa del empleo autónomo

Existen diferentes fuentes estadísticas que pueden emplearse para cuantificar el colectivo de trabajadores autónomos. La *Encuesta de población activa (EPA)* es una encuesta que permite la identificación de este colectivo a través de una pregunta del cuestionario referida a la situación profesional de las personas ocupadas, por lo que dicha identificación se basa en la autoclasificación de los entrevistados que son considerados ocupados. En el caso de la MCVL, la manera de delimitar el colectivo es mediante un código de la variable referida al régimen de afiliación a la Seguridad Social. El código es el 0521, que identifica el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) y, por tanto, recoge a los trabajadores por cuenta propia afiliados en alta laboral. Como esta información procede de los registros de la Seguridad Social, el tamaño del colectivo de trabajadores autónomos obtenidos mediante la MCVL debe ser muy similar al que se obtiene de la *Estadística de afiliación de la Seguridad Social*.

Centrándonos en la MCVL, aunque la unidad de referencia para la extracción de la información en la MCVL es la persona que guarda una relación con la Seguridad Social, la unidad de análisis principal es lo que se denomina “episodio de cotización”, que se corresponde con el “período de relación con la Seguridad Social” identificado para cada una de las personas pertenecientes a la muestra.

Estos episodios se caracterizan por tener una fecha de inicio y una fecha de fin, si es que la relación ha concluido. Esto es así porque, a efectos de la MCVL, cada relación o episodio es lo que transcurre entre un alta y una baja en la Seguridad Social. Utilizando la información sobre las fechas de alta y baja, se puede identificar el número de episodios de ocupación que comienzan y finalizan cada año. En

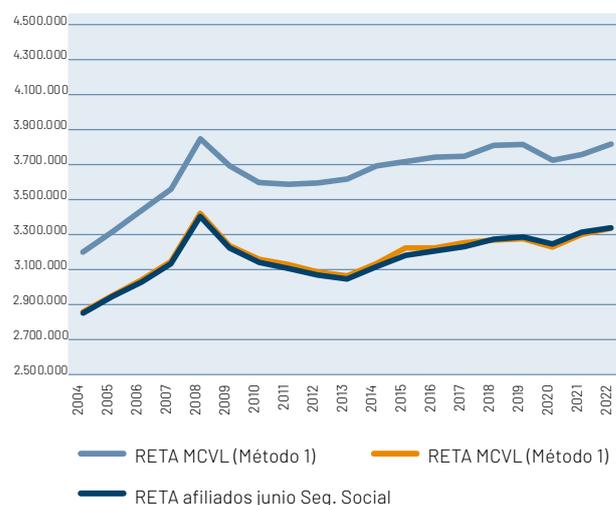
este estudio, el interés se centra en los episodios vigentes en un momento dado, puesto que se quiere conocer cuál es el perfil del colectivo de trabajadores autónomos en un momento determinado o cómo son las trayectorias laborales (o la permanencia) de los trabajadores que son autónomos en un momento determinado. Por tanto, con la información sobre las fechas de alta y baja, hay que tratar de identificar el número de episodios de empleo “vivos” (es decir, el volumen de empleo existente) cada año.

La medición de dicho número requiere tomar una decisión sobre el momento del año en que se realiza y sobre el período de tiempo al que se refiere, puesto que la variable que se va a medir es un stock y no un “flujo”. Para ello, se proponen dos métodos. El primero (método 1) consiste en medir los episodios de afiliación que están vigentes en un año dado. Por ejemplo, si se considera el año 2018, se cuantifican los episodios de ocupación que finalizan después de 2017 (es decir, en el año 2018 o después) y que comienzan antes de 2019 (es decir, en el año 2018

GRÁFICO 1

### AFILIADOS EN ALTA LABORAL EN EL RETA

Datos de la MCVL (stock de todo el año -método 1- y en el miércoles de la segunda semana de junio -método 2-) y de la *Estadística de afiliación a la Seguridad Social* (promedio del mes de junio). Años 2004 a 2022



Fuentes: MCVL y Estadística de afiliación a la Seguridad Social.

o antes). El segundo (método 2) consiste en medir los episodios de afiliación que están vigentes en un día concreto del año. Por ejemplo, se elige un día de mediados del mes de junio (el miércoles de la segunda semana de junio). Esto significa que, para medir el volumen de empleo existente en el año 2018, por ejemplo, se seleccionan los episodios de autónomos que finalizan después del 13 de junio de 2018 y que comienzan antes del 13 de junio de 2018.

El gráfico 1 ofrece la información del número de episodios de autónomos vigentes cada año (siguiendo el método 1), vigentes a mitad del mes de junio, es decir, el miércoles de la segunda semana de junio (siguiendo el método 2) y se incluye también las cifras de autónomos afiliados en alta laboral de la *Estadística de afiliación a la Seguridad Social* del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones (utilizando el dato del promedio del mes de junio) para los años del período de análisis de 2004 a 2022.

Por un lado, como cabía esperar, el volumen de autónomos que se obtiene con el método 1 es sustancialmente más elevado que con el método 2: 3,84 millones en 2008 y 3,81 millones en 2022 del método 1 frente a 3,42 millones en 2008 y 3,33 millones en 2022. La razón de esta diferencia es que el método 1 está contabilizando como autónomos a todos aquellos que han tenido al menos un día de afiliación al RETA en el año y, además, podría contabilizar a una misma persona varias veces si ha tenido varios episodios como autónomo que han comenzado o terminado en el año. Es decir, el volumen total de episodios vigentes de RETA que se capta es mucho mayor cuando realizamos una "foto" con una ventana de observación de 365 días que cuando realizamos una "foto" de un día.

Por otro lado, se observa claramente que el volumen de trabajadores autónomos obtenido con la *MCVL* utilizando el segundo método es prácticamente igual al volumen que se deduce de las estadísticas oficiales. El número de episodios de empleo autónomo del RETA según las estadísticas oficiales fue de 3,4 millones en 2008 y de 3,3 millones en 2022. En este caso, las diferencias entre ambas fuentes no supera el 1 por 100 del número de episodios de afiliación y en algunos años las cifras coinciden.

## IV. EL PERFIL DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS

En esta sección se examina la distribución de los trabajadores autónomos (que tienen un episodio de ocupación en vigor a mediados de junio del año correspondiente) según sus características personales y laborales en varios años del período de estudio (2008, 2014, 2018 y 2022). A efectos de comparación, también se ofrece la distribución de los trabajadores asalariados en 2022, lo que permite examinar si ambos colectivos presentan características similares o distintas.

### 1. Perfil personal

El gráfico 2 ofrece la distribución del empleo autónomo por sexo, nacionalidad/país de nacimiento, grupos de edad y nivel de estudios, mientras que el gráfico 3 presenta la distribución por comunidad autónoma de residencia.

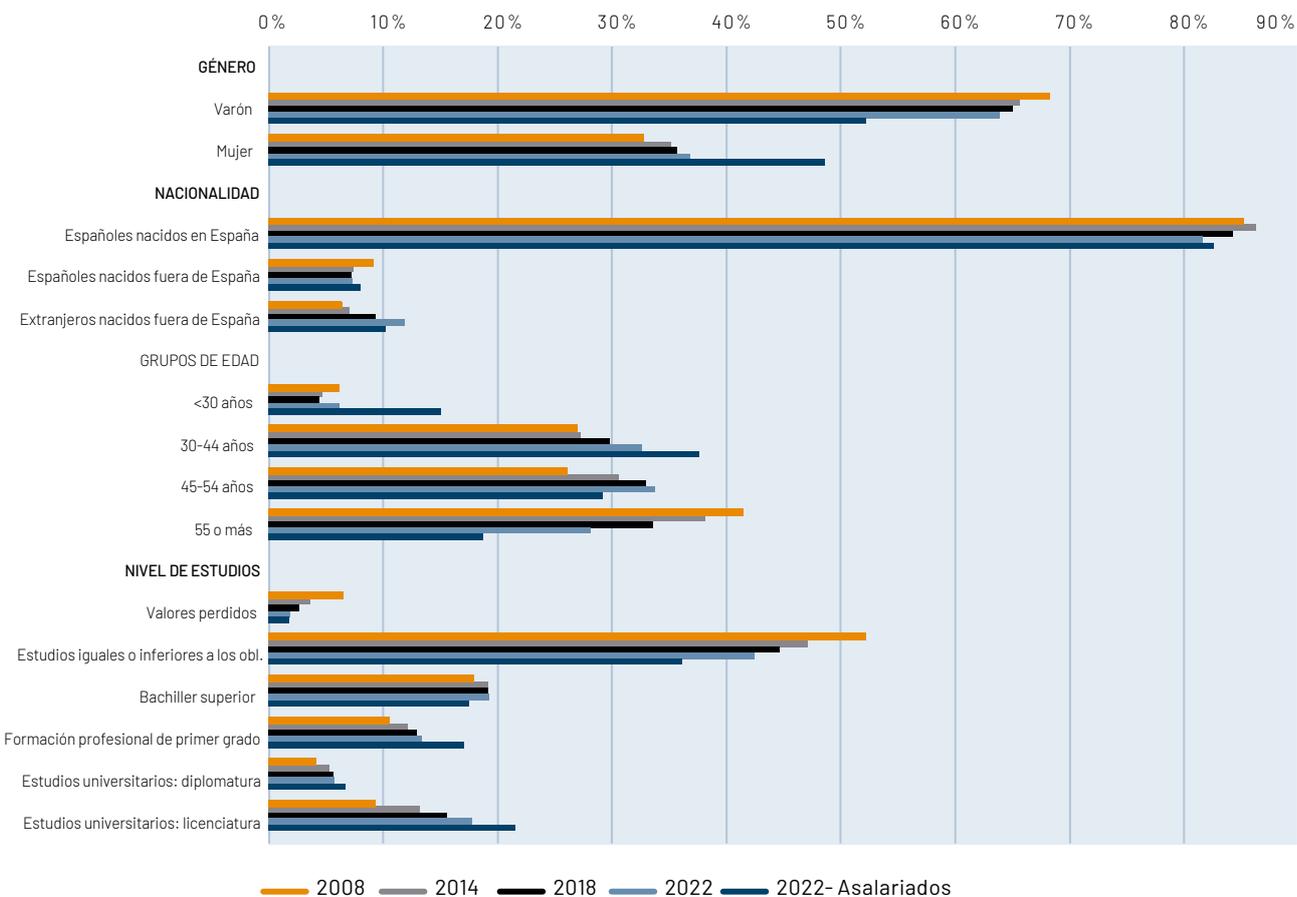
En primer lugar, la mayoría de los trabajadores autónomos (alrededor de dos de cada tres) son varones, si bien esta masculinización del colectivo se ha reducido con el paso del tiempo, primero durante la etapa de crisis, luego durante la etapa de recuperación y expansión y posteriormente tras la pandemia. En 2008, el 67,5 por 100 del colectivo estaba formado por varones; esta proporción ha disminuido hasta situarse en un 63,5 por 100 en 2022. La masculinización del autoempleo sigue siendo importante, si se compara con el peso que tienen los varones en el empleo asalariado (51,8 por 100 en 2022).

En segundo lugar, la edad media de los trabajadores autónomos es relativamente elevada, aunque los cambios que se han producido en los últimos veinte años, especialmente a partir de 2014, han llevado a un rejuvenecimiento del colectivo. El grupo de edad que tenía una presencia mayor en el autoempleo es el formado por personas con edades de 55-65 años, seguido por los grupos de 30-44 años y de 45-54 años, quedando el grupo de los más jóvenes como una categoría residual. Pero estos pesos relativos han cambiado, de modo que ahora son mayoritarios los grupos centrales. Así, la categoría de edad de los más mayores, que agrupaba un 41,2 por 100 de los trabajadores autónomos en 2008, ha

GRÁFICO 2

**EMPLEO AUTÓNOMO, POR GÉNERO, NACIONALIDAD, GRUPOS DE EDAD Y NIVEL DE ESTUDIOS**

En porcentaje



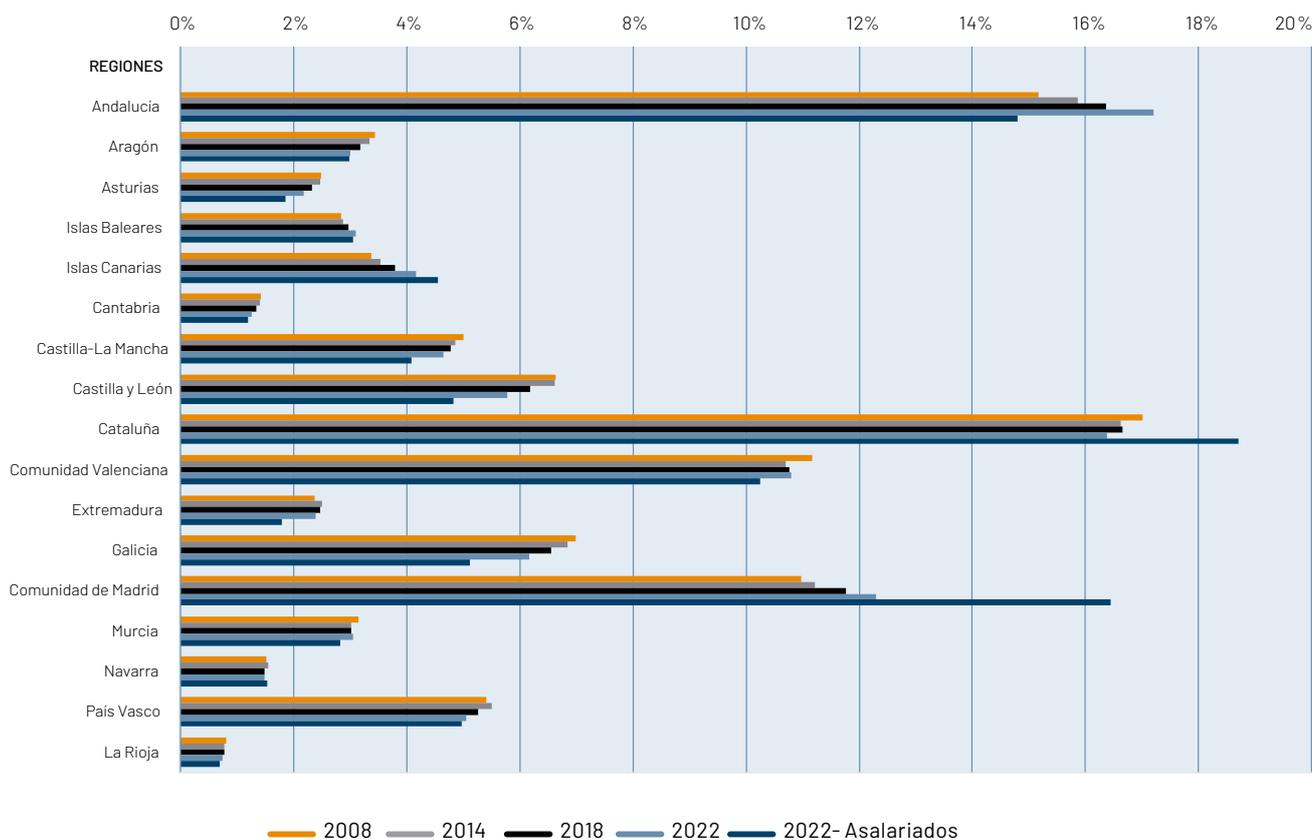
Fuente: MCVL, 2008-2022.

pasado a representar solamente un 28 por 100 en 2022, mientras que los grupos de edad intermedios (30-44 y 45-54), que agrupaban a algo más de una cuarta parte cada uno (un 26,7 por 100 y un 26 por 100, respectivamente, en 2008) han pasado a representar en torno a un tercio cada uno (un 32,3 por 100 y un 33,6 por 100, respectivamente, en 2022). La categoría de los más jóvenes apenas ha modificado su peso entre 2008 y 2022 (un 6 por 100), aunque en los años intermedios este fue incluso menor. Incluso tras el rejuvenecimiento mencionado, los trabajadores autónomos siguen siendo en promedio más mayores que los trabajadores asalariados, pues entre estos últimos es mayor el peso de los grupos de edad más jóvenes (30-44 años y, sobre

todo, 18-30 años) y menos el de los más mayores (especialmente el de 55-65 años). En concreto, la edad media de los primeros es 47,2 años y la de los segundos 43,1 años.

En tercer lugar, en relación con los trabajadores según procedencia (la combinación de la nacionalidad y el país de nacimiento), se ha producido un incremento significativo de las personas extranjeras dentro del colectivo de trabajadores autónomos, aunque las personas españolas nacidas en España siguen siendo el grupo mayoritario. Los porcentajes de este grupo, que rondaban el 84-86 por 100 en los años de 2008 a 2018, han bajado al 81 por 100 en 2022. Los otros dos grupos conside-

GRÁFICO 3  
EMPLEO AUTÓNOMO, POR REGIÓN



Fuente: MCVL, 2008-2022.

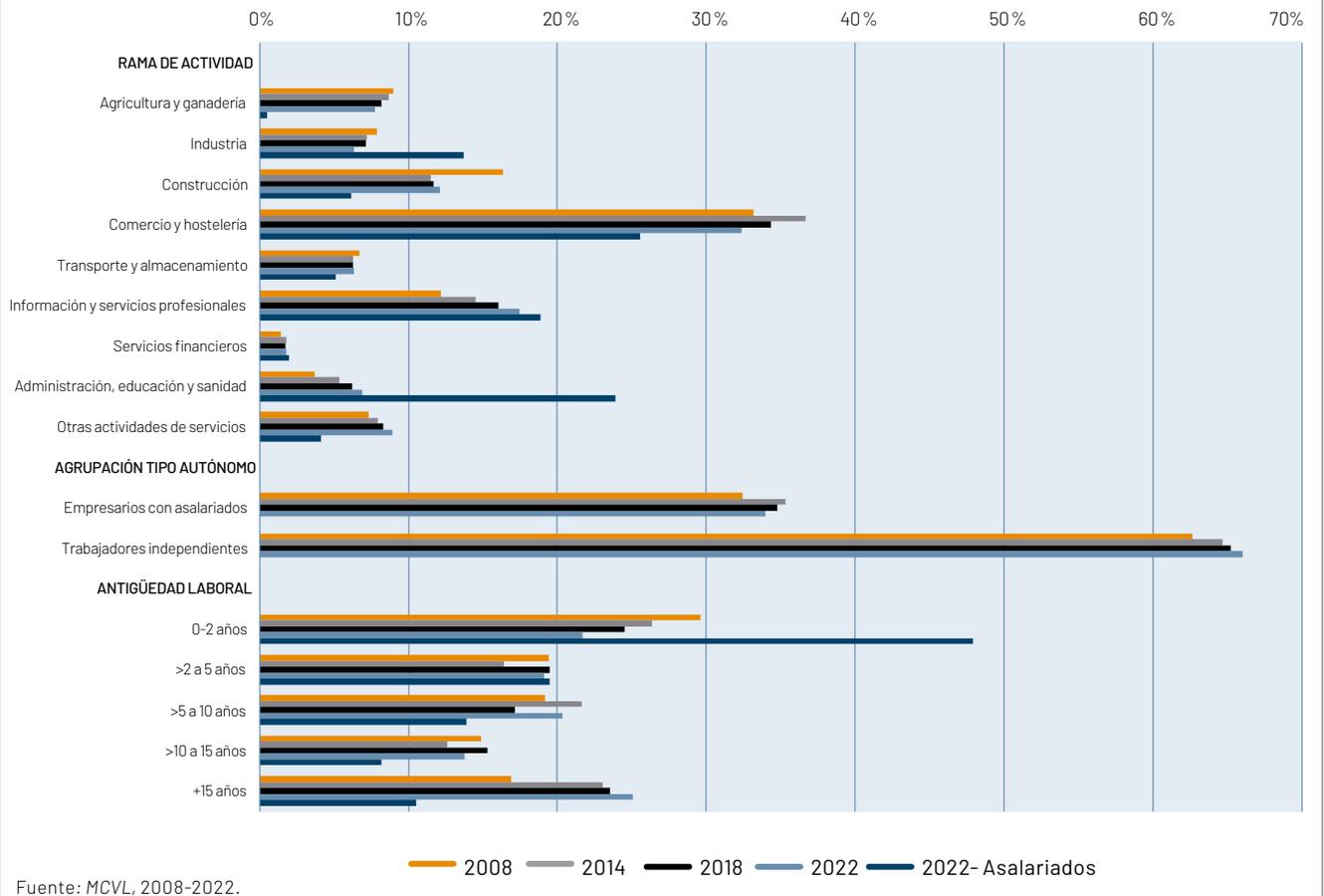
rados (los españoles nacidos fuera de España y los extranjeros nacidos fuera de España) presentan un peso similar, pero a una distancia considerable del primero, y además exhiben una tendencia muy diferente a lo largo del tiempo: mientras que los españoles nacidos fuera de España representaban un 9,1 por 100 en 2008 y su peso se ha reducido a un 7,2 por 100 en 2022, los extranjeros nacidos fuera de España han duplicado su presencia relativa entre 2008 y 2022, al pasar del 6,4 por 100 del colectivo de autoempleados al 11,8 por 100. La distribución del autoempleo según procedencia es similar a la del empleo asalariado.

En cuarto lugar, el nivel medio de estudios de los trabajadores autónomos es relativamente reducido, si bien ha ido aumentando con el paso del tiempo.

Los mayores pesos en la distribución corresponden a las personas con un nivel formativo bajo (quienes tienen como máximo los estudios obligatorios), seguidas a bastante distancia por quienes tienen estudios de bachiller superior y estudios universitarios. Destaca la disminución del peso del grupo de quienes tienen estudios obligatorios o menos (del 51,8 por 100 en 2008 al 42,2 por 100 en 2022) y su mantenimiento entre quienes tienen estudios de bachillerato (en torno al 19 por 100), mientras que creció la presencia de las personas con formación profesional (del 11,5 por 100 al 13,3 por 100), con estudios universitarios de diplomatura (del 4,2 por 100 al 5,8 por 100) y con estudios de licenciatura o más (del 9,2 por 100 al 17,7 por 100). Con estos cambios, la distribución se asemeja a la del empleo asalariado, si bien todavía es mayor el peso de las personas

GRÁFICO 4

**EMPLEO AUTÓNOMO, POR RAMA DE ACTIVIDAD, TIPO DE AUTÓNOMO Y ANTIGÜEDAD COMO AUTÓNOMO**



con estudios iguales o inferiores a los obligatorios y menor el de quienes tienen formación profesional o estudios universitarios (de ciclo largo).

Finalmente, en cuanto a la distribución del autoempleo según comunidades autónomas, se observa que los trabajadores autónomos se concentran en aquellas regiones que tienen una mayor población (ocupada) en general, es decir, Andalucía y Cataluña, con porcentajes en torno al 16 por 100, seguidas por la Comunidad de Madrid y la Comunidad de Valencia, con porcentajes alrededor del 11 por 100. Lo interesante es que los pesos de las diferentes comunidades autónomas han cambiado durante el período de estudio. Por un lado, hay regiones cuyo peso dentro del colectivo de autónomos ha crecido: es el caso de Andalucía

y la Comunidad de Madrid, así como de Canarias y Baleares. Por otro lado, otras regiones han visto disminuir su presencia: es el caso de Cataluña y la Comunidad Valenciana, igual que Castilla y León, Galicia, Aragón, Asturias y Castilla-La Mancha. En comparación con el empleo asalariado, hay que destacar la mayor presencia de Andalucía, Castilla y León y Galicia, y la menor presencia de Cataluña y, sobre todo la Comunidad de Madrid, en el autoempleo.

**2. Perfil laboral**

El gráfico 4 ofrece la distribución del empleo autónomo por rama de actividad, antigüedad y tipo de autónomo. En primer lugar, los pesos más elevados en la distribución del empleo autónomo en todo el

período de estudio corresponden a la rama de "Comercio y hostelería" (alrededor de un tercio del total), seguida por "Información y servicios profesionales" (en torno al 15 por 100) y "Construcción" (algo más del 10 por 100). Las variaciones del volumen de autónomos han dado lugar a un aumento del peso de ramas como "Información y servicios profesionales" (del 12,2 por 100 en 2008 al 18,9 por 100 en 2022), "Otras actividades de servicios" (del 7,9 por 100 al 8,9 por 100) y "Administración, educación y sanidad" (del 3,7 por 100 al 6,9 por 100), al tiempo que otras reducían su importancia, especialmente "Construcción" (del 16,4 por 100 al 12,1 por 100, caída concentrada en la crisis financiera), pero también "Agricultura y ganadería" e "Industria". Comparado con el empleo asalariado, destaca la mayor importancia de "Comercio y hostelería" y "Construcción", es decir, las dos ramas mayoritarias del empleo autónomo, y la menor de "Industria" y "Administración, educación y sanidad".

En segundo lugar, la información de la distribución de la antigüedad laboral por intervalos muestra que, de todos los episodios de empleo autónomo vigentes en un momento dado, en torno a un cuarto corresponden a episodios "nuevos", aquellos que tienen una antigüedad inferior a dos años, y en torno a otro cuarto corresponden a episodios "muy viejos", aquellos que tienen una antigüedad superior a quince años. La tendencia de ambas categorías durante el período de estudio ha sido la contraria: mientras que los primeros han visto una reducción de su peso (desde un 29,6 por 100 en 2008 hasta un 21,7 por 100 en 2022), los segundos han registrado un aumento continuado de su importancia (desde un 16,9 por 100 hasta un 25,1 por 100). Los trabajadores autónomos exhiben una mayor antigüedad laboral que los trabajadores asalariados, puesto que el peso de la categoría de "0-2 años" es mucho menor y el de la categoría de "+15 años" es mucho mayor entre los primeros que entre los segundos. En concreto, la antigüedad media de los primeros es diez años, mientras que la de los segundos es 5,1 años.

Para terminar, los datos de la *MCVL* permiten agrupar el trabajo autónomo en dos categorías: "Trabajadores independientes o empresarios sin asalariados" y "Empresarios con asalariados". Esta información sugiere que aproximadamente dos

tercios de los trabajadores autónomos serían trabajadores independientes, observándose una ligera reducción de su peso entre 2008 y 2022.

## V. TRAYECTORIAS LABORALES DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS

### 1. Tránsitos laborales

La información de la *MCVL*, organizada adecuadamente, permite seguir a las personas que son trabajadores autónomos en un momento dado a lo largo del tiempo, lo que ayuda a examinar sus trayectorias laborales. Esta no es una tarea sencilla porque, a diferencia de la *EPA*, en la que se pregunta a los individuos por su situación laboral en la semana de referencia de la encuesta, en el fichero de afiliados de la *MCVL*, al tratarse de un registro administrativo, existen tantos registros (filas) como altas y bajas de episodios de empleo tenga el trabajador cada año. Esto significa que un mismo individuo puede tener varias filas correspondientes a varios episodios de empleo (tanto por cuenta propia como por cuenta ajena) a lo largo de un período de tiempo anual o más largo.

En términos prácticos, el análisis que se propone realizar implica elegir a los trabajadores autónomos en un año dado (los años que se han elegido son 2008, 2014 y 2018), observando dónde se encuentran con posterioridad, en concreto cuatro años después (es decir, en 2012, 2018 y 2022, respectivamente). Esta estrategia permite examinar la permanencia en la situación de autónomo y las transiciones hacia otras situaciones laborales de este colectivo en el medio-largo plazo en períodos cíclicos claramente diferentes: los años 2008-2012 corresponden a una recesión; los años 2014-2018 a una recuperación y expansión económicas; y los años 2018-2022 a un período afectado por la pandemia del COVID-19.

En los años de destino, las situaciones laborales posibles son las siguientes: 1) trabajador autónomo (RETA); 2) trabajador asalariado (Régimen General); 3) otro tipo de autónomo (RE. Agrario, RE. Mar, RE. Empleados del hogar o Régimen General del Hogar); 4) desempleado (perceptor de prestación

por desempleo, perceptor de prestación por cese de actividad o en un convenio especial con la Seguridad Social); y 5) desocupado (porque las personas desaparecen de la muestra, al no tener relación con la Seguridad Social, pasan a la inactividad, pasan al desempleo sin prestaciones o han salido de España, entre otras situaciones).

El cuadro n.º1 proporciona la información sobre los tránsitos de las personas de 18-65 años que eran trabajadores autónomos en un año dado (2008, 2014 o 2018) y las situaciones laborales posibles cuatro años después (en 2012, 2018 o 2022). Este cuadro contiene el número de individuos y el porcentaje por fila. La última columna "total" indica el volumen de autoempleados en los años 2008, 2014 o 2018, mientras que las filas muestran la distribución de los trabajadores por cuenta propia en diferentes situaciones en los años 2012, 2018 y 2022: en el año de origen (2008, 2014 o 2018), todas las personas trabajan como autónomos del RETA; en el año de destino (2012, 2018 o 2022), esas personas se encuentran en situaciones diversas según el tipo de tránsito que han realizado en un período de cuatro años.

Los datos nos indican que, de los 3.316 millones (3.076 millones y 3.251 millones, respectivamente) de autónomos con episodios de empleo vigentes

que había en 2008 (en 2014 y 2018, respectivamente), un 20,1 por 100 (un 14,7 por 100 y un 13 por 100) no se encuentran en ningún régimen de la Seguridad Social cuatro años después, tras el enlace entre los años correspondientes. Del resto, la mayoría de los trabajadores autónomos "enlazados" continúan como afiliados al RETA cuatro años después: este porcentaje de permanencia es de un 64,9 por 100 en el período recesivo 2008-2012, de un 68,7 por 100 en el período expansivo 2014-2018 y de un 70,1 por 100 en el período 2018-2022 que contiene la pandemia del COVID-19. Si se condiciona excluyendo los individuos "no enlazados", estos porcentajes suben al 81,3 por 100 en 2008-2012 y al 80,6 por 100 tanto en 2014-2018 como en 2018-2022, es decir, sin apenas diferencias entre los tres períodos de análisis.

Del resto de trabajadores autónomos, un 11,6 por 100 en 2008-2012 (casi un 15 por 100 en los otros dos períodos) pasan a estar afiliados como asalariados del régimen general cuatro años después, mientras que un 2-3 por 100 pasan a estar desempleados (recibiendo prestaciones o en un convenio especial). Los porcentajes de tránsitos hacia el empleo asalariado son más elevados cuando se condiciona con los individuos "enlazados": serían un 14,6 por 100 en 2008-2012 y un 17,1 por 100 en 2014-2018 y 2018-2022.

CUADRO N.º1

**TRANSICIONES DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS PRESENTES EN 2008, 2014 Y 2018**

		AUTÓNOMO (RETA)	ASALARIADO	OTRO RÉGIMEN DE AUTÓNOMO	PARADO CON PRESTACIONES	PARADO SIN PRESTACIONES, INACTIVIDAD, ETC.	TOTAL
<b>A 2012</b>							
De 2008	Casos	2.153.025	385.400	4.575	105.850	667.800	3.316.650
	% fila	64,9	11,6	0,1	3,2	20,1	100
<b>A 2018</b>							
De 2014	Casos	2.114.950	447.325	5.600	55.200	453.450	3.076.525
	% fila	68,7	14,5	0,2	1,8	14,7	100
<b>A 2022</b>							
De 2018	Casos	2.280.400	480.275	5.100	63.575	422.625	3.251.975
	% fila	70,1	14,8	0,2	2,0	13,0	100

Fuente: MCVL, 2008-2022.

CUADRO N.º 2

**RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN DE LA PROBABILIDAD DE TRANSITAR DESDE EL TRABAJO AUTÓNOMO A UN EMPLEO ASALARIADO O LA DESOCUPACIÓN (CATEGORÍA DE REFERENCIA: CONTINUAR COMO AUTÓNOMO)**

Ratios de probabilidad. Períodos de cuatro años: 2008-2012, 2014-2018 y 2018-2022

	2008-2012		2014-2018		2018-2022	
	Hacia asalariado	Hacia desocupación	Hacia asalariado	Hacia desocupación	Hacia asalariado	Hacia desocupación
<b>Género</b>						
Varón	0,957**	0,737***	1,004	0,676***	1,032*	0,707***
Mujer	-	-	-	-	-	-
<b>Grupo de edad</b>						
<30 años	-	-	-	-	-	-
30-44 años	0,354***	0,458***	0,279***	0,336***	0,371***	0,401***
45-54 años	0,120***	0,201***	0,120***	0,186***	0,230***	0,279***
55-65 años	0,042***	0,242***	0,055***	0,352***	0,132***	0,794***
<b>Nacionalidad</b>						
Españoles nacidos en España	-	-	-	-	-	-
Españoles nacidos fuera de España	1,015	1,355***	0,983	1,436***	0,990	1,429***
Extranjeros nacidos fuera de España	0,973	1,361***	0,643***	1,669***	0,754***	1,633***
<b>Nivel de estudios</b>						
Estudios obligatorios o menos	-	-	-	-	-	-
Bachillerato superior	1,011	0,654***	1,089***	0,701***	1,095***	0,758***
Formación profesional	0,928**	0,595***	1,030	0,581***	1,093***	0,632***
Est. universitarios de ciclo corto	1,077*	0,573***	1,084**	0,527***	1,187***	0,617***
Est. universitarios de ciclo largo	1,207***	0,473***	1,281***	0,473***	1,423***	0,506***
<b>Antigüedad como autónomo</b>						
0-2 años	-	-	-	-	-	-
>2 a 5 años	0,764***	0,751***	0,597***	0,591***	0,649***	0,531***
>5 a 10 años	0,677***	0,592***	0,485***	0,521***	0,471***	0,390***
>10 a 15 años	0,730***	0,696***	0,444***	0,499***	0,385***	0,414***
+15 años	0,713***	0,967	0,426***	0,776***	0,320***	0,539***
<b>Rama de actividad</b>						
Agricultura y ganadería	1,025	0,892***	0,917*	1,092**	0,976	0,913**
Industria	1,269***	1,421***	1,337***	1,073	1,672***	1,144***
Construcción	1,701***	1,966***	1,287***	1,120***	1,032	0,946
Comercio y hostelería	1,233***	1,134***	1,363***	1,203***	1,230***	1,051
Transporte y almacenamiento	1,299***	0,984	1,096*	0,868***	1,243***	0,893**
Información y servicios profesionales	1,592***	1,204***	1,431***	1,084**	1,470***	1,025
Servicios financieros	1,512***	1,045	1,521***	1,221***	1,392***	1,018
Administración, educación y sanidad	1,867***	0,724***	1,605***	0,868***	1,718***	0,844***
Otras actividades de servicios	-	-	-	-	-	-
<b>Tipo de autónomo</b>						
Empresarios con asalariados	0,837***	0,703***	0,796***	0,725***	0,800***	0,713***
Trabajadores independientes	-	-	-	-	-	-
<b>Comunidad autónoma</b>						
Andalucía	-	-	-	-	-	-
Aragón	1,075	0,770***	1,162***	0,846***	1,436***	0,906*
Asturias	0,871**	0,888**	0,951	0,983	1,075	1,010

CUADRO N.º 2 (continuación)

**RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN DE LA PROBABILIDAD DE TRANSITAR DESDE EL TRABAJO AUTÓNOMO A UN EMPLEO ASALARIADO O LA DESOCUPACIÓN (CATEGORÍA DE REFERENCIA: CONTINUAR COMO AUTÓNOMO)**

Ratios de probabilidad. Periodos de cuatro años: 2008-2012, 2014-2018 y 2018-2022

	2008-2012		2014-2018		2018-2022	
	Hacia asalariado	Hacia desocupación	Hacia asalariado	Hacia desocupación	Hacia asalariado	Hacia desocupación
Islas Baleares	1,140**	0,937	1,206***	0,914*	1,121**	1,024
Islas Canarias	1,299***	1,275***	1,287***	1,096**	1,201***	1,196***
Cantabria	0,926	0,776***	1,046	0,920	0,883	1,051
Castilla- La Mancha	0,998	0,882***	1,032	0,847***	1,174***	0,875***
Castilla y León	0,947	0,711***	1,110**	0,830***	1,137***	0,918**
Cataluña	1,241***	0,986	1,302***	0,952*	1,371***	1,042
Comunidad Valenciana	1,101***	1,134***	1,151***	1,008	1,211***	1,082**
Extremadura	0,950	0,814***	0,873**	0,878**	0,988	0,939
Galicia	0,856***	0,915***	0,939	0,977	1,121***	1,008
Comunidad de Madrid	1,316***	1,023	1,324***	1,063*	1,291***	1,005
Murcia	1,124**	1,045	1,062	0,903**	1,098*	0,926
Navarra	1,124	0,779***	1,187**	0,744***	1,173**	0,894
País Vasco	0,884**	0,746***	1,056	0,988	1,080*	0,979
La Rioja	1,045	0,793***	1,089	0,620***	1,204*	0,790**
<b>Constante</b>	0,976	1,609***	1,542***	1,664***	0,876***	1,076
<b>Log pseudo-likelihood</b>	-97.372,728		-91.139,185		-95.220,996	
<b>Pseudo R2</b>	0,1551		0,1121		0,1009	
<b>Observaciones</b>	3.314.925		3.075.475		3.251.125	

Nota: Nivel de significatividad: \*\*\* p&lt;0,01, \*\* p&lt;0,05.

Fuente: MCVL, 2008-2022.

## 2. Los determinantes de los tránsitos laborales de los trabajadores autónomos

El siguiente paso consiste en examinar si existen diferencias entre los trabajadores autónomos en cuanto a sus trayectorias laborales considerando de forma conjunta todos los factores que influyen en las probabilidades de transitar desde el empleo por cuenta propia hacia el empleo por cuenta ajena, de transitar hacia la desocupación o de permanecer en la situación de autónomo. Para poder aislar el efecto de los diferentes determinantes (características personales y laborales) en estos tránsitos, es preciso llevar a cabo la estimación de un modelo econométrico que permita explicar la probabilidad de pasar de ser autónomo a ser trabajador asalariado o a una situación de desocupación frente a permanecer como autónomo, considerando tanto los atributos sociodemográficos examinados anteriormente.

Con este objetivo, se ha procedido a estimar la probabilidad no condicionada de que una persona que trabaja por cuenta propia transite hacia un empleo asalariado (del régimen general) o hacia la desocupación (recibiendo prestaciones) en los períodos de cuatro años considerados previamente, sujeto a un conjunto de características personales y laborales. El cálculo de esta probabilidad se realiza mediante la estimación de un modelo logit multinomial (Cameron y Trivedi, 2008). En este tipo de modelos, la variable endógena (Y) toma un número limitado de valores. En nuestro análisis, estos son 0, 1 y 2: el valor 0 se asigna a aquellos trabajadores que continúan en la situación de autónomo a lo largo de un período de cuatro años; el valor 1 a las personas que, siendo trabajadores autónomos inicialmente, transitan hacia un empleo asalariado; y el valor 2 a quienes transitan hacia la desocupación (desempleo, inactividad o sin relación con la Seguridad So-

cial porque no aparecen más en la *MCVL*). La categoría de referencia es permanecer como autónomo.

El cuadro n.º 2 proporciona las estimaciones de la probabilidad de que un trabajador autónomo transite hacia un empleo asalariado o hacia la desocupación para las muestras de los períodos 2008-2012, 2014-2018 y 2018-2022. Las estimaciones incluyen un conjunto de variables explicativas que son las características personales y del puesto de trabajo examinadas con anterioridad. La categoría de referencia en los modelos es ser mujer, joven (menor de 30 años), español nacido en España, tener un nivel de estudios bajos (iguales o inferiores a los obligatorios), tener una antigüedad como autónomo baja (0-2 años), estar ocupado en la rama de "Otras actividades de servicios" y ser trabajador independiente (sin asalariados).

En ambos cuadros se ofrecen las ratios de probabilidad en vez de los coeficientes de cada categoría. Si la ratio de probabilidad tiene un valor inferior (superior) a 1, ello indica que el trabajador autónomo tiene menos (más) probabilidad de transitar hacia la desocupación o hacia un empleo asalariado según el caso (y, por tanto, tiene más probabilidad de permanecer como autónomo), en comparación con la categoría de referencia. Esta probabilidad se puede cuantificar en términos porcentuales restando la unidad y multiplicando por 100. Es decir, si la ratio de probabilidad de transitar desde el autoempleo hacia el empleo asalariado, por ejemplo, de la variable *X* es 1,10, esto quiere decir que la categoría de la variable *X* tiene efectos positivos sobre la probabilidad de que una persona que trabaja por cuenta propia transite hacia un empleo por cuenta ajena, en concreto un 10 por 100 ( $[1,10 - 1] * 100$ ) más que la categoría de referencia de dicha variable.

Comenzamos examinando los resultados de las estimaciones en relación con las variables personales. En primer lugar, no hay diferencias por sexo en la probabilidad de que un autónomo transite hacia un empleo asalariado versus permanezca como autónomo en todos los períodos (excepto en el período recesivo 2008-2012, donde la probabilidad de los varones era casi un 4 por 100 inferior a la de las mujeres), una vez que se tienen en cuenta el resto de las características de los trabajadores. A su vez, sí

existen diferencias significativas en la probabilidad de transitar hacia la desocupación: los varones exhiben una probabilidad de realizar dicha transición que es inferior en un 26,3 por 100, un 32,4 por 100 y un 29,3 por 100 a la de las mujeres en 2008-2012, 2014-2018 y 2018-2022, respectivamente.

En segundo lugar, cuanto mayor es la edad de los trabajadores autónomos menor es la probabilidad de que estos transiten hacia un empleo asalariado, estando esta relación más acentuada en la época recesiva 2008-2012 y mucho menos en el período de la pandemia 2018-2022. Estas probabilidades relativas negativas son de mayor magnitud entre la población de 55-65 años (-95,8 por 100 en 2008-2012, -94,5 por 100 en 2014-2018 y -86,8 por 100 en 2018-2022). Además, todos los demás grupos de edad presentan una menor probabilidad de transitar hacia la desocupación en comparación con el de las personas más jóvenes. No obstante, tanto en 2014-2018 como, sobre todo, en 2018-2022, se observa que cuanto mayor es la edad de los individuos, más se acerca la probabilidad de transitar hacia la desocupación a la de los más jóvenes, de modo que estas probabilidades son mayores para el grupo de 55-65 años en relación con el de 30-44 y el de 45-54. Este resultado podría interpretarse en el sentido de que los trabajadores por cuenta propia más mayores fueron especialmente afectados por la pandemia, de modo que su posición relativa empeoró sustancialmente. En cualquier caso, son los autónomos más jóvenes los que se encontrarían más expuestos al riesgo de desempleo; también son los que con mayor probabilidad transitan hacia el empleo asalariado. En conjunto, por tanto, la probabilidad de permanecer como trabajador autónomo es menor entre los jóvenes que entre personas de edades intermedias o mayores.

En tercer lugar, la población española y extranjera nacida fuera de España exhibe la misma probabilidad de transitar desde un empleo autónomo hacia un empleo asalariado que la población española nacida en España en el período recesivo de 2008-2012. Sin embargo, el efecto de la procedencia es negativo para quienes son extranjeros nacidos fuera de España en los dos períodos siguientes, en los que dicha probabilidad de tránsito es un 35,7 por 100 (en 2014-2018) y un 24,6 por 100

inferior (en 2018-2022). Por el contrario, es más probable que tanto los españoles como los extranjeros nacidos fuera de España transiten hacia la desocupación. Por tanto, la nacionalidad/país de nacimiento produce un efecto ambiguo sobre la probabilidad de continuar como autoempleado, debido a los efectos distintos sobre cada una de las transiciones que afectan a dicha probabilidad.

En cuarto lugar, con respecto a los efectos del nivel educativo, una vez que se tiene en cuenta el resto de las características personales y laborales, tener un mayor nivel educativo influye de manera positiva sobre la probabilidad de transitar desde el empleo autónomo hacia un empleo asalariado, en todos los períodos de análisis, pero especialmente en 2018-2022. Disponer de estudios universitarios de ciclo largo implica claramente una mayor probabilidad de transición empleo autónomo-empleo asalariado (un 20,7 por 100 mayor en 2008-2012, un 28,1 por 100 mayor en 2014-2018 y un 42,3 por 100 mayor en 2018-2022) en comparación con tener solamente estudios iguales o inferiores a los obligatorios. Dichas probabilidades también son positivas, pero de menor magnitud, entre quienes tienen estudios universitarios de ciclo corto y entre las personas con estudios de formación profesional y bachillerato superior, excepto en el período recesivo 2008-2012. Además, tener un mayor nivel de estudios influye de manera negativa sobre la probabilidad de transitar desde el empleo autónomo hacia el paro. Así, disponer de estudios universitarios de ciclo largo implica tener alrededor de un 50 por 100 menos de probabilidad de transitar desde el empleo autónomo hacia el desempleo en los tres períodos de análisis. Estas probabilidades también son negativas, pero más pequeñas, cuando se consideran niveles de estudios inferiores a los anteriores. En resumen, tener un nivel educativo más elevado produce un efecto ambiguo sobre la permanencia en el autoempleo, pues las probabilidades de transitar desde el trabajo por cuenta propia hacia el empleo por cuenta ajena se incrementan, lo que puede estar reflejando las mayores opciones de obtención de rentas que los niveles de estudios más altos permiten a los trabajadores, a la vez que las probabilidades de transitar hacia la desocupación disminuyen, debido a la influencia protectora de la formación en la calidad del empleo por cuenta propia creado.

Finalmente, los autónomos que residen en la Comunidad de Madrid, Cataluña y Canarias (en todos los períodos de análisis), Baleares (en 2014-2018) y Aragón (en 2018-2022) son los que presentan una mayor probabilidad de transitar desde un empleo por cuenta propia a un empleo asalariado. Los ocupados por cuenta propia de Canarias son, además, los que presentan una probabilidad mayor de tránsito hacia la desocupación, por lo que se trata del grupo de autónomos que tienden a permanecer menos tiempo en la situación de autoempleados.

A continuación, se estudian los resultados referidos a las variables laborales. En primer lugar, en el caso de los efectos de la antigüedad, los resultados indican que cuanto mayor es el tiempo que la persona lleva trabajando por cuenta propia menor es la probabilidad de que esta transite hacia un empleo por cuenta ajena, siendo esta relación más fuerte en 2014-2018 y, en especial, 2018-2022, que en el período recesivo 2008-2012. En particular, los autónomos con una antigüedad en el empleo de más de quince años presentan una probabilidad de transitar hacia un empleo asalariado que es un 28,7 por 100 menor en 2008-2012, un 57,4 por 100 menor en 2014-2018 y un 68 por 100 menor en 2018-2022 que la de aquellos con una antigüedad inferior a dos años. Además, a medida que aumenta el tiempo que la persona lleva trabajando como autoempleado, también se reduce la probabilidad de que se efectúe una transición hacia la desocupación, si bien en este caso la relación inversa tiene forma de U, especialmente en el período recesivo 2008-2012. El resultado de todo ello es que los autónomos con antigüedades inferiores a dos años son los que menos probabilidades tienen de seguir siendo autoempleados, porque presentan las probabilidades más elevadas de transitar hacia el empleo asalariado o hacia la desocupación.

En segundo lugar, por lo que respecta al sector de actividad económica, los autónomos de "Administración, educación y sanidad", "Servicios financieros", "Información y servicios profesionales", "Construcción" (en 2008-2012) e "Industria" (en 2018-2022) son los que presentan una mayor probabilidad de transitar desde un empleo por cuenta propia a un empleo asalariado. Como los trabajadores autónomos de algunas de estas ramas ("Construcción" e

"Industria" en dichos períodos) son aquellos que, en general, también exhiben una probabilidad mayor que los de la rama de actividad de referencia de transitar hacia la desocupación, dichos trabajadores son los que tienden a permanecer menos tiempo como autoempleados.

Finalmente, los empresarios con asalariados exhiben una probabilidad de transitar hacia un empleo por cuenta ajena que es alrededor de un 20 por 100 inferior que la de los trabajadores independientes (sin asalariados). Además, es menos probable que los empresarios con asalariados transiten hacia la desocupación que los autónomos independientes (en torno a un 30 por 100 menos de probabilidad). Por tanto, como era de esperar, es más probable que quienes tienen un negocio con trabajadores asalariados a su cargo continúen siendo ocupados por cuenta propia en un período de cuatro años en comparación con los autónomos que trabajan solos.

## VI. CONCLUSIONES

El objetivo de este artículo consiste en ofrecer una descripción del perfil del empleo por cuenta propia en España y en examinar las trayectorias laborales de los trabajadores autónomos y las características socioeconómicas que influyen en ella. Para ello, se han utilizado los datos de la MCVL y se han definido tres períodos de observación de cuatro años (2008-2012, 2014-2018 y 2018-2022), lo que ha permitido comparar la situación laboral de los trabajadores autónomos en un momento dado con la que tienen cuatro años después y estudiar los factores que influyen en la permanencia en la situación de autoempleo y en las transiciones hacia otras situaciones laborales.

El análisis transversal de los datos ha permitido realizar un examen de las características personales del colectivo. Los resultados muestran que los autónomos tienden a ser: varones (unos dos tercios); trabajadores mayores (alrededor del 60 por 100 tiene 45-65 años –y más de una cuarta parte 55-65 años–); españoles nacidos en España (más de un 80 por 100); tienen estudios bajos (casi la mitad tiene estudios obligatorios o menos); trabajan principalmente en ramas de actividad de servicios (un

tercio en "Comercio y hostelería", otro 15 por 100 en "Información y servicios profesionales" y casi un 10 por 100 en "Otras actividades de servicios"), a los que se añaden más de un 10 por 100 en "Construcción"); no tienen asalariados (casi dos tercios son trabajadores independientes); tienen antigüedades cortas o largas (casi la mitad lleva trabajando como autoempleado menos de cinco años, mientras que en torno a una cuarta parte lo llevan haciendo más de 15 años). Este perfil es similar al que se suele obtener en los estudios empíricos (varón, de edad intermedia, con experiencia laboral más prolongada y con alguna experiencia anterior como autónomo).

La importancia de algunas de esas características ha cambiado entre 2008 y 2022. Por ejemplo, ha aumentado el peso de las mujeres, de los extranjeros nacidos fuera de España, de quienes trabajan en 'Información y servicios profesionales' y de quienes tienen antigüedades de quince años o más, mientras que ha disminuido el peso de las personas de 55-65 años y con un nivel bajo de estudios. En cualquier caso, comparado con el empleo por cuenta ajena, el empleo por cuenta propia sigue caracterizándose por estar más masculinizado, más envejecido (hay menos personas con edades inferiores a 45 años, especialmente menores de 30 años) y menos cualificado (hay menos trabajadores con estudios de formación profesional o universitarios). Por regiones, destaca su menor presencia en Cataluña y Comunidad de Madrid en comparación con el empleo asalariado.

El análisis longitudinal ha dado lugar a dos resultados referidos a las trayectorias laborales de los trabajadores autónomos. Por un lado, se ha examinado la permanencia en el empleo autónomo de manera descriptiva. Lo que se ha obtenido es que esta supervivencia se sitúa en el 65-70 por 100 en los períodos de análisis considerados, siendo más baja en un período recesivo como 2008-2012. Cuando se excluyen los individuos "no enlazados" entre años (debido a su desaparición de la muestra), esos porcentajes de permanencia aumentan hasta un 81 por 100, sin diferencias entre los tres períodos de análisis.

Por otro lado, se ha estudiado el efecto de los determinantes de la supervivencia en el autoempleo y

de las transiciones hacia el empleo por cuenta ajena y hacia la desocupación mediante la estimación de un modelo econométrico (logit multinomial). La literatura empírica muestra que hay factores que incrementan claramente la probabilidad de permanecer en la situación de autoempleo (la edad y la experiencia laboral previa) y otros que la disminuyen (ser inmigrante), si bien el efecto del sexo o del nivel de estudios en la supervivencia no está tan claro. En nuestro caso, lo que se ha obtenido es un efecto positivo de la edad, de la experiencia laboral (antigüedad) como autónomo y de ser empresario con asalariados en la probabilidad de continuar siendo trabajador autónomo, mientras que el efecto de ser mujer es negativo, puesto que la probabilidad de transitar hacia la desocupación es mayor entre las mujeres que entre los varones.

Con respecto a la procedencia, los extranjeros nacidos fuera de España presentarían una probabilidad menor de transitar hacia el empleo asalariado, pero una mayor de transitar hacia la desocupación, por lo que el efecto total en la supervivencia es ambiguo. Algo similar sucede con el nivel educativo. En este caso el efecto ambiguo puede deberse a que el mayor nivel de estudios produce dos efectos de signo contrario: ayuda a los trabajadores autónomos a protegerles del desempleo y mantenerse en su negocio al proveerles de más y mejores herramientas para sobrevivir; pero al mismo tiempo les puede estimular para transitar hacia el empleo asalariado porque disponen de más opciones para obtener ingresos laborales más elevados y seguros.

## NOTAS

(\*) Los autores agradecen la financiación de la Consejería de Economía, Empleo y Competitividad de la Comunidad de Madrid a través del contrato "Evolución del perfil de trabajador autónomo en la Comunidad de Madrid a partir de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL)". José M. Arranz agradece la financiación de la Junta de Andalucía a través del proyecto R+D+i Project PROYEXCEL\_00724 para completar parte de este estudio. También agradecen al Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones la disponibilidad de los microdatos de la MCVL. Las opiniones y los análisis son responsabilidad de los autores.

(1) Las características básicas de la muestra y su documentación pueden consultarse en la página electrónica de la Seguridad Social. Durán (2007), García-Pérez (2008) y Lapuerta (2010) ofrecen buenas introducciones a las características y el uso de la muestra. Arranz et al. (2013) presentan de qué manera se deben leer los ficheros de la MCVL y cómo puede explotarse su información para analizar los datos longitudinalmente. Un estudio exhaustivo sobre la información del módulo fiscal y sus posibilidades de explotación puede encontrarse en Arranz y García-Serrano (2011).

## BIBLIOGRAFÍA

- Andersson, P. (2010). Exits from self-employment: Is there a native-immigrant difference in Sweden? *International Migration Review*, 44(3), 539-559.
- Andersson, L. y Hammarstedt, M. (2011). Transmission of self-employment across immigrant generations: The importance of ethnic background and gender. *Review of Economics of the Household*, 9, 555-577.
- Arranz, J. M. y García-Serrano, C. (2011). Are the MCVL tax data useful? Ideas for mining. *Hacienda Pública Española*, 199(4), 151-186.
- Arranz, J. M., García-Serrano, C. y Hernanz, V. (2013). How do we pursue 'labormetrics'? An application using the MCVL. *Revista de Estadística Española*, 55(181), 231-254.
- Astebro, T. Chen, J. y Thompson, P. (2011). Stars and misfits: Self-employment and labor market frictions. *Management Science*, 57, 1999-2017.
- Barnir, A. y Mclaughlin, E. (2011). Parental self-employment, start-up activities and funding: Exploring intergenerational effects. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 16, 371-392.
- Blanchflower, D. G. (2000). Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 7, 471-505.
- Boyd, R. (1991). A contextual analysis of black self-employment in large metropolitan areas, 1970-1980. *Social Forces*, 70, 409-429.
- Brzozowski, J. y Lasek, A. (2019). The impact of self-employment on the economic integration of immigrants: Evidence from Germany. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 15(2), 11-28.

- Caliendo, M., Fossen, F. y Kritikos, A. (2014).** Personality characteristics and the decision to become and stay self-employed. *Small Business Economics*, 42, 787-814.
- Cameron, A. C. y Trivedi, P. K. (2008).** *Microeconometrics: Methods and applications*. 7ª edición. Cambridge University Press.
- Carrasco, R. (1999).** Transitions to and from self-employment in Spain: An empirical analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 315-341.
- Carter, S. y Shaw, E. (2006).** Women's business ownership: Recent research and policy development. DTI Small Business Service Research Report. Londres.
- Constant, A. y Zimmermann, K. F. (2006).** The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike? *Small Business Economics*, 26, 279-300.
- Cueto, B. y Mato, J. (2006).** An analysis of self-employment subsidies with duration models. *Applied Economics*, 38, 23-32.
- Cueto, B. y Rodríguez-Álvarez, V. (2015).** Determinants of immigrant self-employment in Spain. *International Journal of Manpower*, 36(6), 895-911.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J. y Wagner, G. (2012).** Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9, 522-550.
- Dunn, T. y Holtz-Eakin, D. (2000).** Financial capital, human capital and the transition to self-employment: Evidence from intergenerational links. *Journal of Labor Economics*, 18, 282-305.
- Durán, A. (2007).** La Muestra Continua de Vidas Laborales de la Seguridad Social. *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 1, 231-240.
- García-Pérez, J. I. (2008).** La Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL): una guía de uso para el análisis de transiciones. *Revista de Economía Aplicada*, 16(E-1: nº extraordinario), 5-28.
- Georgellis, Y., Sessions, J. y Tsitsianis, N. (2007).** Pecuniary and non-pecuniary aspects of self-employment survival. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 47, 94-112.
- Haapanen, M. y Tervo, H. (2009).** Self-employment duration in urban and rural locations. *Applied Economics*, 41(9), 2449-2461.
- Hintermaier, T. y Steinberger, T. (2005).** Occupational choice and the private equity premium puzzle. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 29, 1765-1783.
- Hout, M. y Rosen, H. (2000).** Self-employment, family background and race. *Journal of Human Resources*, 15, 670-692.
- Hundley, G. (2006).** Family background and the propensity for self-employment. *Industrial Relations*, 45, 377-392.
- Johansson, E. (2000).** Self-employment and the predicted earnings differential: Evidence from Finland. *Finnish Economic Papers*, 13, 45-55.
- Koellinger, P., Minniti, M. y Schade, C. (2013).** Gender differences in entrepreneurial propensity. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 75, 213-234.
- Lapuerta, I. (2010).** Claves para el trabajo con la Muestra Continua de Vidas Laborales. *DemoSoc Working Paper*, nº 2010-37, Universitat Pompeu Fabra.
- Martínez-Granado, M. (2002).** Self-employment and labour market transitions: A multiple state model. *CEPR Discussion Paper*, No. 3661.
- Millán, J.M., Congregado, E. y Román, C. (2012).** Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38, 231-258.
- Minola, T., Criaco, G. y Obschonka, M. (2016).** Age, culture, and self-employment motivation. *Small Business Economics*, 46, 187-213.
- Obschonka, M., Schmitt-Rodermund, E. y Terracciano, A. (2014).** Personality and the gender gap in self-employment: A multi-nation study. *PloS one*, 9(8), e103805.
- Poschke, M. (2013).** Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37, 693-710.
- Román, C., Congregado, E. y Millán, J. M. (2011).** Dependent self-employment as a way to evade employment protection legislation. *Small Business Economics*, 37, 363-392.
- 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.

- Sena, V., Scott, J. y Roper, S. (2012).** Gender, borrowing patterns and self-employment: Some evidence for England. *Small Business Economics*, 38, 467-480.
- Simoës, N., Crespo, N. y Moreira, S.B. (2016).** Individual determinants of self-employment entry: What do we really know? *Journal of Economic Surveys*, 30(4), 783-606.
- Struckell, E. M., Patel, P. C., Ojha, D. y Oghazi, P. (2022).** Financial literacy and self employment-The moderating effect of gender and race. *Journal of Business Research*, 139, 639-653.
- Taylor, M. (2001).** Self-employment and windfall gains in Britain: Evidence from panel data. *Economica*, 68(272), 539-565.

**Van der Sluis, J., Van Praag, M. y Vijverberg, W. (2008).** Education and entrepreneurship selection and performance: A review of the empirical literature. *Journal of Economic Surveys*, 22, 795-841.

**Van Praag, M. (2003).** Business survival and success of young small business owners. *Small Business Economics*, 21, 1-17.

**Verheul, I., Thurink, R., Grilo, I. y Van der Zwan, P. (2012).** Explaining preferences and actual involvement in self-employment: Gender and the entrepreneurial personality. *Journal of Economic Psychology*, 33, 325-341.

**Zhou, M. (2004).** Revisiting ethnic entrepreneurship: Convergences, controversies, and conceptual advancements. *The International Migration Review*, 38, 1040-1074.





## **COLABORACIONES II**

**EXPLORANDO LA MACRODINÁMICA  
DEL EMPRENDIMIENTO EN LAS  
COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS**

# EMPRENDIMIENTO Y CICLO ECONÓMICO

**Máximo Camacho**

Universidad de Murcia

**Ana Rodríguez-Santiago**

Universidad de Málaga

## Resumen

Este estudio analiza la relación entre el autoempleo y el ciclo económico en España durante el período 1979-2024, diferenciando entre autoempleo con y sin asalariados para examinar sus dinámicas específicas, así como su evolución a nivel regional. Utilizando datos trimestrales de la *Encuesta de población activa* y el fechado del ciclo económico español, se evalúa la amplitud de las series de autoempleo en distintas fases del ciclo y se aplican modelos vectoriales autorregresivos VAR junto con pruebas de causalidad no lineal para determinar la direccionalidad de los efectos entre el autoempleo y el mercado laboral. Los resultados indican que el autoempleo agregado sigue un patrón anticíclico, aumentando en recesiones y disminuyendo en expansiones. Sin embargo, esta dinámica responde a la preponderancia de los autónomos sin asalariados, cuyo comportamiento es claramente anticíclico, mientras que los empleadores con asalariados muestran una evolución procíclica. A nivel regional, se identifican diferencias significativas en la magnitud y dirección de la relación entre autoempleo y ciclo económico, lo que sugiere la necesidad de adaptar las políticas de fomento del emprendimiento a las características estructurales de cada territorio y a la fase del ciclo económico.

**Palabras clave:** autoempleo, ciclo económico, causalidad no lineal, España, heterogeneidad regional.

## Abstract

This study analyzes the relationship between self-employment and the economic cycle in Spain over the period 1979-2024, distinguishing between self-employment with and without employees to examine their specific dynamics, as well as their evolution at the regional level. Using quarterly data from the *Spanish Labor Force Survey* and the Spanish business cycle dating, we assess the amplitude of self-employment series across different phases of the economic cycle and apply VAR vector autoregressive along with nonlinear causality tests to determine the directionality of the effects between self-employment and the labor market. The results indicate that aggregate self-employment follows a countercyclical pattern, increasing during recessions and decreasing during expansions. However, this dynamic is driven by the predominance of self-employed workers without employees, whose behavior is clearly countercyclical, while employers with employees exhibit a procyclical pattern. At the regional level, significant differences are identified in the magnitude and direction of the relationship between self-employment and the economic cycle, highlighting the need to tailor entrepreneurship promotion policies to the structural characteristics of each territory and the phase of the economic cycle.

**Keywords:** self-employment, business cycle, non-linear causality, Spain, regional heterogeneity.

**JEL classification:** E24, E32, J00.

## I. INTRODUCCIÓN

Numerosos estudios han explorado el carácter procíclico o anticíclico del autoempleo mediante distintas métricas y estrategias econométricas. Sin embargo, muchos de estos trabajos están condicionados por la frecuencia y el número de observaciones disponibles para este tipo de análisis (Parker, 2012; Lopez-Perez *et al.*, 2020; Fossen, 2021). Más allá de las limitaciones en la disponibilidad de datos, diversas razones explican

la evidencia ambigua encontrada en la literatura, lo que ha dificultado la resolución de la controversia sobre la relación entre el autoempleo y el ciclo económico.

La primera razón que explicaría la ambigüedad en los resultados de estos estudios radica en que una parte importante de la literatura ha pasado por alto la heterogeneidad del autoempleo. Existen distintos grupos de autoempleados con motivaciones diversas, lo que implica respuestas diferenciadas al

ciclo económico y, en particular, a la evolución del mercado laboral (Congregado et al., 2012a).

Por un lado, los autoempleados con menores rendimientos en su actividad son especialmente sensibles a las mejoras en el mercado laboral y a las expectativas salariales del empleo asalariado. Estos trabajadores, denominados “marginales” según Lucas (1978), tienden a abandonar el autoempleo en periodos de expansión económica, cuando las condiciones del mercado laboral mejoran y el aumento de los salarios eleva el coste de oportunidad de mantenerse como autoempleados. Por el contrario, en tiempos de recesión, la falta de oportunidades de empleo y los bajos salarios pueden empujar a muchos desempleados a recurrir al autoempleo de manera “involuntaria”, como estrategia de subsistencia. Este mecanismo, conocido como la hipótesis *recession-push* o efecto refugio, sugiere una relación positiva entre el desempleo y el autoempleo, mostrando este último una dinámica anticíclica.

Por otro lado, además del autoempleo por necesidad, existe un grupo de emprendedores que accede a esta condición de forma voluntaria. Su decisión no responde a la falta de ofertas de empleo asalariado ni a bajos salarios, sino a la percepción del autoempleo como una opción más atractiva en términos relativos. Incluso descontando la prima de dedicación y el riesgo asociado a la actividad empresarial, este perfil de autoempleados encuentra mayores beneficios en el trabajo por cuenta propia que en el asalariado. En promedio, sus rendimientos tienden a ser superiores a los de aquellos que acceden al autoempleo de manera involuntaria.

Dado que este grupo responde principalmente a oportunidades de negocio, cabe esperar que su número aumente en fases expansivas, debido al incremento de la demanda y a la mayor rentabilidad de las oportunidades empresariales. En contraste, en periodos de recesión, se esperaría una reducción de este tipo de autoempleo, debido a la caída de la demanda, la menor disponibilidad de capital y el mayor riesgo de quiebra. Esta perspectiva, conocida como la hipótesis *prosperity-pull*, plantea una interpretación opuesta a la anterior, sugiriendo una relación positiva entre el autoempleo y el ciclo económico. En consecuencia, la relación entre des-

empleo y este grupo de autoempleados se espera negativa (Congregado et al., 2012b), lo que implica una dinámica procíclica.

Por tanto, cualquier análisis del comportamiento del autoempleo a lo largo del ciclo económico que ignore la heterogeneidad propia de los componentes del autoempleo solo podrá capturar el efecto neto de ambas dinámicas. Esto es precisamente lo que ocurre cuando se utilizan tasas agregadas de autoempleo.

La segunda razón que contribuye a la ambigüedad en los resultados empíricos es la dificultad para identificar los distintos tipos de autoempleados. Parte de la literatura ha intentado abordar esta distinción considerando la motivación de entrada al autoempleo, es decir, el grado de “voluntariedad” en la decisión (Caliendo y Kritikos, 2019), lo que determina tanto el desempeño de la actividad empresarial como la probabilidad de abandono según la fase del ciclo económico.

Algunas operaciones estadísticas, como el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), incluyen preguntas directas sobre aspiraciones y motivaciones de los emprendedores (Hessels et al., 2008). Sin embargo, la periodicidad anual de estos datos y la escasa longitud de las series desaconsejan su uso en el análisis del comportamiento del tejido empresarial a lo largo del ciclo económico.

Fairlie y Fossen (2020) han propuesto una metodología alternativa para identificar estos dos grupos de emprendedores mediante encuestas sobre fuerzas de trabajo. Utilizando información retrospectiva sobre el historial laboral, sugieren clasificar a los autoempleados según su situación previa: aquellos que provienen del empleo asalariado habrían tomado una decisión voluntaria para explotar una oportunidad de negocio, mientras que los que provienen del desempleo habrían accedido al autoempleo por necesidad. Aplicando esta metodología, estudios como los de Fossen (2021) para Estados Unidos y Neymotin (2021) para Canadá han analizado la dinámica del autoempleo por oportunidad y por necesidad a lo largo del ciclo económico.

No obstante, esta metodología presenta una limitación importante: la serie temporal resultante

es demasiado corta para obtener inferencias robustas. Por ello, la literatura ha explorado otras métricas del autoempleo, asociadas a la distinción entre autoempleo voluntario e involuntario y a las decisiones de entrada y salida según la fase del ciclo económico. Por ejemplo, Levine y Rubinstein (2017) y Fossen (2021) documentan que los empresarios no societarios presentan un comportamiento anticíclico, mientras que los societarios siguen un patrón procíclico. De manera similar, estudios como los de Congregado *et al.* (2010), Carmona *et al.* (2012), Parker *et al.* (2012), Van Stel *et al.* (2014) y Fritsch *et al.* (2015) han mostrado que los autoempleados sin asalariados tienden a comportarse de manera anticíclica, mientras que los empleadores presentan una dinámica procíclica. La alta concentración de autoempleados por necesidad entre los no societarios y sin asalariados explicaría estos resultados.

Otra razón que contribuye a la ambigüedad en la relación entre autoempleo y ciclo económico es la bidireccionalidad en la relación entre autoempleo y desempleo. Diversos estudios (Faria *et al.*, 2009, 2010; Parker *et al.*, 2012; Fritsch y Noseleit, 2013; Faria, 2015; Fossen, 2021) sugieren que el autoempleo no solo responde a los ciclos del desempleo, sino que también influye en su dinámica al generar y destruir empleo. Para abordar esta posible bidireccionalidad, nuestro estudio incorpora un análisis de causalidad.

Adicionalmente, se podría explicar la diversidad de resultados en el análisis cíclico del autoempleo porque muchos estudios no han considerado la posibilidad de que la relación entre autoempleo y desempleo no sea lineal. Es decir, los efectos del autoempleo sobre el desempleo y viceversa pueden variar según la fase del ciclo económico, dando lugar a la prevalencia de distintos tipos de efectos en diferentes contextos. Algunas excepciones a esta tendencia son los trabajos de Parker *et al.* (2012), Congregado *et al.* (2012b) y Faria *et al.* (2010), que han explorado este tipo de asimetrías. Nuestro estudio se enmarca en esta línea de investigación, utilizando una metodología que permite controlar estas posibles asimetrías.

Por último, además de la heterogeneidad en las formas de autoempleo, no se puede descartar la

existencia de diferencias regionales en la intensidad y el signo de estas relaciones. Entre los factores que pueden explicar esta variabilidad se encuentran la composición sectorial del autoempleo en cada región (Coduras *et al.*, 2016), la estructura productiva (Cueto, 2011) y la distinta intensidad con la que los *shocks* macroeconómicos afectan a los mercados laborales regionales (Antolín, 1999; Izquierdo y Lacuesta, 2005). En el caso de España, se ha observado que las regiones con mayor crecimiento económico suelen registrar mayores tasas de emprendimiento (González Morales, 2009). Asimismo, parece demostrarse que en las regiones con tasas elevadas de desempleo, este factor tiene un impacto significativo sobre el autoempleo, mientras que en aquellas con un empleo más estable y menor temporalidad, la incidencia del autoempleo tiende a ser menor (Cueto, 2011).

Como contribución a la literatura y basándose en hallazgos previos, este estudio analiza la evolución cíclica del autoempleo en España considerando factores clave que pueden influir en su dinámica. En primer lugar, busca capturar la heterogeneidad del autoempleo mediante tres métricas: la tasa agregada, la tasa de empleadores y la tasa de autoempleados sin asalariados. Además, examina el impacto de las distintas fases del ciclo económico español en las series de autoempleo tanto a nivel nacional como regional, incorporando así la dimensión territorial en el análisis.

En concreto, se examinan las tasas trimestrales de autoempleo total, autoempleo con asalariados y autoempleo sin asalariados en España, así como las tasas de autoempleo en las diferentes comunidades autónomas (CC.AA.), abarcando el periodo 1979-2024. La elección de las métricas que son objeto de estudio responde a las limitaciones derivadas de los cambios metodológicos en la *Encuesta de población activa* española y a los errores de muestreo asociados al uso de la pregunta sobre la situación previa al autoempleo. Utilizar esta última fuente impediría realizar un análisis regional completo y reduciría el periodo de estudio a los últimos veinte años. Ante este *trade-off*, hemos optado por una base de datos que maximice la cobertura temporal y espacial.

Desde el punto de vista metodológico, el análisis se basa en dos estrategias. La primera consiste

en examinar las características cíclicas de las tres métricas de autoempleo consideradas, empleando el fechado de expansiones y recesiones elaborado por el Comité de Fechado del Ciclo de la Asociación Española de Economía. La segunda estrategia se centra en el estudio de las relaciones de causalidad a la Granger entre autoempleo y desempleo, utilizando la propuesta de Hatemi-J (2012), que permite explorar la existencia de relaciones no lineales y, en particular, de asimetrías en la relación según la fase del ciclo económico en la que se encuentren ambas variables.

El análisis realizado proporciona una visión integral de la relación entre el autoempleo y el ciclo económico en España, incorporando un examen detallado de las diferencias regionales y evaluando la existencia de relaciones causales entre el autoempleo y la evolución del mercado laboral. A través de este enfoque, se espera contribuir al conocimiento sobre las dinámicas del autoempleo en distintos contextos económicos y ofrecer información relevante para el diseño de políticas públicas orientadas al fomento del empleo y la estabilidad económica en España.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente manera. El segundo apartado presenta una descripción de los datos y la metodología empleada en el análisis empírico. En el tercer apartado, se exponen y discuten los resultados. Finalmente, el cuarto apartado recoge las conclusiones, destacando tanto las implicaciones de los hallazgos como algunas estrategias que podrían contribuir a un conocimiento más detallado de la dinámica macroeconómica del autoempleo.

## II. DATOS Y METODOLOGÍA

Para analizar el comportamiento del autoempleo a lo largo del ciclo económico y su relación con la dinámica del mercado laboral, este estudio emplea datos provenientes de estadísticas laborales. En concreto, se utilizan series temporales trimestrales de desempleo y autoempleo, tanto a nivel nacional como regional, abarcando el período 1979-2024. Estas series proceden de la *Encuesta de población activa (EPA)*, elaborada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Además, se incorpora el fechado

del ciclo económico español elaborado por el Comité de Fechado del Ciclo de la Asociación Española de Economía (<https://www.asesec.org/CFCweb/>).

Es importante realizar algunas aclaraciones sobre el uso del autoempleo como indicador para monitorear la actividad empresarial y sobre las estrategias para capturar su heterogeneidad. Aunque el autoempleo suele emplearse como una aproximación a la dinámica empresarial, la función empresarial no se limita exclusivamente a quienes trabajan por cuenta propia. En el ámbito corporativo, esta función también puede ser desempeñada por trabajadores asalariados sin vínculos directos con la propiedad de la empresa. Desde esta perspectiva, el autoempleo solo permite captar la evolución del tejido empresarial individual, dejando fuera del análisis el sector empresarial corporativo (O’Kean, 2000).

En segundo lugar, es fundamental considerar la heterogeneidad del autoempleo y las posibilidades que ofrecen las encuestas sobre fuerzas de trabajo para identificar sus distintas formas. En estas estadísticas, el autoempleo se define a partir de la autodeclaración de los ocupados sobre su tipo de empleo, diferenciando entre trabajadores por cuenta ajena y por cuenta propia. A los autoempleados se les pregunta además si tienen o no asalariados, lo que permite distinguir entre empleadores (empresarios con asalariados) y trabajadores independientes (empresarios sin asalariados).

Una vez identificados estos grupos en los microdatos, la aplicación de factores de elevación permite obtener datos agregados a nivel nacional, regional y provincial. Este procedimiento, replicado en diferentes oleadas de la encuesta, posibilita el cruce con otras variables. Sin embargo, en los niveles provincial y regional, existen ciertas limitaciones que dificultan la combinación de nuestras variables de interés con algunas características sociodemográficas.

En este estudio, se emplean las tasas de autoempleo agregadas a nivel nacional y regional (expresadas como porcentaje del total de ocupados), así como las tasas de empresarios con y sin asalariados a nivel nacional. Los gráficos A.1 y A.2 del apéndice muestran la evolución de estas series a lo largo del período analizado.

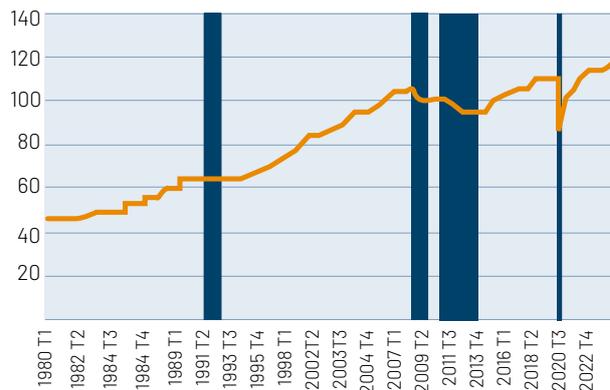
Nuestro análisis comienza con el estudio de las fluctuaciones del autoempleo en cada una de las expansiones y recesiones identificadas por el Comité de Fechado del Ciclo de la Asociación Española de Economía. El fechado del ciclo económico se basa en la alternancia entre regímenes de recesión y expansión, donde un pico representa el final de una fase expansiva y un valle marca el fin de una recesión. Para facilitar el análisis, se genera una variable binaria que toma el valor de 1 en los periodos de recesión. El gráfico 1 muestra la evolución del producto interior bruto (PIB) trimestral español, destacando en áreas sombreadas los periodos marcados como recesivos.

El análisis caracteriza las series de autoempleo según la fase del ciclo económico en función de la magnitud de las fluctuaciones en cada expansión y recesión. Para ello, se calcula la amplitud de las fases, medida como la variación total (ganancia o pérdida) entre el pico y el valle, expresada como el porcentaje de aumento o disminución en cada recesión o expansión. Esta medida se calcula para cada fase del ciclo, así como en promedio para el período completo. Adicionalmente, se obtiene la media por trimestre, permitiendo comparar fases de distinta duración. Este análisis se lleva a cabo para la tasa de autoempleo agregada, la tasa de autoempleo de empresarios con asalariados y la de empresarios sin asalariados a nivel nacional, así como para la tasa de autoempleo en las diecisiete comunidades autónomas españolas.

Tras esta caracterización cíclica del autoempleo en España y a nivel regional, el estudio explora empíricamente la relación entre el autoempleo y el desempleo mediante un análisis de causalidad en el sentido de Granger. Para ello, se examina la causalidad entre las distintas métricas del autoempleo a nivel nacional y regional y las tasas de desempleo.

Para dotar de robustez a las conclusiones, el análisis de causalidad se lleva a cabo mediante dos enfoques. En primer lugar, se emplea el contraste de causalidad de Granger lineal, estimando modelos VAR aumentados según el procedimiento de Toda y Yamamoto (1995), lo que permite evaluar la dirección de la causalidad sin verse afectado por la posible no estacionariedad de las series. En segundo lugar, se utiliza el contraste de causalidad no lineal de Hatemi-J (2012), que dis-

GRÁFICO 1  
PIB Y FECHADO HISTÓRICO DEL CICLO ECONÓMICO ESPAÑOL



Fuente: Comité de Fechado del Ciclo Económico Español.

tingue entre perturbaciones positivas y negativas para identificar posibles asimetrías en la relación entre las series analizadas.

Para describir en mayor detalle este último contraste, consideremos que las series de autoempleo ( $S_t$ ) y de desempleo ( $U_t$ ) siguen procesos de paseo aleatorio que pueden verse afectados por perturbaciones positivas y negativas. En este contexto, ambas variables pueden descomponerse de la siguiente manera:

$$S_t = S_{t-1} + \varepsilon_{1t} = S_0 + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^-$$

$$U_t = U_{t-1} + \varepsilon_{2t} = U_0 + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^-$$

donde  $\varepsilon_{1t}^+$  y  $\varepsilon_{1t}^-$  representan las perturbaciones positivas y negativas en la serie de autoempleo, mientras que  $\varepsilon_{2t}^+$  y  $\varepsilon_{2t}^-$  hacen lo propio para la serie de desempleo.

Para evaluar la relación causal, se analizan todas las combinaciones posibles entre shocks positivos y negativos en ambas variables y en ambas direcciones:

$$(S_t^+, U_t^+), (S_t^-, U_t^-), (S_t^+, U_t^-), (S_t^-, U_t^+), (U_t^+, S_t^+), (U_t^-, S_t^-), (U_t^+, S_t^-), (U_t^-, S_t^+)$$

Para cada combinación, se estima un modelo VAR y se aplica un contraste de Wald, donde la hipótesis nula de ausencia de causalidad de Granger se contrasta utilizando valores críticos obtenidos mediante bootstrap.

### III. RESULTADOS

Comenzamos la presentación de resultados examinando el comportamiento de las tasas de autoempleo en las distintas fases del ciclo económico español, tanto a nivel nacional como regional. Asimismo, analizamos posibles diferencias entre los dos grupos de empresarios considerados: empleadores y autoempleados sin asalariados.

El cuadro n.º 1 presenta la amplitud media de las fases de expansión (E) y recesión (R) del ciclo económico para el autoempleo agregado a nivel nacional durante el período analizado. En términos generales, la tasa total de autoempleo muestra un comportamiento anticíclico: en las fases de expansión, se observa un descenso medio del 9,32 por 100, mientras que, en períodos de recesión, la serie refleja un crecimiento medio del 2,22 por 100. Este hallazgo es consistente con gran parte de la literatura previa (Carmona *et al.*, 2010; Congregado *et al.*, 2012a; Carmona *et al.*, 2012; Parker *et al.*, 2012; Fossen, 2021).

Sin embargo, este resultado está condicionado por la composición del autoempleo, y es posible que distintos grupos de autoempleados exhiban dinámicas diferenciadas a lo largo del ciclo económico. Aunque la disponibilidad de datos impone ciertas restricciones para explorar todas las dimensiones

de esta heterogeneidad, en nuestro caso es posible analizar el comportamiento procíclico o anticíclico de dos subgrupos diferenciados: los empleadores con asalariados y los autoempleados sin asalariados.

En principio, durante los períodos de expansión, ambos grupos deberían beneficiarse de la mejora en las condiciones de demanda y escalar sus negocios, lo que incluso podría facilitar la transición de algunos autónomos sin asalariados a la condición de empleadores (Cowling *et al.*, 2004; Salas-Fumás *et al.*, 2012; Cowling y Wooden, 2021). No obstante, la recuperación del mercado laboral también puede incentivar a los trabajadores autónomos con menores ingresos, que ingresaron al autoempleo por la falta de oportunidades asalariadas, a abandonar el sector ante la reducción del coste de oportunidad del empleo por cuenta propia (Lucas, 1978). Por lo tanto, en las fases expansivas, cabría esperar un aumento en el número de empleadores y una reducción en el número de autoempleados sin asalariados.

Nuestro análisis, basado en la desagregación de los datos en empleadores con y sin asalariados (columnas 2 y 3 del cuadro n.º 1), confirma estas hipótesis. Mientras que la amplitud media de la serie de empleadores con asalariados muestra un crecimiento medio cercano al 7 por 100 durante las fases de expansión, la tasa de autoempleados sin asalariados experimenta un descenso medio del 14,6 por 100. De manera análoga, en períodos de recesión, las dinámicas se invierten: la tasa de empleadores con asalariados muestra una caída media del 1,68 por 100, mientras que la tasa de autoempleados sin asalariados crece en promedio más del 4 por 100. Estos resultados indican que la tasa de autoempleo agregada oculta la heterogeneidad subyacente y únicamente refleja el efecto neto de ambas dinámicas.

Para complementar este análisis, examinamos si, en cada una de las fases de expansión y recesión identificadas en el fechado del ciclo económico español, el comportamiento del autoempleo agregado y de sus dos componentes ha seguido un patrón consistente con el observado en el período completo o si han existido excepciones en algunas de estas fases. El cuadro n.º 2 presenta las distintas fases del ciclo, especificando su fecha de inicio, duración en trimestres, la tasa de variación de cada serie de autoempleo

CUADRO N.º 1  
**AMPLITUD MEDIA DEL AUTOEMPLEO SEGÚN EL CICLO ECONÓMICO: ESPAÑA**

En porcentaje

	Autoempleo agregada	Con asalariados	Sin asalariados
E	-9,32	6,90	-14,62
R	2,22	-1,68	4,09

Nota: E (expansión), R (recesión).

y la amplitud por trimestre. Esta última medida se calcula dividiendo la amplitud total entre el número de trimestres de cada fase, permitiendo comparar dinámicas en períodos de distinta duración.

Si analizamos la tasa de autoempleo agregado, observamos un comportamiento anticíclico en casi todos los períodos considerados, con una única excepción durante la Gran Recesión de 2008, cuando la tasa experimentó un descenso del 2,55 por 100. Este resultado es coherente con la caída simultánea en la tasa de autoempleados sin asalariados (-2,69 por 100), reflejando la magnitud de esta recesión y la gravedad de la destrucción de empleo, tanto asalariado como autónomo, como consecuencia del colapso de la actividad económica.

Por otro lado, si centramos el análisis en la tasa de autoempleados con asalariados, la evidencia sobre su prociclicidad presenta matices. Hasta la Gran Recesión de 2008, la serie muestra variaciones positivas en expansiones y negativas en recesiones, en línea con la hipótesis formulada. Sin embargo, a partir de ese período, cada recesión ha sido seguida por una caída aún más intensa en la tasa de empleadores que la experimentada durante la fase recesiva previa.

Este fenómeno podría explicarse por diversas razones. En primer lugar, la métrica utilizada podría influir en estos resultados: al trabajar con tasas, el fuerte crecimiento del autoempleo entre profesionales, trabajadores independientes y formas de autoempleo dependiente podría haber reducido la proporción de empleadores dentro del total del autoempleo. En segundo lugar, la Gran Recesión pudo haber generado un efecto de *cleansing*, eliminando a las empresas menos competitivas y favoreciendo estructuras productivas de mayor escala, lo que habría impactado en la evolución de la tasa de empleadores (Van den Bosch y Vanormelingen, 2023). No obstante, estas hipótesis requerirían un análisis más detallado.

El mismo análisis se replica a nivel regional, aunque solo para la tasa de autoempleo agregada. Los resultados, presentados en el cuadro n.º 3, muestran diferencias significativas en la amplitud por trimestre del autoempleo entre las distintas comunidades autónomas, lo que confirma la heterogeneidad regional destacada en la literatura (Verheul *et al.*, 2006; Golpe y Van Stel, 2008).

En términos generales, la reducción de la tasa de autoempleo agregada durante las expansiones es un patrón ampliamente observado, con la excepción

CUADRO N.º 2  
**AMPLITUD DEL AUTOEMPLEO SEGÚN EL CICLO ECONÓMICO: ESPAÑA**

Fases	E	R	E	R	E	R	E	R	E
Inicio	<b>1979 T3</b>	<b>1992 T2</b>	<b>1993 T4</b>	<b>2008 T3</b>	<b>2010 T1</b>	<b>2011 T1</b>	<b>2013 T3</b>	<b>2020 T1</b>	<b>2020 T3</b>
Duración	51	6	59	6	4	12	24	2	15
<b>Tasas de autoempleo</b>									
Amplitud (%)	-7,61	1,08	-20,18	-2,55	-1,61	9,23	-10,79	1,11	-6,42
Por trimestre	-0,15	0,18	-0,34	-0,42	-0,4	0,77	-0,45	0,56	-0,43
<b>Tasas de empleadores</b>									
Amplitud (%)	25,58	2,39	26,56	-2,3	-5,28	-5,8	-6,95	-1,03	-5,39
Por trimestre	0,5	0,4	0,45	-0,38	-1,32	-0,48	-0,29	-0,51	-0,36
<b>Tasas de autoempleados sin asalariados</b>									
Amplitud (%)	-15,27	0,71	-38,91	-2,69	0,37	16,27	-12,44	2,05	-6,87
Por trimestre	-0,3	0,12	-0,66	-0,45	0,09	1,36	-0,52	1,02	-0,46

CUADRO N.º 3

## AMPLITUD DEL AUTOEMPLEO SEGÚN EL CICLO ECONÓMICO: CC.AA.

Fases	E	R	E	R	E	R	E	R	E
Inicio	<b>1979T3</b>	<b>1992T2</b>	<b>1993T4</b>	<b>2008T3</b>	<b>2010T1</b>	<b>2011T1</b>	<b>2013T3</b>	<b>2020T1</b>	<b>2020T3</b>
Duración	51	6	59	6	4	12	24	2	15
<b>Andalucía</b>									
Amplitud (%)	-11,67	4,55	-19,44	-1,72	-4,73	11,12	0,12	1,06	-7,65
Por trimestre	-0,23	0,76	-0,33	-0,29	-1,18	0,93	0,00	0,53	-0,51
<b>Aragón</b>									
Amplitud (%)	-2,91	-10,41	-30,90	10,51	-4,00	8,49	-14,76	-2,63	-17,59
Por trimestre	-0,06	-1,74	-0,52	1,75	-1,00	0,71	-0,62	-1,32	-1,17
<b>Asturias</b>									
Amplitud (%)	-2,56	-2,23	-20,71	-3,95	-2,35	13,79	-18,10	-5,75	12,45
Por trimestre	-0,05	-0,37	-0,35	-0,66	-0,59	1,15	-0,75	-2,88	0,83
<b>Baleares</b>									
Amplitud (%)	4,49	-5,99	-17,80	-11,76	12,71	8,12	-2,99	-10,70	-17,39
Por trimestre	0,09	-1,00	-0,30	-1,96	3,18	0,68	-0,12	-5,35	-1,16
<b>Canarias</b>									
Amplitud (%)	-23,89	6,42	-23,26	11,64	-1,03	-4,16	10,17	1,91	-13,04
Por trimestre	-0,47	1,07	-0,39	1,94	-0,26	-0,35	0,42	0,96	-0,87
<b>Cantabria</b>									
Amplitud (%)	-13,87	14,79	-34,24	0,78	-10,81	8,57	-2,08	9,42	-27,44
Por trimestre	-0,27	2,46	-0,58	0,13	-2,70	0,71	-0,09	4,71	-1,83
<b>Castilla La-Mancha</b>									
Amplitud (%)	-18,03	4,05	-24,50	-9,99	1,76	4,56	-10,06	0,57	-10,01
Por trimestre	-0,35	0,68	-0,42	-1,67	0,44	0,38	-0,42	0,29	-0,67
<b>Castilla y León</b>									
Amplitud (%)	-2,33	-9,97	-24,90	-2,13	-3,19	11,96	-17,34	2,40	-7,24
Por trimestre	-0,05	-1,66	-0,42	-0,35	-0,80	1,00	-0,72	1,20	-0,48
<b>Cataluña</b>									
Amplitud (%)	-4,46	2,66	-7,43	0,64	-5,48	13,65	-14,19	1,95	-13,02
Por trimestre	-0,09	0,44	-0,13	0,11	-1,37	1,14	-0,59	0,98	-0,87
<b>Comunidad de Madrid</b>									
Amplitud (%)	3,02	-1,38	7,25	-4,16	1,35	6,88	-19,30	8,14	6,12
Por trimestre	0,06	-0,23	0,12	-0,69	0,34	0,57	-0,80	4,07	0,41
<b>Comunidad Valenciana</b>									
Amplitud (%)	9,91	-1,38	-18,56	-0,07	2,11	7,36	-11,52	-1,22	-2,63
Por trimestre	0,19	-0,23	-0,31	-0,01	0,53	0,61	-0,48	-0,61	-0,18

CUADRO N.º 3 (continuación)

**AMPLITUD DEL AUTOEMPLEO SEGÚN EL CICLO ECONÓMICO: CC. AA.**

Fases	E	R	E	R	E	R	E	R	E
<b>Extremadura</b>									
Amplitud (%)	-17,39	-2,76	-26,89	4,40	2,45	6,08	1,85	-2,26	-19,20
Por trimestre	-0,34	-0,46	-0,46	0,73	0,61	0,51	0,08	-1,13	-1,28
<b>Galicia</b>									
Amplitud (%)	-8,84	2,58	-40,71	-5,68	2,52	2,87	-11,70	-4,12	2,06
Por trimestre	-0,17	0,43	-0,69	-0,95	0,63	0,24	-0,49	-2,06	0,14
<b>Murcia</b>									
Amplitud (%)	-26,27	15,42	-19,59	-5,38	-1,35	11,32	-22,62	2,06	-7,95
Por trimestre	-0,52	2,57	-0,33	-0,90	-0,34	0,94	-0,94	1,03	-0,53
<b>Navarra</b>									
Amplitud (%)	5,93	-7,39	-21,87	4,68	-14,33	8,05	-5,14	-0,33	-5,73
Por trimestre	0,12	-1,23	-0,37	0,78	-3,58	0,67	-0,21	-0,16	-0,38
<b>País Vasco</b>									
Amplitud (%)	15,92	7,24	-5,71	-19,80	-0,48	16,52	-20,67	2,20	-1,57
Por trimestre	0,31	1,21	-0,10	-3,30	-0,12	1,38	-0,86	1,10	-0,10
<b>La Rioja</b>									
Amplitud (%)	-14,85	12,15	-39,56	-13,19	0,81	9,46	-11,94	-6,04	7,89
Por trimestre	-0,29	2,02	-0,67	-2,20	0,20	0,79	-0,50	-3,02	0,53

del breve período de expansión iniciado en el primer trimestre de 2010. En este caso, el impacto desigual entre comunidades autónomas provocó un aumento de la tasa de autoempleo en algunas regiones. Esto podría explicarse por la persistencia de elevadas tasas de desempleo durante la débil recuperación económica, lo que impidió el retorno de los autoempleados marginales al empleo asalariado, a pesar de tratarse de una fase expansiva.

No obstante, los resultados reflejan una marcada heterogeneidad, lo que era esperable considerando que la intensidad de las fases del ciclo económico no afecta por igual a todas las regiones y que los mercados laborales presentan dinámicas y problemas estructurales distintos. Desde esta perspectiva, no es sorprendente que la amplitud media por trimestre revele diferencias significativas en la velocidad

de ajuste del autoempleo entre comunidades autónomas. Mientras que en regiones como Andalucía, Castilla-La Mancha, Cataluña y Comunidad Valenciana los cambios en las tasas de autoempleo ocurren de manera más gradual, en otras como Aragón, Asturias y La Rioja los ajustes son más abruptos.

Si nos centramos en la fase cíclica actual, resulta llamativo que, mientras la mayoría de las regiones exhiben un comportamiento anticíclico del autoempleo, comunidades como Madrid, Galicia, Asturias y La Rioja presentan una evolución procíclica. Las causas de esta divergencia merecerían un estudio más detallado.

En conjunto, los resultados indican que, a lo largo del período analizado, el autoempleo ha seguido un comportamiento anticíclico. Sin embargo, este patrón está determinado por un efecto composición, en

CUADRO N.º 4

## CAUSALIDAD ENTRE DESEMPLEO (U) Y AUTOEMPLEO (SE): ESPAÑA

Estadístico	Valores críticos			Estadístico	Valores críticos				
	1%	5%	10%		1%	5%	10%		
<b>Tasa de autoempleo</b>									
$U \nrightarrow SE$	20,523**	24,419	18,527	16,183	$SE \nrightarrow U$	14,114	25,201	19,212	16,376
$U^+ \nrightarrow SE^+$	5,448	19,912	13,203	10,645	$SE^+ \nrightarrow U^+$	14,287**	18,686	13,747	11,419
$U^- \nrightarrow SE^-$	10,772*	16,366	11,581	9,988	$SE^- \nrightarrow U^-$	14,791**	15,759	11,601	9,692
$U^+ \nrightarrow SE^-$	8,580	17,151	11,305	9,423	$SE^+ \nrightarrow U^-$	7,616	17,677	13,291	11,202
$U^- \nrightarrow SE^+$	18,956**	19,630	13,566	11,509	$SE^- \nrightarrow U^+$	9,977	17,186	12,003	10,068
<b>Tasa de empleadores</b>									
$U \nrightarrow SE$	6,102	18,020	12,957	11,136	$SE \nrightarrow U$	3,151	18,021	13,355	11,037
$U^+ \nrightarrow SE^+$	8,609	19,687	13,744	11,613	$SE^+ \nrightarrow U^+$	1,985	19,523	13,845	11,457
$U^- \nrightarrow SE^-$	3,843	15,638	11,305	9,416	$SE^- \nrightarrow U^-$	2,793	16,034	12,058	9,827
$U^+ \nrightarrow SE^-$	1,558	16,202	12,438	10,116	$SE^+ \nrightarrow U^-$	6,575	16,631	12,538	10,870
$U^- \nrightarrow SE^+$	4,624	18,352	13,665	11,541	$SE^- \nrightarrow U^+$	3,413	16,383	12,212	9,812
<b>Tasa de autoempleados sin asalariados</b>									
$U \nrightarrow SE$	14,687**	18,768	13,716	11,334	$SE \nrightarrow U$	17,845**	19,545	13,923	11,510
$U^+ \nrightarrow SE^+$	6,240	19,455	13,782	11,159	$SE^+ \nrightarrow U^+$	15,178**	18,929	13,363	11,281
$U^- \nrightarrow SE^-$	7,808	17,826	13,252	11,084	$SE^- \nrightarrow U^-$	17,723**	20,180	13,139	11,269
$U^+ \nrightarrow SE^-$	8,071	16,997	11,396	9,342	$SE^+ \nrightarrow U^-$	17,715	29,902	23,122	19,607
$U^- \nrightarrow SE^+$	40,529***	25,380	21,827	19,347	$SE^- \nrightarrow U^+$	8,645	17,897	12,297	10,105

Nota: \* indica significación estadística al 10 por 100; \*\* indica significación estadística al 5 por 100; \*\*\* indica significación estadística al 1 por 100. El símbolo  $A \nrightarrow B$  significa que A no causa B.

el que el comportamiento neto está dominado por el carácter contracíclico de los empresarios sin asalariados (validando la hipótesis push), en contraste con la naturaleza procíclica de los empleadores (hipótesis pull). No obstante, en ciertos episodios del ciclo económico, la profundidad de las recesiones o la debilidad de las expansiones generan excepciones a esta regla.

Además, las diferencias regionales reflejan la heterogeneidad en la composición del tejido empresarial de cada comunidad autónoma, así como el impacto desigual de las perturbaciones económicas debido a sus estructuras sectoriales, productivas y características del mercado laboral.

Tal como se mencionó en la sección segunda, el análisis cíclico del autoempleo en España se complementa con el estudio de las relaciones de causalidad

lineal y no lineal entre el autoempleo y el desempleo, tanto a nivel nacional como regional. Empezando por los contrastes de causalidad lineales, los resultados obtenidos para la tasa de autoempleo agregada a nivel nacional, presentados en la primera fila del primer panel de del cuadro n.º4, confirman que el autoempleo y el desempleo están estrechamente interconectados. Por un lado, la evidencia respalda la hipótesis de que la tasa de desempleo causa cambios en el autoempleo, lo que refuerza la idea del autoempleo como refugio ante la falta de empleo asalariado. Por otro lado, los resultados también indican que los shocks en el autoempleo generan cambios en la tasa de desempleo, validando la hipótesis de bidireccionalidad en la relación entre ambas variables (Faria et al., 2010).

Sin embargo, detrás de este resultado pueden ocultarse diferencias entre los dos grupos de au-

CUADRO N.º 5

**CAUSALIDAD ENTRE DESEMPLEO (U) Y AUTOEMPLEO (SE): CC. AA.**

Estadístico	Valores críticos			Estadístico	Valores críticos				
	1%	5%	10%		1%	5%	10%		
<b>Andalucía</b>									
$U \nrightarrow SE$	8,378	17,062	11,137	9,431	$SE \nrightarrow U$	7,237	16,618	12,005	9,796
$U^+ \nrightarrow SE^+$	6,763	17,034	11,745	9,766	$SE^+ \nrightarrow U^+$	8,263	15,448	11,409	9,492
$U^- \nrightarrow SE^-$	15,337***	14,762	11,527	9,339	$SE^- \nrightarrow U^-$	7,794	16,131	10,939	9,449
$U^+ \nrightarrow SE^-$	5,196	15,560	11,585	9,699	$SE^+ \nrightarrow U^-$	7,640	17,802	13,860	11,533
$U^- \nrightarrow SE^+$	9,973	16,912	12,408	10,401	$SE^- \nrightarrow U^+$	7,662	15,275	11,037	9,173
<b>Aragón</b>									
$U \nrightarrow SE$	8,831	23,117	18,264	15,586	$SE \nrightarrow U$	12,458	23,022	17,576	15,435
$U^+ \nrightarrow SE^+$	4,452	16,186	11,319	9,416	$SE^+ \nrightarrow U^+$	9,211	9,925	12,140	15,518
$U^- \nrightarrow SE^-$	18,721**	22,798	19,969	15,168	$SE^- \nrightarrow U^-$	7,971	21,825	17,144	15,146
$U^+ \nrightarrow SE^-$	2,728	12,776	8,013	6,213	$SE^+ \nrightarrow U^-$	9,524	24,029	17,338	15,063
$U^- \nrightarrow SE^+$	11,317	23,598	17,588	15,313	$SE^- \nrightarrow U^+$	2,528	12,094	8,049	6,109
<b>Asturias</b>									
$U \nrightarrow SE$	0,077	6,877	4,067	2,814	$SE \nrightarrow U$	0,108	6,464	3,931	2,739
$U^+ \nrightarrow SE^+$	0,118	7,141	3,898	2,758	$SE^+ \nrightarrow U^+$	0,279	6,179	3,874	2,604
$U^- \nrightarrow SE^-$	0,860	6,831	3,811	2,630	$SE^- \nrightarrow U^-$	0,088	6,741	3,835	2,572
$U^+ \nrightarrow SE^-$	0,812	7,657	3,992	2,866	$SE^+ \nrightarrow U^-$	4,137	15,749	10,960	9,188
$U^- \nrightarrow SE^+$	5,417	17,291	11,890	9,731	$SE^- \nrightarrow U^+$	1,157	7,834	3,795	2,572
<b>Baleares</b>									
$U \nrightarrow SE$	9,908	18,905	14,480	12,036	$SE \nrightarrow U$	37,335***	19,797	15,200	12,619
$U^+ \nrightarrow SE^+$	9,653	18,050	13,040	10,900	$SE^+ \nrightarrow U^+$	25,590***	19,734	14,172	11,795
$U^- \nrightarrow SE^-$	0,851	16,063	11,216	9,439	$SE^- \nrightarrow U^-$	46,326***	16,519	13,058	10,648
$U^+ \nrightarrow SE^-$	22,083***	20,380	16,696	13,979	$SE^+ \nrightarrow U^-$	44,376***	21,054	15,406	13,035
$U^- \nrightarrow SE^+$	5,202	20,259	14,710	12,152	$SE^- \nrightarrow U^+$	40,281***	20,565	16,535	13,835
<b>Canarias</b>									
$U \nrightarrow SE$	1,199	7,950	4,404	3,132	$SE \nrightarrow U$	0,027	5,648	3,702	2,839
$U^+ \nrightarrow SE^+$	2,232	9,885	6,587	4,814	$SE^+ \nrightarrow U^+$	0,039	9,557	6,307	4,704
$U^- \nrightarrow SE^-$	0,042	6,951	3,900	2,855	$SE^- \nrightarrow U^-$	0,416	6,685	3,474	2,604
$U^+ \nrightarrow SE^-$	1,660	8,296	3,877	2,737	$SE^+ \nrightarrow U^-$	0,558	7,518	3,497	2,665
$U^- \nrightarrow SE^+$	0,065	7,351	4,348	2,672	$SE^- \nrightarrow U^+$	0,255	5,974	3,701	2,601
<b>Cantabria</b>									
$U \nrightarrow SE$	4,393	21,253	14,657	12,248	$SE \nrightarrow U$	9,853	19,033	14,802	12,529
$U^+ \nrightarrow SE^+$	0,727	15,153	11,479	9,757	$SE^+ \nrightarrow U^+$	5,306	16,293	11,987	9,949
$U^- \nrightarrow SE^-$	4,739	10,000	7,321	5,895	$SE^- \nrightarrow U^-$	5,984	12,035	8,219	6,524
$U^+ \nrightarrow SE^-$	0,764	6,579	3,467	2,583	$SE^+ \nrightarrow U^-$	8,821	22,529	17,694	14,979
$U^- \nrightarrow SE^+$	10,179	24,902	18,360	15,508	$SE^- \nrightarrow U^+$	0,145	8,126	4,313	2,918

CUADRO N.º 5 (continuación)

## CAUSALIDAD ENTRE DESEMPLEO (U) Y AUTOEMPLEO (SE): CC. AA.

Estadístico	Valores críticos			Estadístico	Valores críticos				
	1%	5%	10%		1%	5%	10%		
<b>Castilla- La Mancha</b>									
$U \nrightarrow SE$	4,849	22,978	17,509	15,019	$SE \nrightarrow U$	30,085***	25,439	17,762	15,292
$U^+ \nrightarrow SE^+$	4,206	20,776	15,331	12,594	$SE^+ \nrightarrow U^+$	13,984*	18,854	15,347	13,524
$U^- \nrightarrow SE^-$	9,050	15,671	12,070	9,551	$SE^- \nrightarrow U^-$	31,568***	15,419	11,901	9,443
$U^+ \nrightarrow SE^-$	12,395**	15,557	11,550	9,698	$SE^+ \nrightarrow U^-$	13,340	24,400	17,921	15,240
$U^- \nrightarrow SE^+$	6,262	21,933	17,425	15,161	$SE^- \nrightarrow U^+$	12,759**	14,933	11,235	9,091
<b>Castilla y León</b>									
$U \nrightarrow SE$	11,398	20,394	14,709	12,435	$SE \nrightarrow U$	10,691	20,613	15,600	13,133
$U^+ \nrightarrow SE^+$	3,761	16,154	11,512	9,751	$SE^+ \nrightarrow U^+$	3,186	14,756	11,796	9,781
$U^- \nrightarrow SE^-$	9,412	20,157	15,659	12,662	$SE^- \nrightarrow U^-$	12,592*	19,416	14,247	12,253
$U^+ \nrightarrow SE^-$	3,673	16,222	11,474	9,502	$SE^+ \nrightarrow U^-$	11,681*	16,395	12,900	11,393
$U^- \nrightarrow SE^+$	14,971**	17,256	13,461	11,415	$SE^- \nrightarrow U^+$	4,929	15,229	11,971	9,735
<b>Cataluña</b>									
$U \nrightarrow SE$	6,591	24,074	18,677	16,513	$SE \nrightarrow U$	19,657**	26,620	19,140	16,563
$U^+ \nrightarrow SE^+$	3,792	9,524	6,135	4,978	$SE^+ \nrightarrow U^+$	1,251	9,670	5,959	4,491
$U^- \nrightarrow SE^-$	2,753	17,101	11,421	9,411	$SE^- \nrightarrow U^-$	4,697	15,983	11,233	9,653
$U^+ \nrightarrow SE^-$	8,843	16,292	11,351	9,848	$SE^+ \nrightarrow U^-$	3,201	17,020	12,352	10,127
$U^- \nrightarrow SE^+$	3,891	16,919	12,137	9,845	$SE^- \nrightarrow U^+$	5,831	17,426	11,461	9,086
<b>Comunidad de Madrid</b>									
$U \nrightarrow SE$	3,249	17,200	12,796	10,941	$SE \nrightarrow U$	6,997	17,618	12,977	11,078
$U^+ \nrightarrow SE^+$	3,182	9,893	6,610	4,664	$SE^+ \nrightarrow U^+$	0,361	9,896	5,557	4,279
$U^- \nrightarrow SE^-$	2,060	7,133	4,136	2,594	$SE^- \nrightarrow U^-$	0,265	7,360	3,950	2,638
$U^+ \nrightarrow SE^-$	0,814	6,948	3,751	2,648	$SE^+ \nrightarrow U^-$	4,508	9,407	6,351	4,581
$U^- \nrightarrow SE^+$	0,036	11,402	6,478	4,736	$SE^- \nrightarrow U^+$	0,435	7,355	3,602	2,464
<b>Comunidad Valenciana</b>									
$U \nrightarrow SE$	5,032	19,056	14,575	12,159	$SE \nrightarrow U$	25,044***	20,215	15,109	13,007
$U^+ \nrightarrow SE^+$	10,779	18,504	13,528	10,965	$SE^+ \nrightarrow U^+$	22,279***	16,590	13,207	11,444
$U^- \nrightarrow SE^-$	7,946	19,969	15,215	13,112	$SE^- \nrightarrow U^-$	6,426	20,003	14,857	12,370
$U^+ \nrightarrow SE^-$	3,112	17,353	11,947	9,788	$SE^+ \nrightarrow U^-$	18,517**	19,460	14,393	12,385
$U^- \nrightarrow SE^+$	1,922	19,703	14,333	12,266	$SE^- \nrightarrow U^+$	17,834***	16,771	11,126	9,444
<b>Extremadura</b>									
$U \nrightarrow SE$	15,112	23,241	17,446	15,238	$SE \nrightarrow U$	17,586**	23,032	17,164	14,753
$U^+ \nrightarrow SE^+$	6,670	17,196	12,395	9,586	$SE^+ \nrightarrow U^+$	17,934**	19,386	11,877	9,831
$U^- \nrightarrow SE^-$	10,881	23,263	18,149	15,318	$SE^- \nrightarrow U^-$	12,755	25,581	17,714	14,991
$U^+ \nrightarrow SE^-$	9,315	18,140	12,330	10,310	$SE^+ \nrightarrow U^-$	35,723***	19,830	15,001	12,586
$U^- \nrightarrow SE^+$	13,514*	20,057	15,083	12,572	$SE^- \nrightarrow U^+$	11,084*	16,264	12,124	9,501

CUADRO N.º 5 (continuación)  
 CAUSALIDAD ENTRE DESEMPLEO (U) Y AUTOEMPLEO (SE): CC. AA.

Estadístico	Valores críticos			Estadístico	Valores críticos				
	1%	5%	10%		1%	5%	10%		
<b>Galicia</b>									
SE $\nrightarrow$ U	19,111*	25,157	20,125	17,613	SE $\nrightarrow$ U	18,997*	27,205	20,981	18,580
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	3,244	17,229	11,948	9,607	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	1,719	14,967	11,246	9,385
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	14,156*	20,472	14,926	12,721	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	12,961*	19,768	14,243	12,406
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	6,524	17,111	11,852	9,310	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	7,716	22,472	17,534	15,009
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	11,495	23,427	17,511	15,123	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	2,134	14,967	10,956	8,946
<b>Murcia</b>									
SE $\nrightarrow$ U	7,266	25,187	19,383	16,469	SE $\nrightarrow$ U	19,890**	23,441	18,479	15,990
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	6,011	20,342	14,517	12,090	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	13,208*	19,299	14,006	12,219
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	5,848	14,989	11,355	9,617	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	15,322***	14,805	11,404	9,458
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	12,389	24,409	17,941	15,283	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	8,021	15,686	11,467	9,702
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	6,572	14,841	11,153	9,454	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	2,658	23,229	17,702	15,156
<b>Navarra</b>									
SE $\nrightarrow$ U	5,257	20,671	15,022	12,885	SE $\nrightarrow$ U	10,988	19,184	14,334	12,331
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	1,079	6,070	4,284	2,842	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	1,748	9,066	3,788	2,651
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	7,630	19,404	15,239	13,183	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	19,009**	20,045	14,898	12,408
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	5,420	20,923	15,834	13,212	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	0,429	6,309	4,347	2,985
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	0,461	8,012	3,790	2,773	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	10,973	19,856	15,441	12,926
<b>País Vasco</b>									
SE $\nrightarrow$ U	0,695	6,016	3,689	2,781	SE $\nrightarrow$ U	0,012	6,418	3,927	2,835
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	0,544	6,258	3,776	2,877	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	0,950	6,704	3,799	2,436
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	0,058	6,785	3,595	2,577	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	0,468	6,606	3,584	2,626
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	0,769	7,141	4,010	2,815	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	0,124	6,223	3,957	2,888
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	0,794	7,450	4,210	2,761	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	0,594	6,081	3,631	2,562
<b>La Rioja</b>									
SE $\nrightarrow$ U	1,121	10,508	6,090	4,709	SE $\nrightarrow$ U	3,645	9,242	6,473	5,077
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	0,546	7,017	3,698	2,650	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	1,944	7,370	4,389	2,816
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	0,851	7,039	3,952	2,783	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	1,032	6,557	4,020	2,795
SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	1,436	6,182	3,563	2,522	SE <sup>+</sup> $\nrightarrow$ U <sup>-</sup>	1,860	6,798	3,862	2,695
SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	0,667	7,924	4,366	3,052	SE <sup>-</sup> $\nrightarrow$ U <sup>+</sup>	6,039**	7,944	3,902	2,647

Nota: \* indica significación estadística al 10 por 100; \*\* indica significación estadística al 5 por 100; \*\*\* indica significación estadística al 1 por 100. El símbolo  $A \nrightarrow B$  significa que A no causa B

toempleados considerados. Por este motivo, las primeras filas de los paneles intermedio e inferior del cuadro n.º 4, muestran que no existe evidencia de relaciones de causalidad lineales entre la tasa de empleadores y la tasa de desempleo, mientras que sí se encuentra causalidad bidireccional entre la tasa de autoempleados sin asalariados y el desempleo.

Para analizar el efecto de asimetrías en el análisis de la causalidad entre el autoempleo y el desempleo, las filas 2 a 5 de los tres paneles del cuadro n.º 4 muestran los estadísticos del contraste de causalidad propuesto por Hatemi-J (2012). El cuadro muestra que los impactos negativos en el autoempleo tienden a generar efectos diferenciados en la dinámica del mercado laboral. Por un lado, la reducción del desempleo puede llevar a algunos autónomos a abandonar el autoempleo en favor de empleos asalariados. Por otro lado, en ciertos momentos de crisis, el autoempleo puede mantenerse o incluso aumentar, reflejando la heterogeneidad en las motivaciones para emprender. Este resultado refleja la heterogeneidad en las motivaciones para emprender, donde algunos trabajadores recurren al autoempleo por necesidad en períodos de crisis, mientras que otros pueden continuar o iniciar actividades empresariales por oportunidad incluso cuando el desempleo disminuye.

En resumen, los hallazgos refuerzan la idea de que la dinámica del autoempleo en España está estrechamente vinculada a la evolución del mercado laboral. Sin embargo, las relaciones de causalidad identificadas se circunscriben fundamentalmente al grupo de autoempleados sin asalariados. La ausencia de relaciones de causalidad significativas entre la tasa de desempleo y la tasa de autoempleo de empleadores con asalariados sugiere que este tipo de autoempleo no responde de manera relevante a las fluctuaciones del mercado laboral. Esto es consistente con la idea de que los empleadores con asalariados representan un tipo de emprendimiento más estable y menos sensible a la dinámica del desempleo. Además, debido a los mayores costes de salida, suelen tener tasas de supervivencia más elevadas que los empresarios sin asalariados durante las recesiones (Congregado et al., 2012a).

Nuestro estudio concluye replicando el análisis de causalidad, tanto lineal como no lineal, entre el des-

empleo y el autoempleo a nivel regional, utilizando la tasa de autoempleo agregada como métrica. Los resultados, presentados en el cuadro n.º 5, confirman la existencia de una heterogeneidad regional significativa, lo que refuerza la idea de que la relación entre ambas variables depende de factores idiosincráticos, como la estructura productiva, las condiciones del mercado laboral y características institucionales específicas, además de la composición del autoempleo en cada región.

Por un lado, en Asturias, Canarias, Cantabria, Madrid y País Vasco, no se encuentran relaciones de causalidad significativas entre el autoempleo y el desempleo. Esto sugiere que, en estas comunidades, el autoempleo no responde de manera clara a las fluctuaciones del desempleo, lo que podría estar relacionado con mercados laborales más estables o con una menor proporción de autoempleo por necesidad.

Por otro lado, en comunidades como Andalucía y Aragón, los resultados indican que las reducciones del desempleo provocan salidas del autoempleo, lo que refuerza la idea de un peso significativo del autoempleo involuntario en estas regiones. Este patrón también se observa en Galicia, Navarra y Castilla y León, donde la relación de causalidad entre ciclos negativos del autoempleo y el descenso del desempleo sugiere que una reducción en la tasa de autoempleo puede estar vinculada a una mayor absorción de trabajadores en el empleo asalariado. Estos hallazgos son consistentes con la teoría del autoempleo como refugio en períodos de crisis.

En regiones como Baleares y Castilla-La Mancha, se observa una interacción más intensa entre el autoempleo y el mercado laboral, con múltiples relaciones de causalidad en ambas direcciones. En Baleares, el hecho de que todas las relaciones de causalidad desde el autoempleo hacia el desempleo sean significativas sugiere que el autoempleo desempeña un papel activo en la evolución del mercado laboral. Esto podría explicarse por la fuerte dependencia del sector turístico y la elevada estacionalidad del empleo. En Castilla-La Mancha, la relación de causalidad entre *shocks* positivos del desempleo y un descenso en la tasa de autoempleo indica que un aumento en el desempleo no se traduce en un incremento del autoempleo, sino que podría estar

asociado con una contracción general del mercado laboral, reflejando una menor capacidad del autoempleo para absorber desempleados en esta región.

En comunidades como Comunidad Valenciana, Murcia y Extremadura, la existencia de relaciones significativas en ambas direcciones entre el autoempleo y el desempleo refuerza la idea de una fuerte interdependencia entre ambas variables. En estos casos, la relación entre *shocks* positivos del autoempleo y descensos del desempleo sugiere la presencia de emprendimiento por oportunidad con capacidad de generar empleo adicional. Sin embargo, en comunidades como Galicia, Murcia y Castilla y León, la relación entre *shocks* negativos del autoempleo y descensos del desempleo indica que, cuando el autoempleo disminuye, también lo hace el desempleo. Esto refuerza la hipótesis de que, en estas regiones, una parte significativa de los trabajadores autónomos termina siendo absorbida por el empleo asalariado en fases de recuperación económica.

En conjunto, estos resultados confirman que la relación entre la dinámica del mercado laboral y el autoempleo no es uniforme en todas las regiones. Factores idiosincráticos, entre los cuales la composición del autoempleo juega un papel determinante, afectan la interacción entre ambas variables, destacando la necesidad de enfoques diferenciados en el análisis y diseño de políticas de emprendimiento y empleo.

#### IV. CONCLUSIONES

Este estudio analiza la evolución del autoempleo a lo largo del ciclo económico, examinando tanto la dinámica de sus tasas en las distintas fases del ciclo como la existencia de relaciones de causalidad entre el autoempleo y el mercado laboral, tanto a nivel nacional como regional. Para ello, se han empleado tres métricas diferenciadas: la tasa total de autoempleo y su desagregación entre autoempleados con y sin asalariados.

A partir del análisis de datos trimestrales de los últimos cuarenta y cinco años (1979-2024) y de la amplitud de las tasas de autoempleo en cada fase del ciclo económico, se evidencia que el autoempleo tiende a disminuir en períodos de expansión y a aumentar en épocas de recesión. Esto sugiere que, en

su conjunto, el autoempleo actúa como un mecanismo de ajuste frente a la falta de empleo asalariado.

Sin embargo, al desagregar las series, se observa que este efecto neto es el resultado de dos dinámicas opuestas. La tasa de empleadores con asalariados sigue un comportamiento procíclico, creciendo en expansiones y disminuyendo en crisis. Sin embargo, la tasa de autónomos sin asalariados presenta una dinámica anticíclica, reduciéndose en expansiones y aumentando en recesiones. Las únicas excepciones a este patrón corresponden a períodos singulares, caracterizados por recesiones profundas o recuperaciones económicas particularmente débiles. Estos resultados son coherentes con la idea de que la mayoría de los emprendedores por necesidad pertenecen al grupo de autoempleados sin asalariados, mientras que los empleadores suelen ser emprendedores por oportunidad (Fairlie y Fossen, 2020).

A nivel regional, los resultados muestran una considerable heterogeneidad en la relación entre autoempleo y ciclo económico, así como diferencias en la velocidad de ajuste. Este hallazgo es consistente con estudios previos que han señalado la existencia de asimetrías en los mercados laborales de las distintas regiones de España.

En lo que respecta a la causalidad entre autoempleo y desempleo, los resultados a nivel nacional indican que la tasa de desempleo influye significativamente en la tasa total de autoempleo, especialmente en períodos de crisis, reforzando la idea del autoempleo como refugio frente al desempleo. Sin embargo, la falta de relaciones significativas con la tasa de empleadores con asalariados sugiere que este tipo de autoempleo no responde directamente a las condiciones del mercado laboral.

Por el contrario, la tasa de autónomos sin asalariados muestra una interdependencia mucho mayor con el desempleo, evidenciando una relación bidireccional: este tipo de autoempleo no solo responde a las variaciones del mercado laboral, sino que también influye en su evolución. Este resultado, consistente con la bidireccionalidad predicha por el modelo de Faria *et al.* (2010), resalta que el autoempleo no es un fenómeno pasivo dentro del mercado laboral, sino que puede contribuir a moldearlo.

A nivel regional, los análisis de causalidad confirman que la relación entre desempleo y autoempleo varía considerablemente entre comunidades autónomas. En algunas regiones, el autoempleo parece actuar como amortiguador frente al desempleo, mientras que en otras su impacto sobre el mercado laboral es más limitado. En varias comunidades se han detectado relaciones bidireccionales, lo que sugiere que el autoempleo no solo responde a la evolución del desempleo, sino que también puede afectar a su dinámica en determinados contextos regionales.

En conjunto, estos hallazgos refuerzan la idea de que el autoempleo en España no puede analizarse como un fenómeno homogéneo, sino que debe considerarse en función de su tipología y su contexto regional. Las diferencias entre el autoempleo con y sin asalariados, así como la marcada heterogeneidad regional, sugieren que las políticas de fomento del emprendimiento deben adaptarse a las características específicas de cada territorio, teniendo en cuenta tanto la estructura productiva como las condiciones del mercado laboral regional.

A partir de nuestros resultados, se pueden derivar algunas recomendaciones. Dado que los efectos del autoempleo varían según la fase del ciclo económico, las políticas de promoción del emprendimiento deben ajustarse a la coyuntura económica. En particular, los hallazgos sugieren que introducir incentivos y ayudas para facilitar la transición del desempleo al autoempleo puede ser una estrategia eficaz en períodos de recesión, dado su impacto positivo en la reducción del desempleo. No obstante, en épocas de recuperación económica, podría ser conveniente replantear estos incentivos, endurecer sus condiciones o reducir su intensidad. En estos momentos, los recursos podrían orientarse en sentido contrario, facilitando la reinserción laboral de aquellos autoempleados que deseen volver al empleo asalariado.

Por último, este estudio contribuye a comprender algunas de las razones detrás de la aparente falta de robustez de muchos hallazgos previos. La evidencia mixta y las controversias sobre la naturaleza e intensidad de las relaciones entre autoempleo, ciclo económico y mercado laboral parecen estar determinadas por la falta de consideración de la

heterogeneidad, la no linealidad y la intensidad de las fases del ciclo. Además, el uso de diferentes métricas y tipologías del autoempleo es clave para capturar la complejidad de estas dinámicas. Asimismo, la evolución de estas relaciones a lo largo del tiempo sugiere que pueden estar sujetas a cambios estructurales e institucionales. Por ello, y pese a la relevancia de los resultados obtenidos, consideramos necesario seguir avanzando en la generación y análisis de series de datos que permitan un estudio más profundo del comportamiento cíclico de las distintas formas de autoempleo.

Por último, los resultados de este estudio ayudan a entender algunas de las razones detrás de la aparente falta de robustez de buena parte de los hallazgos previos. Es evidente que la consideración de la heterogeneidad, la no linealidad y la intensidad de las fases del ciclo parecen estar detrás de esta evidencia mixta y de las diferentes controversias acerca de la naturaleza e intensidad de las relaciones entre el autoempleo, el ciclo económico y la dinámica del mercado laboral. Además, el uso de diferentes métricas y tipologías del autoempleo es un aspecto clave para captar la complejidad de estas dinámicas, sin olvidar que la naturaleza de estas relaciones puede evolucionar con el tiempo debido a cambios estructurales e institucionales. Por ello, y pese a la relevancia de los resultados obtenidos, creemos que es necesario avanzar en la generación y el análisis de series de datos que permitan estudiar con mayor profundidad el comportamiento cíclico de las distintas formas de autoempleo.

## NOTAS

- (1) Algunas de las primeras formulaciones de esta hipótesis pueden encontrarse en los trabajos de **Audretsch et al.** (2001), **Baptista y Thurik** (2007) o **Thurik et al.** (2008).
- (2) **Neymotin** (2021) obtiene evidencia de que tanto empresarios por necesidad como por oportunidad muestran un comportamiento procíclico. **Fossen** (2021) obtiene evidencia del comportamiento anticíclico de los empresarios por necesidad.
- (3) La identificación de ciertas formas de heterogeneidad y su posterior elevación están condicionadas tanto por la

formulación de las preguntas en la encuesta como por la no disponibilidad de suficientes observaciones para ciertos cruces en ciertos niveles territoriales –error de muestreo–.

- (4) El fechado se realiza a partir de un indicador (índice CF), que combina varias series económicas para extraer el nivel de actividad económica cíclica subyacente que es actualizado mensualmente. Las series económicas incluidas son el producto interior bruto, el índice de producción industrial, el número de afiliados a la Seguridad Social, el índice de gestores de compras, el indicador de actividad del sector servicios, el indicador de sentimiento económico y el indicador de confianza de los consumidores.
- (5) La amplitud hace referencia a la variación total (ganancia o pérdida) entre el pico y el valle, y viceversa, expresada como el porcentaje de aumento o disminución durante cada recesión o expansión.
- (6) En el cuarto trimestre de 2024, en España había 1 empleador por cada 3,34 trabajadores autónomos sin asalariados.
- (7) Esto confirma la hipótesis de que el autoempleo actúa como un mecanismo de ajuste ante la falta de empleo asalariado: autoempleo como último recurso (Rissman, 2003).
- (8) Especialmente significativo resulta la evidencia de causalidad no lineal entre los ciclos del autoempleo y del desempleo. Concretamente, el resultado relativo a cómo la caída de las tasas de autoempleo se asocia a momentos en los que el desempleo crece, fenómeno que también se aprecia cuando analizamos la relación entre los autoempleados sin asalariados y el desempleo.
- (9) Esto podría explicarse por una mayor diversificación económica y una estructura laboral menos dependiente del autoempleo como mecanismo de ajuste. Esta interpretación coincide con estudios previos que destacan la estabilidad de estos mercados laborales y su menor volatilidad en términos de autoempleo (Sala y Trivín, 2014).

## BIBLIOGRAFÍA

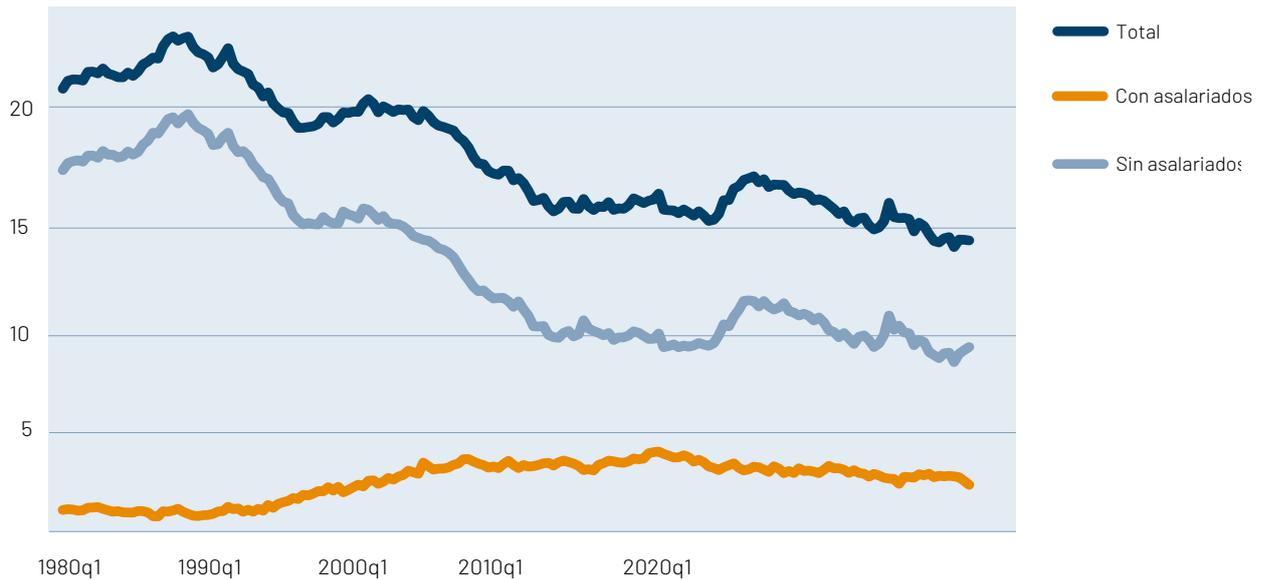
- Antolín, P. (1999).** La curva Beveridge y las disparidades regionales en España. *Papeles de Economía Española*, 80, 69-77.
- Asociación Española de Economía. (2015).** *Fechado del ciclo económico español*. Comité de Fechado del Ciclo Económico Español.
- Audretsch, D. B., Carree, M. y Thurik, A. R. (2001).** Does self-employment reduce unemployment? *Discussion paper*, TI01-074/3. Tinbergen Institute, Erasmus University Rotterdam, 2001.
- Baptista, R. y Thurik, A. R. (2007).** The relationship between entrepreneurship and unemployment: Is Portugal an outlier? *Technological Forecasting and Social Change*, 74(1), 75-89.
- Caliendo, M. y Kritikos, A. S. (2019).** "I Want to, But I Also Need to": Start-Ups Resulting from Opportunity and Necessity. *IZA DP*, N.º 4661.
- Carmona, M., Congregado, E. y Golpe, A. A. (2012).** Comovement between self-employment and macroeconomic variables: evidence from Spain. *Sage Open*, 2(2), 2158244012448665.
- Carmona, M., Golpe, A. A. y Congregado, E. (2010).** *Self-Employment and Business Cycles*. Available at SSRN 1557304.
- Coduras, A., Cuervo-Arango, C. y Saiz-Alvarez, J. M. (2016).** Interregional Integration of Entrepreneurial Activity in Spain. *Strategic Change*, 25(2), 205-220.
- Congregado, E., Golpe, A. A. y Carmona, M. (2010).** Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain. *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 828-842.
- Congregado, E., Golpe, A. A. y Parker, S. C. (2012a).** The dynamics of entrepreneurship: hysteresis, business cycles and government policy. *Empirical Economics*, 43, 1239-1261.
- Congregado, E., Golpe, A. A. y Van Stel, A. (2012b).** The 'recession-push' hypothesis reconsidered. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8, 325-342.
- Cowling, M. L. y Wooden, M. (2021).** Does solo self-employment serve as a 'stepping stone' to employership? *Labour Economics*, 68, 101942.

- Cowling, M. L., Taylor, M. y Mitchell, P. (2004).** Job creators. *The Manchester School*, 72(5), 601-617.
- Cueto, B. (2011).** *Explaining regional differences in self-employment rates in Spain.* European Regional Science Association.
- Fairlie, R. W. y Fossen, F. M. (2020).** Defining opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation. *En Change at home, in the labor market, and on the job*, pp. 253-289. Emerald Publishing Limited.
- Faria, J. R. (2015).** Entrepreneurship and business cycles: technological innovations and unemployment. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11, 253-265.
- Faria, J. R., Cuestas, J. C. y Gil-Alana, L. A. (2009).** Unemployment and entrepreneurship: A cyclical relation? *Economics Letters*, 105(3), 318-320.
- Faria, J. R., Cuestas, J. C. y Mourelle, E. (2010).** Entrepreneurship and unemployment: a nonlinear bidirectional causality? *Economic Modelling*, 27(5), 1282-1291.
- Fossen, F. M. (2021).** Self-employment over the business cycle in the USA: a decomposition. *Small Business Economics*, 57, 1837-1855.
- Fritsch, M. y Noseleit, F. (2013).** Start-ups, long-and short-term survivors, and their contribution to employment growth. *Journal of Evolutionary Economics*, 23, 719-733.
- Fritsch, M., Kritikos, A. y Pijenburg, K. (2015).** Business cycles, unemployment and entrepreneurial entry—evidence from Germany. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11, 267-286.
- Golpe, A. A. y Van Stel, A. (2008).** Self-employment and unemployment in Spanish regions in the period 1979-2001. En E. Congregado (ed.), *Measuring entrepreneurship: Building a statistical system*, New York: Springer, pp.191-204.
- González Morales, M. (2009)** Evolución del empleo autónomo en las regiones españolas y su relación con el crecimiento económico y el empleo. *Revista de Estudios Regionales*, 84, 203-221.
- Hatemi-J, A. (2012).** Asymmetric causality tests with an application. *Empirical Economics*, 43(1), 447-456.
- Hessels, J., Van Gelderen, M. y Thurik, R. (2008).** Drivers of entrepreneurial aspirations at the country level: the role of start-up motivations and social security. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4, 401-417.
- Izquierdo, M. y Lacuesta, A. (2005).** Heterogeneidad en los mercados de trabajo regionales. *Boletín Económico*, 10, 103-111.
- Levine, R. y Rubinstein, Y. (2017).** Smart and illicit: who becomes an entrepreneur and do they earn more? *The Quarterly Journal of Economics*, 132(2), 963-1018.
- Lopez-Perez, E., Rodríguez-Santiago, A. y Congregado, E. (2020).** Persistence in Self-Employment Rates before the Great Lockdown: The Case of the UK. *Sustainability*, 12(16), 6429.
- Lucas Jr, R. E. (1978).** On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*, 508-523.
- Martínez-Rodríguez, I., Callejas-Albiñana, F. E. y Callejas-Albiñana, A. I. (2020).** Economic and socio-cultural drivers of necessity and opportunity entrepreneurship depending on the business cycle phase. *Journal of Business Economics and Management*, 21(2), 373-394.
- Neymotin, F. (2021).** Necessity and opportunity entrepreneurship in Canada. *Review of Economic Analysis*, 13(2), 235-251.
- O'kean, J. M. (2000).** *Economía para Negocios. Análisis del entorno económico de los negocios.* Madrid: MacGraw-Hill.
- Parker, S. C., Congregado, E. y Golpe, A. A. (2012).** Is entrepreneurship a leading or lagging indicator of the business cycle? Evidence from UK self-employment data. *International Small Business Journal*, 30(7), 736-753.
- Parker, S. C. (2012).** Theories of entrepreneurship, innovation and the business cycle. *Journal of Economic Surveys*, 26(3), 377-394.
- Rissman, E. R. (2003).** Self-Employment as an Alternative to Unemployment. *Federal Reserve St. Louis, Working Paper* 2003-34.
- Sala, H. y Trivín, P. (2014).** Labour market dynamics in Spanish regions: evaluating asymmetries in troublesome times. *SERIEs*, 5, 197-221.

- Salas-Fumás, V., Sanchez-Asin, J. J. y Medrano-Adán, L. (2012).** The Heterogeneous Self-Employed in Occupational Choice Models with Market Frictions. *Social Science Research Network, WP*, N.º 1338855. <https://doi.org/10.2139/SSRN.2084143>
- 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.
- Toda, H. Y. y Yamamoto, T. (1995).** Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- Van den Bosch, J. y Vanormelingen, S. (2023).** Productivity growth over the business cycle: *cleansing* effects of recessions. *Small Business Economics*, 60(2), 639-657.
- Van Stel, A., Wennekers, S. y Scholman, G. (2014).** Solo self-employed versus employer entrepreneurs: determinants and macro-economic effects in OECD countries. *Eurasian Business Review*, 4, 107-136.
- Verheul, I., Van Stel, A., Thurik, R. y Urbano, D. (2006).** The relationship between business ownership and unemployment in Spain: a matter of quantity or quality? *Estudios de Economía Aplicada*, 24(2), 105-127.

ANEXO

GRÁFICO A. 1  
TASAS DE AUTOEMPLO DE ESPAÑA, 1979-2024



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO A. 2  
TASAS DE AUTOEMPLO DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS, 1979-2024



Fuente: Elaboración propia.

# PERSISTENCIA EN EL AUTOEMPLEO: ASIMETRÍAS REGIONALES Y SECTORIALES

Luis Alberiko Gil-Alana

Universidad de Navarra

Inmaculada Vílchez

Universidad de Huelva

## Resumen

Este estudio examina si los *shocks* en el autoempleo tienen impactos permanentes o transitorios utilizando series temporales españolas e integración fraccional, considerando asimetrías regionales, sectoriales y según el tipo de autoempleo. Se distingue entre los trabajadores por cuenta propia que contratan a otros (empleadores) y aquellos que no lo hacen. El análisis revela que la mayoría de las series muestran reversión a la media, lo que indica efectos temporales de los *shocks*. Sin embargo, los *shocks* que afectan a los empleadores tienden a mostrar cierta persistencia. Por sectores, la construcción es más propensa a experimentar efectos permanentes de *shocks* transitorios, observándose histeresis en casi la mitad de las regiones de España. Para los autoempleados sin asalariados, los *shocks* persistentes se encuentran principalmente en el comercio, el transporte y los servicios, particularmente en las regiones del norte. En contraste, los *shocks* en las industrias pesadas y energéticas reversion rápidamente a la media a nivel nacional. Además, se observan tendencias temporales positivas en los servicios, mientras que en la agroindustria aparecen tendencias negativas. Los resultados sugieren la necesidad de políticas específicas por sector y región para fomentar la sostenibilidad y la resiliencia.

**Palabras clave:** persistencia, autoempleo, sectores de actividad, regiones, integración fraccional.

## Abstract

This study examines whether *shocks* in self-employment have permanent or transitory impacts using Spanish time series and fractional integration, considering regional, sectoral, and self-employment type asymmetries. It distinguishes between self-employed individuals who hire others (employers) and those who do not. The analysis reveals that most series show mean reversion, indicating temporary effects from *shocks*. However, *shocks* affecting employers tend to show some persistence. By sector, construction is more likely to experience permanent effects from transitory *shocks*, with hysteresis observed in nearly half of Spain's regions. For self-employed without employees, persistent *shocks* are found mainly in commerce, transportation, and services, particularly in the northern regions. In contrast, *shocks* in the heavy and energy industries revert to the mean quickly nationwide. Additionally, positive temporary trends are noted in services, while negative trends appear in agribusiness. The findings suggest the need for sector- and region-specific policies to foster sustainability and resilience.

**Keywords:** persistence, self-employment, sectors of activity, regions, fractional integration.

**JEL classification:** J00.

## 1. INTRODUCCIÓN

Las políticas públicas no solo suponen, con carácter general, un esfuerzo para el contribuyente, sino que cualquiera de ellas tiene un coste de oportunidad en términos de los servicios o actuaciones que se dejan de realizar al implementarlas. Así pues, cabría esperar que el diseño de las políticas públicas se rigiese por un

cuidadoso diseño basado en estudios piloto o al menos que, una vez implementadas, se sometieran a un proceso de mejora continua y de rediseño en función de las evaluaciones que de las mismas se hayan realizado. Conviene, además, que la evaluación de las políticas no solo debe inspirarse en sus efectos a corto, sino también a medio y largo plazo, esto es, en el análisis de la durabilidad de sus efectos. El análisis de los efectos a largo

plazo de cualquier perturbación en general, y de las políticas públicas en particular, choca, sin embargo, con la dificultad de contar con datos adecuados para la evaluación causal. En este punto, resulta muy complicado contar con datos individuales acerca de los grupos de tratamiento y control, transcurrido un cierto tiempo debido a los problemas de abandono de la muestra (Van Berg *et al.*, 1994). Es por esta razón por la que son muy escasos los ejemplos de este tipo de evaluaciones basadas en observaciones individuales, y que en el caso de las políticas de promoción empresarial se limitan, casi en exclusiva, a los trabajos de Caliendo *et al.* (2020) y Caliendo y Tübbicke (2020).

Una forma de sortear este problema es enfocar el análisis a nivel agregado, y analizar las propiedades de larga memoria de las series (Robinson, 2003). Es así como el análisis de la persistencia o histéresis en las series de autoempleo ha pasado a formar parte de la literatura empírica, al importar estrategias ampliamente implementadas en el ámbito de la economía laboral, habitualmente enfocadas en el análisis de la histéresis en el desempleo (véase Blanchard y Summers, 1986 o Røed, 1997), para un planteamiento general de la cuestión). Lo más habitual en este tipo de literatura ha sido el uso de contrastes de raíces unitarias para testar la presencia de histéresis incluyendo los adaptados a datos de panel o los que consideran la no linealidad (véase, Mitchell, 1993; Røed, 1996, 1997; León-Ledesma y McAdam, 2004; Lee y Chang, 2008; Romero-Ávila y Usabiaga, 2008; Akdoğan, 2017; Meng, Strazicich y Lee, 2017; Khraief, 2020; Clavijo-Cortes, 2023; Congregado *et al.*, 2025; y, Furlanetto *et al.*, 2025; entre otros (1). Otra aproximación que ha sido objeto de aplicación intensiva para el estudio de las propiedades de la larga memoria en el ámbito de la economía laboral es el empleo de integración fraccional, como alternativa a los test tradicionales de raíces unitarias, para inferir el grado de persistencia (Caporale y Gil-Alana, 2007, 2008, 2014, 2018; Cuestas y Gil-Alana, 2024; Gil-Alana y Brian Henry, 2003; Gil-Alana y Ozdemir, 2019; o Gil-Alana, González-Blanch y Poza, 2024, entre otros). En particular, esta aproximación usa el número de diferencias necesarias para convertir la serie en estacionaria como determinante del grado de dependencia de la serie de manera que cuanto mayor sea este número, mayor será la duración de

los shocks (2). Esta estrategia, aplicada por Gil-Alana y Payne (2015) al análisis de la persistencia de las tasas de autoempleo en los Estados Unidos en el período, 2000-2001 a 2014-2015, es la aproximación que seguimos en este trabajo.

Utilizando de esta metodología, este trabajo explora si los shocks en el autoempleo generan impactos permanentes o transitorios haciendo uso de series españolas e integración fraccional, teniendo en cuenta la posible existencia de resultados asimétricos entre regiones, sectores y entre tipos de autoempleados, concretamente al distinguir entre los trabajadores por cuenta propia que contratan a otros (empleadores) frente a aquellos que no lo hacen.

El estudio de la histéresis en el autoempleo es especialmente relevante en el contexto de las nuevas dinámicas del mercado laboral actual, que parece estar viéndose sometido a cambios profundos respecto a las relaciones laborales tradicionales (Henley, 2021). Analizar si estos cambios generan efectos permanentes o no en la decisión de trabajar por cuenta propia o ajena ha de permitirnos entender cómo se adaptan los trabajadores a las nuevas condiciones del mercado laboral. Desde esta perspectiva, la persistencia no solo puede ser reflejo de una cierta resiliencia basada en el éxito, sino también a permanencias involuntarias generadas por los altos costes de salida y a la ausencia de oportunidades de empleo asalariado. Por ello, es importante detectar si estas dinámicas son de largo plazo para monitorizar tendencias y patologías, y entender mejor la realidad del autoempleo.

En nuestro enfoque, exploramos, además, la posible existencia de diferencias entre grupos de autoempleados, sectores y si las características económicas y sociales de cada región influyen en la histéresis de las series de autoempleo. Estas diferencias, en caso de existir, subrayarían la necesidad de que las políticas tengan en cuenta estas diferencias para ser efectivas en el largo plazo.

El trabajo usa nuevas series generadas por elevación de los datos muestrales procedentes de los microdatos de 102 oleadas de la *Encuesta de población activa* española, lo que nos permite obtener una visión más precisa de la persistencia de los efectos a largo plazo de cualquier perturbación a la que so-

metamos o se vea sometido el autoempleo agregado, así como algunas de sus desagregaciones a nivel regional, sectorial y entre grupos de autoempleados. Todo ello nos ayudará a identificar tendencias generales y a comprender disparidades en la dinámica del autoempleo, lo que puede ser clave para el diseño de intervenciones y políticas públicas más efectivas, que consideren el medio y largo plazo, y adaptadas a las realidades específicas de cada grupo y territorio.

Del análisis de las propiedades de larga memoria de estas series, cabe anticipar que la mayor parte de ellas muestran reversión a la media, lo que indica que la mayor parte de ellas solo sufren un efecto transitorio o temporal cuando se ven afectadas por un *shock* de cualquier naturaleza. Sin embargo, y junto a este resultado general, los *shocks* que afectan a las series de empleadores exhiben por regla general cierta persistencia, mientras que, por sectores, es en el sector de la construcción en el que parece haber una mayor probabilidad de que *shocks* transitorios se transformen en permanentes, evidencia que para este sector se verifica para casi la mitad de las regiones del país. Para los autoempleados sin asalariados, en cambio, los *shocks* persistentes no son la regla general y solo se observan, en cierta medida, en los sectores de comercio y del transporte y servicios, especialmente en las regiones del norte del país, mientras que los *shocks* afectan a la industria pesada y energética la reversión a la media es bastante rápida en cualquiera de las comunidades autónomas. Junto a estos resultados, se identifican tendencias temporales positivas en el sector servicios y negativas en la agroindustria.

El resto del trabajo se estructura como sigue. La sección segunda, realiza una revisión selectiva del análisis de la persistencia en el autoempleo tratando de mostrar la importancia económica de sus implicaciones. La tercera sección, revisa de manera somera algunas características y tendencias recientes en el empleo autónomo, en un intento de contextualizar nuestro análisis empírico. La cuarta sección se dedica a la presentación de los datos y metodología, mientras que los resultados se presentan en la sección quinta. Finalmente, la sección sexta, se reserva a la presentación de las principales conclusiones e implicaciones para las políticas públicas.

## II. AUTOEMPLEO Y PERSISTENCIA

La persistencia en el autoempleo es un aspecto clave para entender la dinámica del mercado laboral en España, especialmente en un contexto marcado por una alta volatilidad y transformaciones estructurales (Dolado *et al.*, 2021). Desde un punto de vista macroeconómico, analizar si el autoempleo presenta persistencia o histéresis, es decir, si las perturbaciones que provocan cambios en la elección entre el trabajo por cuenta propia y ajena generan impactos permanentes en el empleo autónomo (Røed, 1997), resulta esencial para identificar la capacidad de adaptación de los trabajadores tanto frente a choques adversos como a oportunidades emergentes.

La evaluación de las políticas públicas de promoción empresarial se hace sobre la base de algún indicador de desempeño. Dadas las dificultades de medición de las rentas no salariales, lo habitual es que sea la supervivencia o duración el indicador utilizado, asociando el éxito con una mayor permanencia temporal en el autoempleo. Sin embargo, la persistencia en el autoempleo es un fenómeno complejo que puede interpretarse de manera ambivalente, con aspectos positivos y negativos. Por un lado, la persistencia se asocia con resiliencia y éxito empresarial, factores que refuerzan la actividad económica y el dinamismo de los mercados, perspectiva esta que apuntaría a aquellos trabajadores que permanecen en el sector del autoempleo de manera voluntaria. Por otro lado, no debemos descartar que la resiliencia esté reflejando una estrategia de supervivencia involuntaria en contextos de precariedad laboral, asociada al llamado autoempleo por necesidad (Fairlie y Fossen, 2017). Así, pues, la evidencia de persistencia puede ser reflejo tanto de un desempeño positivo como de la perpetuación de una determinada patología.

Dicho esto, hay otras claves para tener en cuenta en el análisis de la persistencia en la actividad empresarial. Por un lado, y desde una perspectiva sectorial, el análisis de la histéresis resulta fundamental para evaluar la permeabilidad entre sectores. Pensemos, por ejemplo, en la capacidad de las empresas para transitar hacia otros sectores que presentan mejores oportunidades como respuesta a *shocks* adversos, sin que ello suponga una salida

de autoempleo. Por otro lado, su análisis permite identificar la relevancia y el dinamismo de un determinado sector que podría explicar por qué las empresas permanecen activas en dicha industria. En principio, las diferencias sectoriales en las tasas de supervivencia pueden explicarse por diversas circunstancias. Por un lado, los sectores compuestos predominantemente por empresas de menor tamaño tienden a tener una mayor probabilidad de fracaso, aunque este resultado no aplica a sectores con etapas maduras del ciclo de vida de los productos ni a aquellos que son intensivos en tecnología (Agarwal y Audretsch, 2001). Por otro lado, en aquellos sectores donde la escala mínima eficiente es alta, las empresas más pequeñas tienen un mayor riesgo de salida (Strotmann, 2007). Asimismo, los sectores con alta rotación, caracterizados por elevados índices de entrada y salida, suelen experimentar un impacto negativo en la supervivencia (Ejermo y Xiao, 2014), aunque las dinámicas de crecimiento sectorial y la intensidad de las actividades de I+D en un sector tienden a favorecer la supervivencia (Cefis y Marsili, 2006). La evidencia también apunta a que formar parte de sectores con alta concentración empresarial parece incrementar las probabilidades de abandono (Wennberg y Lindqvist, 2010; Aksaray y Thompson, 2018). Finalmente, en aquellos sectores en los que predominan los emprendedores por necesidad frente a los emprendedores por oportunidad, la probabilidad de supervivencia, especialmente la de supervivencia voluntaria, tiende a ser más baja. Esta hipótesis está respaldada por estudios como los de Caliendo y Kritikos (2010), Block y Sandner (2009) y Caliendo *et al.* (2015), que evidencian que los emprendedores por necesidad y los negocios creados a partir de la capitalización de subsidios de desempleo presentan tasas de supervivencia inferiores en comparación con los emprendedores por oportunidad.

Desde el punto de vista de la política económica, estos resultados adquieren especial importancia, ya que facilitan la identificación de las necesidades de intervención en sectores específicos. Además, contribuyen a comprender si ante una recesión que afecta de forma común a todos los sectores se han de aplicar tratamientos específicos sobre algunos de ellos, o anticipar cómo de intensos serán los efectos de *shocks* que afectan de forma específica a un

sector concreto (Mota y Vasconcelos, 2024). Como ya hemos advertido en la introducción, sería aconsejable la evaluación de estas dinámicas a través de un análisis exhaustivo de los flujos sectoriales y de las pautas de entrada y salida haciendo uso del historial laboral de los trabajadores autónomos. Sin embargo, la ausencia de registros longitudinales con la adecuada disponibilidad de información temporal limita las posibilidades de este análisis de los efectos a largo plazo.

En consecuencia, la estrategia de análisis de estos fenómenos pasa por una perspectiva agregada y con técnicas propias de la econometría de series temporales. Por esta razón, el análisis de los fenómenos de persistencia en el autoempleo ha corrido en paralelo al uso de los contrastes tradicionales de raíces unitarias y de los métodos empleados en economía laboral. Así, Congregado *et al.* (2012), y López-Pérez *et al.* (2018), combinan el análisis tradicional de raíces unitarias con un modelo de componentes inobservables y no linealidad en línea con el propuesto por Pérez-Alonso y Di Sanzo (2010) –que les permite no solo contrastar la histéresis, sino también el impacto del componente cíclico sobre el componente natural–. Parker *et al.* (2012) analizan el grado de persistencia en el emprendimiento haciendo uso de contrastes de raíces unitarias para datos de panel para inferir si las perturbaciones de origen político o económico tienen un efecto permanente o transitorio en el emprendimiento. Finalmente, Gil-Alana y Payne (2015) aplican integración fraccional obteniendo evidencia de persistencia de las tasas de autoempleo en los Estados Unidos. Nuestra aportación usa este mismo enfoque para el análisis del caso español, extendido espacial y sectorialmente.

Para ello, los datos que son base de nuestros ejercicios empíricos se realizan a partir de la generación de series agregadas mediante la elevación de datos muestrales a poblacionales, utilizando las oleadas de microdatos de la *Encuesta de población activa (EPA)*. Estas series conforman un panel de datos regionales de autoempleo y empleadores desglosadas en un total de seis sectores de actividad. Las diferencias basadas en la motivación para iniciar un negocio, la distinción entre trabajadores independientes individuales y empleadores, el carácter societario o no de la configuración productiva creada, el carácter

independiente y dependiente, así como las variaciones entre sectores, son algunas de las fuentes de heterogeneidad que han sido exploradas por la literatura previa (Millán *et al.*, 2012, 2014; Congregado *et al.*, 2012; Gil-Alana y Payne, 2015; Ciešlik y Dvoutletý, 2019; Fairlie y Fossen, 2020).

En nuestro caso, se han analizado las diferencias entre trabajadores por cuenta propia con y sin empleados a su cargo. Esta distinción es importante ya que ambos grupos exhiben características, motivaciones y comportamientos económicos distintos (Van Stel *et al.*, 2014). Esta distinción no solo permite captar mejor la heterogeneidad del autoempleo, sino que también aporta información crítica para diseñar políticas económicas sectoriales más efectivas. Por otro lado, estudiar la persistencia del autoempleo por regiones en España no solo permite comprender las dinámicas laborales locales, sino que también ayuda a identificar las necesidades específicas de cada territorio. Esto es crucial para desarrollar estrategias de desarrollo económico más inclusivas y efectivas, especialmente en un contexto marcado por profundas transformaciones estructurales.

Técnicamente, analizar si una serie temporal presenta histéresis o persistencia equivale a comprobar si estas series contienen raíces unitarias. Concretamente, el término histéresis describe cómo ciertos choques temporales generan efectos permanentes en el empleo. Este concepto, introducido inicialmente en economía laboral por Phelps (1972) y desarrollado por autores como Blanchard y Summers (1986, 1987), sugiere que la tasa de empleo de equilibrio no es fija, sino que puede ser alterada de forma duradera por factores como la depreciación del capital humano, los costes de ajuste laboral no convexos y dinámicas entre empleados internos y externos. Aunque en la literatura tradicional esta cuestión se aborda mediante pruebas estándar y de panel de raíces unitarias (ver Parker y Robson, 2004; Congregado *et al.*, 2012; Parker *et al.*, 2012, y Lopez-Pérez *et al.*, 2020), otros estudios, sugieren que los enfoques basados en raíces fraccionales son más adecuados, ya que permiten capturar un rango más amplio de dinámicas de memoria larga y ofrecen mayor flexibilidad al no restringir las series a ser estrictamente integradas de orden 0 o 1 (Gil-Alana y Payne, 2015). Este enfoque es precisamente el que se emplea en el presente trabajo.

Nuestros resultados indican la existencia de raíz unitaria en el total del autoempleo, sin embargo, analizando las series diferenciando tipo de autoempleados, regiones y sectores los resultados son distintos entre ellos y, por tanto, más robustos. Obtenemos que la evidencia de persistencia entre los autónomos sin asalariados es mucho más escasa que para los empleadores.

### III. ESPAÑA COMO CASO DE ESTUDIO

Este trabajo examina la dinámica a largo plazo del autoempleo de las regiones españolas, tanto de forma agregada como sectorial, explorando además si esta dinámica muestra diferencias entre diferentes grupos de autoempleados. La elección de España como caso de estudio se sustenta en dos motivos principales, uno de carácter general y otro coyuntural.

Por un lado, el análisis del autoempleo en España ha merecido especial atención en el ámbito académico (3) atraídos por su singularidad en el contexto de un mercado de trabajo altamente volátil y con instituciones que dificultaban, hasta fechas recientes, la contratación y la adaptación a los cambios económicos. La existencia de distorsiones en la elección de ocupación, la aparición de formas de autoempleo dependiente (Román *et al.*, 2011) o el comportamiento asimétrico y, en ocasiones, anticíclico del trabajo por cuenta propia, han sido algunos de los fenómenos de especial incidencia en el caso español (Congregado *et al.*, 2010; Congregado *et al.*, 2012).

Por otro lado, la actual coyuntura del mercado laboral y del empleo por cuenta propia, en particular, hacen que su estudio sea de especial interés en este momento. El total de afiliados a la Seguridad Social en el régimen de autónomos alcanzó en 2024 un récord histórico (casi 3,4 millones)(4). Sin embargo, nunca habían sido tan pocos en comparación con el resto de los afiliados, solo el 15,9 por 100 del total, lo que quizá sea reflejo del vigor del mercado de trabajo español y de su capacidad de generación de empleo asalariado (5). Sin embargo, tampoco sería descartable que esta evolución fuese compatible con cambios profundos en la composición del empleo, asociadas a la generalización del empleo por cuenta propia en ciertas actividades y ocupaciones del empleo bajo demanda

o a la mayor incidencia del falso autoempleo (Boeri *et al.*, 2020)(6).

En cualquier caso, el análisis de los agregados oculta notables diferencias en las tendencias tanto entre sectores como entre tipos de autoempleados, a lo que tendríamos que añadir las diversas dinámicas regionales. Atendiendo a esta idea, nuestro análisis de la macrodinámica a largo plazo del autoempleo no solo se limita al análisis de las series temporales de autoempleo agregado, sino que tratamos de valorar si los efectos son similares con independencia del ámbito territorial, sector de actividad o tipo de autoempleo considerado. Estas tres aproximaciones nos han de permitir disminuir el pixelado y ofrecer un análisis más nítido de la persistencia de cualquier tipo de perturbación a la que sometamos las series de autoempleo, y si estos efectos son similares con independencia del ámbito territorial, sector de actividad o tipo de autoempleo.

Desde el punto de vista sectorial, es de especial interés conocer si las últimas tendencias responden a razones coyunturales o acabarán consolidándose como nuevas pautas sectoriales en la composición del empleo. Así, y atendiendo a los epígrafes de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, en los últimos años los ritmos más altos de crecimiento del empleo por cuenta propia, parecen concentrarse en actividades profesionales, científicas y técnicas y en el sector de información y comunicaciones, mientras que la agricultura y el comercio, sectores en los que tradicionalmente más peso tenía el trabajo por cuenta propia, este tipo de ocupación tiende a perder importancia relativa. Sin embargo, y dejando a un lado las tendencias, las ramas que más trabajadores autónomos concentran siguen siendo, la construcción, transporte y los servicios de asistencia y auxiliares. Aunque podríamos conjeturar con diferentes factores como determinantes de esta diferente evolución sectorial, lo que tratamos de constatar en este estudio es si este aparente cambio de tendencia en las pautas de elección de ocupación, en algunos sectores, puede convertirse en permanente, como paso previo para el análisis de sus causas y potenciales consecuencias.

En general, todas las regiones españolas comparten una serie de características regulatorias si-

milares, si bien sus ecosistemas de emprendimiento (Stam y Van de Ven, 2021), las oportunidades de negocio en cada una de ellas y su composición sectorial las hacen presentar rasgos específicos. Dado que la probabilidad de supervivencia en el autoempleo es heterogénea entre sectores (Millán *et al.* 2012), es crucial determinar si el impacto de cualquier política de promoción empresarial o incluso cualquier cambio institucional que afecte la valoración relativa del empleo asalariado y el trabajo por cuenta propia, tiene efectos asimétricos entre sectores. Los resultados de Cabrer-Borrás y Rico Belda (2018) también avalan la idea de que el tipo de sector productivo afecta de manera significativa a la supervivencia, de forma que sectores como el de la salud presenta tasas de supervivencia muy superiores a otros como el de la construcción. Ortega-Argilés (2022), por su parte, también apunta a la existencia de diferencias sectoriales en la probabilidad de éxito de las iniciativas empresariales, destacando especialmente los impactos positivos del turismo, mientras que Gumbau (2017) sostiene que los resultados económicos regionales muestran una fuerte dependencia del predominio de emprendedores pertenecientes a sectores de tecnología media y avanzada.

No obstante, y como ya hemos avanzado, nuestro análisis se extiende en otras dos direcciones. La primera, introduciendo una fuente de heterogeneidad en el autoempleo con fuerte incidencia en la supervivencia empresarial (Millán *et al.*, 2011). Tal como argumentan Congregado, Golpe y Parker (2012) los trabajadores por cuenta propia con empleados y sin empleados constituyen dos especies distintas con un predominio de diferentes motivaciones tanto en la decisión de entrar como en los desencadenantes de salir o permanecer (Fairlie y Fossen, 2017), con diferentes costes de salida (Hessels *et al.*, 2011), y con un diferente comportamiento a lo largo del ciclo (Carmona *et al.*, 2010). Por todo ello, es importante comprobar si de la dinámica de ambos grupos, empleadores y autónomos sin asalariados, se derivan diferencias en términos de persistencia (7).

La segunda, en clave espacial, para analizar la posible existencia de diferencias territoriales entre las diferentes comunidades autónomas. En clave regional, Ortega-Argilés (2022) realiza un análisis de la dinámica del emprendimiento en España, que

actualiza y cualifica el trabajo de García Tabuenca *et al.* (2011) en el que se examinaba la relación entre la actividad empresarial y el desarrollo regional, explorando el papel de ciertas características de la actividad empresarial como la innovación, la localización y la elección de sector.

En conjunto, estas variantes apuntan a la necesidad de que los responsables públicos implementen políticas diferenciadas, atendiendo a retos y necesidades regionales específicas, lo que justifica la inclusión de la clave regional en nuestro análisis.

#### IV. DATOS Y METODOLOGÍA

Como ya hemos advertido, este estudio se realiza a nivel agregado y tal como resulta práctica habitual en esta literatura identificando autoempleo y emprendimiento (8). La imposibilidad de contar con muestras individuales con la suficiente dimensión longitudinal como para analizar los efectos a medio y a largo plazo, nos lleva a adoptar esta estrategia que pasa por analizar las propiedades de larga memoria en las series generadas. Como ya hemos advertido, hacemos uso de series temporales de autoempleados, desagregadas por tipo de autoempleo (empleadores versus autoempleados sin asalariados), comunidad autónoma y sector de actividad. Estas series han sido generadas a partir de 102 oleadas trimestrales de los microdatos de la *Encuesta de población activa (EPA)*, aplicando factores de elevación a los datos muestrales generando, como resultado, series trimestrales que abarcan desde el primer trimestre de 1999 hasta el segundo trimestre de 2024, para seis sectores de actividad y para cada una de las 17 comunidades autónomas. Para el análisis se ha realizado una agregación sectorial en las siguientes categorías: i) Agroindustria, que incluye los sectores de la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca junto con industria de la alimentación, textil, cuero, madera y papel; ii) Industria pesada y energética, definida por agregación de las industrias extractivas, refino de petróleo, industria química, farmacéutica, industria del caucho y materias plásticas, suministro energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado, suministro de agua, gestión de residuos y metalurgia; iii) Industria de maquinaria, que comprende a los sectores de cons-

trucción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte e instalación y reparación industrial; iv) Construcción; v) Comercio y transporte, que incorpora los sectores de comercio al por mayor y al por menor y sus instalaciones y reparaciones, reparación de automóviles, hostelería, transporte y almacenamiento e información y comunicaciones; vi) Servicios, sector en el que se aglutina a los sectores de intermediación financiera, seguros, actividades inmobiliarias, servicios profesionales, científicos, administrativos, administración pública, educación y actividades sanitarias.

La evolución de las series, en el período considerado, nos muestra un crecimiento sostenido del autoempleo en la agroindustria, en el sector servicios, una caída en el sector del comercio y el transporte, aunque no generalizado por regiones, y una caída en el sector de la construcción, aunque circunscrita a Cataluña, Madrid y País Vasco.

Como ya se ha avanzado, la estrategia empírica para analizar si existe histéresis en el autoempleo, es proceder al análisis del orden de integración de las series para inferir si cualquier shock exógeno, incluidos los de origen político, tendrá carácter transitorio o se transformará en permanente. En general, si una serie presentara una raíz unitaria, eso implicaría que sometida a cualquier *shock*, los efectos de este serían permanentes. Por el contrario, si la serie es estacionaria, los *shocks* solo causarán una desviación temporal de la trayectoria de evolución a largo plazo. Distinguir entre estos efectos permanentes y temporales es de suma importancia para conocer los efectos a largo plazo de las políticas y, por tanto, en el caso que nos ocupa, para diseñar las políticas de promoción del emprendimiento. Como advertíamos en la introducción, una de las estrategias más comúnmente utilizadas en el análisis de los fenómenos de histéresis es el uso de los contrastes de raíces unitarias basados en integración fraccional (Robinson, 1994; Gil-Alana y Robinson, 1997). La intuición de este enfoque es que el número de veces que hay que diferenciar una serie de tiempo para convertirla en un proceso de memoria corta, también llamado integrado de orden 0 o puede ser un valor de naturaleza fraccional.

Si queremos expresar formalmente esta idea, consideremos un proceso estocástico  $[x(t)]$  con  $t$

CUADRO N.º1  
RESULTADOS REGIONALES

ÁMBITO	TOTAL	CON ASALARIADOS	SIN ASALARIADOS
Andalucía	0,86 (0,73, 1,02)(+)	0,90 (0,76, 1,08)	0,72 (0,57, 0,92)*(+)
Aragón	0,63 (0,51, 0,79)*	0,80 (0,67, 0,98)*	0,53 (0,36, 0,78)*(-)
Asturias	0,90 (0,74, 1,11)	0,63 (0,51, 0,78)*	0,79 (0,62, 1,00)
Baleares	0,68 (0,50, 0,95)*(+)	0,57 (0,34, 0,93)*	0,67 (0,51, 0,88)*(+)
Canarias	0,85 (0,67, 1,19)	0,84 (0,62, 1,14)	0,62 (0,47, 0,82)*(+)
Cantabria	0,74 (0,63, 0,87)*	0,71 (0,58, 0,87)*	0,71 (0,58, 0,86)*
Castilla y León	0,90 (0,72, 1,13)(-)	0,73 (0,59, 0,90)*	0,78 (0,63, 0,96)*(-)
Castilla-La Mancha	0,97 (0,79, 1,20)	0,94 (0,78, 1,14)	0,82 (0,65, 1,03)
Cataluña	0,67 (0,55, 0,80)*	0,94 (0,80, 1,13)	0,54 (0,42, 0,68)*(+)
Comunidad Valenciana	0,83 (0,69, 1,01)	0,85 (0,72, 1,04)	0,72 (0,57, 0,91)*(+)
Extremadura	0,74 (0,60, 0,93)*	0,82 (0,65, 1,03)	0,68 (0,52, 0,89)*
Galicia	0,81 (0,67, 0,99)*(-)	0,86 (0,75, 1,01)	0,86 (0,71, 1,05)(-)
Madrid	0,88 (0,75, 1,04)(+)	0,86 (0,71, 1,06)	0,70 (0,55, 0,87)*(+)
Murcia	0,88 (0,74, 1,05)	0,88 (0,71, 1,10)	0,60 (0,47, 0,77)*(+)
Navarra	0,72 (0,60, 0,91)*	0,63 (0,51, 0,82)*	0,73 (0,60, 0,91)*
País Vasco	0,83 (0,68, 0,99)*	0,67 (0,48, 0,92)*	0,78 (0,62, 0,99)*(-)
Rioja	0,81 (0,66, 1,03)	0,75 (0,60, 0,94)*	0,68 (0,49, 0,94)*(-)
<b>Total</b>	<b>1,00 (0,87, 1,16)</b>	<b>1,04 (0,91, 1,21)</b>	<b>0,89 (0,75, 1,07)</b>

Nota: \* indica evidencia de reversión a la media, esto es,  $d < 1$ . Los símbolos (+) y (-) muestran si se ha incluido una tendencia lineal positiva o negativa, respectivamente.

= 0, ±1,...]. Diremos que este proceso es integrado de orden  $d$ , o  $I(d)$  o si se puede representar de la siguiente manera,

$$(1-L)^d x(t) = u(t), \quad t=0, \pm 1, \dots, \quad [1]$$

donde  $L$  representa el operador de retardos, y  $u(t)$  es un proceso  $I(0)$  caracterizado por tener una función de densidad espectral positiva y finita.

En un contexto de valores reales en  $d$ , se puede usar una expansión binomial tal que:

$$(1-L)^d = \sum_{j=0}^{\infty} \binom{d}{j} (-1)^j L^j = 1 - dL + \frac{d(d-1)}{2} L^2 - \dots$$

de manera que en la ecuación  $x(t)$  se puede expresar como:

$$x(t) = \frac{d}{2} x(t-1) - \frac{d(d-1)}{2} x(t-2) + \dots + u(t)$$

Por tanto, el parámetro  $d$  juega un papel crucial a la hora de determinar el grado de persistencia en las series: a mayor valor de  $d$ , mayor grado de persistencia o dependencia entre los datos. Por otro lado, valores de  $d$  inferiores a 1 implicarán reversión a la media, de manera que los *shocks* tendrán una naturaleza transitoria, a diferencia de lo que ocurre con valores de iguales o superiores a 1, casos en los cuales las series presentarán histéresis o resiliencia puesto que los *shocks* tendrán una naturaleza permanente. En la aplicación empírica que es la base de este estudio y que será presentada en la siguiente sección permitiremos que describa el término de error de un modelo de regresión lineal con constante y deriva, como el que se describe en la ecuación [2],

$$y(t) = \alpha + \beta t + x(t), \quad t=1, 2, 3, \dots, \quad [2]$$

donde  $y(t)$  representa los datos observables mientras que  $x(t)$  son parámetros no observables que se estima-

CUADRO N.º 2

**RESULTADOS SECTORIALES**

ÁMBITO	TOTAL	CON ASALARIADOS	SIN ASALARIADOS
Agroindustria	0,94 (0,84, 1,07)(-)	0,79 (0,67, 0,94)*	0,87 (0,77, 0,98)*(-)
Industria pesada y energética	0,75 (0,63, 0,89)*	0,87 (0,74, 1,07)	0,67 (0,54, 0,84)*
Industria de maquinaria	0,83 (0,69, 1,02)	0,76 (0,64, 0,92)*	0,70 (0,56, 0,89)*
Construcción	1,10 (0,96, 1,28)	1,05 (0,93, 1,20)	0,86 (0,73, 1,02)
Comercio y transporte	0,87 (0,72, 1,07)	0,89 (0,73, 1,11)	0,84 (0,70, 1,03)
Servicios	0,81 (0,68, 0,97)*(+)	0,72 (0,60, 0,87)*(+)	0,79 (0,65, 0,96)*(+)
<b>Total</b>	<b>1,00 (0,87, 1,16)</b>	<b>1,04 (0,91, 1,21)</b>	<b>0,89 (0,75, 1,16)</b>

Nota: \* indica evidencia de reversión a la media, esto es,  $d < 1$ . Los símbolos (+) y (-) muestran si se ha incluido una tendencia lineal positiva o negativa, respectivamente.

CUADRO N.º 3

**COEFICIENTES ESTIMADOS DE LOS MODELOS SELECCIONADOS. AUTÓNOMOS SIN ASALARIADOS**

SERIES	ESTIMACIÓN DE D	CONSTANTE	TENDENCIA LINEAL
<b>Andalucía</b>			
Agroindustria	0,72 (0,61, 0,90)*	63.213,23 (19,79)	---
Industria pesada y energética	0,55 (0,42, 0,72)*	4.749,22 (5,26)	---
Industria de maquinaria	0,36 (0,21, 0,57)*	6.128,44 (10,58)	---
Construcción	0,66 (0,55, 0,82)*	20.552,01 (7,36)	---
Comercio y transporte	0,61 (0,51, 0,75)*	137.289,85 (26,21)	---
Servicios	0,78 (0,64, 0,97)*	39.483,91 (7,12)	1.065,24 (4,63)
<b>Aragón</b>			
Agroindustria	0,64 (0,49, 0,86)*	26.271,72 (17,81)	-116,11 (-2,97)
Industria pesada y energética	0,39 (0,26, 0,58)*	1.050,40 (5,58)	---
Industria de maquinaria	0,60 (0,44, 0,82)*	1.773,35 (4,73)	---
Construcción	0,66 (0,48, 0,93)*	6.005,76 (5,59)	---
Comercio y transporte	0,56 (0,41, 0,76)*	24.216,21 (14,47)	-68,80 (-1,88)
Servicios	0,55 (0,36, 0,77)*	9.964,98 (8,56)	59,63 (2,39)
<b>Asturias</b>			
Agroindustria	0,79 (0,65, 1,00)	24.455,11 (18,72)	-130,79 (-2,33)
Industria pesada y energética	0,56 (0,40, 0,75)*	637,97 (3,56)	---
Industria de maquinaria	0,47 (0,30, 0,73)*	932,39 (5,62)	---
Construcción	0,55 (0,40, 0,78)*	4.657,05 (7,00)	---
Comercio y transporte	0,76 (0,59, 1,01)	22.565,41 (12,36)	---
Servicios	0,61 (0,42, 0,84)*	7.488,57 (5,46)	6,79 (84,06)
<b>Baleares</b>			
Agroindustria	0,54 (0,34, 0,79)*	6.962,52 (9,05)	-33,20 (-2,06)
Industria pesada y energética	0,47 (0,35, 0,64)*	836,121 (3,04)	---
Industria de maquinaria	0,56 (0,36, 0,86)*	1.165,85 (2,03)	---
Construcción	0,54 (0,38, 0,77)*	5.441,28 (4,35)	50,78 (1,94)

CUADRO N.º 3 (continuación)

## COEFICIENTES ESTIMADOS DE LOS MODELOS SELECCIONADOS. AUTÓNOMOS SIN ASALARIADOS

SERIES	ESTIMACIÓN DE D	CONSTANTE	TENDENCIA LINEAL
Comercio y transporte	0,65 (0,48, 0,88)*	19.598,74 (8,02)	---
Servicios	0,70 (0,54, 0,90)*	6.867,92 (2,92)	213,57 (2,87)
<b>Canarias</b>			
Agroindustria	0,55 (0,46, 0,66)*	11.414,76 (12,17)	-69,84 (-3,48)
Industria pesada y energética	0,49 (0,34, 0,68)*	916,95 (2,72)	---
Industria de maquinaria	0,46 (0,31, 0,70)*	1.170,44 (3,22)	---
Construcción	0,58 (0,43, 0,79)*	5.132,29 (4,43)	---
Comercio y transporte	0,73 (0,52, 1,00)	26.469,42 (7,90)	191,44 (1,64)
Servicios	0,56 (0,42, 0,76)*	10.061,12 (4,80)	269,89 (5,78)
<b>Cantabria</b>			
Agroindustria	0,67 (0,50, 0,89)*	9.818,18 (14,62)	-63,27 (-3,26)
Industria pesada y energética	0,37 (0,16, 0,68)*	418,09 (4,47)	---
Industria de maquinaria	0,63 (0,46, 0,85)*	530,27 (2,65)	---
Construcción	0,58 (0,41, 0,82)*	3.647,50 (6,38)	---
Comercio y transporte	0,69 (0,55, 0,88)*	9.265,93 (8,89)	---
Servicios	0,76 (0,55, 1,01)	2.715,36 (3,46)	64,33 (2,20)
<b>Castilla y León</b>			
Agroindustria	0,68 (0,56, 0,84)*	71.716,88 (30,37)	-379,67 (-5,40)
Industria pesada y energética	0,62 (0,44, 0,85)*	2.303,57 (4,00)	---
Industria de maquinaria	0,58 (0,43, 0,77)*	2.403,67 (5,87)	---
Construcción	0,55 (0,39, 0,75)*	18.463,04 (14,97)	-49,24 (-1,86)
Comercio y transporte	0,71 (0,55, 0,91)*	64.600,26 (25,81)	-236,38 (-2,89)
Servicios	0,60 (0,41, 0,85)*	16.580,15 (10,02)	143,23 (3,62)
<b>Castilla-La Mancha</b>			
Agroindustria	0,65 (0,50, 0,85)*	38.458,09 (21,06)	-191,21 (-3,84)
Industria pesada y energética	0,53 (0,41, 0,70)*	2.002,45 (5,28)	---
Industria de maquinaria	0,53 (0,40, 0,73)*	2.017,24 (4,79)	---
Construcción	0,75 (0,61, 0,95)*	8.568,17 (5,49)	---
Comercio y transporte	0,74 (0,59, 0,93)*	40.624,26 (19,14)	---
Servicios	0,52 (0,35, 0,76)*	10.013,18 (10,04)	148,09 (7,35)
<b>Cataluña</b>			
Agroindustria	0,66 (0,54, 0,81)*	60.517,48 (17,55)	-385,33 (-3,98)
Industria pesada y energética	0,48 (0,34, 0,68)*	6.986,12 (6,78)	---
Industria de maquinaria	0,60 (0,45, 0,81)*	10.789,83 (7,07)	---
Construcción	0,74 (0,62, 0,92)*	34.643,42 (7,49)	---
Comercio y transporte	0,64 (0,44, 0,89)*	144.128,31 (23,39)	---
Servicios	0,45 (0,33, 0,62)*	60.600,03 (13,42)	975,94 (11,87)

CUADRO N.º 3 (continuación)

**COEFICIENTES ESTIMADOS DE LOS MODELOS SELECCIONADOS. AUTÓNOMOS SIN ASALARIADOS**

SERIES	ESTIMACIÓN DE D	CONSTANTE	TENDENCIA LINEAL
<b>Comunidad Valenciana</b>			
Agroindustria	0,64 (0,48, 0,86)*	44.913,64 (16,54)	-292,84 (-4,07)
Industria pesada y energética	0,49 (0,35, 0,69)*	2.822,68 (4,09)	---
Industria de maquinaria	0,61 (0,45, 0,81)*	5.628,89 (6,06)	---
Construcción	0,58 (0,49, 0,70)*	18.161,09 (7,40)	97,65 (1,74)
Comercio y transporte	0,63 (0,49, 0,82)*	75.205,98 (16,72)	---
Servicios	0,72 (0,55, 0,94)*	34.735,51 (7,83)	538,16 (3,60)
<b>Extremadura</b>			
Agroindustria	0,78 (0,67, 0,93)*	16.530,40 (13,53)	---
Industria pesada y energética	0,49 (0,37, 0,66)*	754,90 (3,41)	---
Industria de maquinaria	0,64 (0,45, 0,86)*	1.049,76 (3,54)	---
Construcción	0,55 (0,44, 0,72)*	3.995,84 (7,28)	---
Comercio y transporte	0,61 (0,44, 0,86)*	246.69,48 (15,91)	-78,39 (-2,06)
Servicios	0,41 (0,22, 0,66)*	4.791,65 (5,83)	80.293 (5,60)
<b>Galicia</b>			
Agroindustria	0,84 (0,76, 0,97)*	10.403,64 (36,51)	---
Industria pesada y energética	0,54 (0,40, 0,73)*	1.423,38 (3,33)	---
Industria de maquinaria	0,74 (0,57, 0,95)*	3.848,92 (5,99)	---
Construcción	0,61 (0,43, 0,83)*	13.831,58 (14,25)	---
Comercio y transporte	0,95 (0,76, 1,19)	58.330,12 (24,16)	---
Servicios	0,53 (0,35, 0,78)*	16.536,25 (11,17)	246,97 (8,55)
<b>Madrid</b>			
Agroindustria	0,47 (0,34, 0,65)*	85.909,17 (5,36)	---
Industria pesada y energética	0,39 (0,28, 0,55)*	28.68,81 (4,46)	---
Industria de maquinaria	0,74 (0,57, 0,98)*	2.720,96 (1,93)	---
Construcción	0,60 (0,47, 0,78)*	16.589,66 (4,50)	---
Comercio y transporte	0,55 (0,39, 0,75)*	64.683,36 (9,92)	369,22 (2,65)
Servicios	0,74 (0,59, 0,93)*	33.445,63 (4,15)	992,49 (3,41)
<b>Murcia</b>			
Agroindustria	0,47 (0,32, 0,69)*	9.457,06 (12,17)	---
Industria pesada y energética	0,49 (0,35, 0,67)*	693,70 (2,59)	---
Industria de maquinaria	0,68 (0,54, 0,86)*	896,23 (2,09)	---
Construcción	0,73 (0,59, 0,94)*	4.191,75 (4,18)	---
Comercio y transporte	0,62 (0,49, 0,79)*	19.647,72 (10,57)	---
Servicios	0,50 (0,38, 0,66)*	6.187,10 (5,20)	168,21 (7,24)
<b>Navarra</b>			
Agroindustria	0,69 (0,53, 0,89)*	13.859,52 (14,28)	-90,91 (-3,05)
Industria pesada y energética	0,36 (0,25, 0,51)*	562,74 (5,31)	---

Continúa

CUADRO N.º 3 (continuación)

## COEFICIENTES ESTIMADOS DE LOS MODELOS SELECCIONADOS. AUTÓNOMOS SIN ASALARIADOS

SERIES	ESTIMACIÓN DE D	CONSTANTE	TENDENCIA LINEAL
Industria de maquinaria	0,63 (0,46, 0,85)*	631,32 (2,75)	---
Construcción	0,57 (0,40, 0,81)*	4.712,25 (7,95)	---
Comercio y transporte	0,67 (0,50, 0,89)*	11.872,48 (11,14)	---
Servicios	0,44 (0,28, 0,64)*	5.112,92 (8,15)	52,20 (4,62)
Agroindustria	0,64 (0,43, 0,91)*	13.080,28 (9,26)	-81,59 (-2,18)
Industria pesada y energética	0,47 (0,28, 0,74)*	2.016,79 (5,37)	---
Industria de maquinaria	0,65 (0,47, 0,89)*	2.281,86 (3,01)	---
Construcción	0,71 (0,56, 0,90)*	18.368,46 (10,51)	-102,87 (-1,80)
Comercio y transporte	0,60 (0,42, 0,85)*	52.249,15 (18,07)	-260,15 (-3,76)
Servicios	0,84 (0,64, 1,10)	21.920,84 (8,21)	---
<b>Rioja, La</b>			
Agroindustria	0,75 (0,63, 0,92)*	9.012,48 (12,99)	-52,55 (-2,03)
Industria pesada y energética	0,75 (0,57, 0,98)*	---	---
Industria de maquinaria	0,37 (0,17, 0,66)*	356,24 (5,68)	---
Construcción	0,54 (0,43, 0,70)*	2.397,42 (9,34)	---
Comercio y transporte	0,66 (0,49, 0,89)*	7.640,75 (11,23)	-33,80 (-1,77)
Servicios	0,76 (0,54, 1,01)	1.787,01 (3,54)	---

Nota: \*Indica evidencia de reversión a la media, i.e.,  $d < 1$ . La muestra abarca desde 1991T1 hasta 2024T2.

rán a partir de los datos junto con el valor  $d$ . Respecto a la estimación de los parámetros del modelo, usaremos una versión simple de los test de Robinson (1994) que se basan en la función de verosimilitud expresada en el dominio de la frecuencia. Estos contrastes nos permitirán obtener intervalos de confianza para el parámetro de integración fraccional y un valor de  $d$  más probable que nos permitirá estimar el resto de los parámetros del modelo.

## V. RESULTADOS

En nuestro estudio, se contrasta la existencia de persistencia en las series de autoempleo con y sin asalariados, para 6 sectores de actividad y para las 17 comunidades autónomas españolas. En todos los casos, estimamos tres modelos distintos: i) sin términos determinísticos, es decir,  $\alpha = \beta = 0$ ; ii) incluyendo una constante,  $\beta = 0$ ; y iii) con una constante y una tendencia lineal,  $\alpha$  and  $\beta \neq 0$ . El criterio de selección entre las tres especificaciones estará

en función de si la constante y la tendencia son o no significativas. Observando los resultados obtenidos para las tasas de autoempleo agregada, de empleadores y de autoempleados sin asalariados (cuadro n.º 1) para el total nacional y las 17 comunidades autónomas, comprobamos que tanto para España como para nueve de las comunidades autónomas existe evidencia de raíz unitaria, mientras que para las ocho comunidades restantes existe evidencia de reversión a la media. Sin embargo, estos resultados pueden ocultar diferencias entre grupos de autoempleados, dependiendo de manera decisiva de la composición del autoempleo, es decir, del peso relativo de empleadores y autónomos sin asalariados en el autoempleo de cada territorio. Así, existe evidencia de raíz unitaria y por tanto de histeresis para la serie de empleadores en Andalucía, Islas Canarias, Castilla-La Mancha, Cataluña, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia y Valencia. Por el contrario, en el caso de los autoempleados sin asalariados la regla general es la reversión a la media, de forma que solo las series de Asturias, Castilla-La Mancha y

CUADRO N.º 4

COEFICIENTES ESTIMADOS DE LOS MODELOS SELECCIONADOS. SERIE DE EMPLEADORES

SERIES	ESTIMACIÓN DE D	CONSTANTE	TENDENCIA LINEAL
<b>Andalucía</b>			
Agroindustria	0,45 (0,34, 0,60)*	20.823,48 (13,47)	----
Industria pesada y energética	0,65 (0,53, 0,82)*	5.323,86 (5,71)	----
Industria de maquinaria	0,47 (0,32, 0,71)*	3.785,74 (7,13)	----
Construcción	0,87 (0,77, 1,01)	13.423,65 (5,53)	----
Comercio y transporte	0,73 (0,59, 0,95)*	52.263,71 (11,17)	292,85 (17,91)
Servicios	0,73 (0,55, 0,98)*	20.611,23 (6,72)	215,76 (2,02)
<b>Aragón</b>			
Agroindustria	0,59 (0,42, 0,88)*	3.690,77 (5,80)	----
Industria pesada y energética	0,48 (0,35, 0,67)*	1.478,03 (5,60)	----
Industria de maquinaria	0,53 (0,34, 0,82)*	1.525,95 (4,86)	----
Construcción	0,81 (0,66, 1,02)	2.841,21 (3,12)	----
Comercio y transporte	0,78 (0,63, 0,98)*	10.528,04 (6,63)	----
Servicios	0,70 (0,51, 0,94)*	4.479,60 (6,36)	----
<b>Asturias</b>			
Agroindustria	0,58 (0,43, 0,77)*	1.180,74 (2,73)	----
Industria pesada y energética	0,64 (0,41, 0,91)*	381,38 (1,87)	----
Industria de maquinaria	0,39 (0,24, 0,58)*	457,79 (4,31)	----
Construcción	0,79 (0,63, 1,03)	2.422,03 (3,74)	----
Comercio y transporte	0,58 (0,47, 0,73)*	7.123,45 (7,39)	----
Servicios	0,56 (0,43, 0,76)*	2.924,37 (4,22)	29,09 (1,92)
<b>Baleares</b>			
Agroindustria	0,64 (0,48, 0,84)*	1.935,99 (3,58)	----
Industria pesada y energética	0,55 (0,31, 0,84)*	1.505,07 (4,54)	----
Industria de maquinaria	0,80 (0,61, 1,04)	797,55 (1,97)	----
Construcción	0,66 (0,54, 0,83)*	4.464,28 (4,96)	----
Comercio y transporte	0,47 (0,30, 0,78)*	14.321,57 (9,05)	----
Servicios	0,58 (0,39, 0,86)*	4.437,75 (4,11)	46,30 (1,88)
<b>Canarias</b>			
Agroindustria	0,58 (0,43, 0,88)*	3.454,03 (5,32)	----
Industria pesada y energética	0,58 (0,44, 0,77)*	978,42 (3,13)	----
Industria de maquinaria	0,46 (0,32, 0,64)*	564,66 (2,42)	----
Construcción	0,77 (0,60, 1,02)	5.504,33 (4,89)	----
Comercio y transporte	0,81 (0,56, 1,11)	22.425,66 (8,71)	----
Servicios	0,68 (0,53, 0,88)*	5.476,35 (3,74)	----
<b>Cantabria</b>			
Agroindustria	0,41 (0,26, 0,60)*	1.410,85 (6,05)	-8,19 (-2,10)
Industria pesada y energética	0,42 (0,30, 0,58)*	448,05 (5,15)	----
Industria de maquinaria	0,79 (0,63, 1,00)	428,05 (2,34)	----
Construcción	0,67 (0,57, 0,81)*	1.705,73 (4,18)	----
Comercio y transporte	0,59 (0,48, 0,73)*	4.940,07 (6,85)	----
Servicios	0,66 (0,47, 0,91)*	1.267,67 (2,36)	27,06 (1,80)

CUADRO N.º 4 (continuación)

**COEFICIENTES ESTIMADOS DE LOS MODELOS SELECCIONADOS. SERIE DE EMPLEADORES**

SERIES	ESTIMACIÓN DE D	CONSTANTE	TENDENCIA LINEAL
<b>Castilla y León</b>			
Agroindustria	0,59 (0,44, 0,78)*	5.857,94 (7,52)	----
Industria pesada y energética	0,53 (0,34, 0,82)*	2.027,79 (5,33)	----
Industria de maquinaria	0,63 (0,48, 0,85)*	401,59 (3,93)	----
Construcción	0,58 (0,44, 0,76)*	10.078,17 (11,11)	-34,66 (-1,67)
Comercio y transporte	0,74 (0,58, 0,95)*	122.397,37(4,11)	----
Servicios	0,62 (0,50, 0,79)*	8.663,50 (8,95)	----
<b>Castilla-La Mancha</b>			
Agroindustria	0,66 (0,52, 0,84)*	6.264,69 (8,08)	----
Industria pesada y energética	0,68 (0,51, 0,92)*	2.289,03 (4,86)	----
Industria de maquinaria	0,54 (0,39, 0,76)*	1.852,02 (5,09)	----
Construcción	0,82 (0,71, 0,96)*	7.980,00 (7,56)	----
Comercio y transporte	0,96 (0,78, 1,20)	16.379,06 (10,37)	----
Servicios	0,49 (0,31, 0,74)*	4.689,13 (5,83)	35,91 (2,32)
<b>Cataluña</b>			
Agroindustria	0,57 (0,46, 0,72)*	14.490,92 (10,03)	----
Industria pesada y energética	0,78 (0,64, 0,98)*	6.200,22 (3,77)	----
Industria de maquinaria	0,80 (0,64, 1,06)	7.140,50 (5,45)	----
Construcción	0,97 (0,86, 1,13)	19.701,62 (7,82)	----
Comercio y transporte	0,71 (0,55, 0,91)*	70.622,39 (13,69)	----
Servicios	0,60 (0,48, 0,76)*	23.736,40 (7,80)	214,60 (2,95)
<b>Comunidad Valenciana</b>			
Agroindustria	0,53 (0,40, 0,74)*	12.253,84 (7,39)	----
Industria pesada y energética	0,85 (0,65, 1,14)	5.602,59 (4,96)	----
Industria de maquinaria	0,56 (0,39, 0,78)*	6.500,20 (7,87)	-40,06 (-2,22)
Construcción	0,91 (0,79, 1,06)	15.207,54 (6,51)	----
Comercio y transporte	0,70 (0,62, 0,95)*	44.495,24 (11,00)	----
Servicios	0,60 (0,41, 0,86)*	19.553,63 (7,66)	102,44 (1,68)
<b>Extremadura</b>			
Agroindustria	0,66 (0,48, 0,90)*	3.379,45 (5,79)	----
Industria pesada y energética	0,49 (0,29, 0,73)*	1.456,49 (7,69)	-10,07 (-2,78)
Industria de maquinaria	0,42 (0,28, 0,60)*	320,05 (3,20)	----
Construcción	0,70 (0,58, 0,87)*	5.249,36 (9,33)	----
Comercio y transporte	0,72 (0,57, 0,93)*	8.274,12 (9,41)	----
Servicios	0,53 (0,35, 0,80)*	2.364,72 (4,54)	----
<b>Galicia</b>			
Agroindustria	0,49 (0,38, 0,64)*	8.374,62 (13,36)	----
Industria pesada y energética	0,80 (0,63, 1,02)	3.182,91 (5,09)	----
Industria de maquinaria	0,71 (0,58, 0,89)*	2.800,08 (6,95)	----
Construcción	0,88 (0,77, 1,03)	10.051,62 (9,49)	----
Comercio y transporte	0,72 (0,62, 0,86)*	25.514,57 (12,88)	----
Servicios	0,64 (0,51, 0,81)*	9.085,44 (8,10)	67,50 (2,27)
<b>Madrid</b>			
Agroindustria	0,64 (0,49, 0,85)*	6.214,42 (3,95)	----
Industria pesada y energética	0,50 (0,35, 0,69)*	4.124,97 (4,61)	----

CUADRO N.º 4 (continuación)

**COEFICIENTES ESTIMADOS DE LOS MODELOS SELECCIONADOS. SERIE DE EMPLEADORES**

SERIES	ESTIMACIÓN DE D	CONSTANTE	TENDENCIA LINEAL
Industria de maquinaria	0,66 (0,54, 0,84)*	---	---
Construcción	0,74 (0,59, 0,95)*	8.975,50 (3,53)	---
Comercio y transporte	0,68 (0,49, 0,95)*	38.650,27 (8,03)	---
Servicios	0,63 (0,51, 0,81)*	19.140,86 (3,91)	247,09 (1,95)
<b>Murcia</b>			
Agroindustria	0,64 (0,44, 0,88)*	4.795,04 (6,08)	---
Industria pesada y energética	0,71 (0,56, 0,94)*	1.725,29 (3,65)	---
Industria de maquinaria	0,71 (0,54, 0,95)*	1.095,02 (2,19)	---
Construcción	0,93 (0,79, 1,14)	4.957,74 (5,56)	---
Comercio y transporte	0,71 (0,57, 0,91)*	14.701,15 (9,86)	---
Servicios	0,62 (0,46, 0,84)*	4.099,44 (4,42)	---
<b>Navarra</b>			
Agroindustria	0,63 (0,48, 0,86)*	1.207,25 (3,04)	---
Industria pesada y energética	0,60 (0,43, 0,83)*	439,63 (1,93)	---
Industria de maquinaria	0,53 (0,36, 0,75)*	645,35 (4,28)	---
Construcción	0,60 (0,49, 0,76)*	1.635,50 (3,77)	---
Comercio y transporte	0,56 (0,36, 0,84)*	5.977,54 (8,27)	---
Servicios	0,62 (0,48, 0,82)*	2.252,09 (4,59)	---
<b>País Vasco</b>			
Agroindustria	0,63 (0,47, 0,85)*	2.293,30 (3,81)	---
Industria pesada y energética	0,54 (0,38, 0,77)*	3.486,07 (6,40)	-2,24 (-1,96)
Industria de maquinaria	0,56 (0,41, 0,77)*	1.997,17 (4,79)	---
Construcción	0,71 (0,54, 0,93)*	4.163,58 (4,53)	---
Comercio y transporte	0,73 (0,55, 0,97)*	15.853,67 (6,85)	---
Servicios	0,60 (0,40, 0,84)*	5.299,62	95,46 (3,46)
<b>Rioja, La</b>			
Agroindustria	0,50 (0,38, 0,67)*	1.086,72 (4,76)	---
Industria pesada y energética	0,66 (0,53, 0,84)*	310,26 (2,28)	---
Industria de maquinaria	0,76 (0,57, 1,00)	263,48 (1,87)	---
Construcción	0,60 (0,48, 0,78)*	884,69 (4,01)	---
Comercio y transporte	0,77 (0,57, 1,00)	1.781,27 (3,31)	---
Servicios	0,54 (0,42, 0,71)*	908,91 (3,36)	10,69 (1,88)

Nota: \*Indica evidencia de reversión a la media, i.e.,  $d < 1$ .

Galicia, muestran histéresis. Este resultado está en línea con los anteriormente obtenidos para el caso español por Congregado *et al.* (2012).

A continuación, analizamos en el cuadro n.º 2 la persistencia sectorial para el caso español. Existe evidencia de histéresis en la agroindustria, la industria de maquinaria, la construcción y en el comercio y transporte. Para los autoempleados con y sin asalariados hay persistencia en la construcción y el comercio y transporte y en la industria pesada y energética para los empleadores. Es de destacar que, para los casos de la agroindustria

y de la industria de maquinaria, el total tiene un grado mayor de integración que si analizamos las series por separado de con y sin asalariados, teniendo estas reversión a la media, mientras que el total no. Este fenómeno es común en la integración fraccional, al agregar series temporales, ya que el proceso agregado puede adquirir propiedades de memoria larga, incluso si las series individuales no las tienen (Robinson, 1978; Granger, 1980). Por tanto, este es otro argumento adicional que aconseja la desagregación de las series para obtener unos resultados más precisos. Otro resultado a destacar es la tendencia negativa del sector de la agroindustria

y positiva del sector servicios. En este punto, aunque sin pasar de simples conjeturas que requerirían de un análisis riguroso, factores como el salario mínimo, la existencia de ciertas exigencias regulatorias o la mayor flexibilidad en las contrataciones podrían ser algunas de las hipótesis explicativas a contrastar dentro de una agenda de investigación futura. Por el contrario, el estudio de la dinámica mostrada por el sector servicios se beneficiaría de un análisis micro de los sectores de actividad en los que este fenómeno adquiere mayor intensidad y de los efectos de esquemas de incentivos como la tarifa plana o cuotas cero.

En suma y como podemos ver, existen diferencias en términos regionales, sectoriales y por tipo de autoempleados. Analicemos ahora la persistencia para cada sector en cada región y diferenciando autoempleados con y sin asalariados. En el cuadro n.º 3 mostramos los resultados del análisis de integración fraccional para los autoempleados sin asalariados. Al igual que en los cuadros anteriores, hemos estimado los tres modelos y en la columna bajo el encabezado “Estimación de  $d$ ” mostramos directamente el modelo más adecuado según si la constante y la tendencia son o no significativas. En este caso sí hemos especificado el valor de la constante y la tendencia para poder realizar un análisis más detallado de cada serie individualizada. En el cuadro n.º 4 presentamos los resultados de la misma forma, pero con las series de empleadores.

En 95 de los 102 casos, un 93,13 por 100 de los casos, las series examinadas tienen reversión a la media, es decir, los *shocks* en estas series son transitorios y las series no presentan histéresis. Por tanto, solo son siete las series en las que no podemos rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria, es decir que  $d=1$ , ya que el intervalo incluye dicho valor. Estas son: el sector de la agroindustria y el de comercio y transporte en Asturias, el de comercio y transporte en Canarias y Galicia y el sector servicios en Cantabria, País Vasco y La Rioja. Como se puede ver, las perturbaciones que afectan a los autoempleados sin asalariados son más persistentes en los sectores comercio y transporte y servicios en el norte del país. De este modo, los valores más altos de  $d$  corresponden a agroindustria en Asturias ( $d = 0,76$ ), servicios en La Rioja ( $d = 0,84$ ) y comercio y transporte en Galicia (con  $d = 0,95$ ). Por otro lado, los valores más bajos

corresponden al sector de la industria de maquinaria en Andalucía, y al de industria pesada y energética en Navarra (con  $d = 0,36$ ) y a la industria pesada y energética en Cantabria ( $d = 0,37$ ). Vemos como el menor grado de persistencia se da, por lo general, en toda España en el sector industria pesada y energética.

Con respecto a la tendencia temporal, el coeficiente es significativamente positivo en 15 de las 17 comunidades para el sector servicios y estadísticamente significativo y negativo en 12 para la agroindustria. Para los sectores industria pesada y energética e industria de maquinaria dichos coeficientes no son significativos, mientras que para construcción y comercio y transporte hay una amplia variabilidad entre regiones.

Centrándonos ahora en empleadores, la proporción de casos en los que la hipótesis nula de raíz unitaria ( $d=1$ ) no puede ser rechazada es mayor que para los empleadores sin asalariados, siendo 17 de las 102 series analizadas (16,66 por 100). La mayoría de estos casos corresponde con el sector construcción que presenta persistencia en prácticamente la mitad del país. También habría raíz unitaria en los sectores industria de maquinaria en Baleares, Cantabria, Cataluña y la Rioja; en comercio y transporte para Canarias, Castilla-La Mancha y la Rioja; y la industria pesada y energética en Valencia y Galicia. Los mayores valores de  $d$  corresponden a los sectores de la construcción en Murcia ( $d = 0,93$ ), comercio y transporte en Castilla-La Mancha ( $d = 0,96$ ) y construcción en Cataluña ( $d = 0,97$ ). Por el contrario, los valores más bajos se dan en la industria de maquinaria en Asturias ( $d = 0,36$ ), agroindustria en Cantabria ( $d = 0,41$ ) y con el mismo valor en la industria pesada y energética en Cantabria y en la industria de maquinaria en Extremadura (con  $d = 0,42$ ).

Con respecto a los coeficientes de la tendencia temporal, en el sector servicios es significativamente positiva en 11 comunidades autónomas; sin embargo, en el resto de los sectores y comunidades autónomas la mayoría son no significativas.

## VI. CONCLUSIONES

Este trabajo ha examinado si los *shocks* en el autoempleo tienen un carácter permanente o tran-

sitorio en España y sus comunidades autónomas. Para ello ha usado integración fraccional explorando la potencial existencia de asimetrías entre los autoempleados con y sin asalariados y entre distintos sectores económicos.

En general, obtenemos que la mayoría de las series analizadas presentan reversión a la media, es decir, que los efectos de las perturbaciones son transitorios. Sin embargo, existen diferencias entre empleadores y autoempleados sin asalariados, y entre los sectores y regiones. Para los empleadores, los *shocks* son más persistentes en el sector comercio y transporte y en el sector servicios, en las regiones situadas en el norte del país, mientras que el sector industria pesada y energética es el que presenta una reversión más rápida a la media en todo el país. Por otro lado, las series de empleadores en el sector de la construcción presentan evidencia de histéresis en prácticamente la mitad del país.

Estos resultados apuntan a la importancia de diseñar políticas económicas adaptadas a las particularidades de los sectores, regiones y tipos de autoempleados, cuando queremos mantener una perspectiva no solo de corto, sino también de medio y largo plazo. Sin embargo, y esta es la principal limitación de este trabajo, resulta fundamental analizar si la permanencia de los autoempleados en ciertas actividades es voluntaria, como reflejo de condiciones favorables y oportunidades económicas, o si responde a circunstancias involuntarias derivadas de barreras estructurales, falta de alternativas o precariedad laboral (Green y Livanos, 2017). Este análisis debería considerar factores como la satisfacción laboral, ingresos, rigideces del mercado, desigualdades regionales y oportunidades de movilidad sectorial. Políticas públicas que promuevan la diversificación económica, la formación continua y condiciones laborales sostenibles podrían asegurar que esta permanencia no sea resultado de exclusión o limitaciones, sino de resiliencia y éxito en el mercado laboral (Acs *et al.*, 2016).

## NOTAS

(1) No es esta la única opción. Jaeger y Parkinson (1994), proponen un modelo de componentes inobservables en el que los *shocks* transitorios afectan al componente

permanente que, estimado a través de un filtro de Kalman, permite capturar qué parte de un shock en el componente cíclico se incorpora al componente natural de la serie. Este modelo extendido a un marco no lineal por Pérez Alonso y Di Sanzo (2010), es otra de las opciones comúnmente extendidas para el análisis de los procesos de histéresis en Economía.

- (2) Más recientemente, Yaya *et al.* (2021) y Furuoka *et al.* (2024) desarrollan un nuevo contraste de raíces unitarias, en el que combinan la integración fraccional con redes neuronales autorregresivas que usan para visitar la histéresis en el desempleo.
- (3) Entre estos análisis del caso español, se encuentran, al menos, los trabajos de Alba-Ramírez (1994); Carrasco (1999); Verheul *et al.* (2006); Congregado *et al.* (2010); Congregado *et al.* (2012); Congregado *et al.* (2012); Álvarez *et al.* (2013); Cueto *et al.* (2015); Cabrer-Borrás y Rico Belda (2018); Belda y Cabrer-Borrás, Borrás (2018); García-Perea y Román (2019); Camarero y Murmann (2024); García-Cabo y Madera (2024).
- (4) La anterior cima se había marcado en plena recesión, en el año 2008.
- (5) Sobre la base de los datos de la *Encuesta de población activa*, los autoempleados en 2023 suponían el 14,9 por 100 del total del empleo del país, una cifra muy cercana a la media de la zona del euro, 14,5 por 100, y lejos de las cifras de pasadas décadas cuando la tasa de autoempleo española se situaba en el entorno del 20 por 100.
- (6) Aunque estos cambios corren en paralelo con los cambios profundos que la composición del empleo está sufriendo en algunas economías avanzadas, de las que Reino Unido y Holanda son claros exponentes, en el caso español no son de la suficiente entidad como para provocar aumentar la participación relativa del autoempleo en el total de ocupados (OECD, 2021; Eurofound, 2017; Giupponi y Xu, 2020; Henley, 2021).

## BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z., Åstebro, T., Audretsch, D. y Robinson, D. T. (2016). Public policy to promote entrepreneurship: a call to arms. *Small Business Economics*, 47, 35-51.
- Agarwal, R. y Audretsch, D. B. (2001). Does entry size matter? The impact of the life cycle and technology on firm survival. *The Journal of Industrial Economics*, 49(1), 21-43. <https://doi.org/10.1111/1467-6451.00136>

- Akdoğan, K. (2017).** Unemployment hysteresis and structural change in Europe. *Empirical Economics*, 53, 1415-1440.
- Aksaray, G. y Thompson, P. (2018).** Density dependence of entrepreneurial dynamics: competition, opportunity cost, or minimum efficient scale? *Management Science*, 64(5), 2263-2274. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2710>
- Alba-Ramirez, A. (1994).** Self-employment in the midst of unemployment: the case of Spain and the United States. *Applied Economics*, 26(3), 189-204.
- Álvarez, G., Gradín, C. y Otero, M. S. (2013).** Self-employment: transition and earnings differential. *Revista de Economía Aplicada*, 21(62), 61-90.
- Belda, P. R. y Cabrer-Borrás, B. (2018).** Necessity and opportunity entrepreneurs: survival fac . *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14, 249-264 <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0504-9>
- Blanchard, O. J. y Summers, L. H. (1986).** Hysteresis and the European unemployment problem. *NBER Macroeconomics Annual*, 1, 15-78.
- Blanchard, O. y Summers, H. (1987).** Hysteresis in Unemployment. *European Economic Review*, 31, 288-295.
- Block, J. y Sandner, P. (2009).** Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: evidence from German micro data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9, 117-137. [Doi 10.1007/s10842-007-0029-3](https://doi.org/10.1007/s10842-007-0029-3)
- Boeri, T. y Giupponi, G. Alan B. Krueger, y Stephen Machin. 2020.** Solo Self Employment and Alternative Work Arrangements: A Cross-Country Perspective on the Changing Composition of Jobs. *Journal of Economic Perspectives*, 34(1), 170-95.
- Cabrer-Borrás, B. y Rico Belda, P. (2018).** Survival of entrepreneurship in Spain. *Small Business Economics*, 51, 265-278. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9923-1>
- 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. [Doi 10.1007/s11187-015-9646-0](https://doi.org/10.1007/s11187-015-9646-0)
- Caliendo, M. y Kritikos, A. S. (2010).** Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects. *Small Business Economics*, 35(1), 71-92. [Doi 10.1007/s11187-009-9208-4](https://doi.org/10.1007/s11187-009-9208-4)
- Caliendo, M., Künn, S. y Weissenberger, M. (2020).** Catching up or lagging behind? The long-term business and innovation potential of subsidized start-ups out of unemployment. *Research Policy*, 49(10), 104053.
- Caliendo, M. y Tübbicke, S. (2020).** New evidence on long-term effects of start-up subsidies: matching estimates and their robustness. *Empirical Economics*, 59, 1605-1631.
- Camarero Garcia, S. y Murmann, M. (2024).** How unemployment benefit duration shapes startup motivation and growth. *Small Business Economics*, 1-36.
- Caporale, G. M. y Gil-Alana, L. A. (2007).** Nonlinearities and fractional integration in the US unemployment rate. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 69(4), 521-544.
- Caporale, G. M. y Gil-Alana, L. A. (2008).** Modelling the US, UK and Japanese unemployment rates: Fractional integration and structural breaks. *Computational Statistics & Data Analysis*, 52(11), 4998-5013.
- Caporale, G. M. y Gil-Alana, L. (2014).** Youth unemployment in Europe: Persistence and macroeconomic determinants. *Comparative Economic Studies*, 56, 581-591.
- Caporale, G. M. y Gil-Alana, L. A. (2018).** Unemployment in Africa: a fractional integration approach. *South African Journal of Economics*, 86(1), 76-81.
- Carrasco, R. (1999).** Transitions to and from self-employment in Spain: an empirical analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(3), 315-341.
- Cefis, E. y Marsili, O. (2006).** Survivor: The role of innovation in firms' survival. *Research Policy*, 35(5), 626-641. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.02.006>
- Ciešlik, J. y Dvouletý, O. (2019).** Segmentation of the Population of the Solo Self-employed. *International Review of Entrepreneurship*, 17(3).
- Clavijo-Cortes, P. (2023).** Is unemployment hysteretic or structural? A Bayesian model selection approach. *Empirical Economics*, 65(6), 2837-2866.
- Congregado, E., Garcia-Clemente, J., Rubino, N. y Vilchez, I. (2025).** Testing hysteresis for the US and UK involuntary part-time employment. *Applied Economics*, 57(1), 16-36.
- Congregado, E., Golpe, A. A. y Carmona, M. (2010).** Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain. *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 828-842.

- Congregado, E., Golpe, A. A. y Parker, S. C. (2012).** The dynamics of entrepreneurship: hysteresis, business cycles, and government policy, *Empirical Economics*, 43, 1239-1261. doi:10.1007/s00181-011-0516-6
- Congregado, E., Golpe, A. y Van Stel, A. (2012).** The 'recession-push' hypothesis reconsidered. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8, 325-342.
- Cuestas, J. C. y Gil-Alana, L. (2024).** Unemployment hysteresis by sex and education attainment in the EU. *Journal of the Knowledge Economy*, 15(1), 801-827.
- Cueto, B., Mayor, M. y Suárez, P. (2015).** Entrepreneurship and unemployment in Spain: a regional analysis. *Applied Economics Letters*, 22(15), 1230-1235.
- Dolado, J. J., Felgueroso, F. y Jimeno, J. F. (2021).** Past, present and future of the Spanish labour market: when the pandemic meets the megatrends. *Applied Economic Analysis*, (85), 21-41.
- Ejermo, O., Xiao, J. (2014).** Entrepreneurship and survival over the business cycle: how do new technology-based firms differ? *Small Business Economics*, 411-426. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9543-y>
- Eurofound. (2017).** Exploring self-employment in the European Union. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fairlie, R. W. y Fossen, F. M. (2017).** Opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation. Discussion Paper, No. 17-014. Stanford Institute for Economic Policy Research.
- Fairlie, R. W. y Fossen, F. M. (2020).** Defining opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation. In *Change at home, in the labor market, and on the job* (pp. 253-289). Emerald Publishing Limited. <https://doi.org/10.1108/S0147-91212020000048008>.
- Furlanetto, F., Lepetit, A., Robstad, Ø., Rubio-Ramírez, J. y Ulvedal, P. (2025).** Estimating hysteresis effects. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 17(1), 35-70.
- Furuoka, F., Gil-Alana, L. A., Yaya, O. S., Aruchunan, E. y Ogbonna, A. E. (2024).** A new fractional integration approach based on neural network nonlinearity with an application to testing unemployment hysteresis. *Empirical Economics*, 66(6), 2471-2499.
- García Perea, P. y Román, C. (2019).** Characterisation of self-employment in Spain from a European perspective. *Economic Bulletin/Banco de España*, 2/2019.
- García-Cabo, J. y MADERA, R. (2024).** Does Self-employment Pay? The Role of Unemployment and Earnings Risk. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 86(5), 1163-1197.
- García-Tabuenca, A., Crespo-Espert, J. L. y Cuadrado-Roura, J. R. (2011).** Entrepreneurship, creative industries and regional dynamics in Spain. *The Annals of Regional Science*, 47, 659-687.
- Gil-Alana, L. A. y Brian Henry, S. G. (2003).** Fractional integration and the dynamics of UK unemployment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 65(2), 221-239.
- Gil-Alana, L. A., González-Blanch, M. J. y Poza, C. (2024).** Labour market mismatches in G7 countries: a fractional integration approach. *Applied Economics*, 1-17.
- Gil-Alana, L. A., Ozdemir, Z. A. y Tansel, A. (2019).** Long memory in Turkish unemployment rates. *Emerging Markets Finance and Trade*, 55(1), 201-217.
- Gil-Alana, L. A. y Payne, J. E. (2015a).** A time-series analysis of US entrepreneurship: Evidence from fractional integration. *Applied Economics Letters*, 22(7), 521-524. <https://doi.org/10.1080/13504851.2014.955165>
- Gil-Alana, L. A. y Payne, J. E. (2015b).** A time-series analysis of US entrepreneurship: evidence from fractional integration. *Applied Economics Letters*, 22(7), 521-524.
- Gil-Alana, L. A. y Robinson, P. M. (1997).** Testing of unit root and other nonstationary hypotheses in macroeconomic time series. *Journal of Econometrics*, 80(2), 241-268.
- Giupponi, G. y Xu, X. (2020).** What does the rise of self-employment tell us about the UK labour market? London: Institute of Fiscal Studies.
- Granger, C. W. (1980).** Long memory relationships and the aggregation of dynamic models. *Journal of Econometrics*, 14(2), 227-238.
- Green, A. y Livanos, I. (2017).** Involuntary non-standard employment in Europe. *European Urban and Regional Studies*, 24(2), 175-192.
- Gumbau Albert, M. (2017).** Entrepreneurship, innovation and regional performance: Application for the Spanish

- regions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 29(3-4), 271-291.
- Henley, A. (2021).** The rise of self-employment in the UK: entrepreneurial transmission or declining job quality? *Cambridge Journal of Economics*, 45(3), 457-486.
- Hessels, J., Grilo, I., Thurik, R. y van der Zwan, P. (2011).** Entrepreneurial exit and entrepreneurial engagement. *Journal of Evolutionary Economics*, 21, 447-471.
- Jaeger, A. y Parkinson, M. (1994).** Some evidence on hysteresis in unemployment rates. *European Economic Review*, 38(2), 329-342.
- Khraief, N., Shahbaz, M., Heshmati, A. y Azam, M. (2020).** Are unemployment rates in OECD countries stationary? Evidence from univariate and panel unit root tests. *The North American Journal of Economics and Finance*, 51, 100838.3, 104870.
- Lee, C. C. y Chang, C. P. (2008).** Unemployment hysteresis in OECD countries: Centennial time series evidence with structural breaks. *Economic Modelling*, 25(2), 312-325.
- León-Ledesma, M. A. y McAdam, P. (2004).** Unemployment, hysteresis and transition. *Scottish Journal of Political Economy*, 51(3), 377-401.
- López-Pérez, E., Rodríguez-Santiago, A. y Congregado, E. (2020).** Persistence in Self-Employment Rates before the Great Lockdown: *The Case of the UK*. *Sustainability*, 12(16), 6429.
- Meng, M., Strazicich, M. C. y Lee, J. (2017).** Hysteresis in unemployment? Evidence from linear and nonlinear unit root tests and tests with non-normal errors. *Empirical Economics*, 53, 1399-1414.
- Millán, J. M., Congregado, E. y Román, C. (2012).** Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38, 231-258. DOI 10.1007/s11187-010-9260-0
- Millán, J. M., Congregado, E. y Román, C. (2014).** Entrepreneurship persistence with and without personnel: The role of human capital and previous unemployment. *InterNational Entrepreneurship and Management Journal*, 10, 187-206. DOI 10.1007/s11365-011-0184-1.
- Mitchell, W. F. (1993).** Testing for unit roots and persistence in OECD unemployment rates. *Applied Economics*, 25(12), 1489-1501.
- Mota, P. R. y Vasconcelos, P. B. (2024).** Hysteresis in the Dynamics of Employment by Activity Sector. *Review of Political Economy*, 36(3), 1216-1232.
- OECD (2021).** OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021, <https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en>
- O’Kean, J. M. (2000).** *Economía para negocios*.
- Ortega-Argilés, R. (2022).** The evolution of regional entrepreneurship policies: “no one size fits all”. *Annals of Regional Science*, 69, 585-610. <https://doi.org/10.1007/s00168-022-01128-8>
- Parker, S. C., Congregado, E. y Golpe, A. A. (2012).** Testing for hysteresis in entrepreneurship in 23 OECD countries. *Applied Economics Letters*, 19, 61-6. doi:10.1080/13504851.2011.566175
- Parker, S. C. y Robson, M. T. (2004).** Explaining international variations in self-employment: Evidence from a panel of OECD countries. *Southern Economic Journal*, 71(2), 287-301.
- Pérez-Alonso, A. y Di Sanzo, S. (2010).** Unemployment and hysteresis: a nonlinear unobserved components approach. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 15(1).
- Phelps, E. (1972).** *Inflation Policy and Unemployment Theory*. London: Macmillan.
- Rico, P. y Cabrer-Borrás, B. (2018).** Gender differences in self-employment in Spain. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 10(1), 19-38.
- Robinson, P. M. (1978).** Statistical inference for a random coefficient autoregressive model. *Scandinavian Journal of Statistics*, 163-168.
- Robinson, P. M. (1994).** Efficient tests of nonstationary hypotheses. *Journal of the American Statistical Association*, 89(428), 1420-1437.
- Robinson, P. M., ed. (2003).** *Time series with long memory*. *Advanced Texts in Econometrics*. Oxford University Press.
- Røed, K. (1996).** Unemployment hysteresis-macro evidence from 16 OECD countries. *Empirical Economics*, 21, 589-600.
- Røed, K. (1997).** Hysteresis in Unemployment. *Journal of Economic Surveys*, 11(4), 389-418. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00040>.

- Román, C., Congregado, E. y Millán, J. M. (2011). Dependent self-employment as a way to evade employment protection legislation. *Small Business Economics*, 37, 363-392.
- Romero-Ávila, D. y Usabiaga, C. (2008). On the persistence of Spanish unemployment rates. *Empirical Economics*, 35, 77-99.
- Stam, E. y Van de Ven, A. (2021). Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56(2), 809-832.
- Strotmann, H. (2007). Entrepreneurial Survival. *Small Business Economics*, 18, 87-104. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-8859-z>
- Van Berg, G. D., Lindeboom, M. y Ridder, G. (1994). Attrition in longitudinal panel data and the empirical analysis of dynamic labour market behaviour. *Journal of Applied Econometrics*, 9(4), 421-435.
- Van Stel, A., Wennekers, S. y Scholman, G. (2014). Solo self-employed versus employer entrepreneurs: determinants and macro-economic effects in OECD countries. *Eurasian Business Review*, 4, 107-136.
- Verheul, I., Van Stel, A., Thurik, R. y Urbano, D. (2006). The relationship between business ownership and unemployment in Spain: a matter of quantity or quality? *Estudios de Economía Aplicada*, 24(2), 105-127.
- Wennberg, K. y Lindqvist, G. (2010). The effect of clusters on the survival and performance of new firms. *Small Business Economics*, 34, 221-241. Doi 10.1007/s11187-008-9123-0
- Yaya, O. S., Ogbonna, A. E., Furuoka, F. y Gil-Alana, L. A. (2021). A new unit root test for unemployment hysteresis based on the autoregressive neural network. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 83(4), 960-981.

# EMPRENDIMIENTO Y REGÍMENES DE CRECIMIENTO REGIONAL EN ESPAÑA

David Troncoso Ponce

Universidad de Sevilla

## Resumen

Este trabajo analiza la evolución del emprendimiento corporativo en las provincias españolas y su relación con el empleo entre 2000 y 2023. Clasifica las provincias en cuatro regímenes de crecimiento: emprendedor, rutinario, de puerta giratoria y en declive, basados en las tasas de creación de empresas y de crecimiento del empleo, y examina la interacción entre dinamismo empresarial y crecimiento del empleo. El análisis se divide en tres fases: expansión económica (2000-2007), recesión (2008-2015) y recuperación (2016-2023). Los resultados muestran una relación positiva entre la creación de empresas y el crecimiento del empleo durante los periodos de expansión y recuperación, pero una desconexión durante la recesión. Además, se observa mayor dinamismo empresarial en la mitad sur de España y el arco mediterráneo, sugiriendo la necesidad de un análisis más profundo de las causas de estas diferencias territoriales.

*Palabras clave:* emprendimiento, crecimiento del empleo, regímenes de crecimiento, dinamismo empresarial.

## Abstract

This study examines the evolution of corporate entrepreneurship across Spanish provinces and its relationship with employment from 2000 to 2023. Provinces are classified into four growth regimes: entrepreneurial, routine, revolving door, and declining, based on business creation and employment growth rates. The interaction between business dynamism and employment growth is analyzed across three phases: economic expansion (2000-2007), recession (2008-2015), and recovery (2016-2023). The findings reveal a positive and significant relationship between business creation and employment growth during the expansion and recovery periods, while a disconnection is observed during the recession. Additionally, the study highlights greater business dynamism in the southern half of Spain and the Mediterranean arc, suggesting the need for a deeper analysis of the underlying causes of these territorial differences.

*Keywords:* entrepreneurship, employment growth, growth regimes, business dynamism.

*JEL classification:* L26, R11, O11

## I. INTRODUCCIÓN

Resulta frecuente que los responsables públicos, con independencia de su ámbito territorial de actuación, presenten una evolución favorable de las cifras de creación de empresas, del número de emprendedores de alto impacto (Acs, 2008) o incluso de las nuevas entradas al autoempleo como indicadores que respaldan lo acertado de su gestión, en materia de promoción empresarial. Actuando de esta forma, identifican el dinamismo empresarial de su territorio con progreso e indicativo de la adecuación de las condiciones del ecosistema empresarial (regional o local) del que, en última instancia, se consideran

responsables (O'Connor *et al.*, 2018, A; Colombo *et al.*, 2019; Cavallo *et al.*, 2019). La calidad del sistema educativo universitario, del sistema de innovación y transferencia, la disposición de una adecuada regulación laboral, de un correcto sistema fiscal y financiero, la eliminación de barreras administrativas o el diseño de un adecuado esquema de incentivos, se convierten así en elementos clave de sus estrategias de competitividad empresarial regional y local, y, por tanto, en un importante motor de dinamización económica (Stam y Van de Ven, 2021).

De hecho, no resulta extraño encontrar ejemplos en los que los territorios compiten entre sí al

configurar estos ecosistemas, tratando de ofrecer no solo un mejor contexto para el desarrollo de los negocios, sino ofrecer condiciones ventajosas en una competencia por la atracción del talento empresarial y/o por el asentamiento de las empresas de mayor impacto económico (Mazzoni *et al.*, 2024).

Así pues, el hecho de que determinadas empresas decidan instalarse en un territorio o el crecimiento de las cifras de autoempleados es usado por los responsables públicos como una muestra de la idoneidad del ecosistema, esto es, de cómo el marco propicia la atracción de empresas y la asignación de talento al emprendimiento (Murphy *et al.*, 1991; Shakhnov, 2022).

Sin embargo, convendremos que una cosa es el dinamismo del sector del autoempleo y otra cosa más amplia el dinamismo empresarial, ya que tan importante es para el crecimiento, la innovación y el empleo regional o local, el alcanzar una mayor densidad de emprendedores como que los ya existentes traduzcan el ejercicio de la función empresarial en configuraciones productivas que estas estén orientadas al crecimiento (Mason y Brown, 2014).

En este trabajo, y frente al enfoque centrado en el análisis del tejido empresarial individual (1), que impregna la mayor parte de los trabajos de este número, nos centramos en el dinamismo empresarial del llamado tejido empresarial corporativo (Phan *et al.*, 2009; Urbano *et al.*, 2022).

La perspectiva adoptada en este trabajo pasa por considerar que el conjunto de agentes que desempeñan la función empresarial en un sector, localidad o región no solo son los autoempleados. Estos, solo constituyen el tejido empresarial individual, siguiendo la tipología propuesta por O’Kean (2000). Junto a este, no podemos obviar la importancia del tejido empresarial corporativo, esto es, el configurado por las sociedades (normalmente empresas de mayor complejidad, dimensión y mayor impacto económico) en las que la función empresarial es desempeñada, por diferentes agentes que ejercen la función empresarial de forma colegiada, el tejido empresarial corporativo. Convendremos que, la importancia económica de estas corporaciones en la economía de cualquier territorio, aconsejan no

pasar por alto su análisis si aspiramos a monitorizar el dinamismo empresarial y la importancia de su acción económica.

Por ello, en este estudio analizamos el dinamismo de este tejido empresarial corporativo en clave provincial, y desde esta perspectiva, las tasas de creación y destrucción de sociedades se transforman en el *input* informativo sobre el que monitorizar y clasificar los territorios en función de este dinamismo, análisis que resulta complementario al adoptado en otros trabajos de este número.

La segunda singularidad de este estudio es la del ámbito territorial elegido como referencia: la provincia. Si bien es cierto que buena parte de los elementos que configuran un ecosistema empresarial se fijan a nivel nacional y regional (la legislación laboral, buena parte de la fiscalidad y de la normativa comercial e incluso gran parte de los incentivos), no es menos cierto que en clave local se determinan un buen número de elementos clave que configuran los modelos de éxito. De la misma forma que muchos de los *clusters* y *hubs* de innovación, se configuran a ese nivel territorial. Así pues, el abordar el estudio del dinamismo empresarial en este nivel territorial es el primer paso para identificar los elementos que están detrás de esos casos de “éxito” que son susceptibles de ser usados como modelo, a través del análisis de sus factores determinantes, así como para detectar patologías y aplicar tratamientos a aquellas provincias que muestran las dinámicas adversas (Almeida *et al.*, 2023). Con este objetivo, se generan series provinciales de diferentes indicadores que son habitualmente empleados para medir el dinamismo empresarial. En concreto, tasas de creación y destrucción de empresas, ratios de volatilidad, de turbulencia y de entradas netas de empresas, en línea con las inicialmente propuestas por Audretsch y Fritsch (1994) y recientemente empleadas por Appert *et al.* (2021) para los Estados Unidos.

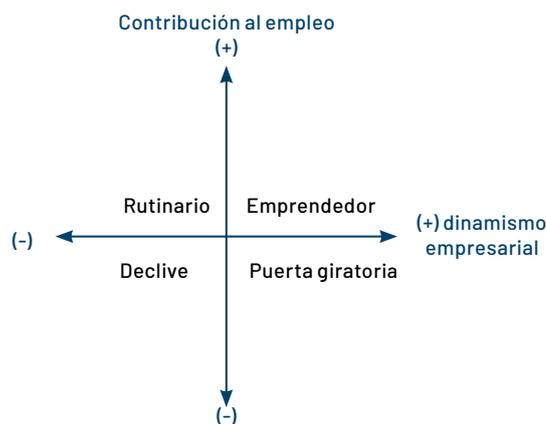
Fijado el objeto, el estudio trata de clasificar a las provincias en función de su dinamismo empresarial. Para llevar a cabo esta tarea, el tercer elemento sobre el que se sustenta esta investigación es el uso de una tipología. Una opción es el establecer esta clasificación en función de algún indicador de rendimiento. En este punto, convendremos que no todos

los que desarrollan la función empresarial lo hacen con la misma eficacia. Aunque hay visiones de la función empresarial que igualan al emprendedor con la excelencia en su desempeño, como es el caso de la igualación de la actividad empresarial con la innovación *schumpeteriana* (Cantner *et al.*, 2017), convendremos que el emprendedor y las configuraciones productivas pueden pertenecer a distintos grupos en función de la calidad con la que desempeñan esta función. Siguiendo a O’Kean (2000), un tejido empresarial excelente es aquel conformado, predominantemente, por emprendedores capaces de capturar oportunidades no explotadas hasta entonces y de generar nuevas combinaciones productivas que convierten esos nuevos bienes o servicios en una oportunidad de beneficio rentable. Pero también lo serán aquellos configurados por un buen número de emprendedores ocupados en reducir las ineficiencias siempre existentes en la empresa, gracias a la introducción de mejoras en los procesos. Un tejido empresarial será considerado, en cambio, como imitador, si en él predominan agentes que se limitan a estudiar las estrategias competitivas de las empresas de tejidos excelentes y simplemente las imitan (Schmitz, 1989). Por último, el tejido rutinario, hace referencia a aquellos tejidos que están constituidos por un buen número de empresarios marginales (Lucas, 1978), para los que el desempeño de la función empresarial se fundamenta en una gestión empresarial sin cambios apreciables y con una falta de adaptación al cambio en el entorno o a la evolución de los mercados.

La tipología usada en este trabajo corre en paralelo a la anterior, aunque centrada en la evolución conjunta del empleo y del dinamismo del tejido empresarial corporativo. Así, y atendiendo al dinamismo del tejido empresarial, distinguiremos entre regímenes *emprendedores*, *rutinarios*, *de puerta giratoria* y *de declive* para referirnos a cuatro posibles escenarios en términos de la evolución conjunta del mercado de trabajo y del dinamismo empresarial, siguiendo la propuesta realizada por Audretsch y Fritsch (1994).

El cuarto y último elemento singular de este trabajo al que debemos referirnos es al período de análisis. El trabajo aborda la dinámica de las provincias españolas durante el primer cuarto de este siglo. Se

GRÁFICO 1  
UNA TIPOLOGÍA DE RÉGIMENES DE CRECIMIENTO



Fuente: Elaboración propia.

trata de un período en el que, tras experimentar un período de alto dinamismo y de elevada generación de empleo, la Gran Recesión transformó por completo este escenario, dando paso a una recesión profunda en la que España tuvo el dudoso honor de encabezar los *rankings* de destrucción de empleo (Jimeno y Santos, 2014; Boscá *et al.*, 2020). El período se cierra con una fase de recuperación. Se trata pues de un *shock* de la suficiente magnitud como para justificar que, en nuestro análisis, tratemos de manera diferenciada, estos tres subperíodos para analizar la evolución conjunta del dinamismo empresarial y del empleo a nivel provincial. Es por ello, que el análisis explora la dinámica empresarial y del empleo provincial en tres regímenes diferentes de crecimiento: 2000-2007; 2008-2015 y 2016-2023.

Este trabajo contribuye a nuestro conocimiento del impacto de la dinámica empresarial sobre la creación de empleo, tratando de identificar si los ecosistemas empresariales provinciales impactan de forma diferente en el empleo y si la fase por la que atraviesa la economía también incide. A través de la clasificación de las provincias españolas en cuatro regímenes de crecimiento, se identifican patrones significativos en la relación entre la creación de empresas y el crecimiento del empleo, revelando la correlación positiva durante períodos de expansión económica y recuperación, así como la desconexión durante la recesión. Además, se destaca el dinamismo empresarial concentrado en la mitad

sur de España y el arco mediterráneo, lo que invita a investigar las causas subyacentes de estas diferencias territoriales. También se subrayan las implicaciones para la revisión y adaptación de políticas de promoción empresarial, considerando contextos locales y regionales. En conjunto, este análisis basado en datos no solo proporciona un marco para comprender el emprendimiento en España, sino que también establece una base práctica para futuras investigaciones y para la formulación de políticas más efectivas que fomenten el crecimiento empresarial y la creación de empleo.

El trabajo consta de cuatro secciones, dejando a un lado esta introducción. Tras una descripción de los datos y el método, llevada a cabo en la segunda sección, la tercera presenta la clasificación de las provincias españolas, de acuerdo con la tipología de regímenes de crecimiento considerados, mientras que la cuarta sección presenta la estimación de la intensidad del empleo que propicia la creación de empresas en cada período. Finalmente, la última sección contiene las conclusiones del trabajo.

## II. DATOS Y ESTRATEGIAS DE MEDIDA

En este trabajo, usamos datos procedentes de dos operaciones estadísticas realizadas por el Instituto Nacional de Estadística: la *Estadística de sociedades mercantiles* y la *Encuesta de población activa*. La *Estadística de sociedades mercantiles* recopila información sobre el número de sociedades constituidas y disueltas anualmente, a nivel provincial, cuyos

datos para el período 2000-2023 sirven de base a nuestro estudio. En función de los objetivos planteados, esta fuente estadística nos aporta información sobre el dinamismo empresarial, esto es, sobre el ritmo de creación y destrucción de empresas (2), experimentado por cada provincia española, durante un período prolongado, que comprende un período de expansión económica (2000-2007), un período de crisis (2008-2015), y un período de recuperación (2016-2023). La *Encuesta de población activa*, por su parte, nos permite monitorizar el número de ocupados y la variación anual del empleo (3), en cada provincia, durante el período de análisis.

Siguiendo el enfoque descrito por Audretsch y Fritsch (1994), definimos un conjunto de indicadores/ratios para medir el grado de dinamismo empresarial de cada provincia durante el período de análisis (4). La *ratio de creación de empresas* se define como el número de sociedades constituidas dividido por el número de ocupados. La *ratio de destrucción de empresas* se define como el número de sociedades disueltas dividido por el número de ocupados. La *ratio de volatilidad empresarial* se define como la suma del número de sociedades constituidas y el número de sociedades disueltas menos el valor absoluto de su diferencia, dividido por el número de ocupados. La *ratio de turbulencia empresarial* se define como la suma del número de sociedades constituidas y el número de sociedades disueltas dividido por número de ocupados. Finalmente, la *ratio de entrada neta de empresas* se define como el número de sociedades constituidas menos el número de sociedades disueltas, dividido por el número de ocupados.

$$\text{Ratio de creación de empresas}_{it} = \left( \frac{N.^{\circ} \text{ sociedades constituidas}_{it}}{N.^{\circ} \text{ de ocupados}_{it}} \right) * 100$$

$$\text{Ratio de destrucción de empresas}_{it} = \left( \frac{N.^{\circ} \text{ sociedades disueltas}_{it}}{N.^{\circ} \text{ de ocupados}_{it}} \right) * 100$$

$$\text{Ratio volatilidad de empresas}_{it} = \left( \frac{(N.^{\circ} \text{ soc. const}_{it} + N.^{\circ} \text{ soc. disu}_{it}) - |N.^{\circ} \text{ soc. const}_{it} - N.^{\circ} \text{ soc. disu}_{it}|}{N.^{\circ} \text{ de ocupados}_{it}} \right) * 100$$

$$\text{Ratio turbulencia de empresas}_{it} = \left( \frac{N.^{\circ} \text{ soc. constituidas}_{it} + N.^{\circ} \text{ soc. disueltas}_{it}}{N.^{\circ} \text{ de ocupados}_{it}} \right) * 100$$

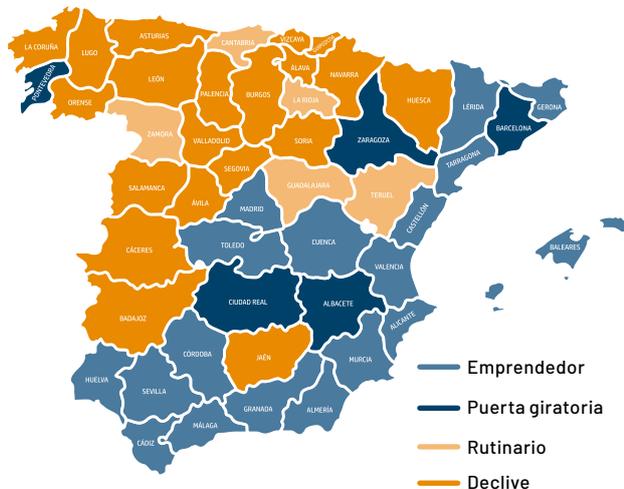
$$\text{Ratio entrada neta de empresas}_{it} = \left( \frac{N.^{\circ} \text{ soc. constituidas}_{it} - N.^{\circ} \text{ soc. disueltas}_{it}}{N.^{\circ} \text{ de ocupados}_{it}} \right) * 100$$

CUADRO N.º 1  
TASA DE CREACIÓN DE EMPRESAS Y DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO (\*)

	2000-2007	2008-2015	2016-2023
Tasa de creación de empresas (%)	0,68	0,47	0,44
Tasa de crecimiento del empleo (%)	3,58	-2,31	1,55

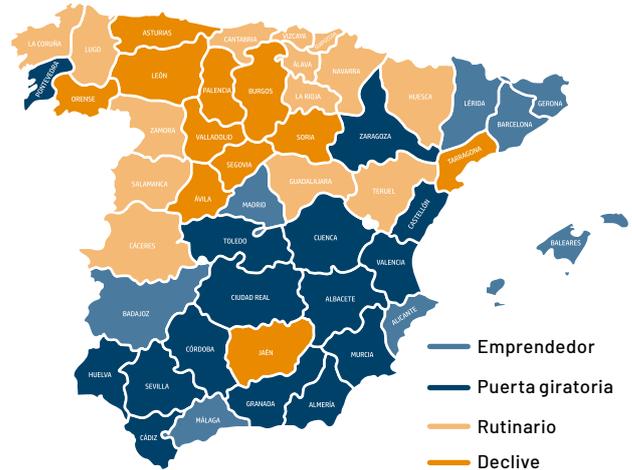
Nota: (\*) Valores medianos de cada subperíodo.

MAPA 1  
PROVINCIAS ESPAÑOLAS SEGÚN RÉGIMEN DE CRECIMIENTO, 2000-2007

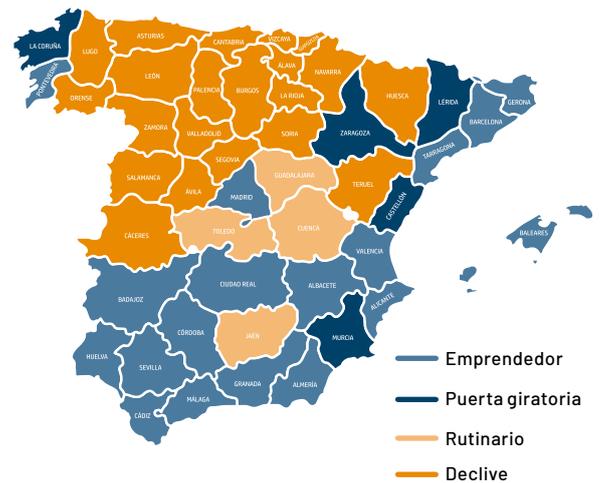


Sobre la base de los valores de estas ratios dispondrán de un *régimen emprendedor* aquellas provincias con tasas de creación de empresas y de crecimiento del empleo superiores a la mediana. Asignaremos a una provincia a un *régimen rutinario* si posee una tasa de creación de empresas inferior a la mediana y una tasa de crecimiento del empleo superior a la mediana. Una provincia que muestre una tasa de creación de empresas superior a la mediana y una tasa de crecimiento del empleo inferior a la mediana se encontrará en el *régimen de puerta giratoria* o *rotación constante*. Finalmente, un *régimen de declive* se identificará con provincias que dispongan de tasas de creación de empresas y crecimiento del empleo inferiores a la mediana. El

MAPA 2  
PROVINCIAS ESPAÑOLAS SEGÚN RÉGIMEN DE CRECIMIENTO, 2008-2015



MAPA 3  
PROVINCIAS ESPAÑOLAS SEGÚN RÉGIMEN DE CRECIMIENTO, 2016-2023

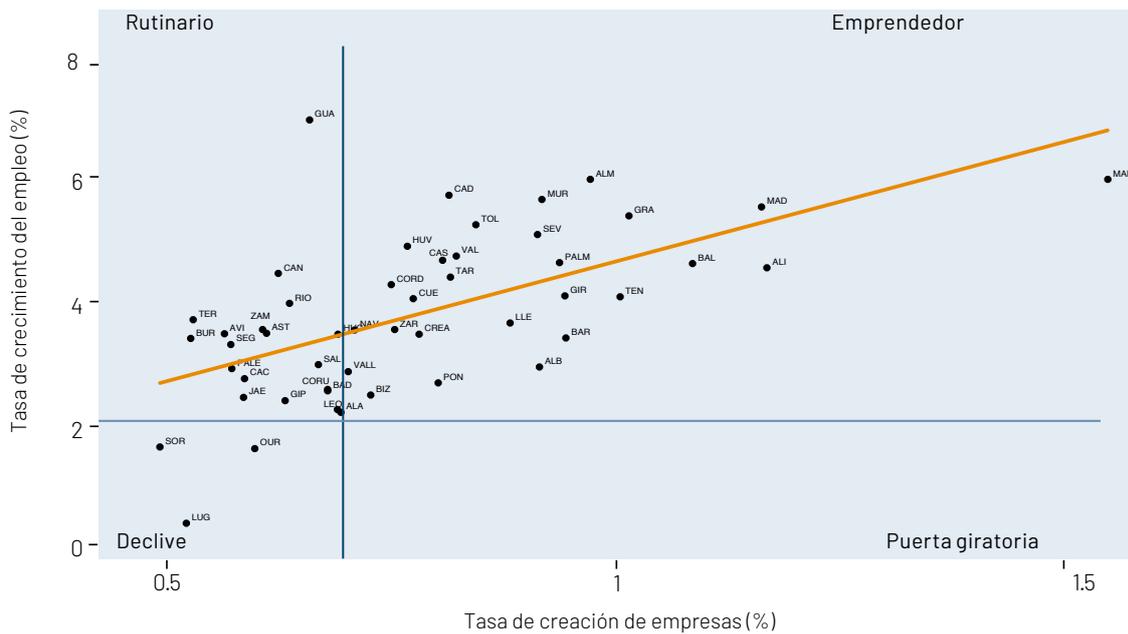


cuadro n.º 1 muestra las tasas medianas de creación de empresas y crecimiento del empleo a nivel nacional para cada periodo analizado.

Una vez realizadas estas caracterizaciones provinciales, nuestro siguiente objetivo será el análisis de la correlación entre las tasas de creación de empresas y las tasas de crecimiento del empleo en

GRÁFICO 2

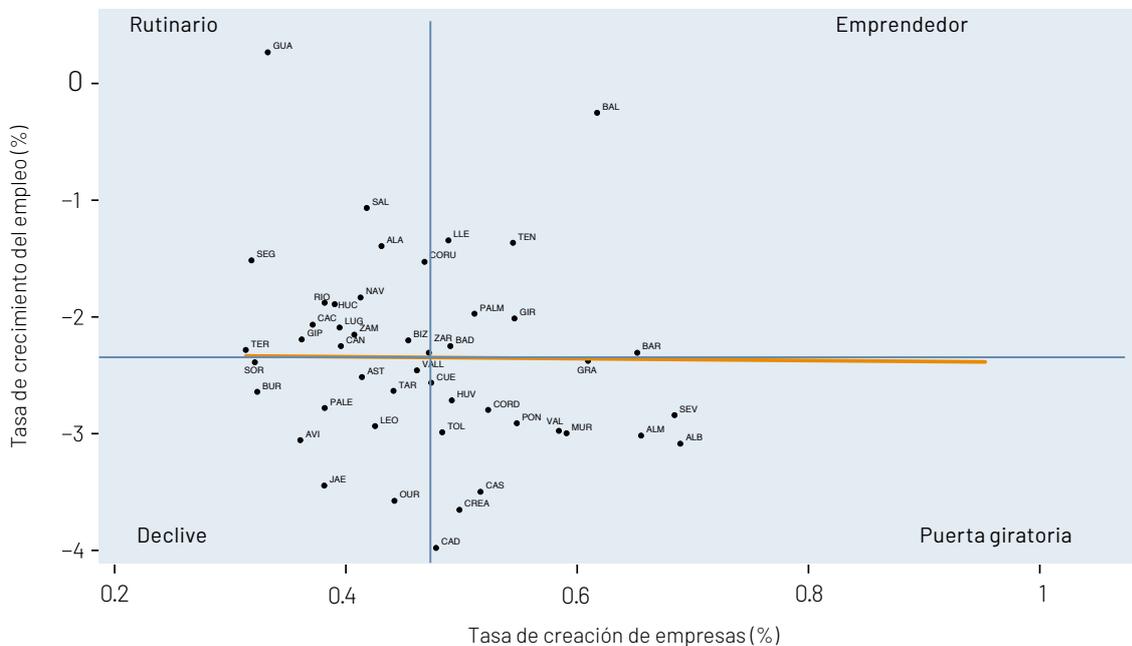
CREACIÓN DE EMPRESAS Y CRECIMIENTO DEL EMPLEO POR PROVINCIAS, 2000-2007



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 3

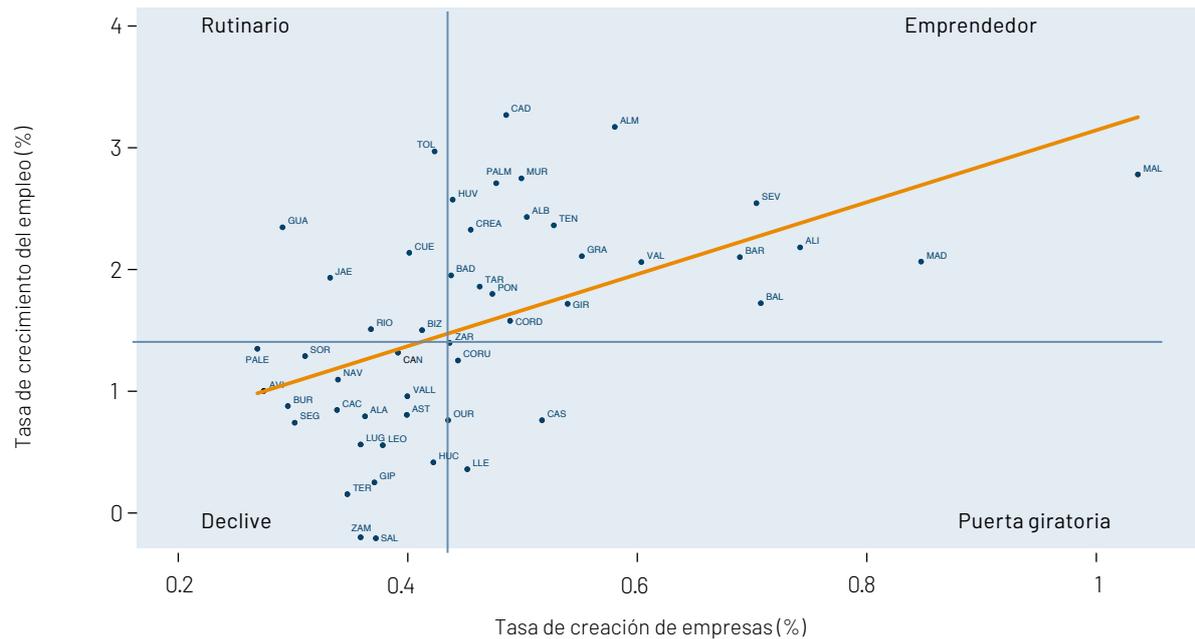
CREACIÓN DE EMPRESAS Y CRECIMIENTO DEL EMPLEO POR PROVINCIAS, 2008-2015



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 4

## CREACIÓN DE EMPRESAS Y CRECIMIENTO DEL EMPLEO POR PROVINCIAS, 2016-2023



Fuente: Elaboración propia.

cada provincia, a lo largo de los tres períodos que abarca el estudio. Para ello, construimos mapas de calor y gráficos de dispersión, para identificar, así, el régimen de crecimiento provincial en el que se encuentran, además de matrices de transición, que muestran cómo las provincias se mueven entre los diferentes regímenes de crecimiento provincial. Finalmente, llevamos a cabo un análisis de regresión lineal para estimar la relación entre la tasa de creación de empresas y la tasa de crecimiento del empleo a nivel provincial, en una ecuación en la que se incluyen algunos controles.

### III. RÉGIMENES DE CRECIMIENTO PROVINCIAL DURANTE EL PERÍODO 2000-2023

Siguiendo la definición de regímenes de crecimiento planteada en este trabajo, el mapa 1 muestra la distribución territorial existente en España en el período 2000-2007, en función del grado de dinamismo descrito. Atendiendo a este criterio, es posible distinguir dos grandes áreas, caracterizadas por regímenes de crecimiento opuestos. Por un lado,

las provincias que conforman el arco mediterráneo, junto a tres provincias del centro peninsular (Madrid, Toledo y Cuenca), pertenecerían a lo que hemos calificado como un *régimen emprendedor*, con tasas de creación de empresas y de empleo por encima de la mediana del período. Mientras que, en el extremo opuesto, las provincias ubicadas en el norte y la zona occidental de la península, junto con Jaén, adoptarían un *régimen de declive*, con tasas de creación de empresas y de empleo por debajo de la mediana del período. Por su parte, las diez provincias restantes, tienen una distribución territorial difusa. Al *régimen de puerta giratoria* pertenecen cinco provincias (Pontevedra, Zaragoza, Barcelona, Ciudad Real y Albacete), mientras que el *régimen rutinario* incluiría a las provincias de Zamora, Cantabria, La Rioja, Guadalajara y Teruel.

Si realizamos el mismo análisis para el período 2008-2015 (mapa 2), la mayoría de las provincias del *régimen emprendedor* transitan hacia el *régimen de puerta giratoria*, con la excepción de Madrid, Málaga, Alicante, Lleida y Girona. En el extremo opuesto, gran parte de las provincias englobadas en el *régimen de*

CUADRO N.º 2

**CARACTERÍSTICAS DE LOS RÉGIMENES DE CRECIMIENTO**

Ratios\Régimen	Emprendedor	Puerta giratoria	Rutinario	Declive
<b>2000-2007</b>				
Creación	0,890	0,782	0,553	0,567
Cierre	0,071	0,071	0,054	0,067
Turbulencia	0,961	0,853	0,607	0,634
Volatilidad	0,141	0,142	0,109	0,135
Crecimiento del empleo	4,90	3,24	4,56	2,66
N.º de provincias	20	5	5	20
<b>2008-2015</b>				
Creación	0,636	0,553	0,390	0,395
Cierre	0,152	0,119	0,138	0,132
Turbulencia	0,788	0,672	0,528	0,527
Volatilidad	0,303	0,238	0,276	0,263
Crecimiento del empleo	-1,67	-2,98	-1,74	-2,84
N.º de provincias	10	15	15	10
<b>2016-2023</b>				
Creación	0,583	0,462	0,362	0,357
Cierre	0,133	0,155	0,081	0,139
Turbulencia	0,716	0,617	0,443	0,497
Volatilidad	0,266	0,310	0,162	0,278
Crecimiento del empleo	2,29	0,94	2,35	0,78
N.º de provincias	21	4	4	21

*Nota:* En cada uno de los tres periodos considerados, las provincias se clasifican dentro de uno de los cuatro regimenes de crecimiento si la tasa de creación de empresas y la tasa de crecimiento del empleo están por encima o por debajo de la mediana.

*declive* transitan hacia el *régimen rutinario*. Resulta llamativo el caso de Badajoz, que, categorizada como una *región en declive* en el período 2000-2007, pasa a ser una región emprendedora en el período 2008-2015, y continúa así en el período 2016-2023.

Tras las transiciones experimentadas a lo largo de los distintos periodos, el mapa 3 parece mostrar que la distribución por regimenes observada en el período 2000-2007 se consolida e incluso acentúa una década después. De nuevo, observamos

las dos grandes áreas, caracterizadas por seguir los regimenes de crecimiento situados en los dos extremos del espectro, la mitad sur del país y el arco mediterráneo, con las excepciones de Jaén y Castellón, con un régimen emprendedor, frente al *régimen de declive* que muestran las provincias de Castilla-León, Cáceres, Navarra, La Rioja, casi todo Aragón y buena parte de la cornisa cantábrica.

Los gráficos 2, 3 y 4 representan diagramas de dispersión que enfrentan las tasas de crecimiento

CUADRO N.º 3

**TRANSICIÓN ENTRE RÉGIMENES DE CRECIMIENTO ENTRE 2000-2007 Y 2008-2015 (%)**

Régimen de crecimiento 2000-2007	Régimen de crecimiento 2008-2015				
	Emprendedor	Puerta giratoria	Rutinario	Declive	Total
<b>Emprendedor</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>20</b>
	40,00	55,00	0,00	5,00	100,00
	80,00	73,33	0,00	10,00	40, 0
<b>Puerta giratoria</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>
	20,00	80,00	0,00	0,00	100,00
	10,00	26,67	0,00	0,00	10,00
<b>Rutinario</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>5</b>
	0,00	0,00	100,00	0,00	100,00
	0,00	0,00	33,33	0,00	10,00
<b>Declive</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>20</b>
	5,00	0,00	50,00	45,00	100,00
	10,00	0,00	66,67	90,00	40,00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>10</b>	<b>50</b>
	20,00	30,00	30,00	20,00	100,00
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

CUADRO N.º 4

**TRANSICIÓN ENTRE RÉGIMENES DE CRECIMIENTO ENTRE 2008-2015 Y 2026-2023 (%)**

Régimen de crecimiento 2008-2015	Régimen de crecimiento 2016-2023				
	Emprendedor	Puerta giratoria	Rutinario	Declive	Total
<b>Emprendedor</b>	<b>9</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10</b>
	90,00	10,00	0,00	0,00	100,00
	42,86	25,00	0,00	0,00	20,00
<b>Puerta giratoria</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>15</b>
	73,33	13,33	13,33	0,00	100,00
	52,38	50,00	50,00	0,00	30,00
<b>Rutinario</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>13</b>	<b>15</b>
	0,00	6,67	6,67	86,67	100,00
	0,00	25,00	25,00	61,90	30,00
<b>Declive</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>10</b>
	10,00	0,00	10,00	80,00	100,00
	4,76	0,00	25,00	38,10	20,00
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>21</b>	<b>50</b>
	42,00	8,00	8,00	42,00	100,00
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

del empleo y las de creación de empresas para cada provincia en cada uno de los tres períodos analizados, gráficos en los que superponemos las rectas de regresión lineal ajustadas a dichos puntos. Como muestra el gráfico 2, en el período 2000-2007, se observa una clara relación positiva entre la tasa de creación de empresas y del empleo, que se quiebra durante el período correspondiente a la Gran Recesión (2008-20015), tal y como se observa en el gráfico 3. La gráfica realizada con datos del período 2016-2023 (gráfico 4), vuelve a sugerir la existencia de una fuerte relación positiva entre el dinamismo empresarial y la creación de empleo, resultado que está en línea con los obtenidos por Audretsch y Fritsch (2002) para Alemania y Appert *et al.*, Can y Fossen (2021) para los Estados Unidos, y en los que la evolución de Málaga y Madrid son especialmente destacables.

En el cuadro n.º 2, se muestran algunas de las características (5) de cada uno de los cuatro regímenes de crecimiento a nivel provincial en los tres subperíodos analizados. En particular, observamos que, ni las

elevadas *ratios de creación de empresas* ni las elevadas *ratios de turbulencia* son suficientes para generar crecimiento del empleo en las provincias españolas. Este resultado adquiere relevancia, dado que parece mostrar que el proceso de destrucción creadora de Schumpeter es incapaz de anticipar, por sí solo, un elevado crecimiento del empleo. Además, el cuadro n.º 2 muestra que, unas ratios reducidas de creación de empresas o de turbulencia tampoco garantizan un elevado crecimiento del empleo. Estos resultados apuntan a que ni siquiera para las provincias incluidas en el régimen emprendedor queda garantizado que la tasa de creación de empresas anticipe un crecimiento del empleo, tal y como se aprecia en el período recesivo. Cabe conjeturar que la creación de empresas durante la crisis fuera de naturaleza muy diferente a la de los dos períodos expansivos. Finalmente, parece que es la tasa de volatilidad (y no la turbulencia) la que peor casa con la creación de empleo.

Los cuadros n.º 3 y 4 muestran la distribución de las provincias en los cuatro regímenes de cre-

CUADRO N.º 5

**ESTIMACIONES DE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO CON DATOS DE CORTE TRANSVERSAL**

Variables independientes	2000-2007	2008-2015	2016-2023
Tasa de creación de empresas	4,443** (0,833)	-0,772 (1,020)	3,149** (.925)
Densidad de población	-0,002 (0,001)	0,001 (0,001)	-0,000 (0,001)
Constante	0,807 (0,568)	-2,080** (0,469)	0,138 (0,389)
Coefficiente de determinación	0,39	0,04	0,25
Número de observaciones	50	50	50

Notas: Errores estándar entre paréntesis. \*\*/\*\*\* indican, respectivamente, significatividad estadística al 5 por 100 y 1 por 100. Variable dependiente: valor medio de cada período de la tasa de crecimiento del empleo en cada provincia.

cimiento entre 2000-2007 y 2008-2015, y entre 2008-2015 y 2016-2023, respectivamente. En ambos cuadros, podemos observar la transición que han experimentado las provincias entre regímenes a lo largo de los tres períodos analizados, y, en consecuencia, apreciar cuáles de los cuatro regímenes podemos considerar como regímenes atractores o regímenes de transición.

El cuadro n.º 3 muestra que el 40 por 100 de las provincias que en 2000-2007 estaban en el *régimen emprendedor*, permanecen en dicho régimen en 2008-2015 (6), y el 55 por 100 transita hacia un *régimen de puerta giratoria*. Cuatro de las cinco provincias en *régimen de puerta giratoria* en 2000-2007, siguen en el mismo régimen en el período siguiente (la provincia restante transita hacia el *régimen emprendedor*). Por su parte, ninguna de las cinco provincias que en 2000-2007 estaban en el *régimen rutinario* transitan a un régimen diferente en el siguiente período (cifra que contrasta con la transición experimentada entre 2008-2015 y 2016-2023, donde el 86,7 por 100 de las provincias en este régimen transitan hacia el *régimen de declive* -cuadro n.º 4-). Por último, el 50 por 100 de las provincias

que estaban en el *régimen de declive* (en 2000-2007) transitan hacia un *régimen rutinario* (el 45 por 100 permanece en dicho régimen, y una, Jaén, transita hacia el *régimen emprendedor*).

Entre 2008-2015 y 2016-2023, el 86,7 por 100 de las provincias en el *régimen rutinario* transitan hacia un *régimen de declive*, lo cual contrasta con las bajas transiciones experimentadas por las provincias que parten desde los regímenes *emprendedor* y *de puerta giratoria*, donde el 90 por 100 y el 73,3 por 100, respectivamente, permanecen en los regímenes iniciales. En contraste con lo observado en el cuadro n.º 3, el 80 por 100 de las regiones que en 2008-2015 están en un *régimen de declive*, permanecen en él en el período 2016-2023.

#### IV. ANÁLISIS DE REGRESIÓN

El cuadro n.º 5 muestra los coeficientes obtenidos de la estimación de la relación entre la tasa de creación de empresas y la tasa de crecimiento del empleo en cada provincia, para cada uno de los tres períodos considerados. La variable dependiente está medida en términos del valor medio de la tasa de crecimiento del empleo de cada provincia, mientras que las dos variables independientes incluidas en las estimaciones están medidas en términos de su valor medio para cada provincia y período. Esto configura una muestra de 50 observaciones independientes de corte transversal en cada uno de los tres períodos, sobre las cuales llevamos a cabo el análisis. Añadimos, además, como variable de control en el modelo la densidad de población de cada provincia, para controlar posibles efectos, específicos de cada provincia, derivados de dinámicas demográficas o de cualquier otro *shock* exógeno.

Los resultados para España en el período 2000-2007 son similares a los encontrados por Appert, Can y Fossen (2021): la correlación entre la medida de dinamismo empresarial y la tasa de crecimiento del empleo es positiva y estadísticamente significativa al 5 por 100. Para el período 2016-2023, obtenemos un resultado similar. Sin embargo, durante la Gran Recesión, no existe relación estadísticamente significativa entre ambas variables. Estos resultados sugieren que las características

CUADRO N.º 6

**ESTIMACIONES DEL ANÁLISIS DE REGRESIÓN  
CON DATOS DE PANEL (EFECTOS FIJOS)**

Variables independientes	Coefficientes
Tasa de creación de empresas (TCE)	8.175** (1.520)**
Densidad de población	-0.014 (0.012)
Período 2008-2015	-6.323** (0.610)
Período 2016-2023	-2.420** (0.633)
TCE x Período 2008-2015	4.499** (1.519)
TCE x Período 2016-2023	5.275** (1.306)
Constante	-0.372 (1.938)
Observaciones	1.200
Grupos	50
R <sup>2</sup>	0.23
R <sup>2</sup> intra-grupos	0.33
R <sup>2</sup> entre-grupos	0.04

Notas: Errores estándar entre paréntesis. \*\*/\*\* indican, respectivamente, significatividad estadística al 5 por 100 y 1 por 100. Variable dependiente: tasa de crecimiento del empleo en cada provincia y año del período 2000-2023. Errores estándar robustos a heterocedasticidad.

de las empresas creadas durante la crisis no contribuyeron de manera significativa a la creación de empleo, ante lo que cabe conjeturar que quizá las características de las empresas creadas en ese momento son muy distintas a las creadas en los períodos de expansión.

Finalmente, si unimos los datos anuales por provincias para el período completo 2000-2023 construimos un panel de datos, en el que cada provincia es observada anualmente (24 observaciones anuales por provincia), lo cual, nos permite estimar un modelo de datos de panel con efectos fijos provinciales, en la que la variable dependiente sigue siendo la tasa de crecimiento anual del empleo en cada provincia y año. Además, incluimos un conjunto de ficticias de tiempo para capturar el posible efecto diferencial de cada uno de los tres períodos analizados sobre la tasa de crecimiento anual del

empleo, así como, su interacción con nuestra medida de dinamismo empresarial. El cuadro n.º 6 muestra los coeficientes obtenidos en dicha estimación. Los resultados son similares a los encontrados en las regresiones de corte transversal del cuadro n.º 5, obteniéndose un efecto positivo y estadísticamente significativo, ligeramente superior al obtenido con datos de corte transversal. Debemos tener en cuenta que, aunque hayamos controlado la heterogeneidad inobservable, no podemos inferir relaciones causales a partir de estas estimaciones, debido a la posible presencia de endogeneidad entre la tasa de creación de empresas y la tasa de crecimiento del empleo. Así, cabría plantear la hipótesis de que el propio crecimiento del empleo podría generar oportunidades para la creación de nuevas empresas a medida que crece la economía provincial. Además, los factores temporales no observados, y que son específicos de cada provincia, podrían afectar conjuntamente tanto a la tasa de creación de empresas como al crecimiento del empleo. Teniendo en cuenta estas limitaciones, los resultados obtenidos sí parecen apuntar a que la intensidad de creación de empleo de las nuevas empresas ha crecido, y con ello, la contribución de los nuevos proyectos empresariales a los procesos de creación de empleo.

## V. CONCLUSIONES

Este estudio proporciona un análisis exhaustivo de la dinámica del emprendimiento corporativo en las provincias españolas y su contribución al empleo en el período 2000-2023. A través de una clasificación en cuatro regímenes de crecimiento –emprendedor, rutinario, de puerta giratoria y de declive– se han identificado patrones significativos en la relación entre la creación de empresas y el crecimiento del empleo. Se ha puesto de manifiesto la existencia de una relación positiva y significativa entre la creación de empresas y el crecimiento del empleo durante los períodos de expansión económica (2000-2007) y de recuperación (2016-2023). Sin embargo, esta relación se desvaneció durante la Gran Recesión (2008-2015), sugiriendo que las características de las empresas creadas en momentos de crisis no contribuyen de la misma manera a la generación de empleo.

Además, el análisis ha mostrado que el mayor dinamismo empresarial se concentra en la mitad sur de España y en el arco mediterráneo, evidenciando diferencias territoriales que requieren un estudio más profundo para identificar sus causas y comprender mejor las condiciones que favorecen el emprendimiento en estas áreas. Las implicaciones de estos hallazgos subrayan la necesidad de revisar y adaptar las políticas de promoción empresarial, considerando la diversidad de contextos locales y regionales, así como la complejidad inherente a la creación de empleo a través de la actividad emprendedora. Este trabajo contribuye a la literatura al aportar nuevos resultados y hechos estilizados, a escala provincial, sobre el impacto de la dinámica empresarial sobre el empleo que pueden servir de base para orientar futuras investigaciones. En este sentido, parece que indagar en las causas subyacentes de las diferencias en el dinamismo empresarial entre los ecosistemas empresariales provinciales debería entrar a formar parte de la agenda de investigación futura. También sería valioso analizar la efectividad de las políticas de fomento empresarial y su impacto en los diferentes regímenes de crecimiento, para ajustar dichas políticas a las necesidades específicas de cada provincia. Asimismo, convendría profundizar en el análisis micro y más concretamente en el análisis de las características de las empresas fundadas durante diferentes períodos económicos para comprender cómo estas influyen en el crecimiento del empleo.

En conjunto, estas conclusiones e implicaciones no solo enriquecen la comprensión del emprendimiento en España, sino que también ofrecen pautas para la acción efectiva de los responsables políticos en la creación de entornos propicios para el crecimiento empresarial y la generación de empleo.

## NOTAS

- (1) El centrado en el agente que desempeña la función empresarial por cuenta propia, esto es el trabajador autónomo.
- (2) El cómputo de creación y disolución de sociedades definido en este trabajo engloba toda la tipología societaria,

dentro de las cuales, se encuentran, por ejemplo, sociedades anónimas, de responsabilidad limitada y cooperativas, entre otras.

- (3) Para los objetivos de este estudio, definiremos el empleo como el número total de ocupados en el sector privado, englobando tanto a los asalariados del sector privado como a los trabajadores por cuenta propia (con y sin asalariados a cargo).
- (4) Todos los indicadores están normalizados respecto al número de ocupados en cada provincia y año, y expresados en porcentaje.
- (5) Los datos del cuadro n.º 2 se obtienen a partir de los valores medios de cada provincia en cada uno de los tres períodos analizados.
- (6) Esta cifra aumenta hasta el 90 por 100 si consideramos la transición entre 2008-2015 y 2016-2023 (véase cuadro n.º 4).

## BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z. J. (2008).** Foundations of high impact entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(6), 535-620.
- Almeida, J., Daniel, A. D. y Botelho, A. (2023).** Local Development Through Entrepreneurship and Innovation Ecosystems. In *Territorial Innovation in Less Developed Regions: Governance, Technologies, and Sustainability* (245-266). Cham: Springer International Publishing.
- Appert, J., Can, y Fossen, F. (2021).** Entrepreneurship and regional growth regimes in the United States. *Organization Review*, No. 1(972), 24-33.
- Audretsch, D. y Fritsch, M. (1994).** On the measurement of entry rates. *Empirica*, 2(1), 105-113.
- Audretsch, D. y Fritsch, M. (2002).** Growth regimes over time and space. *Regional Studies*, Vol. 36(2), 113-124.
- Boscá, J. E., Domenech, R., Ferri, J., Méndez, R. y Rubio-Ramírez, J. F. (2020).** Financial and fiscal shocks in the great recession and recovery of the Spanish economy. *European Economic Review*, 127, 103469.
- Cantner, U., Goethner, M. y Silbereisen, R. K. (2017).** Schumpeter's entrepreneur-A rare case. *Journal of Evolutionary Economics*, 27, 187-214.

- Cavallo, A., Ghezzi, A. y Balocco, R. (2019).** Entrepreneurial ecosystem research: Present debates and future directions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 15, 1291-1321.
- Colombo, M. G., Dagnino, G. B., Lehmann, E. E. y Salmador, M. (2019).** The governance of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics*, 52, 419-428.
- Jimeno, J. F. y Santos, T. (2014).** *The crisis of the Spanish economy. SERIEs*, 5, 125-141.
- Lucas (Jr), R. E. (1978).** On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*, 9(2), 508-523.
- Mason, C. y Brown, R. (2014).** Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. *Final report to OECD, Paris*, 30(1), 77-102.
- Mazzoni, L., Riccaboni, M. y Stam, E. (2024).** *Entrepreneurial Ecosystems and Interregional Flows of Entrepreneurial Talent* (No. 2426). Utrecht University, Department of Human Geography and Spatial Planning, Group Economic Geography.
- Murphy, K. M., Shleifer, A. y Vishny, R. W. (1991).** The allocation of talent: Implications for growth. *The quarterly journal of economics*, 106(2), 503-530.
- O'Connor, A., Stam, E., Sussan, F. y Audretsch, D. B. (2018).** Entrepreneurial ecosystems. *International studies in entrepreneurship*, 38, 1-21.
- O’Kean, J. M. y O’Kean, J. M. (2000).** *Teoría económica de la función empresarial: el mercado de empresarios* (Vol. 33). Alianza Editorial, Madrid.
- Phan, P. H., Wright, M., Ucbasaran, D. y Tan, W. L. (2009).** Corporate entrepreneurship: Current research and future directions. *Journal of business Venturing*, 24(3), 197-205.
- Schmitz Jr, J. A. (1989).** Imitation, entrepreneurship, and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 97(3), 721-739.
- Shakhnov, K. (2022).** The allocation of talent: Finance versus entrepreneurship. *Review of Economic Dynamics*, 46, 161-195.
- Stam, E., y Van de Ven, A. (2021).** Entrepreneurial ecosystem elements. *Small Business Economics*, 56(2), 809-832.
- Urbano, D., Turro, A., Wright, M. y Zahra, S. (2022).** Corporate entrepreneurship: a systematic literature review and future research agenda. *Small Business Economics*, 59(4), 1541-1565.

# IMPACTOS MACROECONÓMICOS DEL AUTOEMPLEO EN CLAVE REGIONAL

Nuria Gómez-Cuenca

Universidad de Sevilla

Alejandro Morales-Kirioukhina

Vienna University of Economics and Business y CCTH

## Resumen

Este estudio investiga la relación entre el autoempleo y el desempleo en las comunidades autónomas españolas entre 1987 y 2020. Se examinan los impactos del autoempleo en las tasas de desempleo regionales, encontrando que dichos efectos son asimétricos: solo son significativos cuando el desempleo supera un umbral del 13-15 por 100. Aunque hay que profundizar en ciertos aspectos, especialmente en los relacionados con la heterogeneidad en el autoempleo, parece que la efectividad de la política de promoción del autoempleo como forma de combatir el desempleo estará condicionada por el contexto económico.

**Palabras clave:** autoempleo, desempleo, cointegración no lineal, regiones españolas.

## Abstract

This study investigates the relationship between self-employment and unemployment in the Spanish autonomous communities from 1987 to 2020. It examines the impacts of self-employment on regional unemployment rates, finding that these effects are asymmetric: they are only significant when unemployment exceeds a threshold of 13-15%. Although further exploration of certain aspects is needed, particularly those related to the heterogeneity of self-employment, it appears that the effectiveness of self-employment promotion policies as a way to combat unemployment will be conditioned by the economic context.

**Key words:** self-employment, unemployment, nonlinear cointegration, Spanish regions.

**JEL classification:** J01, J62, R00.

## I. INTRODUCCIÓN

Convertir a desempleados en autoempleados es y ha sido una estrategia muy arraigada dentro de las políticas activas de empleo como forma de combatir el desempleo, instrumento, especialmente efectivo, durante las recesiones (Baumgartner y Caliendo, 2008). A esta lógica responden diferentes tipos de incentivos e instrumentos orientados a promover la entrada al autoempleo de aquellos que tienen una menor empleabilidad (1).

Desde un punto de vista técnico, usar la promoción de la entrada de desempleados al autoempleo como un vector más de las políticas activas de empleo no solamente reduce el desempleo de manera directa, sino que tendrá un efecto inducido, ya

que algunos de estos empresarios se convertirán en empleadores, generando empleos adicionales (Cowling *et al.*, 2004). A todo ello se añade que, aunque estas medidas no tuviesen efectos duraderos, es decir, aunque la tasa de supervivencia en el autoempleo de estos desempleados fuese pequeña, sus efectos habrían de ser considerados favorables si sirven como un puente a un nuevo episodio de empleo, ya que en este caso contribuirían al menos a evitar la depreciación de capital humano que lleva aparejada toda experiencia de desempleo.

Sin embargo, junto a estos efectos, no es posible descartar que promoviendo este tipo de entradas, en las que el autoempleo se convierte en un refugio –probablemente involuntario– frente al desempleo, se origine una pérdida de la calidad

media del tejido empresarial –ya que este tipo de transiciones se asocian a oportunidades de negocio de bajo valor añadido, las propias del tejido rutinario o replicativo– y un probable efecto desplazamiento por la competencia que estos nuevos emprendedores ejercerán sobre parte del tejido ya existente.

Tanto los estudios basados en análisis de correlaciones que obtienen evidencia a partir del análisis de los determinantes de las probabilidades de transición al autoempleo (Millán *et al.*, 2011; Simoes *et al.*, 2016) o del análisis de supervivencia (Strotmann, 2007; Millan *et al.*, 2012; Cabrer-Borrás y Rico, 2018; Belda y Cabrer-Borrás, 2018), como las evaluaciones causales de algunos de estos programas de promoción del autoempleo entre los desempleados (Caliendo y Künn, 2011; Caliendo y Tübbicke, 2022; Gaillard y Kankanamge, 2024) apuntan a que este tipo de trabajadores por cuenta propia cuyo estado anterior era el desempleo –empresarios por necesidad o *pushed-entrepreneurs* (Fairlie y Fossen, 2020)– suelen ser los de mayor probabilidad de salida y peores resultados económicos, tanto en términos de ingresos como en la probabilidad de que sus negocios escalen o ellos lleguen a convertirse en empleadores (Cowling y Wooden, 2021).

Por estas dos razones, no cabe esperar que el impacto de las entradas de este tipo de emprendedores genere unos impactos demasiado elevados sobre las tasas de desempleo –ya que en su mayoría son empresarios sin trabajadores– si bien es cierto que en los períodos en los que el desempleo es anormalmente alto promover este tipo de entradas se revela como una fórmula muy adecuada para amortiguar los efectos del desempleo y evitar a depreciación del capital humano de los desempleados (Ulceluse, 2020), ya que para muchos se convierte en un puente hacia el empleo asalariado, una transición temporal e intermedia que mejora su empleabilidad y facilita que pueda protagonizar una nueva transición posterior al empleo asalariado (Hoogendoorn *et al.*, 2024).

Bajo estas premisas, la relación entre la dinámica de esta parte del autoempleo y la tasa de desempleo será anticíclica y muy probablemente bidireccional. Anticíclica porque el número de este tipo

de transiciones será alto cuando la tasa de desempleo sea anormalmente alta y se reducirá cuando el mercado laboral recupere su vigor (Carmona *et al.*, 2012). Bidireccional porque la conversión de desempleados en autoempleados reducirá la tasa de desempleo, pero la tasa de desempleo será el origen de este tipo de entradas (Faria *et al.*, 2010).

Hechas estas apreciaciones no podemos obviar que existe otra parte del tejido empresarial cuyas características son diametralmente opuestas. Se trata de emprendedores que, guiados por la explotación de una oportunidad de negocio latente, tratan de ponerla en valor no por la falta de oportunidades de empleo, sino por la valoración relativa que de esta oportunidad hacen. Los impactos de este tipo de emprendedores serán muy distintos a los de aquellos que han sido empujados al trabajo por cuenta propia debido a la falta de oportunidades. Entre estos se encontrarán las configuraciones empresariales de mayor escala, los empleadores con asalariados, por lo que su contribución a la reducción del desempleo será más intensa. Además, y en otro orden de cosas, el comportamiento de este grupo, a diferencia de los anteriores, debe ser procíclico y su mayor prevalencia coincidir con épocas de bonanza (Congregado *et al.*, 2010; Congregado *et al.*, 2012; Carmona *et al.*, 2016).

De esta forma, si queremos evaluar el impacto de las nuevas entradas al autoempleo sobre la tasa de desempleo, esto es, la capacidad del autoempleo para contribuir a la reducción del desempleo, deberemos tener en cuenta que la intensidad y signo de esta relación puede ser dependiente de la fase del ciclo en la que nos encontremos. En otros términos, en cada fase la prevalencia de estos dos grupos de autoempleados será diferente y, con ella, la intensidad de la contribución del autoempleo al proceso de creación de empleo (Congregado *et al.*, 2012).

Sustenta esta idea, la existencia de una evidencia mixta y ambigua sobre la relación desempleo-autoempleo (Meager, 1992; Thurik *et al.*, 2008; Koellinger, y Thurik, 2012; Van Stel, Wennekers y Scholman, 2014; Dvouletý y Lukeš, 2016). Sin entrar en las cuestiones relacionadas con la potencial bidireccionalidad (causalidad inversa), parece claro

que el ignorar las asimetrías cuando estas están presentes puede ser el origen de estimaciones sesgadas y mala inferencia (Carmona et al., 2016).

Para evitar este problema, en este trabajo tratamos de aportar nueva evidencia sobre el impacto del emprendimiento sobre el desempleo a escala regional en España, haciendo uso de un panel de datos formado por datos de las 17 comunidades autónomas para un total de 34 años (1987 a 2020), haciendo uso de modelos no lineales. En particular, presentamos estimaciones del modelo de Hansen (1999) y del de Seo y Shin (2016) para demostrar que el efecto de los *shocks* en las tasas de autoempleo de las regiones españolas sobre sus tasas de desempleo es asimétrico. En particular, los resultados apuntan a que *shocks* en la tasa de autoempleo solo tienen un efecto estadísticamente significativo sobre la tasa de desempleo regional, en momentos en los que la tasa de desempleo alcanza valores superiores a un umbral. Estos resultados avalan la idoneidad del uso de la promoción del autoempleo como política activa de empleo durante las recesiones profundas, sin que sustenten la pertinencia de esta estrategia en períodos de bonanza o en aquellos en los que la dinámica del mercado laboral haga que las tasas de paro regionales se sitúen por debajo del umbral (2).

El resto del capítulo se estructura como sigue. En la siguiente sección se hace un breve repaso de la literatura acerca de la relación entre el desempleo y el autoempleo, centrándonos en la intensidad de generación de empleo por parte de los autoempleados y qué impacto cabe esperar en función de la dinámica observada en el sector del autoempleo. La tercera sección presenta los datos, metodología y resultados de las estimaciones propuestas, mientras que la cuarta sección, y última, presenta las conclusiones, las implicaciones prácticas de estos resultados a la vez que apunta algunas posibles líneas de trabajo futuras.

## II. LA RELACIÓN ENTRE EL AUTOEMPLEO Y EL DESEMPLEO

Salvo en los casos en los que las nuevas entradas al autoempleo provengan del empleo asalariado y éstos nuevos entrantes no se conviertan en em-

pleadores, cada entrada al autoempleo no solo se traduce en la generación de un empleo para el que protagoniza la transición, sino que estos pueden crear oportunidades de empleo para otros. Desde esta perspectiva, y con independencia de la intensidad, las nuevas entradas al autoempleo no solo tienen su reflejo en que el nuevo empresario genera su propio empleo, sino que además del efecto directo habrá un efecto inducido. Sobre estas premisas, el efecto de cualquier *shock* positivo en el autoempleo sobre el desempleo será la suma del efecto directo generado por todos aquellos desempleados que deciden convertirse en autoempleados y del indirecto generado por la creación de empleo de aquellos de estos nuevos emprendedores que deciden convertirse en empleadores. En otras palabras, la mayor o menor contribución que a la reducción de desempleo tengan las nuevas entradas al autoempleo dependerá de lo importante que sea la cifra de desempleados que deciden convertirse en autoempleados y también de su capacidad para generar empleo asalariado, es decir, de las características de los nuevos autoempleados.

Así, la mayor prevalencia en ese nuevo autoempleo de grandes empresas frente a las pymes, de empleadores frente a empresarios sin asalariados (3), de empresarios que tratan de explotar una oportunidad de negocio frente a aquellos que buscan refugio frente a una situación de desempleo (4), de empresarios independientes frente a formas de autoempleo dependiente (Román et al., 2011), serán las características que determinen la mayor intensidad del nuevo autoempleo para contribuir a la reducción del desempleo.

Todo ello sin descartar los posibles efectos de desplazamiento provocados por la irrupción de estos nuevos emprendedores sobre los empresarios existentes y fundamentalmente sobre los empresarios marginales, esto es, aquellos con más probabilidad de realizar una transición desde el autoempleo al empleo asalariado, ante un pequeño cambio en la valoración relativa de las dos ocupaciones (5).

Llegados a este punto cabría preguntarse, ¿qué razones pueden estar detrás de un repunte del autoempleo en un período de prosperidad? ¿y en un momento de crisis?

En períodos de expansión económica y alta demanda, el valor de las oportunidades de beneficio aumenta y con ello la valoración del empleo por cuenta propia frente al empleo asalariado por lo que cabe esperar que aumente el número de aquellos que quieren emprender en busca de esas oportunidades. Al mismo tiempo, menos serán los que se vean obligados a emprender por necesidad, por falta de ofertas de empleo asalariado. En otros términos, en ausencia de cambios institucionales o *shocks* de política, en las expansiones predominarán los nuevos emprendedores por oportunidad. Sin embargo, en recesiones, especialmente cuando estas son profundas, los precios de los factores, entre ellos el del factor trabajo, son menores, lo que unido a la caída en la tasa de llegada de ofertas de empleo asalariado hará que el coste de oportunidad del autoempleo caiga y aumente la probabilidad de convertirse en autoempleado (6). Este fenómeno además, puede verse intensificado, si los responsables públicos deciden convertir a los desempleados en autoempleados para mitigar los efectos del desempleo.

La literatura acerca de la relación entre el desempleo y autoempleo no arroja resultados exentos de ambigüedad, especialmente los derivados del análisis a nivel agregado. Si bien es cierto que en gran medida esta evidencia mixta puede deberse a las limitaciones impuestas por la reducida dimensión longitudinal de las bases de datos en las que se basan estos trabajos empíricos, no es menos cierto que estos trabajos no suelen dar tratamiento adecuado a los potenciales problemas de causalidad inversa entre el desempleo y el autoempleo (7) y a que suelen obviar la posibilidad de que esta relación sea asimétrica, bien por la heterogeneidad del autoempleo (8) o por la potencial no linealidad en la relación (9).

Golpe y Van Stel (2008) analizan la relación entre los cambios en el autoempleo y los cambios en el desempleo a nivel regional en España durante el período 1979-2001, estimando el modelo VAR (modelos vectoriales autorregresivos) estructural empleado por Thurik *et al.* (2008). Estos autores aportan evidencia de que el autoempleo puede contribuir a reducir las tasas de desempleo en las regiones de altos ingresos, lo que atribuyen a la falta de incentivos para abandonar el desempleo en las regiones de más bajos ingresos.

Nuestro estudio actualiza y extiende este análisis para tener en cuenta de manera explícita la posible no linealidad en la relación.

### III. DATOS, METODOLOGÍA Y RESULTADOS

De acuerdo con el objetivo planteado, y para analizar la forma en la que las tasas de desempleo regionales responden en repuesta a *shocks* en el autoempleo, hemos de formular una ecuación que nos permita medir la intensidad con la que los nuevos autoempleados contribuyen a reducir el desempleo. En otras palabras, investigar si el autoempleo afecta al desempleo y cómo. Examinar la respuesta de las tasas de desempleo regionales a cambios en la tasa de desempleo implica la estimación de la siguiente ecuación:

$$\Delta y_{it} = \mu + \mu_i + \beta \Delta x_{it} + e_{it} \quad [1]$$

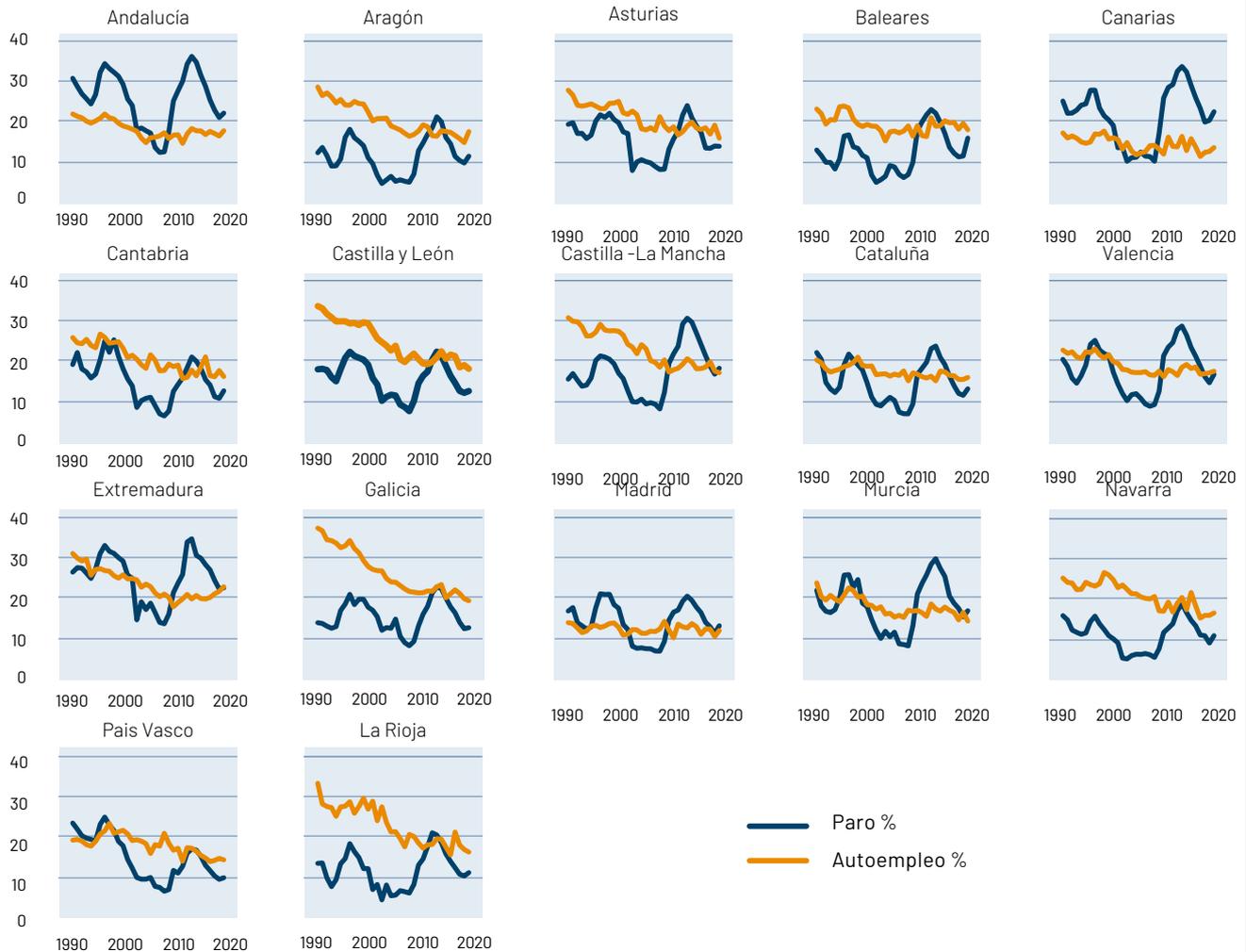
Donde  $\Delta y_{it}$  y  $\Delta x_{it}$  representan las tasas de desempleo y autoempleo de la región  $i$  en el momento  $t$ , respectivamente.

Para llevar a cabo nuestras aplicaciones empíricas, se hace uso de un panel compuesto por observaciones temporales de las tasas de autoempleo y desempleo de las 17 comunidades autónomas españolas en el período 1987-2020. Las tasas de desempleo regionales y las tasas de autoempleo proceden de la *Encuesta de población activa* española, en las que las cifras de autoempleo proceden de la autoclasificación que realizan los entrevistados, concretamente en las rúbricas de empresarios sin asalariados o trabajadores independientes y de empleadores. Las series regionales están representadas en el gráfico 1. El análisis de España y sus comunidades autónomas es especialmente apropiado para abordar esta pregunta de investigación debido a la alta volatilidad que presenta su tasa de desempleo y a la amplia heterogeneidad de los mercados laborales regionales que presentan problemas estructurales diferentes tal como pone de manifiesto el análisis de las tasas medias de desempleo en el período considerado.

El gráfico 1 nos da indicaciones de la importancia de considerar la no linealidad en la relación.

GRÁFICO 1

TASAS DE PARO Y AUTOEMPLEO REGIONALES 1987-2020



Como ya hemos advertido, nuestro objetivo no es otro que el de capturar si el impacto de las variaciones en la tasa de autoempleo sobre las tasas de desempleo regionales es estadísticamente significativo, y en caso afirmativo cuál es su magnitud. Para ello, optamos por realizar este análisis mediante el uso de dos modelos que permitan considerar asimetrías en la relación.

El primer modelo propuesto es el de Hansen (Hansen, 1999), consistente en una regresión de efectos fijos que emplea una búsqueda de *grid* para calcular

un valor de umbral que determina dos tramos distintos de interpolación de los datos. En particular:

$$y_{it} = \mu + X_{it}(q_{it} < \gamma) \beta_1 + X_{it}(q_{it} \geq \gamma) \beta_2 + u_i + e_{it}$$

donde  $y_{it}$  es la variable endógena, la tasa de paro regional de la región  $i$  en el momento  $t$ ,  $X_{it}$  es la matriz de regresión, que contiene los retardos de la tasa de autoempleo y de la tasa de paro,  $q_{it}$  es la variable de umbral que determina el salto de un régimen al otro y que identificamos con el mismo retardo de la tasa de paro,  $\gamma$  el valor de umbral,  $u_i$  los efectos

CUADRO N.º 1

RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN APLICANDO EL MODELO DE HANSEN (1999)

	Variable	Coefficiente	Error estándar	z	P> z	i.c. 5%	i.c. 95%
<b>Régimen 1 u&lt;umbral de autoempleo</b>	Tasa de desempleo retardada	0,80***	0,05	15,10	0,00	0,70	0,90
	Tasa de autoempleo	-0,04	0,04	-1,06	0,29	-0,12	0,03
	Constante	3,34	0,76	4,40	0,00	1,85	4,82
<b>Régimen 2 u&gt;umbral de autoempleo</b>	Tasa de desempleo retardada	0,87***	0,03	29,00	0,00	0,82	0,94
	Tasa de autoempleo	-0,07**	0,04	-1,94	0,05	-0,14	0,00
	Umbral	15,24%					

Nota: \*\*\* significatividad al 99 por 100.

fijos por comunidad autónoma, mientras que  $e_{it}$  es el término de error *i.i.d.* Los resultados de la estimación del modelo se muestran en el cuadro n.º 1.

Como se puede observar, los shocks exógenos que afectan la tasa de autoempleo de la región *i-ésima* únicamente tienen efecto (negativo) si en ese período la tasa de desempleo regional está por encima del umbral (15,24 por 100), a pesar de que la tasa de paro muestra una fuerte persistencia en cualquiera de los dos regímenes tal y como evidencian los coeficientes asociados a la tasa de paro.

Sin embargo, uno de los requisitos fundamentales de las estimaciones para un panel de estas características es el de la exogeneidad, por lo menos débil, de la variable de umbral. Y en nuestro caso, el uso de la endógena retardada como variable de umbral plantea series inconvenientes y el sesgo de endogeneidad aumenta el riesgo de que las estimaciones no sean precisas.

El uso de la aproximación de Seo y Shin (2016) es una forma de abordar estas cuestiones. La especificación del modelo se presenta en la ecuación [2]),

$$y_{it} = x'_{it} \beta + (1, x'_{it}) \delta 1\{q_{it} > \gamma\} + \mu_i + \varepsilon_{it} \quad [2]$$

$$i=1, \dots, n; t=1, \dots, T$$

Modelo que es idéntico al modelo de referencia de la ecuación [1], con dos diferencias sustanciales: la eliminación de los efectos fijos  $\mu_i$  a través de la diferenciación, y la estimación del vector de parámetros desconocidos  $\theta = (\beta', \delta', \gamma)'$  a través del método generalizado de momentos, de manera que la función de momentos de la muestra se puede construir como en [3]:

$$\bar{g}_n(\theta) = \bar{g}_{1n} - \bar{g}_{2n}(\gamma)(\beta', \delta')' = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n g_{1i} - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n g_{2i}(\gamma)(\beta', \delta')' \quad [3]$$

donde :

$$g_{1i} = \begin{pmatrix} z_{it_0} \Delta y_{it_0} \\ \vdots \\ z_{iT} \Delta y_{iT} \end{pmatrix}, g_{2i}(\gamma) = \begin{pmatrix} z_{it_0} (\Delta x'_{it_0}, 1_{it_0}(\gamma))' X_{it_0} \\ \vdots \\ z_{iT} (\Delta x'_{iT}, 1_{iT}(\gamma))' X_{iT} \end{pmatrix}$$

y, crucialmente,  $g_{1i}$  y  $g_{2i}(\gamma)$  contienen un vector de retardos de todas las variables empleadas, que representan los instrumentos utilizado para el métodos de los momentos, que por lo tanto minimizará una función de momentos [4],

$$\bar{J}_n(\theta) = \bar{g}_n(\theta)' W_n \bar{g}_n(\theta) \quad [4]$$

para producir una estimación del vector  $\theta = (\beta', \delta', \gamma)'$ .  $W_n$  se corresponderá o a una matriz identidad o a una combinación de valores  $z'_{it_0}, \dots, z'_{iT}$  de las variables retardadas.

CUADRO N.º 2

**RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN APLICANDO EL MODELO DE SEO Y SHIN (2016)**

	Variable	Coefficiente	Error estándar	z	P> z	i.c. 5%	i.c. 95%
<b>Régimen 1</b>							
<b>u&lt;umbral</b>	Tasa de autoempleo	0,369	0,234	1,58	0,115	-0,09	10,829
<b>Régimen 2</b>							
<b>u&lt;umbral</b>	Constante	20,14***	3,33	6,05	0,00	13,61	26,67
	Tasa de autoempleo	-0,76***	0,17	-4,44	0,00	-1,09	-0,42
	Umbral	13,54%***	5,02	2,70	0,01	3,70	23,39

Nota: \*\*\* significatividad al 99 por 100.

Los resultados de la estimación de Seo y Shin (2016) para un modelo estático, y teniendo en cuenta la endogeneidad por construcción de la variable independiente/de umbral, se muestran en el cuadro n.º 2.

Los resultados confirman los obtenidos a través del modelo anterior, de forma que un modelo no lineal refleja mejor que un lineal la relación entre el autoempleo y el desempleo, volviendo a indicar que solo existe evidencia de un impacto significativo en el régimen definido por tasas de desempleo por encima del umbral, aunque ahora el umbral es ligeramente más bajo: un umbral de desempleo del 13,54 por 100 frente al 15,24 por 100 detectado con la metodología de Hansen.

En cualquier caso, y como prueba de robustez, se realiza un segundo ejercicio en el que tratamos de comprobar de nuevo que la relación queda mejor descrita por una relación no lineal, pero reemplazando la variable umbral por la tasa de crecimiento producto interior bruto (PIB). Los resultados mostrados en el anexo muestran consistencia con los anteriormente obtenidos.

**IV. CONCLUSIONES**

En este trabajo se ha revistado la relación entre el desempleo y el autoempleo en las regiones españolas con el objetivo de medir el impacto de las variaciones en la tasa de autoempleo sobre la tasa de desempleo, esto es, su capacidad para

contribuir a la generación de empleo. Tras analizar la potencial bidireccionalidad de la relación y las causas potenciales por los que la evidencia previa no proporciona resultados robustos, hacemos uso de dos aproximaciones no lineales para comprobar si estas pueden arrojar algún resultado adicional que nos ayude a entender mejor cómo es el impacto del autoempleo sobre el desempleo, lo que debe contribuir a una mejor formulación de las políticas.

El principal resultado es que la relación entre el autoempleo y el desempleo se aproxima mejor a través de una relación no lineal, gracias a un modelo de dos regímenes definidos en función del valor alcanzado por la tasa de desempleo, variable que es usada como variable umbral. En concreto, solo obtenemos que la relación es estadísticamente significativa –esto es, evidencia de que un shock en la tasa de autoempleo tiene un impacto significativo sobre la tasa de desempleo– en aquellos momentos en los que una región alcanza una tasa de desempleo situada por encima del umbral. En otros términos, solo decir, en períodos en los que el desempleo es anormalmente elevado, probablemente en recesiones profundas y sólo en las regiones que, en algún momento superan este umbral. Este resultado contrasta y matiza el obtenido por Golpe y Van Stel (2008) para las regiones españolas quienes, usando una aproximación lineal, solamente encontraban evidencia de la relación entre las economías de mayor nivel de renta. En

nuestro caso, la lección es distinta y, respecto a la efectividad del uso de la promoción del autoempleo como forma de combatir el desempleo, parece indicar que este impacto sobre la tasa de desempleo existe, si bien solo en momentos en los que la tasa de desempleo supera el 14-15 por 100 aproximadamente, lo cual se restringe a períodos de recesión y/o a regiones con tasas de paro estructural especialmente elevadas.

Por tanto, y dado que en otras situaciones no se da este efecto, quizá la regla de oro es que el uso de la política de promoción del autoempleo como forma de combatir el desempleo debería restringirse a situaciones excepcionales o a regiones con elevadas tasas de paro estructural, mientras que su efectividad para reducir el desempleo en fases en las que el mercado de trabajo muestra cierto vigor, en lo que se refiere a su capacidad de generación de empleo asalariado o en regiones donde el problema del desempleo no es especialmente grave, puede ser limitado.

Somos conscientes, no obstante, que el alcance de nuestros resultados es limitado.

Por un lado, porque junto a las asimetrías encontradas en la relación, en función de la fase cíclica o de la magnitud del problema del desempleo en cada región, es posible que este efecto sea también diferente en función del tipo de autoempleo que promocionemos (empresarios por oportunidad o necesidad; empleadores o trabajadores por cuenta propia). Y la investigación debería explorar estas fuentes de heterogeneidad como forma de orientar con más precisión las políticas de fomento del autoempleo.

Igualmente, hay que avanzar en el estudio de los potenciales problemas de causalidad inversa en la relación, probablemente combinando en el mismo marco el estudio de la no linealidad, la heterogeneidad y la endogeneidad, sin olvidarnos de seguir avanzando en la evaluación causal de estas políticas a nivel micro o aplicando modelos de control sintético a nivel macro.

Aunque haría falta explorar más a fondo esta cuestión, quizá sería una buena idea testar si estas

estrategias de promoción del autoempleo deberían cesar o ser redefinidas durante las expansiones o en períodos en los que el problema del desempleo no sea especialmente grave –reduciendo el importe de los incentivos o poniendo restricciones al acceso, por ejemplo– para tratar de evitar que sea usado como forma de evadir la legislación laboral y enmascarar el empleo regular con formas dependientes de autoempleo. Igualmente, habría que evaluar los efectos de restringir los incentivos durante las expansiones solo a los auténticos emprendedores y a los colectivos identificados en las políticas inclusivas –los que tienen unas tasas más bajas de participación en el autoempleo entre los que se encuentran inmigrantes, mujeres, y jóvenes–. Finalmente, no estaría de más comprobar si en estos períodos de bonanza económica y de evolución favorable del empleo, fuera la coyuntura ideal para que estos incentivos se reorientaran en la dirección opuesta: favorecer la transición al empleo asalariado de aquellos autoempleados involuntarios que desean abandonar el trabajo por cuenta propia.

## NOTAS

- (1) La tarifa plana, ciertas exenciones fiscales y cuotas reducidas en el pago de cotizaciones o incluso la posibilidad de capitalizar el subsidio de desempleo entre aquellos que hayan generado el derecho a su percepción, son algunas de las fórmulas empleadas para facilitar este tipo de transiciones al autoempleo.
- (2) Aclarar en este punto que una región a lo largo del período considerado puede atravesar por diferentes regímenes.
- (3) Según sea la participación relativa de empleadores y empresarios sin asalariados en el sector del autoempleo la contribución de este sector al empleo será muy diferente (véase, **Cowling et al.**, 2004; **Congregado et al.**, 2010, o **Congregado et al.**, 2012, entre otros).
- (4) Un buen número de trabajos confirman que estos dos grupos de autoempleados difieren en sus efectos sobre la creación de empleo (véase **Vivarelli**, 2004; **Acs y Varga**, 2005; **Wennekers et al.**, 2005; **Wong et al.**, 2005; **Block y Snadner**, 2009; **Poschke**, 2013).
- (5) En estos casos, variaciones del salario mínimo y mejoras en ciertas coberturas y prestaciones pueden tener efectos

significativos en estos grupos de autoempleados habitualmente precarios.

- (6) Los trabajos de **Hamilton** (2000), **Lazear** (2005), **Astebro** (2010), o **Berkhout et al.** (2011) ofrecen análisis sobre el cambio de ocupación en respuesta a cambios en sus valoraciones relativas.
- (7) **Thurik et al.** (2008) tratan de evitar este problema estimando un VAR estructural con el que tratan de explorar tanto el efecto empresarial como el efecto refugio.
- (8) **Congregado et al.** (2012), o **Parker et al.** (2012), estudian la relación diferenciando entre empleadores y empresarios sin asalariados. **Apergis y Payne** (2016) emplean métricas alternativas del emprendimiento, y **Fossen** (2022) diferencia entre emprendedores por necesidad y oportunidad.
- (9) Los trabajos de **Carmona et al.** (2016) o **Faria** (2015) son excepciones a esta regla.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z. J. y Varga, A. (2005).** Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics*, 24, 323-334.
- Apergis, N. y Payne, J. E. (2016).** An empirical note on entrepreneurship and unemployment: Further evidence from US States. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 5(1), 73-81.
- Astebro, T. (2012).** The returns to entrepreneurship, pp. 45-108. En Cummings, D. (ed.), *Handbook of Entrepreneurial Finance* (45-108). Oxford University Press.
- Baumgartner, H. J. y Caliendo M. (2008).** Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness of Two Start-Up Programmes. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70 346-373.
- Belda, P. R. y Cabrer-Borrás, B. (2018).** Necessity and opportunity entrepreneurs: Survival factors. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14, 249-264.
- Berkhout, P. Hartog, J. y Van Praag, M. (2011).** It's the Opportunity Cost, Stupid! How Self-Employment Responds to Financial Incentives of Return, Risk and Skew. *IZA Discussion Papers*, 6166.
- Block, J. H. y Sandner, P. (2009).** Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: evidence from German micro data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9, 117-137.
- Cabrer-Borrás, B. y Rico Belda, P. (2018).** Survival of entrepreneurship in Spain. *Small Business Economics*, 51, 265-278.
- Caliendo, M. y Künn, S. (2011).** Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity. *Journal of Public Economics*, 95(3-4), 311-331.
- Caliendo, M. y Steiner, V. (2005).** Evaluating Start-Up Subsidies for the Unemployed. En European Commission (ed.), *Tracking and Evaluating Labour Market Reforms in Europe*.
- Caliendo, M. y Tübbicke, S. (2022).** Do start-up subsidies for the unemployed affect participants' well-being? A rigorous look at (Un-) Intended consequences of labor market policies. *Evaluation Review*, 46(5), 517-554.
- Carmona, M., Congregado, E. y Golpe, A. A. (2012).** Comovement between self-employment and macroeconomic variables: evidence from Spain. *Sage Open*, 2(2), 2158244012448665.
- Carmona, M., Congregado, E., Golpe, A. A. e Iglesias, J. (2016).** Self-employment and business cycles: searching for asymmetries in a panel of 23 OECD countries. *Journal of Business Economics and Management*, 17(6), 1155-1171.
- Congregado, E., Carmona, M. y Golpe, A. A. (2012).** Self-employment and Job Creation in the EU-12. *Revista de economía mundial*, 30, 133-155.
- Congregado, E. Golpe, A. A. y Carmona, M. (2010).** Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain. *Journal of Policy Modeling*, 32, 828-842.
- Congregado, E., Golpe, A. A. y Parker, S. C. (2012).** The dynamics of entrepreneurship: hysteresis, business cycles and government policy. *Empirical Economics*, 43, 1239-1261.
- Congregado, E., Millan, J. M. y Román, C. (2010).** From own-account worker to job creator. *International Review of Entrepreneurship*, 8, 277-30.
- Congregado, E., Golpe, A., y Van Stel, A. (2012).** The 'recession-push' hypothesis reconsidered. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8, 325-342.
- Cowling, M. L. y Wooden, M. (2021).** Does solo self-employment serve as a 'stepping stone' to employership? *Labour Economics*, 68, 101942.

- Cowling, M., Taylor M. y Mitchell, P. (2004).** Job creators. *The Manchester School*, 72, 601-617.
- Dvouletý, 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).
- Fairlie, R. W. y Fossen, F. M. (2020).** Defining opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation. *En Change at home, in the labor market, and on the job*, pp. 253-289. Emerald Publishing Limited.
- Faria, J. R. (2015).** Entrepreneurship and business cycles: technological innovations and unemployment. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11, 253-265.
- Faria, J. R., Cuestas, J. C. y Mourelle, E. (2010).** Entrepreneurship and unemployment: a nonlinear bidirectional causality? *Economic Modelling*, 27(5), 1282-1291.
- Gaillard, A. y Kankanamge, S. (2024).** From Unemployment to Self-employment: An Evaluation of Self-employment Assistance Programs. *Journal of Labor Economics*. Forthcoming.
- Golpe, A. A. y Stel, A. V. (2008).** Self-Employment and Unemployment in Spanish Regions in the Period 1979-2001. In E. Congregado (ed.) *Measuring Entrepreneurship. International Studies in Entrepreneurship*, vol 16. Boston, MA: Springer.
- Hansen, B. E. (1999).** Threshold effects in non-dynamic panels: Estimation, testing, and inference. *Journal of Econometrics*, 93(2), 345-368.
- Koellinger, P. D. y Roy Thurik, A. (2012).** Entrepreneurship and the business cycle. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1143-1156.
- Lazear, E. P. (2005).** Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, 23, 649-680.
- Lucas, R. E. (1978).** On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*, 9, 508-523.
- Meager, N. (1992).** Does unemployment lead to self-employment? *Small Business Economics*, 4, 87-103.
- Millán, J. M., Congregado, E. y Román, C. (2012).** Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38, 231-258.
- Millán, J. M., Congregado, E. y Román, C. (2014).** Persistence in entrepreneurship and its implications for the European entrepreneurial promotion policy. *Journal of Policy Modeling*, 36(1), 83-106.
- Parker, S. C., Congregado, E. y Golpe, A. A. (2012).** Is entrepreneurship a leading or lagging indicator of the business cycle? Evidence from UK self-employment data. *International Small Business Journal*, 30(7), 736-753.
- Poschke, M. (2013).** Entrepreneurs out of necessity: a snapshot. *Applied Economics Letters*, 20, 658-663.
- Román, C., Congregado, E. y Millán, J. M. (2011).** Dependent self-employment as a way to evade employment protection legislation. *Small Business Economics*, 37, 363-392.
- Román, C., Congregado, E. y Millán, J. M. (2013).** Start-up Incentives: Entrepreneurship Policy or Active Labour Market Programme? *Journal of Business Venturing*, 28, 151-175.
- Seo, M. H. y Shin, Y. (2016).** Dynamic panels with threshold effect and endogeneity. *Journal of Econometrics*, 195(2), 169-186.
- Shane, S. (2009).** Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy? *Small Business Economics*, 33, 141-149.
- Simoës, N., Crespo, N. y Moreira, S. B. (2016).** Individual determinants of self-employment entry: What do we really know? *Journal of Economic Surveys*, 30(4), 783-806.
- Strotmann, H. (2007).** Entrepreneurial survival. *Small Business Economics*, 28, 87-104.
- 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.
- Ulceluse, M. (2020).** Self-employment as a stepping stone to better labor market matching: a comparison between immigrants and natives. *Journal of Demographic Economics*, 86(4), 479-501.
- Van Stel, A. y Suddle, K. (2008).** The impact of new firm formation on regional development in the Netherlands. *Small Business Economics*, 30, 31-47.

Van Stel, A., Wennekers, S. y Scholman, G. (2014). Solo self-employed versus employer entrepreneurs: determinants and macro-economic effects in OECD countries. *Eurasian Business Review*, 4, 107-136.

Vivarelli, M. (2004). Are all the potential entrepreneurs so good? *Small Business Economics*, 23, 41-49.

Wennekers, S., Van Stel, A., Thurik, R. y Reynolds, P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, 24, 293-309.

Wong, P. K., Ho, Y. P. y Autio E. (2005). Entrepreneurship, Innovation and Economics Growth. Evidence from GEM data. *Small Business Economics*, 24, 335-350.

## ANEXO

Incluimos aquí el resultado de una prueba de robustez realizada utilizando como variable de umbral tasa de variación del PIB. El modelo básico viene dado por la ecuación [A1]:

$$\Delta u_{it} = (s, d)'_{it-1} \beta + (1, (s, d)'_{it-1})^{\delta I} \{d_{it-1} > \gamma\} + \mu_i + \varepsilon_{it}$$

ecuaciones en las que,  $u$  representa la tasa de paro,  $s$  la tasa de autoempleo, y  $d$  la tasa de variación del PIB, para la región  $i$ -ésima en el momento  $t$ . Aplicando la metodología de Seo y Shin (2016) al modelo, los resultados se reportan en el cuadro A1. Como puede comprobarse, el umbral define un modelo de dos regímenes en el que las comunidades autónomas se sitúan según su tasa de variación del PIB supere o no el 0,71 por 100. En este caso, la relación entre autoempleo y el desempleo solo es estadísticamente significativa en el régimen 2.

CUADRO A.1

### ESTIMACIÓN ECUACIÓN A1. VARIABLE ENDÓGENA TASA DE DESEMPLEO

Variable umbral: tasa de variación del PIB (TVPIB)

		Coefficiente	Error estándar	z	P> z	i.c. 5%	i.c. 95%
<b>Régimen 1</b> <b>TVPIB &lt; umbral</b>	Tasa de autoempleo	-0,26	0,88	-0,30	0,77	-1,98	1,46
	TVPIB	-0,51	0,60	-0,85	0,40	-1,68	0,66
	Constante	-31,21***	8,29	-3,77	0,00	-47,45	-14,97
<b>Régimen 2</b> <b>TVPIB &gt; umbral</b>	Tasa de autoempleo	1,55***	0,45	3,42	0,00	0,66	2,44
	TVPIB	0,28	1,10	0,25	0,80	-1,88	2,43
	Umbral	0,71	3,17	0,22	0,82	-5,50	6,92

Nota: \*\*\* significatividad al 99 por 100.

# SOBRE LA CONVERGENCIA REGIONAL Y SECTORIAL DE LAS TASAS DE AUTOEMPLEO EN ESPAÑA

**Josep Lluís Carrion-i-Silvestre**

AQR-IREA, Universidad de Barcelona

**Nicola Rubino**

Universidad de Tor Vergata

## Resumen

Este artículo investiga, empíricamente, los patrones de convergencia de las tasas de autoempleo en España. Abordamos esta pregunta de investigación explorando dos paneles diferentes, uno regional y otro sectorial, a lo largo del período 1980-2024, considerando el autoempleo agregado y dos subgrupos: los empleadores y los empresarios sin asalariados. Para ello, combinamos el análisis de convergencia absoluta y condicional con un análisis de convergencia de clubes basado en los algoritmos de Phillips y Sul (2009) y Lyncker y Thoenesser (2017). El análisis apunta a la existencia de una convergencia condicional del autoempleo tanto agregado como para los grupos de empleadores y empresarios sin asalariados. Además, existe evidencia de que esta se encuentra en una fase avanzada de la transición condicional hacia la convergencia, eventualmente absoluta, a nivel regional. En la aplicación sectorial hay evidencia de divergencia absoluta para los tres indicadores de autoempleo utilizados. Sin embargo, identificamos clubes de convergencia condicional para cada una de las medidas del autoempleo consideradas. Aquí la imagen es más heterogénea existiendo, dentro de cada club, distintas trayectorias de convergencia.

Palabras clave: emprendimiento, autoempleo, convergencia regional, clubes de convergencia.

## Abstract

This article empirically investigates the convergence patterns of self-employment rates in Spain. We address this research question by exploring two different panels, one regional and one sectorial, over the period 1980-2024, considering aggregate self-employment and two subgroups: employers and own-account workers. To do so, we combine absolute and conditional convergence analysis with a club convergence analysis based on the algorithms of Phillips and Sul (2009) and Lyncker and Thoenesser (2017). The analysis points to the existence of conditional convergence in self-employment, both in aggregate terms and for the groups of employers and own-account workers. Additionally, there is evidence that this convergence is in an advanced phase of the conditional transition towards eventual absolute convergence at the regional level. In the sectoral application, we find evidence of absolute divergence for all three self-employment indicators used. However, we identify conditional convergence clubs for each of the self-employment measures considered. Here, the picture is more heterogeneous, with different convergence trajectories within each club.

*Keywords:* entrepreneurship, self-employment, regional convergence, convergence clubs.

*JEL Classification:* C23, J21, R11.

## I. INTRODUCCIÓN

Una baja densidad empresarial es frecuentemente asociada con situaciones de retraso relativo (Fritsch y Mueller, 2008) y considerada un condicionante de la efectividad de las estrategias de desarrollo regional, por lo que estudiar el fenómeno de la convergencia del emprendimiento equivale a preguntarse por un factor clave para alcanzar la cohesión territorial (Baumgartner *et al.* 2013).

Para hacernos una idea de la importancia de la cuestión, pensemos en una estrategia de competitividad regional que haya hecho una apuesta clara por el capital humano y la innovación. Si el tejido empresarial es rutinario –esto es, se limita a replicar modelos de negocio existentes y de escaso valor añadido– y el ecosistema empresarial no propicia la transformación de ese conocimiento e investigación en oportunidades de beneficio rentables por parte de nuevos emprendedores, toda la estrategia

puede estar condenada al fracaso. Desde esta perspectiva, el disponer de niveles de emprendimiento en parámetros parecidos a las de los territorios más avanzados ha de ser una condición necesaria para avanzar en la convergencia económica.

En este sentido, resultaría interesante comprobar si como resultado de la combinación de estas estrategias y del resto de factores que afectan la dinámica económica regional, las tasas de autoempleo regionales, variable *proxy* habitualmente utilizada para medir el emprendimiento agregado, convergen.

Sin embargo, esta convergencia, en caso de existir, podría ser fruto de situaciones muy diferentes. En este punto, convendremos que los impactos o el diagnóstico de esta será muy distinto dependiendo de cómo sea la participación relativa de emprendedores cualificados y no cualificados en el tejido empresarial (1).

Por esta razón, debemos ver no solo la convergencia en términos agregados, sino también, si esa convergencia se aplica para los dos grupos de emprendedores (2). El reto está en cómo identificar esos dos tipos de emprendimiento en las estadísticas. La literatura suele hacer uso del autoempleo o trabajo por cuenta propia, extraído habitualmente de las estadísticas laborales, como forma de vincular el emprendimiento. Aunque se trata de una medición imprecisa, es una forma operativa que garantiza la comparabilidad y la disposición de series largas. Sin embargo, se trata de un grupo de trabajadores muy heterogéneo ya que, si bien tienen en común el que todos afrontan la incertidumbre inherente al trabajo por cuenta propia, no permite distinguir a los emprendedores de mejor desempeño, de aquellos otros que han llegado al autoempleo no por la identificación de una oportunidad de beneficio rentable, sino por la ausencia de alternativas de empleo por cuenta ajena. Aunque las estrategias pueden ser diversas (Fairlie y Fossen, 2020), en este trabajo utilizaremos el carácter de empleador o no de los autoempleados como indicativo de un mejor desempeño de la función empresarial, esto es, como criterio de demarcación entre el emprendimiento de alto impacto de aquel que no lo es. Así, consideraremos que los autoempleados con asalariados a su cargo han sido capaces de escalar el negocio

por lo que su dinámica ha de asemejarse, en cierta medida, a la de los emprendedores de alto impacto, mientras que los autoempleados sin asalariados o trabajadores independientes reflejan una realidad diferente: la de aquella parte del tejido empresarial compuesta por profesionales y trabajadores independientes que prestan sus servicios por cuenta propia debido a las propias características de la demanda de los servicios que ofrecen o al verse "obligados" a convertirse en empresarios ante la falta de oportunidades del mercado laboral o al llegarles ofertas de empleo asalariado "disfrazadas" bajo fórmulas de autoempleo dependiente.

Convendremos que el análisis de la convergencia de estos dos grupos de autoempleados nos debe dar una imagen más nítida del proceso, al diferenciar entre los asociados al emprendimiento cualificado y aquellos cuya decisión de convertirse en autoempleados estuvo más estrechamente vinculada a las condiciones del mercado laboral.

Junto a la cohesión territorial, una segunda cuestión de interés es ver si las tasas de emprendimiento están mostrando algún tipo de convergencia/divergencia entre sectores, o entre algunos grupos de ellos. La aparición de sectores emergentes, los profundos cambios sufridos por determinados sectores sometidos a reconversiones, o los cambios en las relaciones laborales en algunos sectores –en los que las nuevas formas de autoempleo sustituyen a relaciones de empleo tradicionales empleador-asalariado–, son algunos de los fenómenos que hacen especialmente interesante este análisis.

Sobre esta base, este artículo examina empíricamente los patrones de convergencia de las tasas de autoempleo en España. Abordamos esta pregunta de investigación explorando dos paneles diferentes, uno regional y otro sectorial, a lo largo del período 1980-2024, considerando el autoempleo agregado y dos grupos de trabajadores por cuenta propia: los empleadores y los empresarios sin asalariados.

Mediante la aplicación de los conceptos de convergencia absoluta, condicional y, en su caso, de los clubes de convergencia, basado en las propuestas de Phillips y Sul (2009) y Lyncker y Thoenesser (2017), este estudio busca descubrir las dinámicas

de transición del autoempleo tanto en la dimensión regional como sectorial, teniendo en cuenta una posible fuente de heterogeneidad en el autoempleo: la tenencia o no de asalariados a cargo. Los resultados indican que, si bien no existe evidencia de convergencia absoluta ni en el autoempleo regional ni en el sectorial, sí que existe, a nivel regional, evidencia de convergencia condicional. A nivel sectorial nuestros resultados apuntan hacia la divergencia. Sin embargo, la evidencia apunta, en este caso, a la existencia de diferentes clubs de convergencia condicional, para cada uno de los indicadores de autoempleo empleados.

En suma, al explorar patrones de largo plazo, este artículo contribuye a la literatura sobre la convergencia regional y la segmentación del mercado laboral. Además, sus resultados pueden orientar las políticas públicas de desarrollo regional y a identificar nuevas tendencias sectoriales en la composición del empleo.

El resto del artículo se estructura de la siguiente manera. La sección segunda presenta una breve revisión de la literatura. La tercera sección describe la base de datos. La sección cuarta está dedicada a la metodología, mientras que la sección quinta presenta los resultados del análisis. Finalmente, la sexta sección recoge las conclusiones del artículo.

## II. BREVE REVISIÓN DE LA LITERATURA

La tasa de convergencia del autoempleo en las comunidades autónomas españolas representa un aspecto crucial para entender la dinámica económica regional y la dinámica del mercado laboral dentro del país. España, caracterizada por su estructura administrativa descentralizada, exhibe una notable diversidad económica, cultural y social entre sus diecisiete comunidades autónomas (3). Estas disparidades suelen reflejarse en los patrones de empleo, incluida la prevalencia del desempleo, así como la composición del empleo o el peso relativo del autoempleo de alto impacto, entre otros.

La tasa de autoempleo de la economía española muestra unas cifras cercanas a la media europea, si bien muestra un comportamiento anticíclico muy

acusado, especialmente en recesiones cuando el mercado laboral español alcanza cifras de desempleo muy elevadas, y es especialmente alta en regiones con altas tasas de desempleo estructural. De esta forma, la distribución y la dinámica de las tasas de autoempleo distan de ser uniformes entre regiones.

El concepto de convergencia, en este contexto, hace referencia a la reducción de las disparidades en las tasas de autoempleo a lo largo del tiempo entre las comunidades autónomas. Entender si estas tasas convergen y cómo lo hacen es vital para los responsables de las políticas que buscan propiciar un desarrollo regional equilibrado, mejorar la resiliencia del mercado laboral y apoyar la actividad emprendedora. El análisis de convergencia no solo arroja luz sobre la efectividad de las políticas regionales y nacionales, sino que también destaca los desafíos estructurales que pueden dificultar las oportunidades iguales de autoempleo en toda España.

Este trabajo se centra en el análisis de la convergencia del autoempleo en las regiones españolas y aborda la cuestión analizando la tasa de autoempleo total (AT), así como su descomposición en términos de la tasa de empleadores (AE) y la tasa de no empleadores (ANE) en relación con la participación en la fuerza laboral. El análisis de la descomposición de la tasa de AT surge de la necesidad de abordar la heterogeneidad del autoempleo y la convergencia general a la luz de una definición más eficiente de asignación del autoempleo (los empleadores, es decir, aquellos autoempleados que son capaces de crear empleo) frente a los no empleadores, definidos como aquellos autoempleados que, por elección o necesidad, realizan sus actividades sin recurrir a mano de obra. Este tipo de identificación no difiere mucho del concepto de emprendimiento oportunista frente al necesario, donde el nuevo emprendedor proviene ya sea del empleo asalariado (emprendimiento oportuno) o del desempleo (emprendimiento por necesidad), aunque con la diferencia crucial de ser más un concepto de flujo que uno de convergencia en stock, como el nuestro (4).

Nuestro análisis no solo proporciona confirmación y conocimientos sobre el papel de las políticas orientadas al autoempleo en los últimos cuarenta

años, sino que también ofrece una visión sectorial al aplicar el mismo ejercicio de convergencia a los sectores de actividad económica.

Una revisión de la literatura más reciente revela conclusiones diversas sobre la extensión de la convergencia del autoempleo. Estudios como los de Cueto *et al.* (2015) destacan las disparidades regionales persistentes, con concentraciones de altas tasas de autoempleo en áreas como el noroeste y el sureste, y tasas más bajas en regiones como el País Vasco y Madrid, lo que resalta la importancia de las disparidades regionales en la relación entre el desempleo y el autoempleo. Barrios-González *et al.* (2023) identifican, en el contexto del empleo general, cuatro clubes de convergencia, subrayando la dificultad de implementar un modelo de empleo cooperativo como una de las deficiencias de tales resultados heterogéneos. Estos hallazgos sugieren que aún queda mucho trabajo por hacer para lograr una convergencia total, ya que los factores espaciales y estructurales continúan influyendo en la distribución del autoempleo. De manera similar, el informe de la OCDE (2019) subraya la alta dispersión regional en los resultados laborales y el empleo en general, enfatizando la importancia de medidas políticas específicas para reducir las desigualdades.

Saridakis *et al.* (2019) haciendo uso de datos de COMPENDIA para 21 países de la OCDE (1990-2011), obtiene evidencia de convergencia condicional de las tasas de autoempleo entre los países del sur, norte y oeste de Europa.

Por otro lado, Cuadros *et al.* (2021) identifican tendencias emergentes de convergencia en Europa, indicando que, aunque de manera débil, las tasas de autoempleo entre nativos y no nativos parecen mostrar cierto grado de convergencia, pero solo cuando se analizan por separado los trabajadores por cuenta propia (no empleadores) y los empleadores. Estos hallazgos indican que, aunque puede producirse una convergencia absoluta en las tasas generales de autoempleo, las disparidades sectoriales persisten y requieren atención política específica.

Nuestro estudio se añade a este grupo de trabajos añadiendo las dimensiones sectoriales y de calidad del tejido empresarial.

### III. DESCRIPCIÓN DE LA BASE DE DATOS

Como ya hemos apuntado a lo largo de este estudio, autoempleo y emprendimiento son utilizados como términos intercambiables aun a sabiendas de que es una simplificación que no refleja todas las dimensiones asociadas a la función empresarial. No obstante, es esta la forma de hacer operativa la identificación del fenómeno aun siendo conscientes de la imperfección de la medida. Así, el autoempleo o trabajo por cuenta propia, dato recopilado en todas las encuestas sobre fuerzas de trabajo al preguntar al encuestado sobre su ocupación se define en contraposición al desempeño de un empleo por cuenta ajena a cambio de una retribución conocida de antemano. Realmente, es la incertidumbre retributiva del autoempleo la que resulta clave en la distinción. Sin embargo, este dato no nos permite discernir qué tipo de emprendedor es, cuál fue su motivación al decidir convertirse en empresario, ni tener información sobre la calidad del desempeño de su actividad. No sabemos si innova o no, ni tenemos datos acerca de su capacidad para generar valor añadido. Lo que sí tenemos es información parcial acerca de su capacidad de generar empleo al conocer si es un empresario sin asalariados o un empleador, aunque no sabemos cuánto empleo genera.

Sobre estas premisas, y para los objetivos de este trabajo, hemos utilizado la información contenida en los microdatos muestrales trimestrales de la *Encuesta de población activa* española explotando la información correspondiente al estado profesional de cada individuo encuestado para identificar el tipo de relación laboral en cada trimestre. Esta variable permite identificar diferentes tipologías de relaciones en el mercado laboral (5). Basándonos en esta variable, seleccionamos los individuos de cada muestra trimestral cuyo tipo de relación laboral sea "Empleador con empleados", por un lado, para calcular el número de autoempleados con asalariados, y "Autoempleado o emprendedor sin empleados", por otro lado, para calcular el número de autoempleados sin empleados dependientes. Una vez identificadas las observaciones de la muestra de interés, utilizamos los valores del factor de elevación poblacional proporcionados en los archivos de microdatos para obtener el valor poblacional para cada grupo de au-

toempleados a nivel regional y sectorial, y construir un panel de datos para cada tipo de desagregación.

Para cada panel, se consideran tres definiciones de autoempleo: el número total de autoempleados (AT), el emprendedor-empleador (AE) y el auto-empleado-emprendedor no empleador (ANE). Las series desagregadas por comunidad autónoma se extienden desde el primer trimestre de 1979 hasta el segundo trimestre de 2024, mientras que las series desagregadas por sector económico cubren el período que va desde el primer trimestre de 1993 hasta el segundo trimestre de 2024.

La desagregación sectorial que se utiliza en el trabajo proviene de la Clasificación de Actividades Económicas (CNAE) con un dígito de agregación. Los datos del período 1964-1992 se apoyan en la CNAE-74, los del período 1993-2008, la CNAE-93 y, finalmente, los del período 2009-2024, la CNAE-2009. Los diez sectores de actividad contemplados en el trabajo son los siguientes: 1) Agricultura, silvicultura y pesca; 2) Industria de alimentación, textil, cuero, madera y papel; 3) Industrias extractivas, refino de petróleo, química, transformación del caucho, metalurgia, energía y agua; 4) Construcción de maquinaria, equipo eléctrico, material de transporte, industrias manufactureras diversas; 5) Construcción; 6) Comercio y hostelería; 7) Transporte; 8) Intermediación financiera y actividades inmobiliarias; 9) Administración pública, educación y actividades sanitarias; y 10) Otros servicios (6).

Las variables han sido estandarizadas por la fuerza laboral (variables de autoempleo regional) o por el número total de empleados (variables de autoempleo sectorial). De esta manera se controlan las diferencias demográficas entre regiones y sectores, al mismo tiempo que se considera el posible sesgo proveniente de la entrada y salida continua del empleo al desempleo, y viceversa, implícito en la variable de fuerza laboral.

Finalmente, y siguiendo a Phillips (2005) y Phillips y Sul (2007, 2009), se han eliminado las componentes del ciclo económico del logaritmo natural de las variables aplicando el filtro de Hodrick-Prescott. Así, el análisis se concentra en la componente de largo plazo (tendencia) de las variables.

## IV. METODOLOGÍA

### 1. Análisis de convergencia y heterogeneidad individual

Como ya hemos comentado, para el análisis empírico implementamos la metodología propuesta por Phillips y Sul (2007, 2009) para investigar la posible existencia de convergencia de clubes entre los datos regionales y sectoriales del autoempleo en España.

Una de las contribuciones de esta propuesta metodológica es su flexibilidad para asumir heterogeneidad y trayectorias asimétricas entre unidades transversales y a través del tiempo en el análisis de procesos de convergencia, análisis que se demuestra robusto incluso cuando los datos empleados son estacionarios sobre una tendencia determinista, o bien contienen una tendencia estocástica. La propuesta permite que algunas unidades del panel de datos experimenten un proceso de convergencia en el largo plazo describiendo trayectorias no monótonas a lo largo del período analizado. De esta manera, Phillips y Sul (2007, 2009) distinguen tres fases por las que pueden atravesar las unidades del panel, en función de las condiciones iniciales de partida y de la trayectoria que experimentan hasta la convergencia de largo plazo. La consideración de diferentes fases en el proceso de convergencia permite llegar a identificar grupos de convergencia relativa (clústeres o clubs de convergencia).

El procedimiento supone que la variable de interés  $Y_{it}$ ,  $i=1,\dots,N, t=1,\dots,T$ , admite la descomposición:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + x_{it} \quad [1]$$

donde  $\alpha_{it}$  denota componentes sistemáticos y  $x_{it}$  representa componentes transitorios. Para separar los componentes comunes e idiosincráticos, la ecuación [1] se filtra de la siguiente manera:

$$Y_{it} = \left( \frac{\alpha_{it} + x_{it}}{\mu_t} \right) \mu_t = \delta_{it} \mu_t \quad \forall i, t \quad [2]$$

donde  $\delta_{it}$  es la componente idiosincrática que varía con el tiempo y  $\mu_t$  es la componente de tendencia común. Para probar la convergencia, Phillips y Sul

(2007) definen un parámetro de transición relativo,  $h_{it}$ :

$$h_{it} = \frac{Y_{it}}{N^{-1} \sum_{i=1}^N Y_{it}} = \frac{\delta_{it}}{N^{-1} \sum_{i=1}^N \delta_{it}} \quad [3]$$

donde  $h_{it}$  muestra el coeficiente de carga  $\delta_{it}$  en relación con el promedio del panel en el momento  $t$ . Las principales propiedades de  $h_{it}$  son: i) su media transversal es igual a uno; ii) si  $\delta_{it}$  converge a  $\delta$ , entonces los parámetros de transición relativos  $h_{it}$  convergen a uno; y iii) la varianza transversal de  $h_{it}$  converge a cero en el largo plazo, es decir,  $H_t = \delta_t^2 = N^{-1} \sum_{i=1}^N (h_{it} - 1)^2 \rightarrow 0$ , a medida que  $t \rightarrow \infty$ .

Para ser más específicos y parafraseando a Phillips y Sul (2007), un comportamiento común de transición límite entre unidades transversales implicaría que  $h_{it} \rightarrow h_t$ . En un caso límite, cuando está presente la "convergencia última", tendríamos entonces:

$$h_{it} \rightarrow 1, \forall i, \text{ a medida que } t \rightarrow \infty \quad [4]$$

Utilizando un modelo semiparamétrico de panel para  $\delta_{it}$ , podemos formular la hipótesis nula:

$$\delta_{it} = \delta_i + \frac{\sigma_i \xi_{it}}{(L(t) t^\alpha)} \quad t \geq 1, \quad \sigma_i \geq 0 \quad \forall i \quad [5]$$

donde asumimos que  $\xi_{it} \sim iid(0,1)$  a lo largo del corte transversal ( $i$ ), la función  $L(t)$  es de variación lenta y  $\alpha$  es una tasa de decaimiento. Cuando  $\alpha \geq 0$ , entonces  $\delta_{it}$  converge a  $\delta_i$ . Phillips y Sul (2007) diseñan un procedimiento estadístico para contrastar la hipótesis nula de convergencia total frente a la hipótesis alternativa de no convergencia o de convergencia por clubes, hipótesis que admiten la parametrización:

$$\begin{cases} H_0: \delta_i = \delta & \text{y } \alpha \geq 0 \\ H_1: \delta_i \neq \delta \quad \forall i & \text{o } \alpha < 0 \end{cases}$$

La implementación práctica del análisis de convergencia se basa en la estimación por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) de la ecuación –de ahora en adelante, llamada regresión "log t":

$$\log(H_t/H_t) - 2 \log L(t) = c + b \log t + u_i; \quad t = [rT], [rT] + 1, \dots, T \quad [6]$$

donde  $L(t) = \log(t+1)$  y  $b = 2\alpha$  es el coeficiente asocia-

do a la variable explicativa "log t". La definición de la variable dependiente en la ecuación [6] requiere el cálculo de  $H_t$  para lo que es necesario reservar un número inicial de observaciones temporales. Phillips y Sul (2007) recomiendan determinar el período inicial de análisis  $t = [rT]$  especificando  $r = 0,3$ , donde  $[rT]$  es la parte entera de  $rT$  y con  $r > 0$ . La estimación de los errores estándar de los parámetros se obtiene mediante el procedimiento de estimación robusto frente a heteroscedasticidad y autocorrelación de Andrews (1991). El contraste de la hipótesis nula de convergencia total (global) se implementa analizando la significación estadística del parámetro  $b$  en la ecuación ([6] mediante el cálculo del estadístico de significación individual ( $t_{b'}$ , denominado como estadístico de contraste *log t ratio*). Phillips y Sul (2007) demuestran que asintóticamente el estadístico de contraste log t ratio se distribuye según una norma estándar. Nótese que la inferencia estadística se realiza en la cola izquierda de la distribución normal estándar.

Si bien el signo del parámetro  $b$  en la ecuación [6] nos informa sobre la existencia de convergencia o no, su magnitud mide la velocidad de convergencia de  $\delta_{it}$ . Phillips y Sul (2009) indican que, si  $b \geq 2$  y el factor común de crecimiento  $\mu_t$  sigue un camino aleatorio con deriva o bien un un proceso estacionario sobre una tendencia lineal, entonces se puede concluir que los niveles de las series temporales convergen en el largo plazo. Por otro lado, si  $2 > b \geq 0$ , la velocidad de convergencia se correspondería con la noción de convergencia condicional, es decir, las tasas de crecimiento de las variables son las que estarían convergiendo en el largo plazo.

Sobre esta base, y en el marco del crecimiento, Phillips y Sul (2009) definen una tipología de trayectorias de transición hacia la convergencia de largo plazo que recogen diferentes dinámicas de crecimiento a lo largo del tiempo.

La Fase A (fase de divergencia) representa un período inicial en el que una unidad se retrasa respecto a sus pares, experimentando un crecimiento más lento o incluso ampliando las brechas en relación con las economías más avanzadas. Esta etapa se caracteriza por ser un período de "declive relativo", donde debilidades estructurales, instituciones ineficientes o perturbaciones externas impiden que la economía mantenga el ritmo del resto.

La Fase B (fase de recuperación) representa un período en el que la economía experimenta un cambio de trayectoria, caracterizado por una mejora en su rendimiento económico. Reformas estructurales, ajustes de políticas o condiciones externas favorables pueden desencadenar este cambio, permitiendo que la economía acelere su crecimiento. Esta fase marca el comienzo de una "trayectoria de transición" donde la economía empieza a ponerse al día con sus contrapartes más desarrolladas.

La Fase C (fase de convergencia), la etapa final, implica que la economía cierra la brecha con las economías más avanzadas, alineándose finalmente con la trayectoria de crecimiento a largo plazo del grupo más amplio. Esta convergencia no tiene por qué responder a un proceso suave, siendo el resultado de dinámicas subyacentes que gradualmente acercan las economías entre sí. En este sentido, hay que hacer notar que las economías no siempre siguen una trayectoria uniforme, sino que pueden experimentar una divergencia temporal antes de iniciar el proceso de convergencia. Esta conceptualización permite múltiples trayectorias de transición, algunas de las cuales pueden mostrar divergencia antes de alcanzar la convergencia final, lo que puede ser reflejo de la heterogeneidad de estos procesos y de sus dinámicas de transición. Discutiremos expresamente estas cuestiones al presentar los resultados de nuestra aplicación empírica.

## 2. Detección de clubes de convergencia

El rechazo de la hipótesis nula solo implica que no hay convergencia total ( $b \geq 0$ ) en el panel, pero no significa que no pueda haber diferentes clubes de convergencia en la muestra o algún tipo de convergencia condicional ( $2 > b \geq 0$ ). Por supuesto, valores de  $b < 0$  implicarán divergencia general. Para identificar estos posibles clubes, aplicaremos un algoritmo de agrupamiento en cuatro pasos que a continuación se detallan de manera sucinta.

El primer paso consiste en ordenar de manera decreciente a los individuos del panel según el valor de su última observación (o, si se prefiere, según el promedio de valores de la segunda parte del período temporal). El segundo paso se basa en formar el grupo inicial (core primario),  $G_k$ , eligiendo los  $k$  pri-

meros individuos en el panel que resulta de la ordenación anterior, para  $2 \leq k < N$ , y estimar la ecuación [6] para obtener el estadístico de significación individual pseudo t-ratio del parámetro  $b$  (contraste de convergencia  $\log t$ ),  $t_k$ , con  $t_k > -1.65$ . La dimensión del grupo core primario ( $k^*$ ) se obtiene maximizando  $t_k$  para los diferentes valores de  $k$  según el criterio:

$$k^* = \operatorname{argmax}_k (t_k) \text{ sujeto a que } \max_k (t_k) > -1,65; \quad 2 \leq k < N$$

El tercer paso consiste en agregar nuevos miembros al subgrupo  $G_k$  de  $k^*$  miembros, de uno en uno, y estimar nuevamente la ecuación [6] para obtener un nuevo valor de  $t_k$ . El nuevo miembro se incorpora a  $G_k$  si  $t_k > c^*$ . La elección determinará el grado de conservadurismo a la hora de incorporar el nuevo miembro al grupo. En muestra finita ( $T$  pequeñas), Phillips y Sul (2007, 2009) recomiendan especificar  $c^* = 0$ , mientras que asintóticamente ( $T$  grandes) se podría fijar  $c^* = -1,65$ . El proceso prosigue hasta que la incorporación de un nuevo miembro incumple la condición que  $t_k > -1,65$ . El subgrupo  $G_k$  definiría el primer club de convergencia. El paso final es ejecutar la regresión  $\log t$  para todos aquellos individuos no pertenecientes a  $G_k$  -es decir, el conjunto complementario de  $G_k$ . Si este conjunto converge, entonces esos individuos forman un segundo club de convergencia. La literatura sugiere repetir los pasos 1 a 3 para encontrar la existencia de más subgrupos que puedan agruparse en clubs de convergencia. Finalmente, si no es posible establecer clubes, significaría que estos miembros están divergiendo.

La aplicación de este algoritmo podría llevar a detectar más clubes de los que realmente existen por lo que es posible refinar el análisis estudiando si los clubes adyacentes se pueden combinar en un único grupo implementando los algoritmos de agrupamiento propuestos por Phillips y Sul (2009) y Von Lyncker y Thonnessen (2017). De esta manera, se podrían llegar a combinar los clubes 1 y 2 (generando el club 1+2), o el 2 y 3 (club 2+3), y así sucesivamente. Siguiendo a Von Lyncker y Thonnessen (2017), en primer lugar, se consideran todos los  $P$  clústeres detectados por el algoritmo de Phillips y Sul (2007) y se calcula el estadístico  $\log t$  para los grupos adyacentes. Esto nos permitiría obtener un vector ( $M \times 1$ ) de estadísticos estadístico  $\log t$ ,  $m=1, \dots, M$ ,  $M=P-1$ , donde  $m$  indica la combinación (*merging*)

de clubes. Los grupos adyacentes deben unificarse, comenzando desde el primer grupo disponible, si se cumple que  $t(m) > -1,65$  y  $t(m) > t(m+1)$ . Si se verifican ambas condiciones, se fusionan los  $t(m)$  y el procedimiento comienza nuevamente desde el primer paso, mientras que, si eso no sucede, continúa con todos los siguientes pares identificados; finalmente, considerando el último componente del vector  $M$  (el valor de los dos últimos clubs), solo se debe cumplir una condición específica:  $t(m=M) > -1,65$ .

## V. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN

### 1. Convergencia del autoempleo a nivel regional

Este apartado presenta los resultados del análisis regional para las series de autoempleo total, autoempleo-empleadores y autoempleo-no-empleadores estandarizadas en relación con la fuerza laboral de la correspondiente comunidad autónoma. El cuadro n.º 1 presenta los resultados generales para la prueba de convergencia única, mientras que los gráficos 1 a 3 muestran la trayectoria de convergencia, para el autoempleo agregado como para sus dos componentes –empleadores y no empleadores–.

Tal como se desprende de los resultados del cuadro n.º 1, no se puede rechazar la hipótesis general de convergencia para ninguna de las variables a un nivel de significación del 5 por 100. No obstante, los valores estimados de la velocidad de convergencia ( $b$ ) resultan ser significativamente menores a 2, por lo que la convergencia absoluta en niveles se rechaza. Por lo tanto, los resultados indican que existe evidencia a favor de un proceso de convergencia relativa que indicaría que durante los últimos cuarenta años el crecimiento de las tasas de autoempleo ha ido convergiendo de manera global hacia el umbral de convergencia relativa, independientemente del tipo de autoempleo que se considere.

El gráfico 1 muestra los patrones correspondientes a la tasa de autoempleo agregado. Como se puede observar, inicialmente no exhibiría patrones coherentes en los primeros diez años del análisis. Sin embargo, desde mediados de los años noventa, es fácil reconocer un patrón de convergencia lento pero constante, con una disminución de la trayectoria de transición

CUADRO N.º1

### LA INVERSIÓN DIRECTA EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA, 2000-2022

TIPO DE AUTOEMPLEO	N	B	LOG T RATIO	P-VALOR
Total (AT)	17	0.561	184.198	1.000
No empleadores (ANE)	17	0.578	3.906	1.000
Empleadores (AE)	17	0.630	10.699	1.000

*Nota:* La proporción de periodos iniciales fijada para ejecutar la regresión  $\log t$  es  $r=1/5$ . Los errores estándar se obtienen usando el estimador robusto frente a la presencia de heteroscedasticidad y autocorrelación (HAC) de Andrews (1991) con el uso de la ventana espectral cuadrática.

acercándose paulatinamente hacia 1. En general, los resultados muestran que la evolución de las tasas de autoempleo agregado se encuentra en fase de convergencia, con tasas de crecimiento comparables.

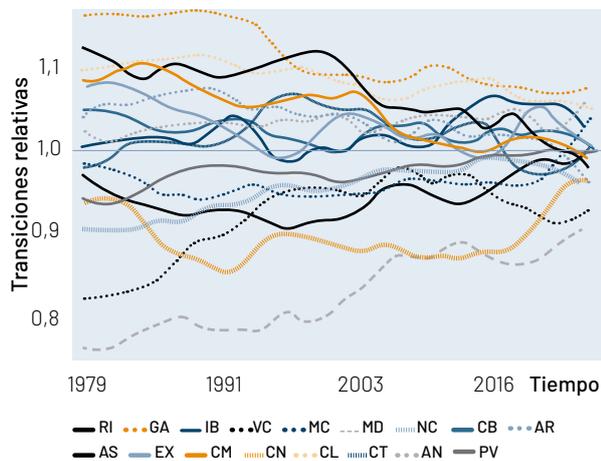
Los resultados para los no empleadores son similares. El gráfico 2 muestra un grado notable de heterogeneidad entre las trayectorias que han seguido las regiones en el proceso de convergencia global. Se observa una reducción significativa de la dispersión regional de la tasa de no empleados a mediados de los noventa, pero también hay una clara evidencia de que las curvas de transición tienden hacia 1, es decir, se encuentra evidencia de un patrón de convergencia.

Finalmente, el gráfico 3 muestra la trayectoria de convergencia que experimentan los empleadores. De manera similar a las dos medidas anteriores, la banda de convergencia se estrecha significativamente a mediados de los noventa y, considerando el inicio de la serie, aparentemente habían estado mucho más alejadas en el pasado, en comparación con los no empleadores –una simple comparación entre la escala del eje de ordenadas en los gráficos 2 y 3 lo evidencia– indicando nuevamente la existencia de un proceso de convergencia condicional en el crecimiento de la variable.

Este análisis revela que las comunidades autónomas españolas ya habían estado, al menos desde

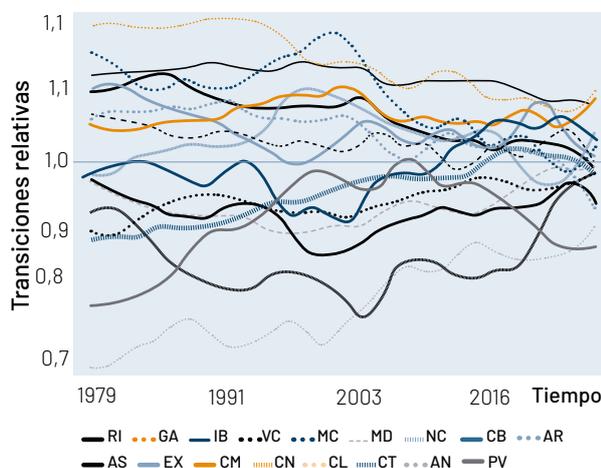
el principio del período temporal que se contempla en el trabajo, en un escenario maduro de convergencia, proceso que se ha acentuado en los últimos cuarenta años y que sería compatible con un probable escenario de Fase C. Esta es una consideración de largo plazo muy relevante, considerando la contribución negativa de perturbaciones exógenas de corto plazo potencialmente capaces de afectar permanentemente las dinámicas de la convergencia

GRÁFICO 1  
AUTOEMPLEO TOTAL (AT)



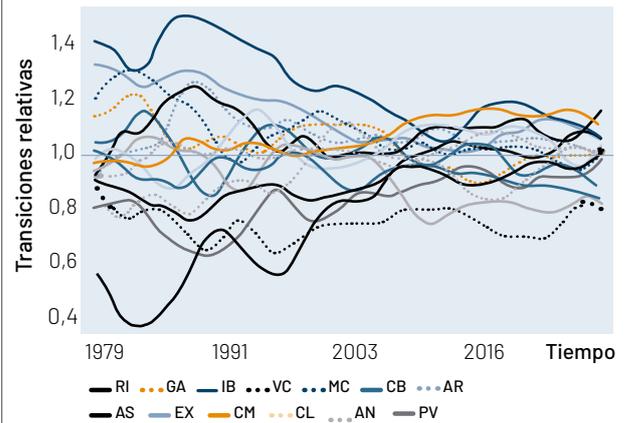
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 2  
AUTOEMPLEO - NO EMPLEADORES (ANE)



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 3  
AUTOEMPLEO - EMPLEADORES (AE)



Fuente: Elaboración propia.

económica en España (véase, por ejemplo, Auciello y Puente, 2023).

## 2. Convergencia del autoempleo por sectores de actividad

Los cuadros n.º 2 y 3 muestran los resultados del análisis de convergencia global y por clubes, respectivamente. Asimismo, los gráficos 4 y 5 ilustran los resultados para las trayectorias de convergencia del total de autónomos, los gráficos 6 y 7 lo hacen para los autónomos no empleadores, mientras que los gráficos 8, 9 y 10 muestran las trayectorias de transición para los empleadores. Como se puede observar, los resultados del cuadro n.º 2 indican que la hipótesis nula de convergencia global del panel de sectores se rechaza claramente, independientemente de la variable considerada. No obstante, el rechazo de la hipótesis nula de convergencia global puede ser compatible con la existencia de clubes de convergencia, permitiendo que dentro de cada club se pueda identificar un patrón de convergencia absoluta o condicional.

El algoritmo de clasificación propuesto por Phillips y Sul (2007, 2009) identifica tres clubes (7). La característica más notable es la agrupación de los sectores industriales, que muestra un estado inicial de divergencia que se asemeja a un posible compor-

CUADRO N.º 2

**ANÁLISIS DE CONVERGENCIA POR SECTORES DE ACTIVIDAD**

TIPO DE AUTOEMPLEO	N	B	LOG T RATIO	P-VALOR
Total (AT)	10	-0.252	-11.806	0.000
No empleadores (ANE)	10	-0.125	-54.177	0.000
Empleadores (AE)	10	-0.434	-10.279	0.000

Nota: La proporción de períodos iniciales fijada para ejecutar la regresión log t es  $r=1/5$ . Los errores estándar se obtienen usando el estimador robusto frente a la presencia de heteroscedasticidad y autocorrelación (HAC) de Andrews (1991) con el uso de la ventana espectral cuadrática.

tamiento correspondiente a la fase A. En cada uno de los clubes analizados, el contraste que se deriva de la regresión log t no permite rechazar la hipótesis nula de convergencia, sugiriendo la existencia de un fenómeno de convergencia del crecimiento de las tasas de autoempleo en cada clúster.

**VI. CONCLUSIONES**

Este estudio revela importantes hallazgos sobre la dinámica de la convergencia del autoempleo en España durante el período 1980–2024. Al estandarizar las tres medidas de autoempleo que elegimos por participación laboral para tener en cuenta las disparidades regionales en términos de empleo, desempleo y el tamaño general de la fuerza laboral, nuestros hallazgos proporcionan evidencia a lo largo de todo el período disponible que una convergencia lenta, en fase C, ha tenido lugar desde el comienzo de nuestra muestra, con las comunidades autónomas convergiendo en términos relativos a un ritmo bajo al principio, velocidad que luego aumenta hacia el final de la muestra.

El análisis de convergencia también se lleva a cabo a nivel de sectores de actividad económica. Los resultados revelan la ausencia de un proceso de convergencia global que involucre a todos los sectores, aunque sí que es posible definir diferentes clubes de convergencia. En particular, se observa la agrupación de los sectores de actividad económica de carácter industrial, exhibiendo una tendencia descendente, mientras que algunos de los grupos restantes podrían

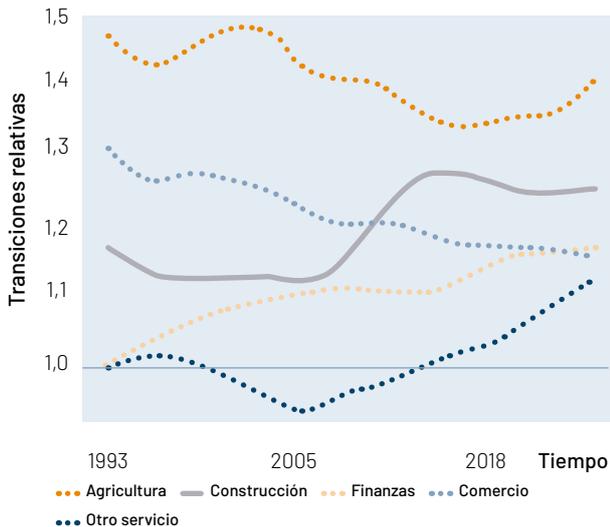
CUADRO N.º 3

**ANÁLISIS DE CONVERGENCIA DE CLUB SECTORIAL**

TIPO DE AUTOEMPLEO	CLUB	N	B	LOG T RATIO	P-VALOR	MIEMBROS DEL CLUB
AT	1	5	0.518	3.413	1.000	Agricultura, Construcción, Finanzas, Comercio, Otros Servicios
	2	5	0.210	2.894	0.998	Transporte, Industria 1, Industria 2, Industria 3, Administración pública, educación y actividades sanitarias
ANE	1	7	0.029	0.423	0.664	Agricultura, Construcción, Finanzas, Otros Servicios, Comercio, Transporte, Administración pública, educación y actividades sanitarias
	2	3	0.209	29.229	1.000	Industria 1, Industria 2, Industria 3
AE	1	3	1.303	5.788	1.000	Construcción, Comercio, Agricultura
	2	3	0.829	5.743	1.000	Industria 1, Otros Servicios, Finanzas
	3	4	0.001	0.012	0.505	Transporte, Industria 2, Industria 3, Administración pública, educación y actividades sanitarias

Nota: La proporción de períodos iniciales fijada para ejecutar la regresión log t es  $r=1/5$ . Los errores estándar se obtienen usando el estimador robusto frente a la presencia de heteroscedasticidad y autocorrelación (HAC) de Andrews (1991) con el uso de la ventana espectral cuadrática.

GRÁFICO 4  
**AUTOEMPLEO TOTAL, ANÁLISIS SECTORIAL. CLUB 1**



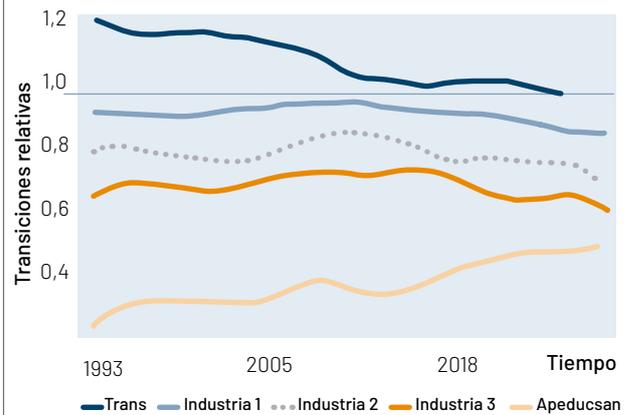
Fuente: Elaboración propia.

ya estar en un escenario de fase B. Esta divergencia en el sector industrial subraya la necesidad de políticas específicas para abordar los desafíos estructurales y apoyar el crecimiento sostenible del autoempleo en este sector económico.

En última instancia, esta investigación resalta la naturaleza heterogénea de la convergencia del autoempleo, proporcionando una base para futuros estudios e intervenciones de política económica que fomenten un crecimiento equilibrado territorial y sectorialmente.

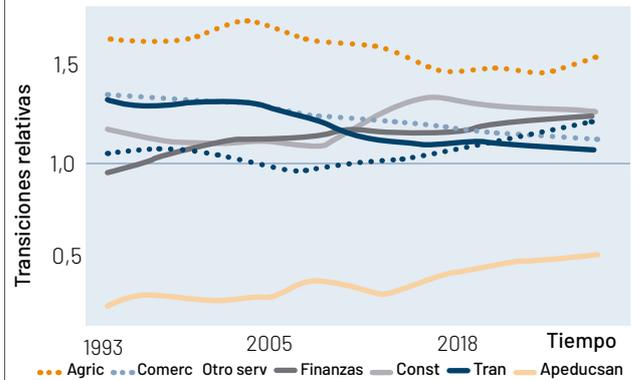
En cualquier caso, somos conscientes de que a pesar de la contribución de nuestro estudio hemos de intentar avanzar en la obtención de proxies más precisas para delimitar el emprendimiento de alto impacto. En este sentido, la explotación de medidas asociadas a la motivación inicial para iniciar una aventura empresarial podría ser una línea de investigación futura para comprobar la robustez de nuestros resultados. Para ello, la identificación de los emprendedores por necesidad y oportunidad a partir de las estadísticas laborales y la generación de series regionales y sectoriales de estas variables nos podrían permitir llevar a cabo un ejercicio de estas características.

GRÁFICO 5  
**AUTOEMPLEO TOTAL, ANÁLISIS SECTORIAL. CLUB 2**



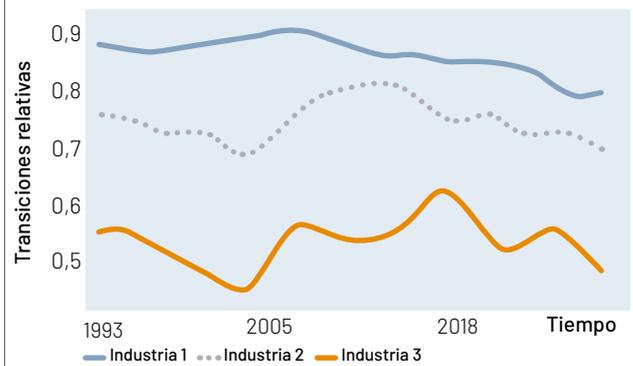
Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 6  
**AUTOEMPLEO - NO EMPLEADORES, ANÁLISIS SECTORIAL. CLUB 1**



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 7  
**AUTOEMPLEO - NO EMPLEADORES, ANÁLISIS SECTORIAL. CLUB 2**



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 8

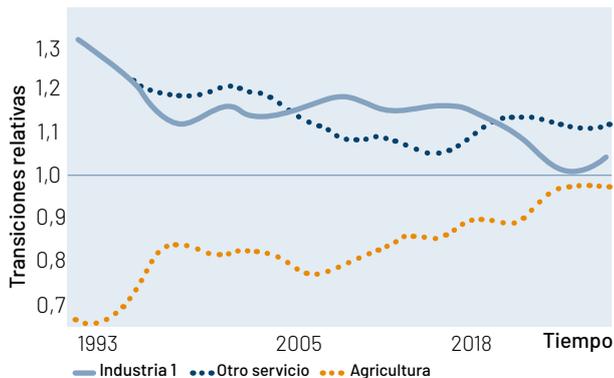
**AUTOEMPLEO - EMPLEADORES, ANÁLISIS SECTORIAL. CLUB 1**



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 9

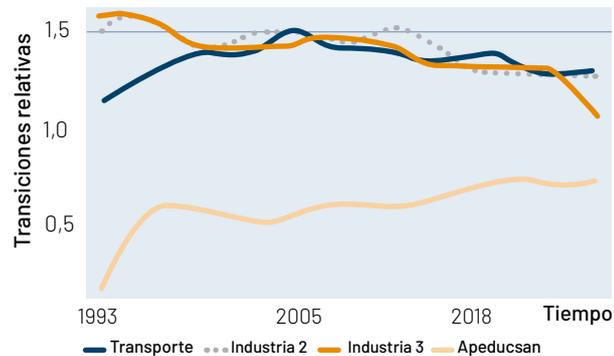
**AUTOEMPLEO - EMPLEADORES, ANÁLISIS SECTORIAL. CLUB 2**



Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 10

**AUTOEMPLEO - NO EMPLEADORES, ANÁLISIS SECTORIAL. CLUB 3**



Fuente: Elaboración propia.

**NOTAS**

- (1) Esta es una forma más de referirnos a las distinciones que hacen referencia a la calidad del tejido empresarial. Empresarios productivos e improductivos, empresarios por necesidad y oportunidad, empresarios innovadores, empresarios de alto impacto frente a replicativos, son tan solo algunos de los términos usados en la literatura para referirse a estas diferencias de desempeño, en términos de resultado.
- (2) Aunque toda estrategia de competitividad regional incorpora la promoción del autoempleo como uno de sus pilares básicos, no todas lo hacen de la misma manera. Por un lado, las hay que tratan de promover la entrada al autoempleo de forma indiscriminada, como forma de convertir a desempleados en autoempleados, mientras que otras diseñan instrumentos específicos de promoción empresarial orientadas a atraer o a propiciar la aparición de emprendedores de alto impacto, esto es cualificados, con capacidad de explotar las mejores oportunidades de beneficio: las que otorgan poder de mercado y más altas rentabilidades, las más disruptivas (Acs, 2008).
- (3) Los acrónimos utilizados para designar las diecisiete comunidades autónomas a lo largo del análisis son AN (Andalucía), AR (Aragón), AS (Principado de Asturias), CN (Islas Canarias), CB (Cantabria), CM (Castilla-La Mancha), CL (Castilla y León), CT (Cataluña), EX (Extremadura), GA (Galicia), IB (Islas Baleares), RI (La Rioja), MD (Comunidad de Madrid), MC (Región de Murcia), NC (Comunidad Foral de Navarra), PV (Euskadi) y VC (Comunidad Valenciana).
- (4) Véase Fairlie y Fossen (2020) para una definición puntual de las variables de flujo por oportunidad y necesidad.
- (5) La variable que identifica el estatus profesional de cada individuo permite distinguir entre las siguientes categorías: empleador con empleados; autónomo o empresario sin empleados; miembro de una cooperativa; ayudante en el negocio familiar; empleado del sector público; empleado del sector privado; y otro estatus laboral.
- (6) Los acrónimos que se corresponden a los sectores que se van a mostrar en los gráficos del ejercicio de convergencia son: (1) AGRIC, (2) INDUST1, (3) INDUST2, (4) INDUST3, (5) CONST, (6) COMERC, (7) TRANS, (8) FINANZ, (9) APEDUCSAN, (10) OTROSERV.
- (7) El algoritmo de Von Lyncker y Thonnessen (2017) proporciona el mismo resultado.

## BIBLIOGRAFÍA

- Andrews, D. W. (1991).** Heteroskedasticity and autocorrelation consistent covariance matrix estimation. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 59(3), 817-858.
- Auciello, I. y Puente, S. (2023).** Cambios recientes en el patrón de convergencia entre regiones. *Boletín Económico*, 2023/T1/17. Banco de España. <https://doi.org/10.53479/29770>.
- Barrios-González, M. C., García-Pérez, A. M. y Yanes-Estévez, V. (2023).** Cooperative employment in the regions of Sapin (1999-2019): The convergence clubs. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 95(2). <https://doi.org/10.1111/apce.12452>.
- Baumgartner, D., Pütz, M. y Seidl, I. (2013).** What kind of entrepreneurship drives regional development in European non-core regions? A literature review on empirical entrepreneurship research. *European Planning Studies*, 21(8), 1095-1127.
- Cuadros, A., Cuestas, J. C. y Martín-Montaner, J. (2021).** Self-employment convergence in Europe: The role of migration. *Plos one*, 16(4). doi: 10.1371/journal.pone.0250182
- Cueto, B., Mayor, M. y Suárez, P. (2015).** Entrepreneurship and unemployment in Spain: a regional analysis. *Applied Economic Letters*, 22(15). <http://dx.doi.org/10.1080/13504851.2015.1021450>.
- Fairlie, R. W. y Fossen, F. M. (2020).** Defining opportunity versus necessity entrepreneurship: two components of business creation. En S. W. Polachek, y K. Tatsiramos (eds), *Change at home, in the labor market and on the job. Research in Labor Economics*, 48.
- Fritsch, M. y Mueller, P. (2008).** The effect of new business formation on regional development over time: the case of Germany. *Small Business Economics*, 30, 15-29.
- Lyncker, K. y Thoennessen, R. (2017).** Regional Convergence in the EU: *Evidence from a Panel Data Analysis*, *Empirical Economics*, 52, 525-553.
- McGowan, M. G. y San Millán, J. A. (2019).** Reducing regional disparities for inclusive growth in Spain. *OECD Economics. Department Working Papers*, No. 1549.
- Phillips, P. C. B. (2005).** Economic Transition and Growth. *Cowles Foundation Discussion Paper*, N.º 1514. New Haven, CT.: Yale University.
- Phillips, P. C. B. y Sul, D. (2007).** Transition modelling and econometric convergence tests. *Econometrica*, 75(6), 1771-1855.
- Phillips, P. C. B. y Sul, D. (2009).** Economic Transition and Growth. *Journal of Applied Econometrics*, 24, 1153-1185.
- Saridakis, G., Mendoza Gonzalez, M. A., Muñoz Torres, R. I. y Hand, C. (2019).** Do Self-employment Rates Converge? Evidence from European OECD Countries. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 57(3), 551-562.



## **COLABORACIONES III**



## **LA POLÍTICA DE PROMOCIÓN Y SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL**

# MIDIENDO LOS IMPACTOS DE LAS POLÍTICAS ACTIVAS DE EMPLEO EN EL EMPRENDIMIENTO

Simon Charles Parker

IVEY Business School & IZA

## Resumen

En este artículo se analizan cuatro políticas activas de empleo (PAE) que afectan al emprendimiento: subvenciones a la creación de empresas impulsadas por demandantes de empleo, legislación sobre discriminación positiva para grupos con problemas de inclusión en el mercado laboral, programas de educación formal en emprendimiento e intervenciones de capacitación en gestión de empresas. También se describen los distintos métodos econométricos utilizados para la evaluación del impacto de esas políticas, se revisan los trabajos más relevantes que las han aplicado, y se formulan recomendaciones sobre qué pautas debería discurrir la investigación futura para orientar el diseño de estas políticas.

*Palabras clave:* políticas activas de empleo, emprendimiento, evaluación.

## Abstract

This article discusses four active labor market policies (ALMPs) that affect entrepreneurship: start-up grants for jobseekers, affirmative action laws, entrepreneurship education programs, and enterprise management training interventions. I discuss various econometric methods for assessing impacts of these policies; review some prominent studies which have applied them; and formulate recommendations for policy-relevant future research

*Keywords:* active labor market policies, entrepreneurship, evaluation.

*JEL classification:* J08, M13.

## I. INTRODUCCIÓN

La consideración del emprendimiento como una herramienta con la que resolver diversos retos económicos y sociales actuales, es una especie de cliché para los responsables políticos. En la década de 1980, la promoción del emprendimiento era considerado la solución a los problemas de desempleo masivo y declive industrial. Hoy, con la aceleración del cambio tecnológico, es más común su consideración como un *driver* del crecimiento, de la productividad y la innovación. Sin embargo, en ambos momentos, la pregunta a la que los responsables públicos tratan de responder es la misma: ¿qué tipo de políticas públicas pueden estimular, de manera efectiva, la creación de empresas que generen valor, y qué impacto tienen en la práctica?

Este artículo pretende dar respuesta a esas preguntas. Las limitaciones de espacio nos obligan a

centrarnos solamente en un grupo de las políticas públicas que afectan a la promoción empresarial, concretamente las políticas activas de empleo (PAE)(1). En general, las PAE son intervenciones del sector público en el mercado laboral diseñadas para ayudar a encontrar un empleo a los desempleados, y a mejorar las opciones en el mercado laboral de los subempleados y grupos de trabajadores de menor empleabilidad. En concreto, en este artículo nos interesamos por un subgrupo de esas políticas que afectan tanto a emprendedores en activo como a los potenciales mediante mecanismos del mercado de trabajo. Hablaremos de cuatro grandes PAE: subvenciones para la creación de nuevas empresas por demandantes de empleo (en inglés, también denominados *welfare bridge schemes*), programas de promoción del emprendimiento de discriminación positiva, cursos de educación formal en emprendimiento y programas de adiestramiento/capacitación en gestión de empresas.

No es el propósito de este artículo hacer una revisión detallada o integral de esas políticas. El objetivo, más bien, es explicar qué hallazgos y resultados obtenidos por los especialistas del análisis económico del emprendimiento necesitan conocer los responsables de formular las políticas; qué tipos de diseño de investigación son más rigurosos y, por tanto, deben informar a los *policy-makers* a la hora de implementar esas PAE; y a qué conclusiones sobre su impacto se han llegado en función de estas estrategias de investigación, hasta la fecha. Se analizan, brevemente, los métodos econométricos utilizados para estimar los impactos de las PAE como tratamiento y se revisan los resultados generados por estas evaluaciones en la literatura existente. Una aclaración. Cuando se habla de “impacto del tratamiento” se refiere, explícitamente, a los efectos causales de una política activa determinada sobre las variables-objetivo establecidas por los responsables de su diseño. La oportunidad de este artículo corre en paralelo al creciente interés de los expertos en *management* y emprendimiento por la inferencia causal. La mayor parte de la literatura empírica previa de evaluación de las PAE se ha basado en correlaciones, por lo que el alcance de sus hallazgos para informar el diseño de las políticas es limitado. Por lo tanto, no se entra a analizar los estudios pertenecientes a esta parte de la literatura.

Desde un primer momento, es importante señalar que la medición del impacto de un tratamiento es solo uno de los vectores que los *policy-makers* utilizan para evaluar la eficacia de una determinada PAE. Una evaluación completa de la eficacia requiere un análisis de coste-beneficio integral que incorpore información adicional: costes de administración de la PAE, pérdida de eficiencia, efectos indirectos en otros agentes, etc. (véase una explicación más detallada en Parker, 2018: capítulos 18-21).

Este artículo se estructura del siguiente modo: en la sección segunda se expone qué es lo que los *policy-makers* quieren saber y cuáles son los elementos clave de los estudios econométricos de evaluación de impacto. En la tercera sección se exponen las principales estrategias de evaluación de impacto, ordenadas por la robustez de la estrategia de identificación: experimentos naturales, método de regresión discontinua, modelos de diferencias en

diferencias, *propensity score matching* y variables instrumentales. La sección cuarta contiene una breve revisión de la literatura, centrada en algunos estudios influyentes que sirven para ilustrar el uso de cada uno de esos métodos en relación con las cuatro PAE antes mencionadas. En la sección quinta se ofrecen recomendaciones prácticas sencillas para analistas y *policy-makers* para avanzar en el conocimiento de las PAE orientadas a la promoción del emprendimiento. La sección sexta presenta las conclusiones.

## II ¿QUÉ QUIEREN SABER LOS RESPONSABLES DE LA FORMULACIÓN DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS?

¿Cuáles son las metas que pretenden alcanzar los *policy-makers* al diseñar una política de promoción empresarial? Estas metas se traducen en la(s) variable(s) dependiente(s),  $Y$ , utilizadas en los estudios econométricos de evaluación de impacto. Los tres tipos de variable independiente más comunes en estos estudios son: indicadores de la entrada o permanencia en el autoempleo/emprendimiento; medidas del desempeño de la función empresarial (por ejemplo, acerca del crecimiento, supervivencia de la empresa, creación de empleo); y motivación a la hora de tomar la decisión de convertirse en un emprendedor, la cual es la más comúnmente utilizada en las evaluaciones de los programas formativos en emprendimiento. Dado que las motivaciones no se traducen necesariamente en resultados, el tercer tipo no suele usarse, especialmente por los economistas. Algunos estudios singulares tienen en cuenta otras variables de resultado. Por ejemplo, Caliendo y Künn (2011) estiman el impacto de un plan de ayuda basado en subsidios temporales (*welfare bridge scheme*) sobre la satisfacción laboral, así como sobre la empleabilidad posterior a una experiencia de autoempleo.

Un tratamiento asociado a una política,  $T$ , es la variable independiente principal en un estudio econométrico de evaluación de impacto. También es habitual introducir distintas variables de control, o covariables,  $X$ . Si se considera que,  $u$  denota un término de error que captura las influencias no observadas en  $Y$ , un diseño de tratamiento sencillo puede

especificarse como:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 T_i + X_i \gamma + u_i \quad [1]$$

El subíndice  $i$  denota una observación muestral, generalmente una persona o la realización de una oportunidad de negocio.  $T_i$  es una variable discreta, que toma el valor 1 si  $i$  es objeto de tratamiento por la política y 0 si no lo es. El parámetro central de interés es  $\beta_1$ . Para evaluar el tratamiento es de interés obtener un estimador insesgado y eficiente de ese parámetro, ya que mide el impacto esperado de la política en la variable-resultado de interés. Los estudiantes universitarios aprenden que los mínimos cuadrados ordinarios (*OLS*, *ordinary least squares*) es el mejor estimador lineal insesgado (*BLUE*, *Best Linear Unbiased Estimator*), por lo que sería esperable utilizarlo (o *logit*, si  $Y$  es una variable dependiente limitada) para estimar la ecuación [1]. Sin embargo, los supuestos necesarios para que *OLS* sea *BLUE* raramente se cumplen en el caso de las PAE por los motivos que se explicarán más adelante.

Antes de entrar a considerar estimadores alternativos, debe plantearse una cuestión práctica simple, pero importante. Incluso suponiendo que un responsable de formular una política llegue a conseguir una estimación insesgada y eficiente de  $\beta_1$ , cabría preguntarse: ¿Qué van a hacer con ella? El caso más sencillo se plantea cuando la estimación no es estadísticamente significativa. La evidencia, entonces, es insuficiente para justificar la puesta en marcha de la política activa, sobre todo si su implementación implica costes no recuperables. Pero ¿qué ocurre si la estimación de  $\beta_1$  difiere significativamente de cero? Supongamos que es positiva y que  $Y$  es el resultado deseado (por ejemplo, un indicador de desempeño de la función empresarial). En este caso, corresponde al responsable medir los beneficios de una  $Y$  más alta si se aplica la política y compararlos con los costes soportados. Un análisis de coste-beneficio excede del alcance marcado de este artículo, por lo que el debate siguiente se limita a estudiar los problemas técnicos de la estimación de  $\beta_1$ .

En este punto es necesario aclarar algunos términos. Una estimación de  $\beta_1$  que mida el impacto del tratamiento para la población en general (incluyendo tanto a quienes reciben el tratamiento

como a quienes no lo reciben) se denomina “efecto promedio del tratamiento” (*ATE*, *average treatment effect*). Este valor interesará a los responsables de las políticas cuando quieran medir el impacto a escala poblacional. Otra posibilidad es que busquen medir el impacto del tratamiento *solo en las personas tratadas*. Esto es lo que se conoce como el “efecto promedio del tratamiento en los tratados” (*ATE on the treated*), o *ATET* en su forma abreviada. Su valor suele ser diferente del del *ATE*, sobre todo si quienes reciben el tratamiento difieren de quienes no lo reciben; hablaré más sobre este punto en los dos apartados siguientes. Por último, considerar también el concepto del “*ATE local*” o *LATE* (*local ATE*). Este se define como el tratamiento para el subgrupo de casos cuyas características los sitúan “cerca” del margen de tratamiento. Hablaré más de este concepto al describir los métodos de regresión discontinua en la sección tercera.

Dejando a un lado estos dos puntos, pasamos a explicar el motivo por el que la estimación de [1] con *OLS* no es aconsejable en general. Si una política (a la que nos referiremos como “tratamiento” a lo largo del artículo) tiene un efecto positivo en los individuos tratados, podría esperarse que las personas presumiblemente más beneficiadas del tratamiento encuentren un modo de ser seleccionadas. Por ejemplo, supongamos que una universidad ofrece un programa de educación empresarial (EE) y está interesada en medir cuantos nuevos proyectos de emprendimiento añadirá el programa,  $Y$ . Si codificamos por  $T = 1$  los casos que siguen el programa y  $T = 0$  para los que no. Podría verse que un número desproporcionado de personas con aspiraciones empresariales opten por seguir el programa. Con carácter general, esas aspiraciones no se observan y entran en el término de error en [1], es decir,  $u$ . Por lo tanto, sería previsible una correlación positiva de  $T$  y  $u$ . Así, la estimación con *OLS* de [1] estará sesgada al alza, de modo que la información a efectos del establecimiento de la política relativa a  $\beta_1$  será poco fiable y potencialmente engañosa. Concretamente, el impacto del tratamiento (y, por asociación, la conveniencia de cualquier política que establece el tratamiento) estará sobrestimado. Los resultados reales en el emprendimiento acabarán siendo mucho menores de los que el *policy-maker* hubiese esperado (Fairlie, 2023).

Esto es lo que se conoce como el problema del sesgo de “autoselección”, cuya existencia es ampliamente reconocida desde hace tiempo en la literatura de políticas públicas y emprendimiento (por ejemplo, Storey, 2000). Por tanto, para separar los efectos de los tratamientos de los de selección, son necesarias otras estrategias empíricas. Hablamos de algunas de ellas en la sección siguiente, pero antes debemos analizar otras dos áreas más en las que hay que profundizar en relación con “lo que los *policy-makers* quieren saber”.

En primer lugar, los impactos de un tratamiento  $T$  sobre un indicador de resultado  $Y$  puede medirse en distintos horizontes temporales. ¿Qué plazo interesa más al *policy-maker*? ¿Los impactos a corto o a largo plazo? Los ciclos electorales podrían predisponer a los políticos a atender más a los efectos a corto plazo; sin embargo, una Administración pública políticamente neutral que trate de alcanzar la eficiencia económica podría preferir disponer de estimaciones del impacto de las políticas a largo plazo. Para ilustrar la diferencia, sigamos con el ejemplo del programa de EE. Consideremos una estimación de  $\beta_1$  para medir los efectos sobre diferentes indicadores de desempeño de la función empresarial a corto plazo, por ejemplo, seis meses después de terminar el curso de educación en emprendimiento. Esta estimación diferirá en general de otra estimación de resultados a largo plazo, por ejemplo, seis años después del tratamiento. En general, es de esperar que los efectos a corto plazo sean mayores que los efectos a largo plazo (McKenzie y Woodruff, 2014; Fairlie *et al.*, 2015). Así podría ocurrir si la eficacia del tratamiento disminuya con el tiempo; por ejemplo, los estudiantes podrían olvidar lo que han aprendido sobre cómo poner en marcha un nuevo proyecto empresarial o que estos conocimientos se deprecien en el tiempo.

Distinguir entre el impacto a corto y largo plazo requiere estrategias diferentes de recolección de datos. En este sentido, hacer un seguimiento de los casos tratados y no tratados cuando ya han transcurrido varios años desde la aplicación del tratamiento, puede resultar costoso y difícil. Entre otras cosas, la pérdida de participantes en la muestra se hace más problemática cuanto más nos alejamos de la fecha del tratamiento. Por todo esto, la mayoría de los estudios tienden a proporcionar estimaciones a corto plazo en

lugar de a largo plazo. Este problema también conlleva el riesgo de sobrestimar la eficacia de la política.

En segundo lugar, ¿les interesa a los responsables de formular las políticas medir el impacto general del tratamiento en toda la población o medir el impacto en grupos específicos? Por ejemplo, los planes de discriminación positiva están diseñados para mejorar los resultados para grupos desfavorecidos (minoría) en relación con grupos favorecidos (mayoría). Un diseño de investigación riguroso exige recopilar datos sobre grupos de interés específicos y comparar las estimaciones de  $\beta_1$  para esos grupos a fin de que la evaluación del impacto sea realmente informativa.

### III. ¿QUÉ DISEÑOS DE INVESTIGACIÓN SON MÁS ÚTILES PARA LOS RESPONSABLES DE FORMULAR LAS POLÍTICAS?

Esta sección contiene cuatro partes, cada una dedicada a un diseño de investigación y jerarquizadas en orden decreciente según su validez interna: experimentos de campo, experimentos naturales, métodos de emparejamiento y métodos de variables instrumentales.

#### 1. Experimentos de campo

Los experimentos de campo requieren que el analista recopile datos a partir de una muestra de interés antes de un tratamiento y que a continuación asigne el tratamiento aleatoriamente a algunos miembros (frecuentemente la mitad) de la muestra. A estos se les denomina “grupo tratado”. El resto de la muestra (“grupo de control”) no recibe el tratamiento o bien algún tipo de placebo. Una vez concluido el tratamiento, el analista registra los resultados de ambos grupos. Si el tratamiento tiene un efecto causal en los resultados, debería observarse un cambio significativo de los resultados de los miembros del grupo tratado en comparación con los miembros del grupo de control.

La principal ventaja de los experimentos de campo es que el carácter aleatorio de la asignación del tratamiento evita los problemas de autoselección; de ahí que las estimaciones de [1] aseguran que  $\beta_1$  capture los efectos puros del tratamiento. Por este motivo, los experimentos de campo se consideran generalmente

como la referencia, el paradigma, de los modelos de investigación. Los *policy-makers* podrían estar interesados en obtener el valor de  $\beta_1$  para grupos demográficos específicos, lo que les ayudaría a mejorar el diseño de las PAE adaptando los objetivos para estos diferentes grupos. Por ejemplo, es probable que no todos los trabajadores desempleados vayan a beneficiarse por igual de programas de formación empresarial dirigidos a facilitar su acceso al autoempleo. Incluso cabría imaginar que una determinada Administración pública realizara un estudio piloto en el que asignara cursos de formación aleatoriamente a algunos miembros de un grupo de población y no a otros, a fin de averiguar más sobre los tipos de cursos que mejor funcionan y su impacto. De forma que, si los resultados del estudio piloto apuntaran a diferencias significativas tras el tratamiento, el programa de formación podría desplegarse a gran escala. Este es un ejemplo del establecimiento de políticas basado en la evidencia y de la experimentación en el espacio de las políticas públicas. Incomprensiblemente, los políticos parecen renuentes a encargarse de estudios piloto, pese a que su implementación suele ser poco costosa y a que aportan una base más racional para la formulación de políticas que el uso de estimaciones con *OLS* sesgadas, o el “quedarnos con lo conocido” en lugar de optar por cualquier novedad.

Aunque sus ventajas son considerables, los experimentos de campo también tienen algunas limitaciones. La primera es que, en la práctica, puede resultar difícil disponer de altas tasas de participación, y que el abandono o pérdida de participantes de la muestra es un problema habitual (McKenzie y Woodruff, 2014). Esta situación reduce el poder de los contrastes econométricos y la precisión de las estimaciones de  $\beta_1$ , incrementando el riesgo de errores de tipo II, es decir, no poder rechazar una hipótesis nula falsa de impacto cero. La segunda es que, en algunos contextos, como los de áreas geográficas en las que participantes tratados y no tratados interactúan entre sí, puede producirse contaminación entre los grupos; por ejemplo, cuando tratados comparten sus conocimientos con no tratados. Esta circunstancia probablemente imprimiría un sesgo a la baja a las estimaciones de  $\beta_1$ . La tercera es que las intervenciones podrían generar efectos colaterales y externalidades que no solo pueden dar lugar a contaminación indirecta, sino también afectar los resultados de forma que

estos tienen un impacto más amplio y no solo limitado al impacto indicado por  $\beta_1$ . Por último, podría haber problemas de validez externa, pudiendo esta estar limitada; por ejemplo, si un programa está adaptado a un contexto específico los resultados pueden no ser generalizables ni extrapolables a contextos distintos que requieran distintas intervenciones, o si puede preverse que su aplicación pueda generar distintos impactos.

## 2. Experimentos naturales

En algunas ocasiones poner en marcha experimentos de campo es de difícil o imposible aplicación por razones políticas, por motivos prácticos y/o por razones éticas. Por ejemplo, los responsables políticos podrían poner objeciones morales a realizar experimentos de campo de EE en los que algunos participantes (los del grupo de tratados) reciban formación mientras otros participantes (los del grupo de control) no la reciban. Y eso es así pese a los beneficios que, en términos de conocimiento para el mejor diseño de las políticas aportarían, esos experimentos. En esos casos, la segunda mejor opción es la evaluación a través de los llamados “experimentos naturales”. Con esta expresión nos referimos a acontecimientos ocurridos en el pasado que crearon, bien por accidente o por diseño, grupos separados de tratamiento y control.

Por ejemplo, pensemos en un programa de capacitación cuya elegibilidad para participar (ser objeto de tratamiento) se determina seleccionando a aquellas personas que han obtenido una puntuación por encima de un determinado umbral en una prueba creada al efecto. Los solicitantes que obtienen puntuaciones ligeramente por debajo del umbral no acceden al tratamiento, mientras que los que obtienen una puntuación algo por encima del umbral sí lo hacen, aunque cabría esperar que esos individuos, en otras condiciones, fueran similares. Los métodos denominados de “diseño de regresión discontinua” (*RDD*, *Regression Discontinuity Design*) pueden utilizarse en estos casos para analizar los efectos del programa de capacitación sobre algunos indicadores de desempeño/resultados de la función empresarial. La gran ventaja del *RDD* es que solo se requieren supuestos débiles (y comprobables) para

obtener estimaciones de impacto  $\beta_1$ , probablemente libres de sesgo de selección (Lee y Lemieux, 2010). Uno de los supuestos es que los participantes no pueden manipular su puntuación para hacerla superar el umbral. Otro supuesto es la continuidad de la variable subyacente (puntuación que define la elegibilidad, en este ejemplo) que determina la pertenencia a uno de los dos grupos. Al examinar los distintos resultados en torno al umbral, el RDD estima un efecto promedio del tratamiento local (*LATE*, *local average treatment effect*).

En otros casos, los grupos de control y cuasitratamiento surgen como entidades separadas discontinuas al producirse un cambio exógeno en una política. Por ejemplo, un cambio exógeno del tipo de un programa de discriminación positiva (AA) afecta a unos grupos y no a otros, lo que puede hacer surgir una diferencia entre los grupos en términos de resultados previos y posteriores al cambio de la política. Este enfoque, que imita la estructura de un experimento de campo, es la base del diseño denominado “de diferencia en diferencias” (*DD*, *difference-in-difference*). Un supuesto clave para la identificación es que la gente no anticipa la reforma y no puede autoseleccionarse para acceder al grupo de tratados. Si bien esto podría parecer plausible en el contexto de los programas de AA, en los que la pertenencia a un grupo étnico es exógena y presumiblemente puede verificarse, más adelante veremos que no siempre es ese el caso. Contrastar la hipótesis de “tendencias paralelas” puede servir para comprobar este supuesto y aumentar la confianza en que la estimación *DD* de  $\beta_1$  está capturando realmente el impacto causal de una PAE. Otro supuesto, este quizá más difícil de contrastar, es que otros eventos ocurridos en el momento de la intervención política no hayan podido afectar también al tratamiento respecto al grupo de control.

Desde 2018 hemos asistido a una explosión de la investigación sobre *DD* (véase, por ejemplo, Roth et al., 2023). Estos avances metodológicos recientes han despertado ciertos recelos sobre la fiabilidad de los estudios anteriores a 2018. Desde el punto de vista de un responsable político, los diseños de *RDD* y *DD* tienen una desventaja, y es que son históricos: solo pueden estudiarse casos específicos que ya han tenido lugar, bien por accidente o por diseño, que dieron origen a la formación, probablemente exógena, de grupos de con-

trol y cuasitratamiento. Además, a los responsables de formular las políticas podría interesarles el impacto de tratamientos de PAE novedosos, aún no llevadas a cabo. En este caso, sería altamente recomendable apostar por los experimentos de campo (quizá inicialmente en forma de estudios piloto a pequeña escala, “acceptables” políticamente).

### 3. Métodos de emparejamiento

A los investigadores que utilizan datos secundarios debería preocuparles que las personas que reciben el tratamiento *T* en la ecuación [1] se autoseleccionen para el tratamiento. Los datos secundarios impiden al investigador asignar personas a grupos de control y tratamiento, pero es posible imitar diseños experimentales del modo que se describe a continuación. Imaginemos un conjunto de personas, *A*, todas las cuales reciben tratamiento, y otro grupo de personas, *B*, que no lo reciben. A continuación, hacemos corresponder a cada miembro de *A* con uno o más miembros de *B* que comparten las mismas características, *C*. El emparejamiento permite que los casos en *B* simulen el resultado contrafactual de los no tratados que son equivalentes a los individuos no tratados en *A*. Existen varios métodos de emparejamiento, aunque detallarlos y describir sus ventajas e inconvenientes iría más allá del alcance de este artículo. En todos los casos, el supuesto de identificación es la independencia condicional, es decir: en función de las características observadas, los resultados del contrafactual son independientes del tratamiento.

Naturalmente, cuanto más exhaustivo sea el conjunto de características *C*, más fiable será  $\beta_1$ . En la práctica, las limitaciones de los datos y la presencia de factores inobservables limitan la fiabilidad de las estimaciones del emparejamiento (Fairlie, 2023). Así, nunca puede descartarse la posibilidad, al usar métodos de emparejamiento, de que la “selección sobre variables no observables” contamine las estimaciones de nuestro parámetro de interés.

### 4. Variables instrumentales (VI)

En algunos casos no es posible aplicar ni diseños experimentales ni de correspondencia para evaluar

el impacto de las PAE. En estos casos, la alternativa es la de ‘instrumentar’ una variable potencialmente endógena  $T$  en la ecuación [1] con algunas variables “instrumentales” (VI) que afecten a la elegibilidad para el tratamiento, pero que no afecten al resultado del interés en esa ecuación, denotada por,  $Y$ . Si se hace correctamente, la estimación de IV reducirá o eliminará el sesgo en las estimaciones  $OLS$  de  $\beta_1$  de las que hablamos en la sección segunda. Sin embargo, en los detalles es donde surge el problema.

Las VI deben cumplir tres condiciones: a) deben presentar una asociación fuerte con  $T$ ; b) no deben estar correlacionadas con  $Y$  (por ejemplo, incorreladas con el término de error  $u$  en [(1)]; y c) debe existir un problema de endogeneidad demostrado que deban resolver. En numerosas aplicaciones prácticas, la más difícil de cumplir es la condición b). En principio, existen “contrastes de sobreidentificación”, pero implementarlas requiere aplicar varios instrumentos. Aunque el método de VI supera al de  $OLS$ , está apareciendo un consenso general, sobre todo en el análisis económico, de que el de VI es un método menos convincente para la identificación causal que los enfoques resumidos en las secciones III.1-III.3. No obstante, sigue siendo una herramienta técnica útil para estimar los efectos de las PAE.

#### IV. REVISIÓN DE ALGUNOS HALLAZGOS EMPÍRICOS EXTRAÍDOS DE LA LITERATURA

Para demostrar la aplicación a las PAE de los métodos que hemos visto en el apartado anterior, hacemos un breve repaso de algunos estudios recientes que los han empleado.

##### 1. Evidencia obtenida de experimentos de campo sobre las PAE

La mayoría de los experimentos de campo en capacitación en gestión empresarial (EMT) se han llevado a cabo en países en vías de desarrollo. El motivo, en parte, es que los costes de la realización de experimentos incentivados son más bajos en países de baja renta.

A partir de estos experimentos de campo realizados en países en vías desarrollo parece emerger

un cierto consenso en cuanto a que los programas de capacitación en gestión empresarial mejoran las prácticas comerciales. Por ejemplo, a partir de evaluación aleatorizada con empresarios de microempresas llevada a cabo por un banco de República Dominicana se extrajo una especie de regla práctica según la cual un programa de formación general simplificado sobre heurística financiera básica mejoraba significativamente las prácticas financieras de las empresas, la calidad de la información financiera y los ingresos (Drexler et al., 2014). Especialmente en el caso de aquellos microempresarios con escasas competencias y prácticas financieras iniciales, la formación simplificada resultó funcionar mejor que la formación “estándar” en contabilidad que suele ser más compleja (véase también Mano et al., 2012). Otro experimento de campo destacable es el realizado a un grupo de iniciativas empresariales micro, pequeñas y medianas empresas en México, el cual reveló que un año de servicios de consultoría de gestión subvencionada mejoraba significativamente la productividad total de los factores y el rendimiento de los activos de las empresas (Bruhn, 2018). Incluso transcurridos cinco años, el número total de empleados por empresario y la factura salarial de los mismos eran significativamente más altos en las empresas tratadas que en las no tratadas. Otros experimentos de campo han resaltado la importancia de los modelos y mentores (Brooks et al., 2018; Lafortune et al., 2018).

Sin embargo, algunos experimentos de campo han arrojado resultados menos favorables. Por ejemplo, Fairlie et al. (2015) analizaron un programa estadounidense denominado GATE (*Growing America Through Entrepreneurship*: Hacer crecer a EE. UU. mediante el emprendimiento). GATE ofrecía capacitación y asesoramiento a solicitantes interesados en convertirse en autoempleados (pero no financiación). GATE supuso la mayor evaluación aleatorizada de capacitación y asistencia a la promoción del autoempleo realizada hasta la fecha en Estados Unidos. El coste del programa para cada participante era de 1.321 dólares americanos. Sin embargo, Fairlie et al. (2015) solo detectaron impactos del programa de capacitación en el corto plazo. No hubo impacto fuerte o duradero de la capacitación ni en las ventas, ganancias o en la creación de empleo, ni siquiera para aquellos que habitualmente tienen más problemas de para hacer

frente a las restricciones de liquidez, disponen de menor capital humano o sufren de discriminación en el mercado laboral (sobre todo mujeres y minorías). Los efectos se disipaban en horizontes temporales de entre 18 y 60 meses, lo que indica que GATE no consiguió incrementar las tasas de supervivencia de los nuevos autoempleados ni de los ya existentes.

Otro trabajo que también encuentra efectos muy limitados es el de Karlan y Valdivia (2011). Estos autores analizan un grupo de mujeres beneficiarias de un programa de microfinanciación en Perú (FINCA), sin encontrar impacto alguno de la capacitación en los ingresos, los beneficios o el empleo. Lo que sí observaron fue una cierta mejora en cuanto a sus conocimientos empresariales, así como un estrechamiento de sus vínculos con la entidad financiera a la que había solicitado la microfinanciación. Resumiendo las evidencias constatadas, Quinn y Woodruff (2019) concluyen que “Si bien los datos observacionales sugieren que aun siendo importante, los experimentos acerca de los impactos de los programas de capacitación en gestión empresarial han mostrado que los métodos tradicionalmente utilizados para impartir esa formación, al menos a pequeñas empresas, no son eficaces (...) la investigación apunta a que la mayoría de los programas de capacitación empresarial fracasan porque no consiguen mejorar las prácticas comerciales”.

Varios experimentos de campo han analizado los efectos combinados de los EMT y las subvenciones. Por ejemplo, Cho y Honorati (2014) realizan un metaanálisis de esos programas en países en vías de desarrollo centrándose en estudios que utilizaron diseños experimentales o cuasiexperimentales. En general, concluyen que los programas de capacitación tenían un impacto considerable y positivo en los conocimientos y prácticas comerciales entre los más jóvenes; sin embargo, el impacto era débil sobre la puesta en marcha de nuevas empresas, sobre la expansión de las existentes y sobre las rentas empresariales. También observan que el impacto de las medidas de apoyo financiero era mayor entre las mujeres, mientras que el impacto de la capacitación empresarial era mayor entre empresarios existentes. Varios estudios posteriores han identificado efectos similares de los programas de ayuda a la capacitación y financiación. Es el caso de Berge *et al.* (2015) quienes

estudian el impacto de un programa de capacitación acompañado de un paquete de subvenciones para microempresas utilizando los datos de un experimento de campo aleatorio realizado en Tanzania. Estos autores estiman que tanto las acciones formativas como las de financiación tuvieron un fuerte impacto sobre los rendimientos empresariales, las prácticas de gestión empresarial y sobre los ingresos no financieros en el caso de los emprendedores, pero no tanto en el caso de las emprendedoras.

Por último, Premand *et al.* (2016) estudiaron los efectos de la entrada aleatoria de estudiantes universitarios tunecinos en un programa de capacitación empresarial. En el estudio obtienen evidencia de efecto positivo (entre 1-4 puntos porcentuales) de las tasas de autoempleo entre los miembros del grupo de tratamiento un año después de la graduación, así como una mejora de las competencias empresariales. No obstante, el desempleo general no varió, apuntando a una intercambiabilidad del autoempleo y el empleo por cuenta ajena (compárese con Fairlie *et al.*, 2015).

## 2. Evidencia obtenida de los diseños de regresión discontinua (RDD) en las PAE

Ahora nos centraremos en tres estudios de capacitación para la gestión de empresas. El primero, realizado por Klinger y Schündeln (2011), empleó un RDD para analizar los efectos de un programa de formación empresarial llevado a cabo en Centroamérica. El programa estaba diseñado para mejorar las destrezas comerciales y las competencias empresariales. El RDD evita que se produzca selección endógena en el programa al utilizar una puntuación previa a efectos de admisión basada en una prueba de capacidad empresarial potencial. Los casos cuya puntuación superaba el umbral fueron admitidos al programa y tratados, mientras que los que no llegaban al umbral no fueron admitidos. Klinger y Schündeln (2011) estimaron que la participación en este programa de formación empresarial hizo aumentar significativa y sustancialmente la probabilidad de que los participantes acabaran por crear un nuevo negocio o ampliaran un negocio existente.

En el segundo, Butler *et al.* (2016) utilizaron un RDD para evaluar un programa mixto de financiación

(16.000 USD por cada nueva empresa) y ayuda técnica dirigido a fomentar la creación de nuevas empresas de base innovadoras en Argentina. La norma de selección del RDD también se aplicó a los casos cuya puntuación estaba justo por encima y justo por debajo del umbral necesario para acceder al programa. En el estudio, *Butler et al.* (2016) estimaron efectos significativos de la política en la creación, supervivencia y empleo de nuevas empresas. Dado que muchos de los que no participaron no llevaron a cabo ningún proyecto empresarial, *Butler et al.* (2016) infirieron que el programa fue un "extra".

En el tercero, González-Uribe y Leatherbee (2018) analizaron el programa *Start-Up Chile*, un ecosistema acelerador dirigido a estimular iniciativas empresariales de rápido crecimiento en sus primeras fases. Se centraron en dos condiciones de tratamiento que suelen estar presentes en estos aceleradores empresariales: servicios "básicos" (es decir, financiación y acceso a espacio de trabajo compartido) y formación. El método de corte de su RDD, necesario dado que el programa de *Start-Up Chile* solo aceptaba un número limitado de participantes, se basó también en una puntuación asignada a los solicitantes. González-Uribe y Leatherbee (2018) estimaron que la formación combinada con los servicios básicos hizo aumentar de forma significativa el rendimiento de nuevas iniciativas empresariales. En cambio, los servicios básicos no parecieron afectar al rendimiento de nuevas iniciativas empresariales por sí mismos.

En resumen, la evidencia obtenida a partir de los RDD en los programas de formación en gestión de empresas tiende a respaldar la eficacia esas PAE con formación en gestión empresarial.

### 3. Evidencia obtenida de los diseños de diferencia en diferencias (DD) en PAE de discriminación positiva

Los diseños *DD* han sido utilizados para analizar diversas PAE orientadas a la promoción. del emprendimiento, A continuación, de forma resumida, presentamos aquí dos estudios de evaluación de impacto de dos programas de promoción del autoempleo de discriminación positiva (AA). Podría argumentarse que los programas de AA pueden

considerarse PAE en cuanto a que utilizan normas de contratación pública para sesgar la demanda de productos y servicios de grupos marginales o excluidos, haciendo aumentar el atractivo del autoempleo como opción de ocupación para esos grupos.

Primero, Fairlie y Marion (2012) estimaron un modelo de triple *DDD* para comparar: i) las tasas de empleo por cuenta propia de minorías étnicas y mujeres en relación con hombres de raza blanca; ii) estados de EE. UU. con tratamiento (es decir, AA) frente a no tratamiento (no AA; y iii) antes y después de eliminar los programas de AA. Los estados con tratamiento eran California y Washington. En ambos estados se observó un efecto significativo y positivo del tratamiento en minorías étnicas y mujeres, aunque los resultados dependían en cierta medida de la elección de estados de grupo de control. El impacto positivo puede resultar sorprendente; sin embargo, podría ocurrir que las oportunidades de empleo para minorías y mujeres empeoraran al finalizar la AA, empujándolos al autoempleo.

Más tarde, Chatterji et al. (2014) aprovecharon la introducción escalonada de la provisión de fondos de los programas en ciudades de Estados Unidos en la década de 1980 como estrategia de identificación. Sus estimaciones de triple *DDD* sugerían que el porcentaje de propietarios de empresas en varones de raza negra aumentaron significativamente después de introducirse el programa, y que la brecha con respecto al mismo porcentaje entre hombres de raza blanca descendía 3 puntos porcentuales, especialmente en sectores muy afectados por los programas. Interpretan estos autores que parece que hubo una reasignación del empleo por cuenta propia entre los americanos de raza blanca a los de raza negra, ya que el porcentaje total de propietarios de empresas experimentó pocos cambios en general. Al parecer, el programa benefició sobre todo a varones negros con un mayor nivel de formación.

### 4. Evidencia obtenida a partir de modelos de emparejamiento (PSM o propensity score matching) y variables instrumentales (VI) en las PAE

A continuación, hablaremos de dos grandes PAE: las subvenciones para la creación de nuevas empresas

por parte de demandantes de empleo y los programas de educación formal en emprendimiento (EE).

### **Subvenciones para la creación de nuevas empresas por demandantes de empleo**

Existe mucha literatura sobre subvenciones para la creación de empresas diseñadas para que los demandantes de empleo accedan al trabajo por cuenta propia. En general, esos programas permiten a personas desempleadas convertir pagos futuros de seguros por desempleo en una subvención y/o prestación para la financiación de una nueva empresa (capitalización del subsidio). Un reciente trabajo de la OCDE (OECD, 2023: capítulo 9) resume de manera general y comparada algunos de estos programas en varios países. Más abajo hablaremos de estudios que han utilizado métodos de *propensity score matching* para estimar los efectos de esas PAE en la transición del desempleo al autoempleo, además de en otros resultados económicos.

Sin duda, la mayor parte de la atención en esta área se ha centrado en el programa de subsidios a la entrada al autoempleo alemán (SUS). En 2011, un total de 134.000 alemanes desempleados recibieron ayuda financiera con el SUS para convertirse en empresarios. Parece que los participantes del programa se autoseleccionaron entre las personas desempleadas más aptas en términos de capital humano. El resultado fue que las tasas de supervivencia de las empresas entre los destinatarios del programa resultaron relativamente altas, con unos costes en términos de “pérdida de peso muerto” moderados (Caliendo *et al.*, 2015). Numerosos estudios que utilizan métodos de PSM también revelan efectos positivos del SUS en términos de empleabilidad e ingresos posteriores. En esta dirección apuntan los trabajos de Hinz y Junbauer-Gans (1999), Pfeiffer y Reize (2000), Baumgartner y Caliendo (2008), Caliendo (2009), Caliendo y Kritikos (2010), Caliendo y Künn (2011, 2015), Caliendo *et al.* (2015, 2016), Wolff *et al.* (2015) y Caliendo y Tübbicke (2020), entre otros.

Los métodos de PSM se han empleado también para estimar el impacto en otras variables de resultados, como la creación de empleo por parte de los empresarios tratados (Caliendo y Kritikos, 2010) y la

incorporación de mujeres desempleadas al mercado de trabajo (Caliendo y Künn, 2015). Asimismo, se han estimado efectos positivos sobre el empleo en las PAE de seguimiento denominadas Einstiegs geld (Wolff *et al.*, 2015) y Gründungszuschuss (Caliendo *et al.*, 2016). Una salvedad que debe mencionarse es que el impacto de esos programas parece variar en función de las condiciones económicas locales (Caliendo y Künn, 2017). Sin embargo, en países distintos de Alemania, la mayor parte de la evidencia sugiere que el impacto de las PAE dirigidas a desempleados con subsidios para la creación de empresas ha sido limitado para los participantes en el programa (Parker, 2018). Comentaremos más sobre este punto en la sección siguiente.

Por último, a efectos de exhaustividad, cabe señalar otras dos PAE también puestas en marcha en Alemania. Una de ellas consiste en la concesión de ayudas y subvenciones para nuevas empresas en sectores intensivos en alta tecnología y conocimiento. Hottenrott y Richstein (2020) utilizaron métodos de ajuste de PSM y estimaron que tanto las ayudas como los préstamos subvencionados facilitan la inversión en activos tangibles, el empleo y el crecimiento de los ingresos de los destinatarios. La otra política activa es la ayuda de emergencia para autónomos implementada en Alemania durante la pandemia de COVID-19. El Gobierno alemán anunció un programa de ayuda de emergencia de 50.000 millones de euros en marzo de 2020 consistente en pagos únicos de hasta 15.000 euros a trabajadores autónomos que experimentaran descensos sustanciales de sus ingresos. Butler *et al.* (2022) y Bertschek *et al.* (2024) utilizaron un PSM para estimar los efectos de ese programa sobre la confianza de los empresarios en sobrevivir a la crisis.

## **5. Programas de EE: PSM y IV**

A diferencia de muchos otros estudios sobre EE, Elert *et al.* (2015) realizaron una evaluación de impacto a largo plazo (hasta dieciseis años después del tratamiento) de una iniciativa de EE muy conocida, el Programa Junior Achievement Company (JACP). Aplicando métodos de PSM, Elert *et al.* (2015) estimaron que la participación en el JACP

sueco hizo aumentar, a largo plazo, la probabilidad de emprender y los ingresos de los participantes, pero no tuvo efectos significativos en la supervivencia de las empresas.

Oosterbeck *et al.* (2010) estimaron efectos distintos aplicando métodos de VI. Estos autores también analizaron un programa de *Junior Achievement*, concretamente el programa de mini-empresas de estudiantes *Junior Achievement Young Enterprise* (JAYE). JAYE es un programa destacado de EE aplicado en centros de enseñanza secundaria y universidades de Estados Unidos y Europa. Es eminentemente práctico y hace hincapié en la creación y operación (por grupos de alumnos) de iniciativas empresariales de pequeño tamaño y limitadas en el tiempo. Si bien no hicieron una asignación estrictamente aleatoria de JAYE a los sujetos, Oosterbeck *et al.* (2010) aprovecharon el hecho de que el programa se implementó en una de las sedes de un colegio en Holanda, pero no en otra, instrumentando la elección de sede (y, por ende, el tratamiento del programa) por la distancia relativa de las sedes a los lugares de residencia de los padres. A continuación realizaron una regresión DD en la que las diferencias eran “tratamiento en relación con el grupo de control” y “antes en relación con después” de la implementación del programa. Sus conclusiones fueron sorprendentes: se estimó que el tratamiento de JAYE no tuvo efectos significativos en cuanto a cambios de características o competencias empresariales de los participantes. Aún peor: la participación en JAYE tuvo un efecto negativo significativo en las intenciones declaradas por los participantes de convertirse en empresarios en el futuro (véase también Von Graevenitz *et al.*, 2010). Esto sugiere que ese programa de EE podría haber disuadido a los estudiantes de plantearse la creación de una empresa como una elección profesional adecuada para ellos.

## V. RESUMEN DE RECOMENDACIONES

Concluye este breve repaso a las diversas estrategias empíricas para estimar el impacto de las PAE sobre el emprendimiento con varias recomendaciones útiles para la agenda de investigación futura. El objetivo de las recomendaciones es orientar a los

académicos y a los responsables de las políticas públicas que estén interesados en acometer investigación de alta calidad sobre los efectos de las PAE.

### **Recomendación 1: Financiar y realizar más experimentos de campo**

Si realmente queremos averiguar los efectos de las PAE, tenemos que realizar diseños de investigación cuyos niveles de validez interna sean altos; idealmente, pruebas de control aleatorias. Hemos visto cómo, aunque este enfoque se ha utilizado en algunos programas de formación de empresas y educación empresarial, esos programas se han llevado a cabo en países en desarrollo y para una tipología reducida de PAE. Así, por ejemplo, los programas diseñados para que personas desempleadas transiten hacia iniciativas empresariales no han sido estudiados exhaustivamente mediante experimentos de campo. En su lugar, los responsables de establecer las políticas han tenido que basarse en estudios que, en el mejor de los casos, han empleado métodos de emparejamiento. Aunque este método es mejor que ninguno, lo cierto es que formula hipótesis fuertes sobre la comparabilidad de grupos de control y cuas-tratamiento basándose en características observables. Dicho brevemente: no es ideal como enfoque metodológico.

Un perspicaz estudio de Fairlie (2023) ilustra este punto de un modo crítico. A diferencia de la mayor parte de los estudios y que utilizan uno o, a lo sumo, dos métodos para estimar los efectos del tratamiento, Fairlie (2023) comparó métodos experimentales y no experimentales empleando un mismo conjunto de datos. En el apartado 1 de la sección cuarta se menciona el programa GATE: analizándolo como experimento de campo, Fairlie (2023) concluyó que los efectos del tratamiento de formación empresarial en el porcentaje de propietarios de empresas, las ventas y la contratación fueron insignificantes. En cambio, las estimaciones no experimentales que aplican un conjunto de controles especialmente amplio, incluidas características normalmente no observables tales como experiencia empresarial familiar previa, restricciones crediticias y rasgos de personalidad, arrojaron efectos considerables, positivos y estadísticamente significativos. Resulta intere-

sante que Fairlie investigara el rendimiento de los métodos de PSM para concluir que también generaba estimaciones sesgadas y considerablemente infladas de impactos, positivos y estadísticamente significativos. De lo que se deduce, en pocas palabras, que los métodos importan. Si los responsables políticos quieren tomar decisiones basadas en evidencias, deben encargar estudios que utilicen diseños de investigación fiables. Idealmente, experimentos de campo.

En este punto, un *policy-maker* podría poner objeciones basadas en lo utópico de esa idea: los experimentos de campo son demasiado caros y plantean complicaciones relacionadas con el aspecto ético de experimentar con sujetos humanos. Discrepamos de esa opinión. En primer lugar, los estudios piloto pueden implementarse a bajo coste y la asignación aleatoria del tratamiento suele ser directa. En segundo lugar, no debemos ser tan escrupulosos a la hora de ofrecer oportunidades de mejoras de Pareto a unos miembros de la población sin perjudicar a los miembros del grupo de control, sobre todo cuando los políticos suelen mostrar pocos escrúpulos cuando se trata de experimentación con medicamentos potencialmente peligrosos en sujetos humanos por parte de empresas farmacéuticas. Para hacerlo realidad, haría falta una mentalidad atrevida, imaginativa y nueva en los círculos políticos. Y, desde luego, tampoco creo que a los responsables políticos que lean este artículo deba preocuparles que el número de investigadores dispuestos a colaborar con un gobierno que encargue estudios sobre las PAE basados en un diseño de investigación de experimentos de campo, sea escaso.

### **Recomendación 2: Prestar más atención a los efectos heterogéneos del tratamiento**

Resulta tentador esperar respuestas simples para preguntas complicadas. No obstante, la experiencia nos enseña que eso suele ser poco realista o menos útil de lo que parece a simple vista. Una “respuesta simple” en el contexto de las PAE sería algo así: “La exposición a la política activa examinada afecta los resultados de la empresa Y en un Z por ciento”. Aunque esa respuesta se considere un ATE, ATET o LATE (para emplear la terminología

definida en la sección segunda), la idea de que una política aplicable a una población enormemente diversa pueda basarse en un solo número resulta difícilmente creíble. Aun así, esa idea persiste en muchos de los estudios publicados. La verdad es que las muestras de pequeño tamaño suelen impedir al investigador modelar la heterogeneidad y solo le permiten informar de una estimación de impacto media y única. Pero un número único invariablemente oculta impactos heterogéneos en distintos grupos de personas afectados de formas diferentes por la política.

Idealmente, el investigador dispondría de datos suficientes para estimar los impactos del tratamiento de una política activa en varios grupos de interés distintos. Si así fuera, podría revelarse, por ejemplo, que una determinada política es más eficaz cuando se dirige a un grupo que cuando se dirige a otro. Por ejemplo, Rosas *et al.* (2022) llevaron a cabo un ensayo de control aleatorio en el que las personas tratadas recibían tanto un flujo regular de pequeñas inyecciones de efectivo como formación en competencias técnicas, en competencias empresariales o en una combinación de ambas. Los sujetos eran jóvenes emprendedores de Sierra Leona, país afectado por el ébola. Si bien los autores constatan la existencia de efectos positivos de la intervención, también señalan la heterogeneidad de los tamaños del impacto: los jóvenes menos preparados y más pobres canalizaron los beneficios del programa más hacia el consumo y menos hacia la creación de empresas que los jóvenes más preparados. Este hallazgo es valioso porque aporta a los responsables de las políticas información necesaria para dirigir con más precisión las PAE.

Por lo tanto, recomendamos a los responsables políticos que encarguen estimaciones de impacto a investigadores: a) que identifiquen claramente y por adelantado grupos de sujetos de los que pueden esperarse aspectos importantes e interesantes de heterogeneidad del impacto; y b) que financien experimentos de campo de un tamaño suficiente para que los datos puedan dividirse en submuestras que faciliten el examen detallado de los grupos de enfoque. Las muestras de gran tamaño también posibilitan que fuentes de heterogeneidad inesperadas pero

pertinentes para las políticas se examinen *ex post*, es decir, una vez concluido el experimento, posiblemente justificando experimentos de seguimiento que puedan revelar aspectos relevantes de la política.

Si por algún motivo no fuera factible llevar a cabo experimentos de campo, la heterogeneidad podría analizarse utilizando los demás métodos de los que se ha hablado en este artículo. El análisis con submuestras tampoco es la única herramienta de que dispone el investigador. Otra posibilidad es el modelo mixto, que permite que los parámetros de impacto del tratamiento como  $\beta_1$  asuman distintos valores en distintos grupos. Y una alternativa más es la inclusión de efectos de interacción. Aún mejor es el análisis bayesiano, que incorpora heterogeneidad de los parámetros naturalmente en su marco de modelado. El análisis bayesiano tiene otras ventajas que describiré a continuación.

### **Recomendación 3: Realizar más análisis bayesianos**

Retomando la idea anterior, es posible utilizar modelos jerárquicos bayesianos, estrategia ampliamente extendida para el examen de la heterogeneidad en un buen número de relaciones en el ámbito de la economía, el emprendimiento y administración de empresas (véanse, por ejemplo, Mackey *et al.*, 2017; Mackey y Dotson, 2024). Los modelos jerárquicos bayesianos van más allá del efecto mixto y las especificaciones de interacción, limitadas por estimarse solo las relaciones medias expresadas en forma de estimaciones puntuales. El análisis bayesiano, en cambio, representa gráficamente las distribuciones de parámetros y, en lugar de proporcionar p-valores para el contraste de hipótesis, informa de las probabilidades de que  $\beta_1$  caiga en cualquier rango de valores determinado. Es fácil pensar en situaciones en las que esa información es más valiosa para los responsables de establecer las políticas que simplemente preguntar si los efectos “difieren significativamente de cero”, como ocurre con la inferencia estadística.

Por consiguiente, una ventaja clave del uso de modelos jerárquicos bayesianos para estudiar el impacto de las PAE es que la heterogeneidad se modela de forma natural. Una segunda ventaja es que

los modelos bayesianos pueden manejar muestras de pequeño tamaño, ya que la inferencia bayesiana se aplica a la muestra en lugar de recurrir al teorema del límite central para inferir los parámetros poblacionales. La tercera es que los métodos bayesianos incorporan explícitamente conocimientos previos para evaluar de qué modo un enfoque nuevo o nuevos datos modifican nuestro entendimiento de relaciones existentes. Así, miremos de nuevo la literatura relativa a subvenciones para la creación de nuevas empresas por demandantes de empleo que vimos en el apartado sobre subvenciones para la creación de nuevas empresas por demandantes de empleo. En lugar de que cada estudio trate sus estimaciones de forma independiente de los estudios previamente publicados, como es habitual, el análisis bayesiano nos permite incorporar lo que ya sabemos por estudios previos para refinar y perfeccionar nuestra base de conocimientos.

En pocas palabras, el uso de métodos bayesianos en el análisis de PAE sigue siendo un área de investigación desatendida, pero prometedora, que previsiblemente enriquecerá de un modo considerable nuestro entendimiento de los efectos de las PAE.

### **Recomendación 4: Prestar más atención a cuestiones de validez externa**

En el caso de los experimentos, el análisis de intervenciones específicas suele conducir a validez interna alta, pero validez externa baja. Por ejemplo, si retomamos lo que decíamos en el apartado 2 de la sección tercera, podría ser útil aprovechar modificaciones legales históricas de programas de discriminación positiva para generar resultados relativos a un momento determinado del pasado de Estados Unidos; sin embargo, podría ser muy poco pertinente para las condiciones actuales de otros países.

Aunque podría parecer que los experimentos de campo son menos proclives a validez externa que los experimentos naturales, con frecuencia no es así. Para entender por qué, recordemos que los experimentos de campo que analizan programas de formación en gestión de empresas revisados en la sección cuarta generaban numerosas estimaciones diferentes de  $\beta_1$ . Probablemente esto refleje

diferencias de contexto (país, período, etc.) de los experimentos, además de diferencias de contenido de los programas entre los estudios revisados. Por sí mismo, esto no es un problema, y de hecho probablemente es lo esperable. Sin embargo, puede utilizarse para animar a los responsables de las políticas a plantearse una pregunta más precisa que la genérica sobre si los programas de formación empresarial promueven el emprendimiento. Esa pregunta hace surgir cuestiones de validez externa. Supongamos, en cambio, que el responsable de formular la política preguntara: “¿Un programa de formación de tipo W promueve un resultado de desempeño de la función empresarial X entre un subgrupo de población Y en el país/contexto temporal Z?” Esta es una pregunta más adecuada porque tiene en cuenta explícitamente varias dimensiones contextuales existentes y reconoce la validez externa limitada de la que adolecen todos los estudios de impacto de las PAE.

De hecho, puede ser engañoso juzgar la eficacia de una política activa, y su posible idoneidad para ser adoptada en otros lugares, sin reconocer la cuestión de la validez externa. Por ejemplo, en la sección cuarta, se mencionó que la mayoría de los estudios del programa SUS alemán lo han asociado con impactos positivos para la posterior empleabilidad de personas desempleadas. El impacto de otras PAE de ese mismo tipo aplicadas en otros países ha sido más limitado en general (Parker, 2018). ¿Significa esto que esos otros programas son inferiores o que el contexto alemán es de algún modo especial? No necesariamente. El SUS iba dirigido a personas desempleadas de mayor capital humano (Caliendo *et al.*, 2015); otros programas, quizá atendiendo a loables motivos, podrían preferir dirigir la política activa a los trabajadores desempleados en situación de exclusión social. Esto bastaría para explicar los menores efectos de la política fuera de Alemania (Parker, 2018).

La lección en este caso es que el diseño del programa debe ser tenido en consideración y explicarse claramente. A veces, incluso lo que parece ser una política “simple” puede ser heterogénea y asumirse incorrectamente que algunos aspectos de esa heterogeneidad (por ejemplo, los destinatarios del programa) son un detalle irrelevante. Es nece-

sario reflexionar cuidadosamente para calibrar las expectativas políticas del impacto: qué es, quién lo recibe, cómo y cuándo.

En todos los casos, la fiabilidad y la validez interna pueden mejorarse si las estimaciones de impacto se consideran más en su totalidad y menos como entidades individuales. Concretamente, los estudios de replicación se están volviendo más habituales en la investigación sobre emprendimiento (por ejemplo, Seong y Parker, 2024). Al replicar estudios, podemos obtener una idea mejor de la solidez de hallazgos específicos. Así, la recomendación final será la siguiente:

**Recomendación 5: Realizar más estudios de replicación de las PAE**

## VI. CONCLUSIÓN

Las PAE siguen siendo una herramienta relevante y popular utilizada por los Gobiernos y por distintos organismos del sector público de todo el mundo para promover la iniciativa empresarial. Dadas las ventajas sociales y económicas potenciales de la creación de empresas, es importante que los responsables de establecer las políticas estén al corriente de lo que ya sabemos y de cómo el análisis futuro puede mejorar esos conocimientos. Es probable que la “revolución causal” en el análisis de gestión acabe de empezar. Sería deseable que los responsables de establecer las políticas aumentaran su apoyo a una estimación rigurosa de los efectos de las PAE en el futuro basándose en las distintas lecciones esbozadas en este artículo. Entre otras, la necesidad de: insistir en diseños de investigación robustos y fiables, preferiblemente de asignación aleatoria de efectos del tratamiento; considerar atentamente las cuestiones de heterogeneidad y validez externa; y explotar el potencial de la estimación bayesiana, que por desgracia ha sido infrutilizada en la literatura existente.

## NOTAS

(1) Véase **Parker (2018)**, capítulos 18-21, para obtener un panorama general de un amplio abanico de políticas y una revisión selectiva de la literatura. Véase también, el trabajo de **Parker (2024)** en el que se proporciona un marco para entender el modo en que la regulación afecta a la entrada y salida de emprendedores. **Cravo y Piza (2019)**, por su parte, realizan un metaanálisis de políticas relacionadas con los servicios de apoyo a pymes.

## BIBLIOGRAFÍA

- Baumgartner, H. J. y Caliendo, M. (2008)**. Turning unemployment into self-employment: Effectiveness of two start-up programmes. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70(3), 347-373.
- Berge, L. I. O., Bjorvatn, K. y Tungodden, B. (2015)**. Human and financial capital for microenterprise development: Evidence from a field and lab experiment. *Management Science*, 61(4), 707-722.
- Bertschek, I., Block, J., Kritikos, A. S. y Stiel, C. (2024)**. German financial state aid during Covid-19 pandemic: Higher impact among digitalized self-employed. *Entrepreneurship & Regional Development*, 36(1-2), 76-97.
- Block, J., Kritikos, A. S., Priem, M. y Stiel, C. (2022)**. Emergency-aid for self-employed in the Covid-19 pandemic: A flash in the pan? *Journal of Economic Psychology*, 93, 102567.
- Brooks, W., Donovan, K. y Johnson, T. R. (2018)**. Mentors or teachers? Microenterprise training in Kenya. *American Economic Journal: Applied Economics*, 10(4), 196-221.
- Bruhn, M., Karlan, D. y Schoar, A. (2018)**. The impact of consulting services on small and medium enterprises: Evidence from a randomized trial in Mexico. *Journal of Political Economy*, 126(2), 635-687.
- Butler, I., Galassi, G. y Ruffo, H. (2016)**. Public funding for startups in Argentina: an impact evaluation. *Small Business Economics*, 46, 295-309.
- Caliendo, M. (2009)**. Star-up subsidies in East Germany: finally, a policy that works? *International Journal of Manpower*, 30(7), 625-647.
- Caliendo, M. y Kritikos, A. S. (2010)**. Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects. *Small Business Economics*, 35(1), 71-92.
- Caliendo, M. y Künn, S. (2011)**. Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity. *Journal of Public Economics*, 95(3-4), 311-331.
- Caliendo, M. y Künn, S. (2015)**. Getting back into the labor market: The effects of start-up subsidies for unemployed females. *Journal of Population Economics*, 28, 1005-1043.
- Caliendo, M. y Künn, S. (2017)**. Regional effect heterogeneity of start-up subsidies for the unemployed. In *Entrepreneurship in a Regional Context* (170-196). Routledge.
- Caliendo, M., Künn, S. y Weißenberger, M. (2016)**. Personality traits and the evaluation of start-up subsidies. *European Economic Review*, 86, 87-108.
- 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.
- Caliendo, M. y Tübbicke, S. (2020)**. New evidence on long-term effects of start-up subsidies: Matching estimates and their robustness. *Empirical Economics*, 59, 1605-1631.
- Chatterji, A. K., Chay, K. Y. y Fairlie, R. W. (2014)**. The impact of city contracting set-asides on black self-employment and employment. *Journal of Labor Economics*, 32(3), 507-561.

- Cho, Y. y Honorati, M. (2014).** Entrepreneurship programs in developing countries: A meta regression analysis. *Labour Economics*, 28, 110-130.
- Cravo, T. A. y Piza, C. (2019).** The impact of business-support services on firm performance: a meta-analysis. *Small Business Economics*, 53, 753-770.
- Drexler, A., Fischer, G y Schoar, A. (2014).** Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1-31.
- Elert, N., Andersson, F. W. y Wennberg, K. (2015).** The impact of entrepreneurship education in high school on long-term entrepreneurial performance. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 111, 209-223.
- Fairlie, R. W. (2023).** Evaluating entrepreneurship training: How important are field experiments for estimating impacts? *Journal of Economics & Management Strategy*, 32(3), 607-635.
- Fairlie, R. y Marion, J. (2012).** Affirmative action programs and business ownership among minorities and women. *Small Business Economics*, 39, 319-339.
- Fairlie, R. W., Karlan, D. y Zinman, J. (2015).** Behind the GATE experiment: Evidence on effects of and rationales for subsidized entrepreneurship training. *American Economic Journal: Economic Policy*, 7(2), 125-161.
- Gonzalez-Uribe, J. y Leatherbee, M. (2018).** The effects of business accelerators on venture performance: Evidence from start-up Chile. *The Review of Financial Studies*, 31(4), 1566-1603.
- Hinz, T. y Jungbauer-Gans, M. (1999).** Starting a business after unemployment: characteristics and chances of success (empirical evidence from a regional German labour market). *Entrepreneurship & Regional Development*, 11(4), 317-333.
- Hottenrott, H y Richstein, R. (2020).** Start-up subsidies: Does the policy instrument matter? *Research Policy*, 49(1), 103888.
- Karlan, D., & Valdivia, M. (2011).** Teaching entrepreneurship: Impact of business training on microfinance clients and institutions. *Review of Economics & Statistics*, 93(2), 510-527.
- Klinger, B. y Schündeln, M. (2011).** Can entrepreneurial activity be taught? Quasi-experimental evidence from Central America. *World Development*, 39(9), 1592-1610.
- Lafortune, J., Riutort, J. y Tessada, J. (2018).** Role models or individual consulting: The impact of personalizing micro-entrepreneurship training. *American Economic Journal: Applied Economics*, 10(4), 222-245.
- Lee, D. S. y Lemieux, T. (2010).** Regression discontinuity designs in economics. *Journal of Economic Literature*, 48(2), 281-355.
- Mackey, T. B. y Dotson, J. P. (2024).** Bayesian Statistics in Management Research: Theory, Applications, and Opportunities. In *Oxford Research Encyclopedia of Business and Management*.
- Mackey, T. B., Barney, J. B. y Dotson, J. P. (2017).** Corporate diversification and the value of individual firms: A Bayesian approach. *Strategic Management Journal*, 38(2), 322-341.
- Mano, Y., Iddrisu, A., Yoshino, Y. y Sonobe, T. (2012).** How can micro and small enterprises in Sub-Saharan Africa become more productive? The impacts of experimental basic managerial training. *World Development*, 40(3), 458-468.
- McKenzie, D. y Woodruff, C. (2014).** What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world? *The World Bank Research Observer*, 29(1), 48-82.
- OECD (2023).** *The Missing Entrepreneurs 2023. Policies for Inclusive Entrepreneurship and Self-employment*, OECD, Paris. [https://www.oecd.org/en/publications/the-missing-entrepreneurs-2023\\_230efc78-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/the-missing-entrepreneurs-2023_230efc78-en.html)
- Oosterbeek, H., Van Praag, M. y Ijsselstein, A. (2010).** The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*, 54(3), 442-454.
- Parker, S. C. (2018).** *The Economics of Entrepreneurship*. 2nd Edition. Cambridge, England: Cambridge University Press.

- Parker, S. C. (2024).** Public policy impacts on entrepreneurial entry and exit: a real options framework. *Academy of Management Perspectives*, in press.
- Pfeiffer, F. y Reize, F. (2000).** Business start-ups by the unemployed—an econometric analysis based on firm data. *Labour Economics*, 7(5), 629-663.
- Premand, P., Brodmann, S., Almeida, R., Grun, R. y Barouni, M. (2016).** Entrepreneurship education and entry into self-employment among university graduates. *World Development*, 77, 311-327.
- Quinn, S. y Woodruff, C. (2019).** Experiments and entrepreneurship in developing countries. *Annual Review of Economics*, 11(1), 225-248.
- Roth, J., Sant’Anna, P. H., Bilinski, A. y Poe, J. (2023).** What’s trending in difference-in-differences? A synthesis of the recent econometrics literature. *Journal of Econometrics*, 235(2), 2218-2244.
- Seong, M. y Parker, S. C. (2024).** Does gendered wording in job advertisements deter women from joining start-ups? A replication and extension of Gaucher, Friesen, and Kay (2011). *Strategic Entrepreneurship Journal*, 18(2), 286-305.
- Storey, D. J. (2000).** Six steps to heaven. *Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Blackwells.
- Von Graevenitz, G., Harhoff, D. y Weber, R. (2010).** The effects of entrepreneurship education. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(1), 90-112.
- Rosas, N., Acevedo, M. C. y Zaldivar, S. (2022).** Starting points matter: Cash plus training effects on youth entrepreneurship, skills, and resilience during an epidemic. *World Development*, 149, 105698.
- Wolff, J., Nivorozhkin, A. y Bernhard, S. (2016).** You can go your own way! The long-term effectiveness of a self-employment programme for welfare recipients in Germany. *International Journal of Social Welfare*, 25(2), 136-148.

# ESQUEMAS DE INCENTIVOS A LA ENTRADA Y SOSTENIBILIDAD DEL AUTOEMPLEO NO ORIENTADOS

**Begoña Cueto**

Universidad de Oviedo

**Concepción Román**

Universidad de Huelva

## Resumen

El objetivo de este artículo es revisar las medidas de apoyo al autoempleo en su doble vertiente de políticas de promoción empresarial y de políticas activas de mercado de trabajo. Se revisa la evidencia empírica sobre los efectos de este tipo de programas y se examinan los existentes en España, atendiendo al nivel de gasto realizado y con una especial atención a la capitalización de las prestaciones por desempleo y a la tarifa plana de autoempleo, que se configuran como las principales medidas dirigidas al empleo autónomo en nuestro país.

*Palabras clave:* emprendimiento, empleo autónomo, políticas activas.

## Abstract

The aim of this article is to review the support measures for self-employment in their double dimension of business promotion policies and active labor market policies. We review the empirical evidence on the effects of this type of programs and examine the existing ones in Spain, considering the level of expenditure made and paying special attention to the capitalization of unemployment benefits and the flat rate for self-employment, which are configured as the main measures aimed at self-employment in our country.

*Keywords:* entrepreneurship, self-employment, active labour market policies.

*JEL classification:* J68.

## I. INTRODUCCIÓN

El surgimiento de la política de promoción empresarial como un área clave dentro de la política económica es la consecuencia natural del creciente reconocimiento del emprendimiento como motor estratégico del progreso económico, el crecimiento y la creación de empleo surgido en el último cuarto del siglo XX (Hart, 2003; Lundström y Stevenson, 2002). En la Unión Europea (UE), la intervención pública en este ámbito ha evolucionado desde un enfoque inicial limitado hasta convertirse en un componente central de su estrategia económica (European Commission, 2004). La falta inicial de información, dada la naturaleza emergente del campo, dio paso a un proceso de prueba y error que ha permitido ampliar el conocimiento sobre el contexto y las necesidades específicas del emprendimiento (Arenal et al., 2021). Así, desde que la promoción de la innovación y el emprendimiento se consolidan como prioridades

para Europa en la Agenda de Lisboa (European Commission, 2003), la agenda de la política de emprendimiento ha seguido una curva de aprendizaje en las dos últimas décadas, transitando de un apoyo difuso a medidas cada vez más concretas. Usando técnicas de minería de texto, Arenal et al. (2021) dividen este proceso en tres fases: una fase latente, en la que solo se incluían los emprendedores de manera tangencial; una fase emergente, centrada en el diagnóstico del ecosistema emprendedor y algunas medidas de apoyo; y, finalmente, una fase más focalizada, a partir de 2010, cuyo objetivo no es solo aumentar la cantidad, sino también mejorar la calidad de las iniciativas empresariales.

En este contexto, las políticas de fomento del autoempleo, que ganaron relevancia tras los elevados niveles de desempleo registrados durante la Gran Recesión en países como España, comenzaron a ser objeto de críticas debido a posibles problemas de selección ad-

versa. La consideración de los autoempleados como un grupo heterogéneo, en el cual solo una minoría contribuye de manera significativa a la generación de empleo, el crecimiento económico y la innovación, pone de manifiesto que más autoempleo no es necesariamente mejor (Shane, 2009; Congregado et al., 2010). Así, se cuestiona la idoneidad de los incentivos que animan a los desempleados y a otros grupos desfavorecidos a convertirse en autoempleados, destacando la necesidad de políticas altamente selectivas que se centren en el emprendimiento innovador y de alto rendimiento (Santarelli y Vivarelli, 2007; Thurik et al., 2008; Congregado et al., 2010; Quatraro y Vivarelli, 2014; Acs et al., 2016).

Las críticas mencionadas se basan en la consideración de las medidas de fomento del autoempleo como políticas de emprendimiento en sentido estricto. No obstante, los incentivos al autoempleo que buscan mejorar las oportunidades laborales de personas desempleadas o de colectivos con menores tasas de empleabilidad como mujeres, jóvenes o personas mayores, deben ser considerados, en cuanto a sus objetivos y grupos destinatarios, como políticas activas del mercado laboral (Román et al., 2013). Esta doble perspectiva (*perspectiva de emprendimiento vs. perspectiva de mercado laboral*) debe ser tenida en cuenta tanto en el diseño como en la implementación y evaluación de este tipo de incentivos.

En esta misma línea, es importante destacar que en Europa los mismos grupos desfavorecidos son también el objetivo de un conjunto diferente de ayudas a través del programa de *emprendimiento inclusivo* iniciado en 2013 por la OCDE y la Comisión Europea (OECD/European Commission, 2014). A pesar de que tanto las políticas activas de mercado laboral como los programas de emprendimiento inclusivo se dirigen a los mismos colectivos, sus fundamentos conceptuales y objetivos son claramente distintos. Mientras que las primeras buscan facilitar la reinserción laboral de las personas desempleadas e inactivas, los programas de emprendimiento inclusivo se centran en la desventaja estructural que enfrentan ciertos grupos sociales en el ámbito del emprendimiento, reconociendo que mujeres, migrantes, minorías étnicas, personas con discapacidad, jóvenes y personas mayores están subrepresentados entre los autoempleados debido a barreras socioeconómicas y

culturales. El propósito de las políticas de emprendimiento inclusivo es, por lo tanto, brindar apoyo a estos *missing entrepreneurs* para que puedan incorporarse al autoempleo. Así, fomentan la iniciativa empresarial en grupos desfavorecidos que no necesariamente se encuentran desempleados o inactivos económicamente. Parecen, por tanto, seguir la cuestionada premisa de *cuantos más emprendedores, mejor*, lo que podría generar el riesgo de crear nuevos fallos de mercado, en lugar de abordar los ya existentes (Cieślík van Stel, 2024).

A esta considerable confusión en los marcos de políticas se suma la complejidad inherente a la ya mencionada heterogeneidad del autoempleo. La nota editorial del profesor Peter Kuhn en el número especial de la revista *Labor Economics* de 2000 subrayaba que el fenómeno del autoempleo abarca realidades muy diversas (Kuhn, 2000). Este hecho, que había sido obviado por la literatura hasta ese momento, en gran parte debido a la falta de datos adecuados, comenzó a recibir especial atención tanto en publicaciones académicas como en informes de carácter político (Earle y Sakova, 2000; Brown et al., 2011; Bögenhold, 2019; Eurofound, 2024). Se comenzó a poner el foco en lo que la literatura ha identificado como *autoempleo por motivo necesidad* o *autoempleo como último recurso*, asociado a menor supervivencia de las empresas, menores ingresos y menor satisfacción (Block y Koellinger, 2009; Block y Sandner, 2009; Block y Wagner, 2010; Binder y Coad, 2013; Zali et al., 2013; Fairlie y Fossen, 2020; Dencker et al., 2021; Audretsch et al., 2022; O'Donnell et al., 2024). Además, se ha prestado especial atención al *autoempleo económicamente dependiente*, que incluye a los trabajadores que dependen de un solo cliente, en ocasiones su anterior empleador, y se encuentran en una situación muy similar a la de un asalariado convencional en términos de dependencia económica y autonomía en el trabajo, pero con menos acceso a los derechos y beneficios típicamente asociados al empleo por cuenta ajena (Román et al., 2011; Eichhorst et al., 2013; Thörnquist, 2015; Williams y Lapeyre, 2017; Williams y Horodnic, 2018, 2019; Bozzon y Murgia, 2022; Dvouletý y Nikulin, 2023).

Estos fenómenos se han intensificado en los últimos años con la aparición de nuevas formas de empleo asociadas, entre otras fuerzas, a la regula-

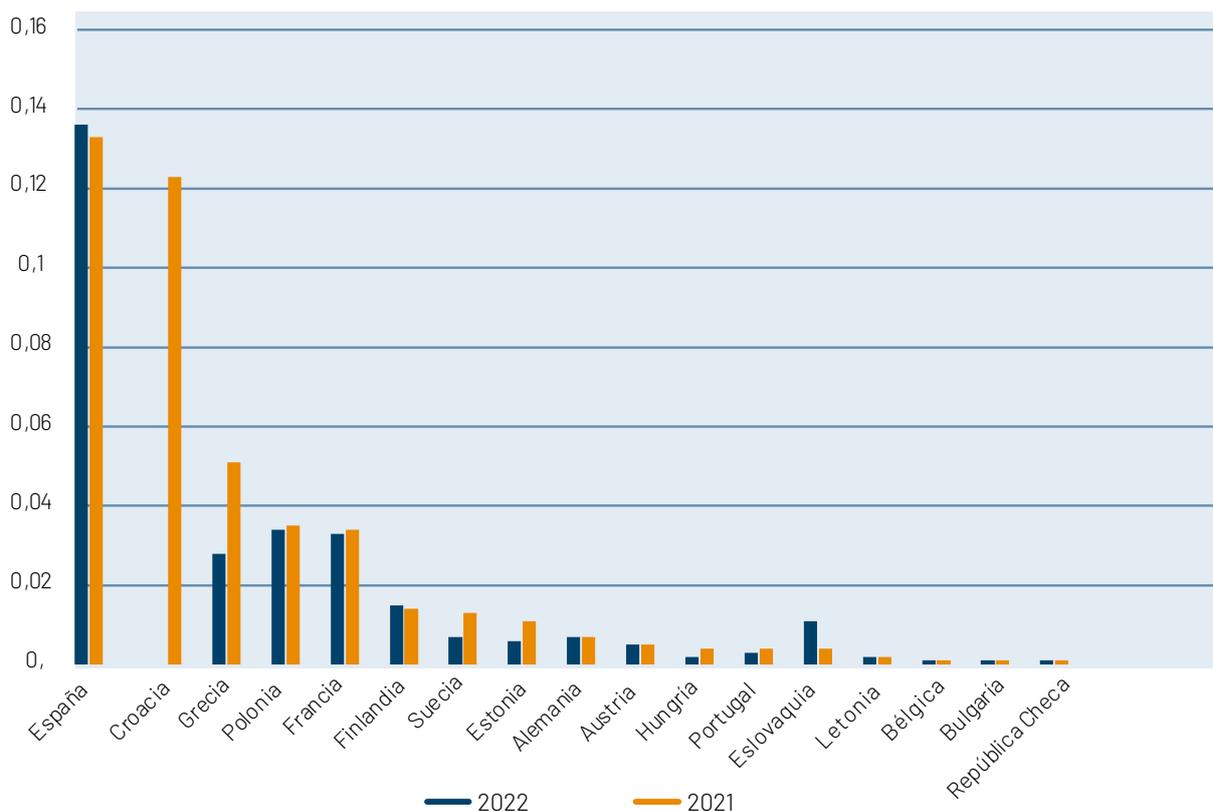
ción del mercado laboral y a los avances tecnológicos (Eurofound, 2020). Se trata de fórmulas que se apartan de la relación estándar basada en un contrato de trabajo, e incluyen el empleo temporal, a tiempo parcial, el trabajo a través de intermediarios como agencias de trabajo temporal o plataformas digitales, el teletrabajo y algunas modalidades de autoempleo (ILO, 2016). En este escenario, aunque el avance de la economía digital puede favorecer a los emprendedores genuinos, brindándoles oportunidades para expandir sus negocios, también se asocia a formas de autoempleo por necesidad y dependientes (Congregado *et al.*, 2022). Además, los autoempleados sin asalariados, debido a la pequeña escala de sus operaciones y a su generalmente débil poder de negociación, han sido considerados un segmento particularmente vulnerable de la fuerza laboral, encuadrándose en una categoría amplia de

formas de empleo no estándar (Conen y Schippers, 2019). Como resultado, la tendencia predominante en el debate actual es el reconocimiento de la vulnerabilidad de los trabajadores en estas modalidades de empleo no estándar, al considerarlos en riesgo de ser privados de condiciones laborales decentes (ILO, 2016; Behrendt y Nguyen, 2018; European Commission, 2018; ILO/OECD, 2020).

En este contexto, se hace especialmente relevante reflexionar sobre los objetivos de la política de promoción empresarial, en sus diferentes ámbitos y dimensiones, poniendo el foco en la heterogeneidad en el autoempleo, como paso previo para un diseño e implementación efectivos. Este trabajo tiene como propósito destacar esta cuestión, así como subrayar la necesidad de realizar más y mejores estudios de evaluación de este tipo de medidas, con el fin de

GRÁFICO 1  
**GASTO EN INCENTIVOS AL AUTOEMPLEO EN LA UNIÓN EUROPEA**

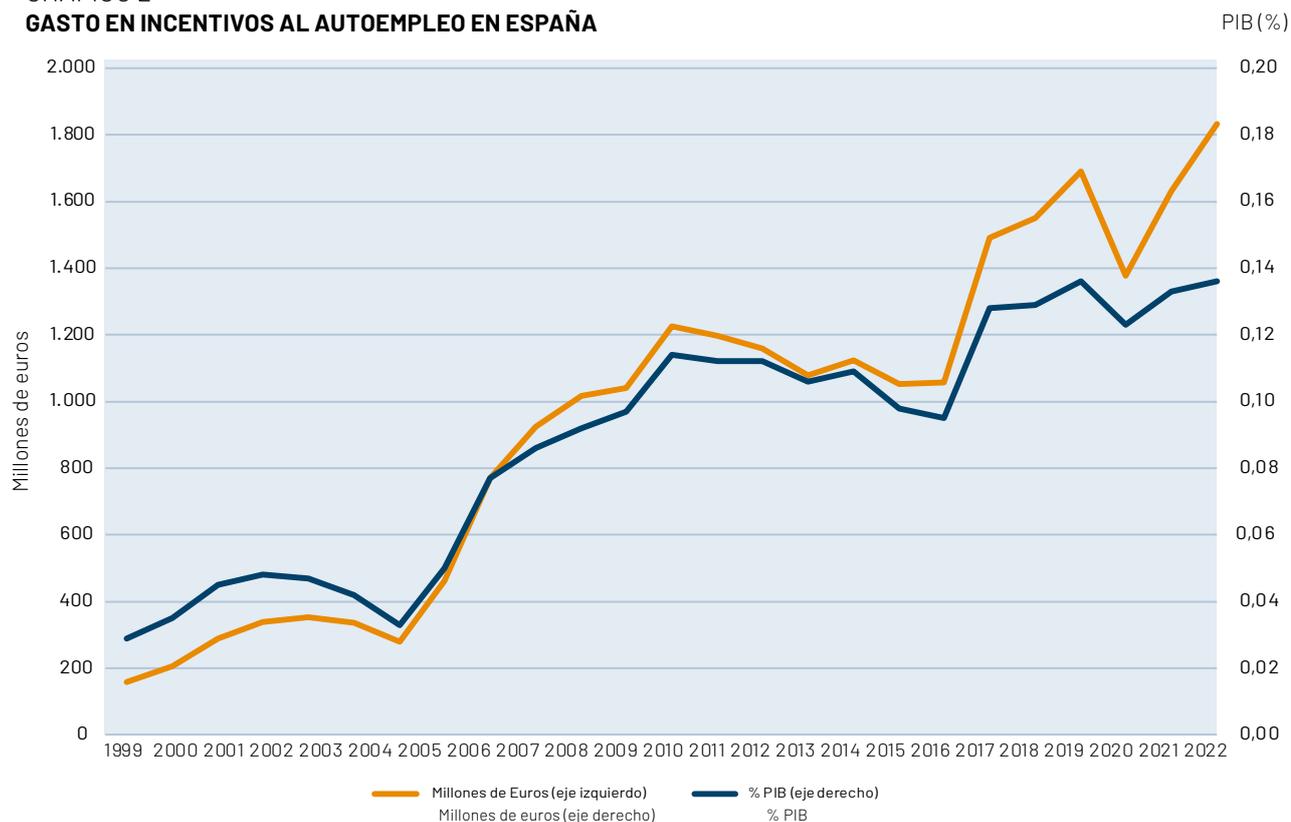
Porcentaje sobre el PIB



Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 2

## GASTO EN INCENTIVOS AL AUTOEMPLEO EN ESPAÑA



Fuente: Eurostat.

valorar tanto el grado de cumplimiento de los objetivos establecidos como las posibles distorsiones y efectos no deseados.

El resto del artículo se organiza de la siguiente manera: la sección segunda presenta un somero análisis descriptivo del gasto en incentivos al autoempleo; la sección tercera resume la evidencia causal de los efectos de dichos incentivos; las secciones cuarta y quinta describen, respectivamente, la capitalización de la prestación por desempleo y la tarifa plana para autónomos en España; por último, la sección sexta presenta las principales conclusiones de este trabajo.

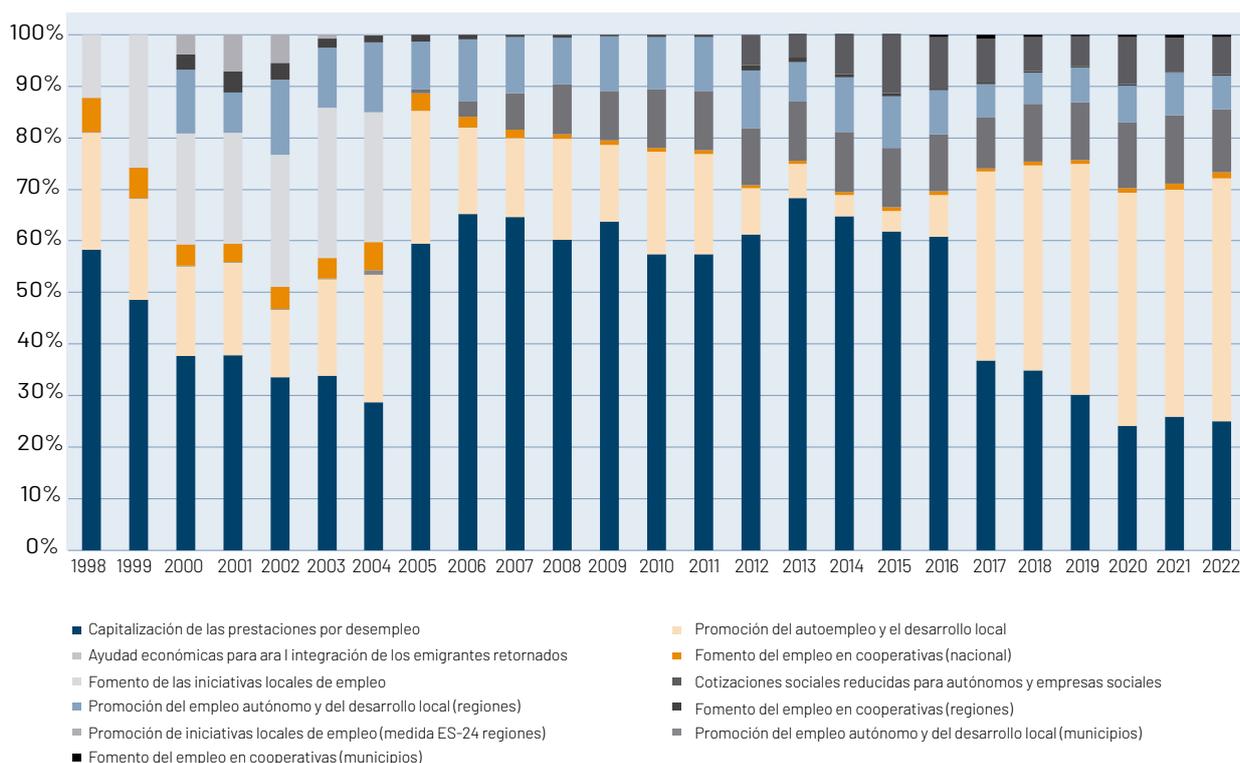
## II. GASTO EN INCENTIVOS AL AUTOEMPLEO

Los incentivos al emprendimiento son uno de los componentes de las políticas activas de mercado de

trabajo. En el marco de la Unión Europea, se trata de un instrumento que supone un pequeño porcentaje del gasto. Tal como se puede observar en el gráfico 1, en la mayor parte de los países de la UE apenas llega al 0,01 por 100 del PIB. Sin embargo, hay varias excepciones, siendo la más significativa el caso de España. En los dos últimos años para los que se dispone de información, el gasto en incentivos al autoempleo se ha situado en torno al 0,13 por 100 del PIB, siendo el país de la UE que más dedica a este tipo de medidas.

En el gráfico 2 se puede observar la evolución del gasto en incentivos al autoempleo en España desde el año 1998 hasta 2022. Desde 2005, la cantidad de recursos dedicada a este tipo de medidas se ha incrementado de forma sustancial, con la única excepción de los años correspondientes a la Gran Recesión, en los que se redujo ligeramente, aunque en menor medida que otro tipo de políticas activas (Cueto y Suárez, 2015).

**GRÁFICO 3**  
**DISTRIBUCIÓN DEL GASTO EN INCENTIVOS AL AUTOEMPLEO EN ESPAÑA SEGÚN MEDIDAS**



Fuente: Eurostat.

Tanto en términos absolutos como en porcentaje del PIB, la cuantía destinada a los incentivos al emprendimiento se duplicó entre 2005 y 2010, pasando de un 0,05 por 100 del PIB a un 0,114 por 100, de forma que, en 2010, se invertía en estas políticas más de 1.200 millones de euros. Durante los años 2010 a 2015, la reducción del gasto público también afectó al gasto en políticas activas, con una fuerte disminución de los recursos dedicados a este tipo de medidas. En el caso de los incentivos objeto de análisis implicó una reducción de, aproximadamente, 150 millones de euros. A partir de 2016, se vuelve a incrementar el gasto en autoempleo, pasando de un 0,095 por 100 del PIB en dicho año a situarse en un 0,136 por 100 del PIB en 2022, lo que supone 1.831 millones de euros.

En el gráfico 3 se muestra el tipo de medidas que incluyen los incentivos al emprendimiento. Existe una gran variedad, sobre todo teniendo en cuenta que estos programas pueden desarrollarse tanto a nivel nacional

como regional y local. No obstante, podemos destacar tres programas específicos: la capitalización de las prestaciones por desempleo, la promoción del autoempleo y el desarrollo local y la reducción de las cotizaciones sociales para autónomos y economía social.

En las secciones cuarta y quinta nos centramos en la capitalización de las prestaciones por desempleo y en la reducción de las cotizaciones sociales para autónomos en España. Pero previamente repasamos la literatura previa sobre los efectos causales de estos incentivos.

### III. EFECTOS DE LOS INCENTIVOS AL AUTOEMPLEO

A pesar de que la literatura sobre el impacto de las políticas de promoción del autoempleo ha ido creciendo en las últimas décadas, todavía existe una

demanda de mejores estudios de evaluación (OECD, 2019; Storey y Potter, 2020).

La literatura existente presenta evidencia poco concluyente sobre la efectividad de los subsidios al autoempleo (1). *Por país*, existen estudios causales para Alemania (Pfeiffer y Reize, 2000; Baumgartner y Caliendo, 2008; Caliendo, 2009; Caliendo y Künn, 2011, 2014, 2015; Wolff y Nivorozhkin, 2012; Caliendo et al., 2015, 2016; Wolff et al., 2016; Bellmann et al., 2018; Caliendo y Tübbicke, 2020)(2); Argentina (Almeida y Galasso, 2010); España (Cueto et al., 2017; AIREF, 2020; Sánchez-Cañizares et al., 2020); Estados Unidos (Benus, 1995; Michaelides y Benus, 2012); Francia (Duhautois et al., 2015; Redor, 2017); Hungría y Polonia (O’Leary, 1999); Rumanía (Rodríguez-Planas, 2010; Rodríguez-Planas y Benus, 2010); Reino Unido (Meager et al., 2003) y Suecia (Månsson y Delander, 2011; Behrenz et al., 2016).

Por enfoque, la mayoría de los estudios mencionados adoptan una *perspectiva de mercado laboral* en la evaluación de los incentivos al autoempleo, analizando los resultados en el mercado de trabajo de los participantes (probabilidades de empleo, ya sea como trabajadores por cuenta ajena o autónomos, o los ingresos), en comparación con las perspectivas para los no participantes (generalmente individuos desempleados que participan en otros programas dentro de las políticas activas del mercado laboral o no participan en ningún programa). Las excepciones que adoptan una *perspectiva de emprendimiento* en la evaluación son Pfeiffer y Reize (2000), Caliendo et al. (2015), Duhautois et al. (2015), Cueto et al. (2017), Redor (2017) y Sánchez-Cañizares et al. (2020). Estos estudios se centran en la supervivencia y otras medidas de desempeño de las empresas subsidiadas, en comparación con las no subsidiadas.

Aunque los estudios que consideran el fomento del autoempleo como una política activa del mercado laboral confirman, en general, la existencia de un efecto positivo de las ayudas sobre la empleabilidad y los ingresos de los participantes, existen algunas excepciones. Meager et al. (2003) no encuentran efectos significativos sobre el empleo posterior o las posibilidades de obtener ingresos. Almeida y Galasso (2010) señalan que no hay aumentos de ingresos para los participantes en promedio, sino

solo para subgrupos específicos, como los beneficiarios más jóvenes y con mayor nivel educativo. O’Leary (1999) encuentra un impacto negativo de la participación en programas sobre los ingresos para el caso de Polonia. Rodríguez-Planas y Benus (2010) no encuentran diferencias entre participantes y no participantes en términos de ingresos medios mensuales. Cuando se evalúan los incentivos a la creación de empresas desde una perspectiva de emprendimiento, los resultados son menos concluyentes. Así, solo Caliendo et al. (2015), Duhautois et al. (2015), AIREF (2020) y Sánchez-Cañizares et al. (2020) informan de un impacto positivo en la supervivencia empresarial. En estos dos últimos análisis, dicho efecto positivo desaparece a largo plazo y Caliendo et al. (2015) encuentra un efecto positivo sobre la supervivencia, pero negativo en términos de ingresos, crecimiento e innovación. Cueto et al. (2017) y Redor (2017) no encuentran ningún efecto estadísticamente significativo en la supervivencia. Pfeiffer y Reize (2000) no encuentran diferencias en la probabilidad de supervivencia ni en el crecimiento del empleo entre empresas subvencionadas y no subvencionadas en Alemania Occidental, mientras que informan de un efecto negativo en la supervivencia para el caso de Alemania Oriental.

Por último, es importante destacar que el carácter no concluyente de la evidencia existente puede estar relacionado con diferencias en los contextos institucionales (diseño de políticas en términos de tipo y duración de la ayuda, grupos objetivo o condiciones de acceso, entre otros) y con diferencias en los enfoques de evaluación (definición de grupos de control, resultados y plazos). Así, la literatura está cada vez más preocupada por la importancia de presentar evidencia a largo plazo en comparación con los resultados a corto y medio plazo (Caliendo y Künn, 2011, 2015; Michaelides y Benus, 2012; Duhautois et al., 2015; Caliendo y Tübbicke, 2020) y por la búsqueda de heterogeneidad de los efectos para diferentes subgrupos de individuos (Rodríguez-Planas, 2010; Caliendo y Künn, 2011, 2014, 2015).

#### IV. CAPITALIZACIÓN DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO

Uno de los programas de promoción del autoempleo más relevantes en España, tanto por la cuantía

CUADRO N.º1

**PARTICIPANTES EN LA CAPITALIZACIÓN DE LAS PRESTACIONES POR DESEMPLEO**

	TIPO DE ACTIVIDAD						
	TOTAL AUTÓNOMOS	SOCIOS DE COOPERATIVAS	SOCIOS DE SOCIEDADES LABORALES	SOCIOS DE ENTIDADES MERCANTILES	N.º MEDIO DE DÍAS CAPITALIZADOS POR BENEFICIARIO	IMPORTE MEDIO LÍQUIDO POR BENEFICIARIO (EUROS)	
2001	11.950	119	4.504	7.327	-	457	10.617
2002	11.873	573	3.612	7.688	-	413	9.859
2003	54.848	41.134	3.351	10.363	-	98	2.551
2004	61.560	50.250	3.176	8.134	-	146	3.482
2005	90.468	78.869	3.260	8.339	-	127	3.075
2006	125.944	114.776	3.380	7.788	-	140	4.166
2007	154.473	143.573	3.598	7.302	-	136	3.888
2008	164.196	153.932	3.838	6.426	-	130	3.693
2009	159.952	150.005	3.612	5.335	-	150	4.201
2010	153.868	145.666	3.262	4.940	-	156	4.510
2011	147.467	139.743	3.302	4.422	-	156	4.624
2012	145.935	138.155	3.453	4.327	-	164	4.881
2013	151.465	143.482	3.679	4.009	295	172	4.955
2014	154.472	147.140	3.427	3.630	275	166	4.685
2015	142.753	136.030	3.099	3.101	523	165	4.578
2016	120.804	112.038	3.010	2.387	3.369	190	5.256
2017	92.368	83.765	3.031	1.952	3.620	212	5.853
2018	79.097	70.788	3.156	1.553	3.600	245	6.727
2019	68.923	61.288	3.014	1.167	3.454	262	7.289
2020	48.428	43.008	2.350	923	2.147	239	6.780
2021	50.513	43.344	2.865	703	3.601	283	8.223
2022	51.109	43.485	2.930	629	4.065	298	8.820
2023	49.486	41.657	3.250	538	4.041	298	9.927

Fuente: Anuario de estadísticas laborales (varios años).

del gasto como por su longevidad, es la capitalización de la prestación por desempleo, más conocido como "pago único". Se trata de una medida que consiste en el abono anticipado de la prestación por desempleo pendiente de percibir para iniciar una actividad por cuenta propia.

Aquellas personas que tienen derecho a recibir la prestación contributiva por desempleo pueden recibir el valor actual de su importe en un pago único con el fin de llevar a cabo una actividad por cuenta

propia, ya sea como trabajadores autónomos, socios trabajadores de cooperativas o sociedades laborales o aportando al capital social de una entidad mercantil.

Este programa se inicia en 1985 (Ley 31/1984 sobre protección por desempleo (3)), introduciendo la posibilidad de anticipar las prestaciones por desempleo con el objetivo de fomentar el autoempleo y la creación de empleo por cuenta propia. Inicialmente, la medida estaba dirigida a facilitar la incorporación de personas en desempleo como socios en coope-



rativas de trabajo asociado y sociedades laborales, pero con el tiempo se fue ampliando su alcance para incluir a trabajadores autónomos y otras formas de emprendimiento.

En las últimas décadas ha experimentado varios cambios que reflejan la evolución de las políticas de empleo y el cambio de la coyuntura económica. En 2002 (Ley 45/2002 (4)), se flexibilizaron las condiciones para facilitar el acceso a la capitalización y se enfatizó el apoyo a la economía social, facilitando la incorporación de desempleados como socios en cooperativas o sociedades laborales.

En 2013 (Real Decreto Ley 4/2013) (5), como parte de la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven, se permitió a los menores de 30 años (o 35 en caso de mujeres con discapacidad igual o superior al 33 por 100) capitalizar hasta el 100 por 100 de su prestación para iniciar una actividad como autónomos. Asimismo, se amplió la posibilidad de compatibilizar el cobro de la prestación por desempleo con el inicio de una actividad emprendedora.

En 2015 (Ley 31/2015) (6), se aumentó el porcentaje capitalizable, de forma que las personas beneficiarias pudieran capitalizar hasta el 100 por 100 de las prestaciones por desempleo, independientemente de su edad. También se añadió la opción de cons-

tituir o incorporarse a una sociedad mercantil y se clarificaron y ampliaron los supuestos en los que el pago único podría destinarse al abono de las cuotas del Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA).

Finalmente, la reforma laboral de 2022 refuerza el apoyo a modelos de economía social, incentivando el uso del pago único para financiar la incorporación de desempleados a cooperativas y sociedades laborales.

En el cuadro n.º 1 se muestran los datos relacionados con este programa desde el año 2001, en términos de participantes, días capitalizados e importe medio recibido. Su evolución muestra los cambios realizados, facilitando o restringiendo el acceso de las personas desempleadas a este proyecto. Además, en el gráfico 4 se muestra el número de personas beneficiarias tanto en términos absolutos como en porcentaje sobre el número total de perceptores de prestaciones por desempleo, en su modalidad contributiva.

La flexibilización de las condiciones de acceso en 2002 favoreció un aumento del número de participante que hizo superar los 50.000 en 2003 y llevó a un máximo de 164.000 en 2008. En términos relativos, el máximo se alcanza en 2007, cuando un 19,8 por 100 de las personas con derecho a recibir la prestación contributiva por desempleo solicitan recibirla como pago único. Durante la Gran Recesión, el número de beneficiarios se sitúa en torno a los 150 mil anuales, si bien en términos relativos se produce una disminución como consecuencia del elevado número de personas desempleadas en ese período.

Los cambios habidos en 2015 parecen haber reducido el atractivo del programa. Tanto en términos absolutos como relativos, se produce una reducción del número de personas beneficiarias, que se estabiliza a partir de 2020 en torno a las 50.000 (un 6,2 por 100 sobre el número de perceptores de prestaciones contributivas de desempleo).

Respecto al número de días capitalizados por beneficiario, con anterioridad a 2003, se obtenía una media superior a los 400. Con la reforma de 2002, se reduce de forma sustancial situándose alrededor de 150 días. El cambio ocurrido en 2015 ha contribuido

a aumentar este indicador situándose en los últimos años en cifras cercanas a los 300 días. El importe recibido por persona sigue la misma evolución, puesto que depende en gran medida del número de días a capitalizar. Entre los años 2005 y 2015, se situaba en torno a los 4.000 euros. Desde entonces se ha incrementado hasta casi llegar a 10.000 euros en 2023.

Mayor *et al.* (2015) utilizan datos a nivel provincial durante el período 2003–2009 para evaluar el impacto de este programa sobre la tasa de desempleo. Sus estimaciones muestran un efecto pequeño que los autores vinculan con la existencia de elevados efectos peso muerto en este tipo de programas, es decir, es poco probable que el programa incentive la entrada en el autoempleo, sino que ya se trataba de una decisión previa a la participación en el mismo.

## V. REDUCCIONES Y BONIFICACIONES EN LAS COTIZACIONES SOCIALES PARA AUTÓNOMOS Y ECONOMÍA SOCIAL

Otra de las medidas más utilizadas para incentivar el empleo autónomo son las reducciones y bonificaciones a la Seguridad Social. Aunque ambas son minoraciones en la cuota que resultan de la aplicación de determinados porcentajes o cantidades fijas a la misma y que tienen como finalidad la reducción de la cuota a la Seguridad Social que debe pagar el autónomo, difieren en que las reducciones van a cargo del presupuesto de la Seguridad Social, mientras que las bonificaciones son soportadas por el presupuesto del Servicio Público de Empleo Estatal. El Estatuto del Trabajo Autónomo (Ley 20/2007 de 11 de julio) indica que se pueden “establecer beneficios en la cotización para determinados colectivos de trabajadores autónomos en atención a sus características personales o a las características profesionales de la actividad ejercida” (artículo 25).

Probablemente el programa más relevante de este tipo sea el conocido como *tarifa plana para autónomos*. Antes de su implantación, en marzo de 2013, existían ya una serie reducciones y bonificaciones (del 30 por 100 de la base mínima) a las cotizaciones a la Seguridad Social para hombres menores de 30 años y mujeres menores de 35 durante los primeros dos años y medio de actividad como autónomos (7). En este contexto, el Real Decre-

to Ley 4/2013 (8) introduce la tarifa plana para jóvenes autónomos como parte de la Estrategia Española de Emprendimiento y Empleo Joven 2013–2016. El objetivo de esta política tenía una naturaleza dual que caracteriza típicamente los incentivos al autoempleo: por un lado, fue promulgada en un Real Decreto Ley sobre medidas para “apoyar a los emprendedores y estimular el crecimiento y la creación de empleo” (*perspectiva de emprendimiento*); por otro lado, el preámbulo establece que la política está orientada a “reducir el desempleo juvenil y mejorar la empleabilidad de los jóvenes” (*perspectiva de mercado laboral*). La tarifa plana inicialmente estaba dirigida a los nuevos trabajadores autónomos menores de 30 años (tanto hombres como mujeres) que no hubieran estado en situación de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos durante los cinco años anteriores, y era mucho más generosa que los incentivos anteriores: consistía en una reducción del 80 por 100 durante seis meses, una reducción del 50 por 100 durante seis meses, una reducción del 30 por 100 durante tres meses y una bonificación del 30 por 100 durante quince meses. La tarifa plana solo era aplicable a los trabajadores autónomos que no contrataban a asalariados.

En septiembre de 2013, la Ley 14/2013 (9) amplió la cobertura de la tarifa plana al eliminar el requisito de edad, de modo que la única condición relevante para recibir la tarifa plana era no haber tenido experiencia previa como autónomo en los últimos cinco años (10). Un par de años después, en septiembre de 2015, la Ley 31/2015 (11) incorporó los artículos relacionados con la tarifa plana (anteriormente establecidos en la Ley de la Seguridad Social) al Estatuto del Trabajo Autónomo, introduciendo dos cambios: primero, la tarifa plana empezó a aplicarse también a las personas que se daban de alta como autónomos contratando asalariados; y segundo, los beneficiarios podían elegir entre la reducción inicial del 80 por 100 en la cotización a la Seguridad Social durante seis meses (si elegían una base de cotización superior a la mínima) o un pago fijo de 50 euros si elegían la base mínima (12). Al mismo tiempo, se suprimieron por completo los incentivos que existían antes de la introducción de la tarifa plana y que aún beneficiaban, hasta ese momento, a las personas con experiencia previa como autónomos.

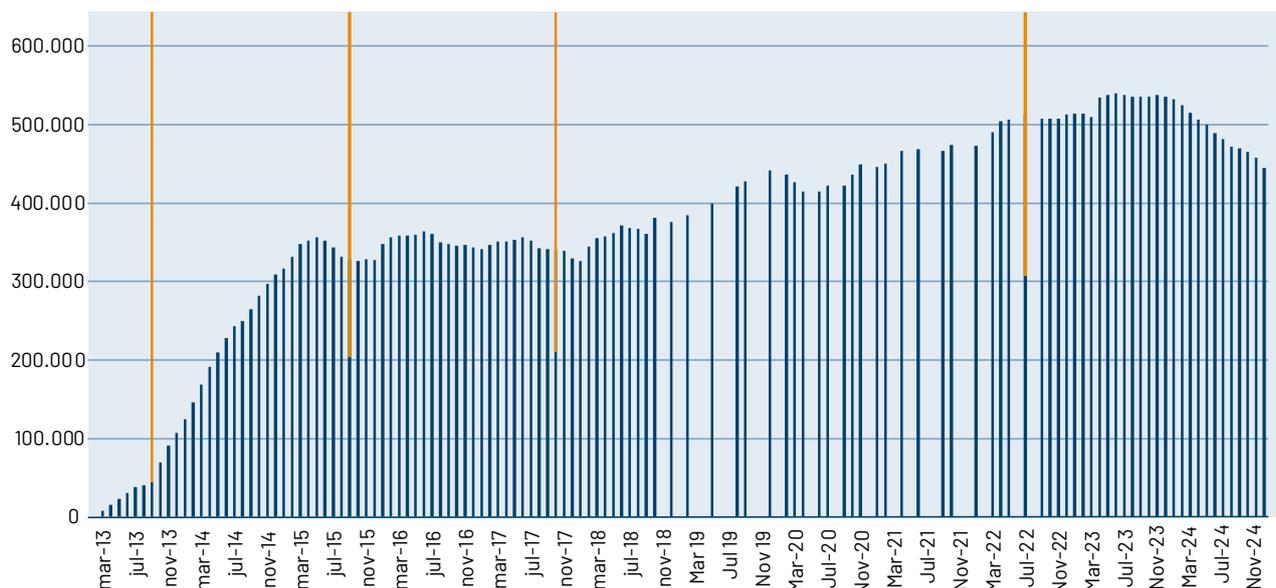
Otra expansión de la tarifa plana se produjo en octubre de 2017, con la Ley 6/2017 (13), que redujo el

CUADRO N.º 2  
**PERSONAS BENEFICIARIAS DE LA TARIFA PLANA**  
 Porcentaje sobre afiliados en RETA-2024

	ENE-24	FEB-24	MAR-24	ABR-24	MAY-24	JUN-24	JUL-24	AGO-24	SEPT-24	OCT-24	NOV-24	DIC-24
<b>Total</b>	<b>15,9</b>	<b>15,6</b>	<b>15,3</b>	<b>15,0</b>	<b>14,7</b>	<b>14,4</b>	<b>14,2</b>	<b>14,0</b>	<b>13,8</b>	<b>13,7</b>	<b>13,5</b>	<b>13,1</b>
<b>Género</b>												
Hombres	13,9	13,7	13,4	13,1	12,8	12,5	12,4	12,2	12,1	11,9	11,8	11,4
Mujeres	19,4	19,0	18,6	18,2	17,9	17,5	17,3	17,1	16,9	16,6	16,4	16,0
<b>Edad</b>												
De 16 a 25 años	65,6	64,5	63,2	62,1	61,1	59,5	58,2	57,5	58,1	57,9	57,5	56,6
De 26 a 35 años	41,3	40,6	39,8	39,1	38,5	37,8	37,4	37,0	36,7	36,2	35,7	35,1
De 36 a 45 años	17,9	17,5	17,1	16,7	16,4	16,0	15,8	15,5	15,4	15,2	14,9	14,4
De 46 a 55 años	9,5	9,3	9,0	8,7	8,6	8,3	8,2	8,0	7,9	7,8	7,6	7,3
De 56 a 65 años	5,0	4,9	4,8	4,6	4,5	4,4	4,3	4,2	4,2	4,1	4,0	3,9
De 66 y más años	3,9	3,8	3,7	3,6	3,6	3,4	3,4	3,3	3,3	3,2	3,1	3,0
<b>Sector de actividad</b>												
Agricultura	8,2	8,0	7,8	7,6	7,4	7,2	7,0	6,8	6,8	6,6	6,4	6,2
Industria	10,9	10,6	10,3	10,0	9,8	9,6	9,4	9,1	8,9	8,8	8,6	8,3
Construcción	14,9	14,5	14,1	13,7	13,4	13,0	12,8	12,6	12,4	12,2	12,0	11,6
Servicios	17,4	17,1	16,7	16,4	16,1	15,8	15,6	15,4	15,2	15,1	14,9	14,5
<b>Comunidad autónoma</b>												
Andalucía	17,8	17,5	17,2	16,9	16,6	16,2	16,0	15,7	15,8	15,6	15,3	14,9
Aragón	12,2	12,0	11,7	11,5	11,4	11,2	11,1	11,0	10,8	10,7	10,6	10,3
Principado de Asturias	12,1	12,0	11,9	11,6	11,3	11,1	10,9	10,8	10,7	10,5	10,3	10,0
Islas Baleares	18,0	17,6	17,0	16,2	15,8	15,2	14,9	14,5	14,3	14,1	14,0	13,6
Canarias	20,6	20,0	19,5	19,0	18,5	18,0	17,7	17,3	17,1	16,8	16,5	16,0
Cantabria	12,6	12,2	12,0	11,7	11,6	11,2	11,1	10,9	10,7	10,7	10,5	10,2
Castilla-La Mancha	13,2	13,0	12,7	12,4	12,2	12,0	11,9	11,7	11,6	11,5	11,2	11,0
Castilla y León	10,5	10,3	10,2	10,0	9,8	9,7	9,6	9,4	9,2	9,2	9,1	8,8
Cataluña	16,6	16,2	15,8	15,5	15,2	14,8	14,7	14,4	14,2	14,0	13,7	13,3
C. Valenciana	17,7	17,4	17,1	16,8	16,6	16,2	16,1	15,8	15,7	15,5	15,3	14,9
Extremadura	14,1	14,3	13,4	13,1	12,8	12,5	12,4	12,3	12,2	12,3	12,1	11,9
Galicia	12,0	12,0	11,8	11,5	11,4	11,2	11,0	10,9	10,8	10,8	10,7	10,5
C. de Madrid	18,7	18,2	17,8	17,4	17,1	16,7	16,5	16,3	16,1	15,8	15,7	15,2
Región de Murcia	15,8	15,4	15,2	15,0	14,9	14,7	14,6	14,5	14,4	14,4	14,3	14,0
C. F. de Navarra	13,7	13,3	12,9	12,4	12,3	12,0	11,8	11,6	11,3	11,2	10,9	10,5
País Vasco	11,7	11,4	11,2	10,8	10,6	10,2	10,0	9,8	9,6	9,4	9,1	8,8
La Rioja	10,2	9,9	9,7	9,6	9,7	9,4	9,4	9,2	9,2	9,2	9,1	9,0

Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social, Dirección General del Trabajo Autónomo.

**GRÁFICO 5**  
**PERSONAS BENEFICIARIAS DE LA TARIFA PLANA**



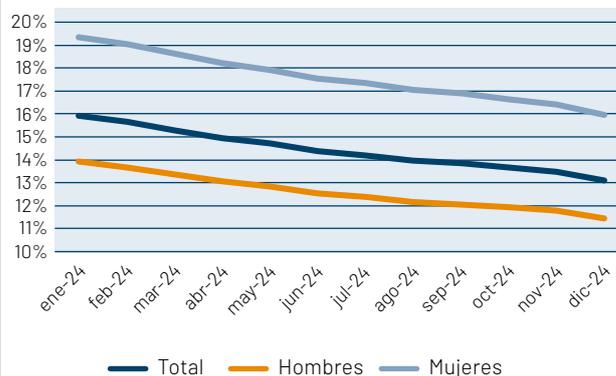
Fuentes: Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones y Ministerio de Trabajo y Economía Social.

requisito de no haber sido autónomo en los cinco años anteriores a solo dos años y aumentó la primera etapa de la tarifa plana (el pago fijo de 50 euros / reducción del 80 por 100) de 6 a 12 meses; y en julio de 2018, con la Ley 6/2018 (14), que extendió esta primera etapa de la tarifa plana (50 euros) de 12 a 24 meses para las personas que vivían en ciudades con menos de 5.000 habitantes (15). En diciembre de 2018 tuvo lugar una nueva reforma, con el Real Decreto Ley 28/20189 (16), que aumentó el pago fijo de 50 euros a 60 euros, ya que los trabajadores autónomos debían empezar a cotizar a la Seguridad Social no solo por contingencias comunes, sino también por contingencias profesionales (para cubrir accidentes o enfermedades relacionadas con el trabajo).

Por último, las modificaciones más recientes han sido incluidas por el Real Decreto Ley 13/2022 (17). Así, a partir del 1 de enero de 2023, las personas que causen alta inicial en el régimen de autónomos (que no hayan estado dadas de alta en los dos años inmediatamente anteriores a la fecha de efecto de la nueva alta, o bien tres años, en caso de haber disfrutado previamente de esta deducción) podrán solicitar la aplicación de una cuota reducida de 80

**GRÁFICO 6**  
**PERSONAS BENEFICIARIAS DE LA TARIFA PLANA POR GÉNERO**

Porcentaje sobre afiliados en RETA, evolución mensual 2024

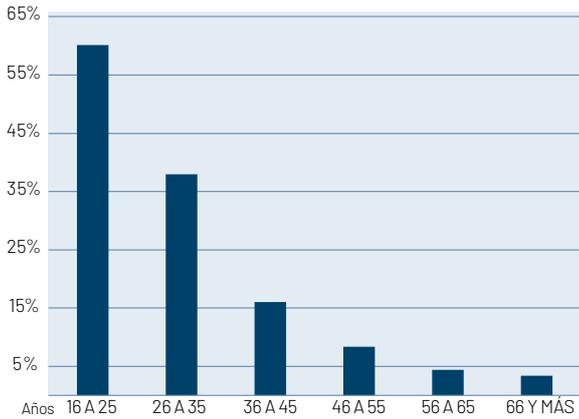


Fuentes: Ministerio de Trabajo y Economía Social, Dirección General del Trabajo Autónomo.

euros mensuales durante los primeros doce meses de actividad. Transcurrido esos doce primeros meses, podrá también aplicarse una cuota reducida durante los siguientes doce meses, a aquellos trabajadores por cuenta propia que prevean que sus rendimientos

**GRÁFICO 7**  
**PERSONAS BENEFICIARIAS DE LA TARIFA PLANA POR BANDAS DE EDAD**

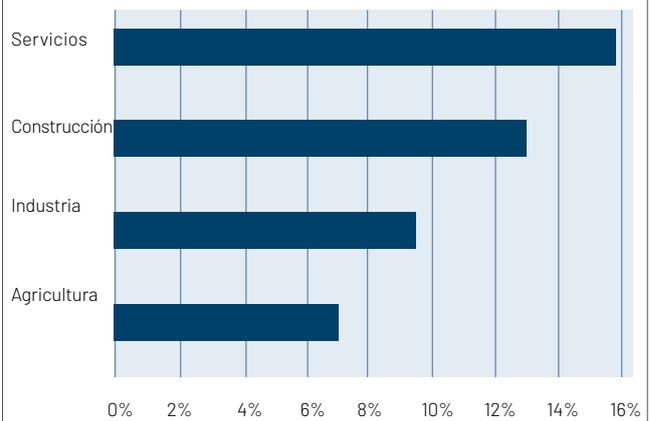
Porcentaje sobre afiliados en RETA, evolución mensual 2024



Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social, Dirección General del Trabajo Autónomo.

**GRÁFICO 8**  
**PERSONAS BENEFICIARIAS DE LA TARIFA PLANA POR SECTOR DE ACTIVIDAD**

Porcentaje sobre afiliados en RETA, evolución mensual 2024



Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social, Dirección General del Trabajo Autónomo.

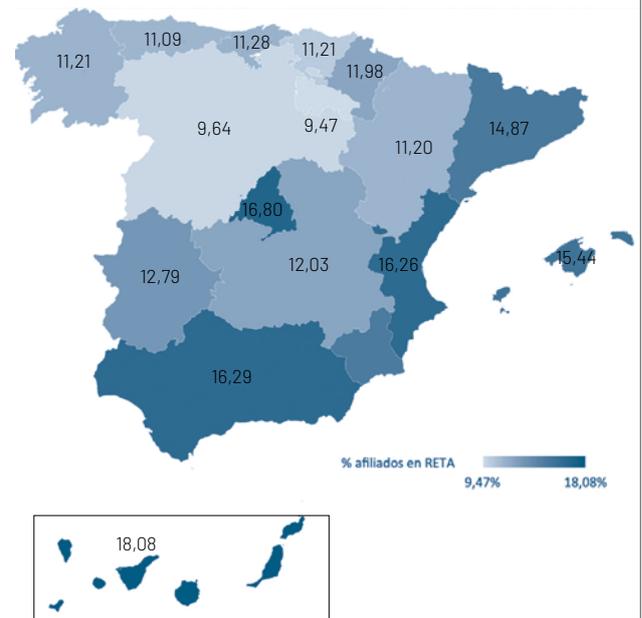
económicos netos anuales vayan a ser inferiores al salario mínimo interprofesional anual que corresponda a ese período. Finalizado este período, si su rendimiento neto previsto fuese igual o inferior al salario mínimo interprofesional, podrán solicitar la aplicación de una cuota reducida por importe de 160 euros durante los siguientes treinta y seis meses (18).

Existen particularidades para distintas situaciones para las que hay reducciones específicas, como son en los casos de personas con discapacidad o víctimas de violencia de género. También se bonifican las cuotas en el caso de trabajadores autónomos durante el descanso por nacimiento, adopción, guarda con fines de adopción, acogimiento, riesgo durante el embarazo o riesgo durante la lactancia natural, para las trabajadoras autónomas que se reincorporen al trabajo en determinados supuestos y los beneficiarios de la prestación para el cuidado de menores afectados por cáncer u otra enfermedad grave.

En algunas comunidades autónomas, los autónomos pueden beneficiarse de ampliaciones de la tarifa plana. Además, en 2023, varias comunidades autónomas, como Andalucía, Aragón, Cantabria, Extremadura, Galicia y Madrid, introdujeron la denominada *cuota cero* o *tarifa cero*. Esta iniciativa permite la devolución total de las cuotas abonadas por los

**GRÁFICO 9**  
**PERSONAS BENEFICIARIAS DE LA TARIFA PLANA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS**

Porcentaje sobre afiliados en RETA, evolución mensual 2024



Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social, Dirección General del Trabajo Autónomo.

autónomos acogidos a la tarifa reducida. La duración de este beneficio varía según la comunidad (19).

El gráfico 5 muestra la evolución del número de beneficiarios de la tarifa plana desde su implementación hasta diciembre de 2024. Las líneas naranjas indican los momentos en los que se introducen los cambios normativos mencionados en los párrafos anteriores. Se puede observar cómo el número de beneficiarios ha ido evolucionando de forma coherente con las sucesivas reformas que han ampliado los criterios de elegibilidad, así como la cantidad y duración de las subvenciones, habiendo alcanzado en junio de 2023 su máximo con más de 540.000 beneficiarios (20). Destaca especialmente la caída que se produce a partir de enero de 2024, coincidiendo con el cambio normativo que limita la extensión de la tarifa plana más allá de los primeros doce meses a los autónomos cuyos rendimientos económicos netos anuales se prevean inferiores al salario mínimo interprofesional anual (21).

Concentrándonos en los datos mensuales del último año disponible, el cuadro n.º 2 y los gráficos 6 a 9 muestran las personas beneficiarias de la tarifa plana como porcentaje de los afiliados en el RETA, distinguiendo por género, edad, sector de actividad y comunidad autónoma. Se observa que la mencionada caída en el número de beneficiarios de la tarifa plana durante el último año es independiente de los aspectos analizados.

En cuanto al género, como se puede apreciar en el gráfico 6, existe una diferencia media de 5 puntos porcentuales entre mujeres y hombres, de manera que en el caso de las mujeres el porcentaje de afiliadas en el RETA beneficiarias de la tarifa plana en enero de 2024 supera el 19 por 100 mientras que en el caso de los hombres no llega al 14 por 100.

En relación con la edad, podemos observar en el gráfico 7 como el porcentaje que representan los beneficiarios de la tarifa plana sobre el total de afiliados en RETA oscila entre el 60,15 para los más jóvenes y el 3,45 para los mayores de 66. Asimismo, la disminución que ha experimentado dicho porcentaje entre enero y diciembre de 2024 también es mayor para los más jóvenes, siendo la reducción de casi 9 puntos porcentuales en el caso de los jóvenes entre 16 y 25

años y de apenas 1 punto porcentual en el caso de los mayores de 56 años.

El gráfico 8 destaca por su parte que el sector servicios es el que en promedio para 2024 presenta un mayor porcentaje de beneficiarios de la tarifa plana entre los autónomos afiliados en el RETA, seguido de la construcción, industria y agricultura. La mayor caída en dicho porcentaje entre enero y diciembre de 2024 se observa en el sector de la construcción, con 3,3 puntos porcentuales, seguido del sector servicios, industria y agricultura, con caídas de 2,9, 2,5 y 2 puntos porcentuales, respectivamente.

Por último, el gráfico 9 muestra el promedio mensual para el año 2024 del número de beneficiarios de la tarifa plana como porcentaje del total de afiliados en el RETA por comunidades autónomas. Destacan Canarias, Madrid, Andalucía y la Comunidad Valenciana como las comunidades autónomas con mayor porcentaje de afiliados en el RETA que se benefician de la tarifa plana. Por su parte, entre las que muestran un porcentaje más bajo se encuentran La Rioja, Castilla y León y País Vasco.

El somero análisis descriptivo anterior parece poner de manifiesto cómo el número de beneficiarios ha ido aumentando conforme se han ido ampliando los criterios de elegibilidad, con la salvedad del último año, destacando el uso de esta medida entre las mujeres, los jóvenes, el sector servicios y los trabajadores por cuenta propia de comunidades autónomas como Andalucía, Madrid, Comunidad Valenciana y Canarias.

A pesar de las sucesivas reformas que han ido ampliando los requisitos de elegibilidad, así como la cantidad y duración de las subvenciones, hasta donde sabemos, se han realizado pocas evaluaciones formales para analizar la efectividad de la tarifa plana. Así, Cueto *et al.* (2017) evalúan la tarifa plana en su momento inicial, cuando se dirigía exclusivamente a jóvenes. A partir de un análisis de diferencia en diferencias muestran que el programa no tiene efectos en términos de una mayor supervivencia para las personas que reciben la tarifa plana. Posteriormente, Sánchez-Cañizares *et al.* (2020) analizan la efectividad de la segunda fase del programa, cuando se elimina el requisito de edad, como política

de apoyo al autoempleo en Andalucía. Utilizando técnicas de análisis de supervivencia, sus resultados muestran un efecto positivo en la supervivencia en el autoempleo durante el período inicial de aplicación, que desaparece una vez que se elimina la tarifa plana, de forma que, entonces, el riesgo de abandono del autoempleo aumenta significativamente. Por último, AIREF (2020) también realiza un ejercicio de evaluación de la tarifa plana, añadiendo al análisis de la duración un estudio sobre las transiciones del desempleo al trabajo autónomo. En resumen, la literatura previa que evalúa esta medida es escasa y concluye que la efectividad de la tarifa plana es bastante limitada.

Resumiendo, la tarifa plana para autónomos es una ayuda económica para los nuevos trabajadores autónomos que no está específicamente dirigida a personas desempleadas, como es el caso en la mayoría de los programas de apoyo al emprendimiento de este tipo implantados en otros países y como cabría esperar si se tratase de una medida enmarcada dentro de las políticas activas del mercado laboral. Además, también a diferencia de los programas de incentivos para la creación de nuevas empresas en otros países, la tarifa plana es automática, no siendo necesario realizar ninguna solicitud de adhesión ni cumplir con otros requisitos como presentar un plan de negocio, lo que sería adecuado si se tratase de una política de emprendimiento. Teniendo en cuenta el elevado coste de esta política (22), y la escasez de estudios de evaluación que demuestren la efectividad de la misma, se hacen necesarios más estudios de evaluación de este tipo de medidas, después de una reflexión más profunda de sus objetivos y diseño.

## VI. CONCLUSIONES

Este estudio analiza los incentivos a la entrada en el autoempleo en España, con un enfoque particular en la capitalización de la prestación por desempleo y la tarifa plana para autónomos. Uno de los aspectos más relevantes que se desprende del análisis es la necesidad de evaluaciones rigurosas que permitan medir con precisión el impacto real de estas políticas y justifiquen el esfuerzo económico que conllevan. En este sentido, resulta imprescindible una revisión profunda de sus objetivos y diseño, diferenciando

entre medidas destinadas a mejorar la empleabilidad de ciertos colectivos y aquellas orientadas a fomentar un emprendimiento sostenible y de alto valor añadido. Sin una reformulación de estas políticas basada en evidencia empírica sólida, existe el riesgo de que continúen funcionando como soluciones de corto plazo, sin generar mejoras estructurales ni en el mercado de trabajo ni en el tejido empresarial.

A diferencia de la mayoría de los programas de fomento del autoempleo incluidos como parte de las políticas activas de empleo en otros países, la tarifa plana en España no está dirigida específicamente a personas desempleadas. Aunque existe evidencia de que la transición al autoempleo desde el desempleo está asociada con bajas tasas de supervivencia empresarial (Andersson y Wadensjö, 2007; Millán *et al.*, 2012), este grupo es precisamente el que presenta un problema claro de empleabilidad. Además, también hay evidencia de que los subsidios para la creación de empresas dirigidos a desempleados tienden a ser más efectivos para los grupos más desfavorecidos en el mercado laboral (Caliendo y Künn, 2011). Restringir los incentivos a la creación de empresas exclusivamente a aquellos en una posición desfavorecida en el mercado laboral (desempleados o inactivos) o a aquellos con un mayor potencial emprendedor, en función de los objetivos de la política, parece una estrategia más razonable que establecer un grupo objetivo casi universal.

Otra diferencia con los incentivos al emprendimiento en otros países es que ni la tarifa plana ni la capitalización del subsidio por desempleo en España imponen requisitos adicionales como la presentación de un plan de negocio previo, ni van acompañados de medidas no financieras. Este hecho contrasta con la literatura previa y la evidencia empírica, que destacan la importancia de incluir este tipo de incentivos en programas integrales que combinen medidas financieras *-hard measures-*, como subsidios o bonificaciones, con medidas de apoyo no financiero, *soft measures*, como formación en emprendimiento, asesoramiento, mentoría y *coaching* (Stevenson y Lundström, 2005; Michaelides y Benus, 2012; Cho y Honorati, 2014; Eurofound, 2016; Card *et al.*, 2018; Storey y Potter, 2020). En este sentido, Bellmann *et al.* (2018) encontraron que el subsidio alemán para emprendedores desempleados mejoró su efectividad

tras una reforma que incluyó un mejor proceso de selección de participantes y redujo el apoyo monetario.

Asimismo, este trabajo destaca la importancia de considerar la heterogeneidad del autoempleo tanto en el diseño como en la implementación y evaluación de las políticas de acceso, teniendo en cuenta el posible efecto distorsionador de este tipo de subsidios, utilizados frecuentemente en épocas de recesión, que puede favorecer el desarrollo de formas no estándar de empleo en lugar de desarrollar el emprendimiento genuino. En línea con la literatura más reciente, que incluso propone una política específica para los autoempleados sin asalariados (Ciešlik van Stel, 2024), sugerimos que la formulación e implementación adecuadas deben ajustarse con precisión a la problemática específica observada en el mercado, evitando enfoques generalistas que no contemplen su complejidad (*one size does not fit all*). Es fundamental considerar su posible interacción con las condiciones macroeconómicas, las particularidades regionales (Ortega-Argilés, 2022) y otras regulaciones, como la legislación sobre protección del empleo (Román *et al.*, 2011, 2013). Todo ello debe abordarse con un enfoque basado en la evidencia, dejando de lado intereses particulares centrados más en la legitimación política que en la efectividad real de las medidas (Arshed *et al.* 2014).

## NOTAS

- (1) Para una revisión panorámica de la evidencia internacional sobre el impacto de los incentivos al autoempleo específicamente dirigidos a personas desempleadas, puede consultarse **Caliendo** (2016) o **Dvouletý** y **Lukeš** (2016). En ambos casos, se consideran análisis descriptivos y estudios causales. En esta sección, nos centramos en la literatura empírica previa que presenta análisis causales.
- (2) **Zoellner et al.** (2018) revisa la efectividad de las políticas activas del mercado laboral en Alemania, con especial énfasis en los programas destinados a promover el emprendimiento.
- (3) Ley 31/1984, de 2 de agosto, de protección por desempleo, por la que se modifica el título II de la Ley 51/1980, de 8 de octubre.
- (4) Ley 45/2002, de 12 de diciembre, de medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad.
- (5) Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.
- (6) Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social.
- (7) Real Decreto Ley 2/2003, de 25 de abril, de medidas de reforma económica, Ley 36/2003, de 11 de noviembre, de medidas de reforma económica; Ley 2/2004, de 27 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2005; y Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo).
- (8) Real Decreto Ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo.
- (9) Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.
- (10) El esquema de reducciones era ligeramente diferente dependiendo de la edad del beneficiario. La tarifa plana para los mayores de 30 años consistía en una reducción del 80 por 100 durante 6 meses, una reducción del 50 por 100 durante seis meses y un bono del 30 por 100 durante seis meses, lo que supone una duración total de dieciocho meses.
- (11) Ley 31/2015, de 9 de septiembre, por la que se modifica y actualiza la normativa en materia de autoempleo y se adoptan medidas de fomento y promoción del trabajo autónomo y de la Economía Social.
- (12) De nuevo, se introdujeron pequeños cambios en cuanto a la duración de la tarifa plana, que pasa a ser como sigue: reducción del 80 por 100 durante seis meses (o 50 euros euros), reducción del 50 por 100 durante seis meses, reducción del 30 por 100 durante tres meses, bono del 30 por 100 durante tres meses, y, para los hombres menores de 30 años y las mujeres menores de 35, un bono adicional del 30 por 100 durante doce meses.
- (13) Ley 6/2017, de 24 de octubre, de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo.
- (14) Ley 6/2018, de 3 de julio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018.
- (15) Estos doce meses adicionales de pago de 50 euros / reducción del 80 por 100 sustituyen (no posponen) la siguiente reducción del 50 por 100 durante seis meses, la reducción del 30 por 100 durante tres meses y el bono del 30 por 100 durante tres meses. El último bono del 30 por 100 durante doce meses para hombres menores de 30 años y mujeres

menores de 35 años se mantiene, lo que lleva la duración total de la tarifa plana a un máximo de 36 meses.

- (16) Real Decreto Ley 28/2018, de 28 de diciembre, para la revalorización de las pensiones públicas y otras medidas urgentes en materia social, laboral y de empleo.
- (17) Real Decreto Ley 13/2022, de 26 de julio, por el que se establece un nuevo sistema de cotización para los trabajadores por cuenta propia o autónomos y se mejora la protección por cese de actividad.
- (18) Los trabajadores autónomos que a 31 de diciembre de 2022 fueran beneficiarios de la antigua tarifa plana continúan disfrutando de la misma, hasta que se agote el período máximo establecido, en las mismas condiciones.
- (19) Los detalles de esta y otras medidas por comunidad autónoma pueden consultarse en el Portal del Trabajo Autónomo del Ministerio de Trabajo y Economía Social (<https://www.mites.gob.es/trabajoautonomo/es/>).
- (20) Los datos a partir de 2019 se han obtenido del Portal del Trabajo Autónomo del Ministerio de Trabajo y Economía Social. Los datos anteriores han sido facilitados por el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones tras realizar una solicitud formulada al amparo de la Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno.
- (21) Cabría en este punto hacer una reflexión sobre el impacto de la recién aprobada subida del salario mínimo interprofesional sobre el número de beneficiarios de la tarifa plana.
- (22) Según datos oficiales obtenidos del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones de España, el coste de la tarifa plana ha ascendido a más de 3.000 millones de euros desde su introducción en 2013 hasta finales de 2018. Vista la evolución del número de beneficiarios, así como las ampliaciones propuestas por las comunidades autónomas, cabe suponer que el coste total se ha ido incrementando considerablemente.

## BIBLIOGRAFÍA

- AIREF. (2020). "Incentivos a la Contratación" Evaluación del gasto público 2019. <https://www.airef.es/wp-content/uploads/2020/10/INCENTIVOS/PDF-Web-Incentivos-a-la-contratacio%CC%81n-3.pdf>
- Almeida, R. K. y Galasso, E. (2010). Jump-starting self-employment? evidence for welfare participants in Argentina. *World Development*, 38(5), 742-755.
- Andersson, P. y Wadensjö, E. (2007). Do the unemployed become successful entrepreneurs? *International Journal of Manpower*, 28, 604-626.
- Arenal, A., Feijoo, C., Moreno, A., Ramos, S. y Armuña, C. (2021). Entrepreneurship policy agenda in the European Union: A text mining perspective. *Review of Policy Research*, 38(2), 243-271.
- Arshed, N., Carter, S. y Mason, C. (2014). The ineffectiveness of entrepreneurship policy: is policy formulation to blame? *Small Business Economics*, 43, 639-659.
- 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.
- Baumgartner, H. J. y Caliendo, M. (2008). Turning unemployment into self-employment: effectiveness of two start-up programmes. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70(3), 347-373.
- Behrendt, C. y Nguyen, Q. A. (2018). Innovative approaches for ensuring universal social protection for the future of work. *ILO Future of Work research paper series*, no. 1. International Labour Office.
- Behrenz, L., Delander, L. y Månsson, J. (2016). Is starting a business a sustainable way out of unemployment? Treatment effects of the Swedish start-up subsidy. *Journal of Labor Research*, 37(4), 389-411.
- Bellmann, L., Caliendo, M. y Tübbicke, S. (2018). The Post-Reform Effectiveness of the New German Start-Up Subsidy for the Unemployed. *Labour*, 32(3), 293-319.
- Benus, J. M. (1995). Self-employment programs: A new reemployment tool. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 19(2), 73-85.
- Binder, M. y Coad, A. (2013). Life satisfaction and self-employment: A matching approach. *Small Business Economics*, 40(4), 1009-1033.
- Block, J. y Koellinger, P. (2009). I can't get no satisfaction: Necessity entrepreneurship and procedural utility. *Kyklos*, 62(2), 191-209.
- Block, J. y Sandner, P. (2009). Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment:

evidence from German micro data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 117-137.

**Block, J. H. y Wagner, M. (2010).** Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62(2), 154-174.

**Bögenhold, D. (2019).** From hybrid entrepreneurs to entrepreneurial billionaires: Observations on the socioeconomic heterogeneity of self-employment. *American Behavioral Scientist*, 63(2), 129-146.

**Bozzon, R. y Murgia, A. (2022).** Independent or dependent? European labour statistics and their (in) ability to identify forms of dependency in self-employment. *Social Indicators Research*, 160(1), 199-226.

**Brown, S., Farrell, L. y Harris, M. N. (2011).** Modeling the incidence of self-employment: individual and employment type heterogeneity. *Contemporary Economic Policy*, 29(4), 605-619.

**Caliendo, M. (2009).** Start-up subsidies in East Germany: finally, a policy that works? *International Journal of Manpower*, 30(7), 625-647.

**Caliendo, M. (2016).** Start-up subsidies for the unemployed: Opportunities and limitations. *IZA World of Labor*, 200.

**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(1), 165-190.

**Caliendo, M. y Künn, S. (2011).** Start-up subsidies for the unemployed: Long-term evidence and effect heterogeneity. *Journal of Public Economics*, 95(3-4), 311-331.

**Caliendo, M. y Künn, S. (2014).** Regional effect heterogeneity of start-up subsidies for the unemployed. *Regional Studies*, 48(6), 1108-1134.

**Caliendo M. y Künn, S. (2015).** Getting Back into the Labor Market: The Effects of Start-Up Subsidies for Unemployed Females. *Journal of Population Economics*, 28(4), 1005-1043.

**Caliendo, M., Künn, S. y Weißenberger, M. (2016).** Personality traits and the evaluation of start-up subsidies. *European Economic Review*, 86, 87-108.

**Caliendo, M. y Tübbicke, S. (2020).** New evidence on long-term effects of start-up subsidies: matching estimates and their robustness. *Empirical Economics*, 59(4), 1605-1631.

**Card, D., Kluve, J. y Weber, A. (2018).** What works? A meta analysis of recent active labor market program evaluations. *Journal of the European Economic Association*, 16(3), 894-931.

**Cho, Y. y Honorati, M. (2014).** Entrepreneurship programs in developing countries: A meta regression analysis. *Labour Economics*, 28, 110-130.

**Cieślak, J. y van Stel, A. (2024).** Solo self-employment--Key policy challenges. *Journal of Economic Surveys*, 38(3), 759-792.

**Conen, W., y Schippers, J. (Eds.) (2019).** *Self-employment as precarious work: A European perspective*. Edward Elgar Publishing.

**Congregado, E., de Andrés, M. I., Nolan, E y Román, C. (2022).** Heterogeneity Among Self-employed Digital Platform Workers. Evidence from Europe. *International Review of Entrepreneurship*, 20(1), 45-68.

**Cueto, B., Mayor, M. y Suárez, P. (2017).** Evaluation of the Spanish flat rate for young self-employed workers. *Small Business Economics*, 49, 937-951.

**Cueto, B. y Suárez Cano, P. (2015).** El papel de las políticas activas: una perspectiva desde las comunidades autónomas. *Ekonomiaz: Revista Vasca de Economía*, 87 (ejemplar dedicado a: Crisis salarial, paro y desigualdades. ¿Cuál es el futuro del empleo?), 282-309.

**Dencker, J. C., Bacq, S., Gruber, M. y Haas, M. (2021).** Reconceptualizing necessity entrepreneurship: A contextualized framework of entrepreneurial processes under the condition of basic needs. *Academy of Management Review*, 46(1), 60-79.

**Duhautois, R., Redor, D. y Desiage, L. (2015).** Long term effect of public subsidies on start-up survival and economic performance: an empirical study with French data. *Revue d'Économie Industrielle*, 149(1), 11-41.

**Dvouletý, 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.

- Dvouletý, O. y Nikulin, D. (2023).** Dependent self-employed individuals: Are they different from paid employees? *Employee Relations: The International Journal*, 45(3), 704-720.
- Earle, J. S. y Sakova, Z. (2000).** Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self-employment from transition economies. *Labour Economics*, 7(5), 575-601.
- Eichhorst, W., M. Braga, U. Famira-Mühlberger, M. Gerard, T. Horvath, M. Kahanec y M. Kahancová, et al. (2013).** Social Protection Rights of Economically Dependent Self-Employed Workers. Brussels: Policy Department A - Economic and Scientific Policy, European Parliament.
- Eurofound. (2016).** Start-up support for young people in the EU: From implementation to evaluation. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Eurofound. (2020).** New forms of employment: 2020 update. New forms of employment series. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Eurofound. (2024).** Self-employment in the EU: Job quality and developments in social protection. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- European Commission. (2003).** Innovation policy: Updating the Union's approach in the context of the Lisbon strategy (Vol. COM[2003]). Brussels, Belgium.
- European Commission. (2004).** Action plan: The European agenda for entrepreneurship.
- European Commission. (2018).** Employment and social developments in Europe 2018. European Commission.
- Fairlie, R. W. y Fossen, F. M. (2020).** Defining opportunity versus necessity entrepreneurship: Two components of business creation. *In Change at home, in the labor market, and on the job* (253-289). Emerald Publishing Limited.
- Hart, D. M. (Ed.). (2003).** The emergence of entrepreneurship policy: Governance, start-ups, and growth in the U.S. knowledge economy (pp. 312). *Cambridge: Cambridge University Press.*
- ILO. (2016).** Non-standard employment around the world: Understanding challenges, shaping prospects, International Labour Office, Geneva.
- ILO/OECD. (2020).** Ensuring better social protection for self-employed workers. Geneva and Paris: International Labour Office and Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Kuhn, P. (2000).** Editor's note. *Labour Economics*, 7, 463-469.
- Lundström, A. y Stevenson, L. (2002).** On the road to entrepreneurship policy. Stockholm, Sweden: *Swedish Foundation for Small Business Research*, Ed.
- Månsson, J. y Delander, L. (2011).** Gender differences in active labour market policy: The Swedish self-employment programme. *Equality, Diversity and Inclusion*, 30(4), 278-296.
- Mayor, M., Cueto, B. y Suárez, P. (2015).** Fostering the Self-Employment in Spain: An Evaluation of the Capitalisation of Unemployment Benefits Programme. En **C. Mussida y F. Pastore (Eds.)**, *Geographical Labor Market Imbalances* (335-352). Springer Berlin Heidelberg. [https://doi.org/10.1007/978-3-642-55203-8\\_15](https://doi.org/10.1007/978-3-642-55203-8_15)
- Meager, N., Bates, P. y Cowling, M. (2003).** An evaluation of business start-up support for young people, *National Institute Economic Review*, 186(1), 59-72.
- Michaelides, M. y Benus, J. (2012).** Are self-employment training programs effective? Evidence from Project GATE. *Labour Economics*, 19(5), 695-705.
- Millán, J. M., Congregado, E. y Román, C. (2012).** Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38(2), 231-258.
- O'Donnell, P., Leger, M., O'Gorman, C. y Clinton, E. (2024).** Necessity entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 18(1), 44-81.
- O'Leary, C. J. (1999).** Promoting Self Employment Among the Unemployed in Hungary and Poland. *Working Paper 99-55*, W.E. Upjohn Institute for Employment Research.
- OECD. (2019).** Strengthening SMEs and Entrepreneurship for Productivity and Inclusive Growth: OECD 2018 Ministerial Conference on SMEs. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Paris: OECD Publishing.
- OECD/European Union. (2014).** The missing entrepreneurs 2014: Policies for inclusive entrepreneurship. OECD

Publishing.

- Oostveen, A., Biletta, I., Parent-Thirion, A. y Vermeylen, G. (2013).** Self-Employed or not Self-Employed? Working Conditions of Economically Dependent Workers. European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions Background Paper.
- Ortega-Argilés, R. (2022).** The evolution of regional entrepreneurship policies: “no one size fits all”. *The Annals of Regional Science*, 69(3), 585-610.
- Pfeiffer, F. y Reize, F. (2000).** Business start-ups by the unemployed—an econometric analysis based on firm data. *Labour Economics*, 7(5), 629-663.
- Redor, D. (2017).** Do public subsidies have an impact on start-ups survival rates? An assessment for four cohorts of firms set up by previously unemployed entrepreneurs in France. *Économie et Statistique*, 493, 23-42.
- Rodríguez-Planas, N. (2010).** Channels through which public employment services and small business assistance programmes work. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 72(4), 458-485.
- Rodríguez-Planas, N. y Benus, J. (2010).** Evaluating active labor market programs in Romania. *Empirical Economics*, 38(1), 65-84.
- Sánchez-Cañizares, S. M., Cabeza-Ramírez, L. J. y Guerrero-Baena, M. D. (2020).** Evaluation of self-employment support policies using survival analysis. The discounted flat rate in Andalusia (Spain). *Papers in Regional Science*, 99(5), 1389-1411.
- Stevenson, L. and Lundström, A. (2005).** *Entrepreneurship policy: Theory and practice*. International Studies in Entrepreneurship Series, Vol. 9. New York: Springer.
- Storey, D. y Potter, J. (2020).** A research agenda for entrepreneurship policy. In **D. Smallbone, y F. Welter** (Eds.), *A Research Agenda for Entrepreneurship Policy* (47-68). Edward Elgar Publishing.
- Thörnquist, A. (2015).** False Self-Employment and Other Precarious Forms of Employment in the “Grey Area” of the Labour Market. *International Journal of Comparative Labour Law and Industrial Relations*, 31, 411-429.
- Williams, C. C., y Horodnic, I. A. (2019).** *Dependent self-employment: theory, practice and policy*. Edward Elgar Publishing.
- Williams, C. C. y Lapeyre, F. (2017)** Dependent self-employment: Trends, challenges and policy responses in the EU. *ILO Working Paper*, No. 228.
- Williams, C. C y Horodnic, I.A. (2018).** Evaluating the prevalence and distribution of dependent self-employment: some lessons from the European Working Conditions Survey. *Industrial Relations Journal*, 49(2), 109-127.
- Wolff J. y Nivorozhkin, A. (2012).** Start Me Up: The Effectiveness of a Self-employment Programme for Needy Unemployed People in Germany. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 25(4), 499-518.
- Wolff J., Nivorozhkin, A. y Bernhard, S. (2016).** You Can Go Your Own Way! The Long-Term Effectiveness of a Self-Employment Programme for Welfare Recipients in Germany. *International Journal of Social Welfare*, 25(2), 136-148.
- Zali, M. R., Faghih, N., Ghotbi, S. y Rajaie, S. (2013).** The effect of necessity and opportunity driven entrepreneurship on business growth. *International Research Journal of Applied and Basic Sciences*, 7(2), 100-108.
- Zoellner, M., Fritsch, M. y Wyrwich, M. (2018).** An evaluation of German active labour market policies: a review of the empirical evidence. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 7(4), 377-410.

# ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN DE EMPRENDIMIENTO DE ALTO IMPACTO

**Mónica Carmona**

Universidad de Huelva y CCTH

**Inmaculada Rico**

Universitat Autònoma de Barcelona

## Resumen

El emprendimiento innovador suele asociarse con el de alto impacto, pero no es la única vía para generar poder de mercado y alcanzar mejoras de rentabilidad. Potenciar el acceso a la función empresarial de emprendedores orientados al mercado que basan su modelo de negocios en estrategias comerciales y en la diferenciación de productos es otra alternativa. Basándonos en la teoría de las externalidades del conocimiento empresarial, la difusión de este conocimiento facilita la detección de oportunidades empresariales (Audretsch, 1995; Audretsch and Keilbach, 2007). Este artículo analiza si la cultura de la diferenciación desempeña un papel similar a los ecosistemas de innovación en el surgimiento del emprendimiento de alto impacto. Concretamente, analizamos datos de tres oleadas de la *European Working Conditions Survey* y del registro de marcas de WIPO en 35 países, se evalúa cómo la intensidad en el registro de marcas influye en la decisión de emprender. Si nuestra hipótesis fuera cierta, se abriría la puerta a la explotación de nuevas estrategias de promoción empresarial "cualificada".

**Palabras clave:** emprendimiento, emprendimiento de alto impacto, emprendimiento por oportunidad, marcas, externalidades.

## Abstract

Innovative entrepreneurship is often associated with high-impact entrepreneurship, but it is not the only way to generate market power and achieve greater profitability. Enhancing access to entrepreneurial functions for market-oriented entrepreneurs who base their business models on commercial strategies and product differentiation is another alternative. Based on the theory of entrepreneurial knowledge externalities, the diffusion of this knowledge facilitates the identification of business opportunities (Audretsch, 1995; Audretsch & Keilbach, 2007). This article examines whether a culture of differentiation plays a role similar to innovation ecosystems in the emergence of high-impact entrepreneurship. Specifically, we analyze data from three waves of the *European Working Conditions Survey* and WIPO's trademark registries across 35 countries to assess how trademark registration intensity influences the decision to undertake entrepreneurial activities. If our hypothesis proves correct, it could open the door to the development of new "qualified" business promotion strategies.

**Keywords:** entrepreneurship, high-impact entrepreneurship, opportunity entrepreneurship, trademarks, spillovers.

**JEL classification:** J24, L26, L53, M13, M31.

## INTRODUCCIÓN

El emprendimiento de alto impacto hace referencia a la creación de empresas que generen un crecimiento económico significativo, innovaciones disruptivas y cambios sustanciales en el mercado (Acs, 2008). No se trata simplemente de crear empresas replicando con más o menos eficiencia modelos de negocio existentes, sino de propiciar proyectos de emprendimiento capaces de generar un impacto económico y social a gran escala, creando configuraciones empresariales

que se encuentren en disposición de liderar en sus respectivos sectores.

Ante la pregunta de cuáles son estos emprendedores y qué características tienen, la respuesta más común sería identificarlos con los empresarios innovadores y asociarlos, fundamentalmente, a los sectores que en cada momento protagonicen el liderazgo tecnológico. En coherencia con esta visión, los documentos de planificación indicativa suelen inspirarse en modelos de crecimiento basa-

dos en la sociedad del conocimiento, tratando de reorientar el emprendimiento hacia la innovación y hacia los sectores tecnológicos líderes. Bajo esta estrategia, los Gobiernos movilizan una gran cantidad de recursos, para disponer del capital humano necesario que propicie la innovación en sectores estratégicos estableciendo incentivos y ayudas para conseguir después que este talento se oriente al emprendimiento.

Sin embargo, realmente no es esta la única manera de alcanzar el objetivo. En esencia, contar con emprendedores innovadores y garantizar su protección a través de patentes es solo una vía para capturar las oportunidades de beneficio más rentables que supongan un estímulo a la inversión en conocimiento e innovación en un círculo virtuoso que ha de amplificar sus efectos sobre el crecimiento económico (Acs y Sanders, 2012).

Si de lo que se trata es de lograr que los nuevos emprendedores obtengan poder de mercado, este puede tener su origen igualmente en la diferenciación de producto, de forma que la protección de ese poder a través de las marcas corre en paralelo a la protección de la innovación a través de las patentes, sin descartar los casos en los que la marca se usa para potenciar y alargar la vida de una innovación (Mendonça *et al.*, 2004).

Establecido este paralelismo, tratemos de ir más allá en la búsqueda de estrategias que promuevan la aparición de este emprendimiento cualificado. Para ello recurramos a la teoría de las externalidades del conocimiento en el ámbito del emprendimiento. De manera muy resumida, esta teoría sugiere que el conocimiento es una fuente esencial de oportunidades empresariales (Audretsch, 1995; Audretsch y Keilbach, 2007) y que los agentes no se apropian de todo el conocimiento que generan, de forma que parte de ese conocimiento se difunde a otros potenciales emprendedores, quienes lo utilizan en el diseño de sus *start-up* (Acs *et al.*, 2013; Ghio *et al.*, 2015; Lattacher *et al.*, 2021).

Aplicada al ámbito de la innovación, convendremos que, sobre la base de este argumento, en aquellos territorios donde la intensidad de los procesos de innovación es elevada, los efectos de estas ex-

ternalidades serán más pronunciados, dando origen a un ecosistema que favorece el emprendimiento innovador. Si esta hipótesis se confirma, en aquellos territorios con una mayor concentración de empresarios innovadores, una protección efectiva de los resultados de la innovación y en los que se potencie la difusión de ese conocimiento, se crearán mejores condiciones para el surgimiento de nuevos proyectos innovadores. El contraste de esta hipótesis es la que inspira la literatura empírica que ha intentado establecer correlaciones entre indicadores de los resultados (patentes) o de los inputs de la innovación (gasto o personal en I+D, entre otros) sobre el emprendimiento.

En este punto podemos establecer un paralelismo con lo que podríamos denominar emprendedores orientados al mercado o de base comercial, es decir, emprendedores que priorizan su estrategia comercial como base de su negocio, a partir del conocimiento de los consumidores. Son empresarios que tratan de entender el funcionamiento de sus mercados objetivo, y de diferenciarse a través de la identidad de marca. Hablamos de emprendedores tan dinámicos como los innovadores, en tanto en cuanto, solo serán capaces de mantener la diferenciación y, con ello, el poder de mercado, si realizan una continua monitorización que les permita analizar las estrategias de los competidores e identificar cambios en la demanda, para refinar y actualizar sus productos. Se trata de un proceso de continua innovación y diferenciación que ha de otorgarle una ventaja competitiva. Para estos emprendedores que utilizan estrategias de *marketing* como componentes fundamentales de su modelo de negocio, la difusión del conocimiento de la diversidad de experiencias de otros emprendedores también resulta crucial. El intercambio de información a través de diferentes mecanismos sirve de apoyo fundamental para la creación de nuevos proyectos empresariales en los que el modelo de negocio es la búsqueda de la diferenciación del producto. Si esta hipótesis fuese cierta, el disponer de un entorno en el que abunde este tipo de empresarios, debería facilitar la aparición de emprendedores de alto impacto, gracias a estas externalidades del conocimiento.

En suma, y bajo la premisa de aproximar el emprendimiento de alto impacto con la capacidad de

generación de rentas económicas superiores (poder de mercado), este trabajo plantea la hipótesis de que promover el emprendimiento de base comercial puede ser una estrategia tan válida como la promoción del emprendimiento de base innovadora. Además, y gracias a las externalidades del conocimiento, la existencia de una cultura del emprendimiento de base comercial –inspirado en el conocimiento de los consumidores, la competencia, las tendencias del mercado, y en el aprovechamiento de la diferenciación del producto– debe favorecer la explotación de nuevas oportunidades y la aparición de nuevos emprendedores con estas características, por lo que potenciar esta difusión y este tipo de emprendimiento, ha de entrar a formar parte de las estrategias de promoción empresarial “cualificada”. El contraste de esta hipótesis y el análisis de las implicaciones de sus resultados es el objetivo de este estudio.

En concreto, usando datos de tres oleadas de la *European Working Conditions Survey* (Eurofound) y datos del registro de marcas de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO) como proxy de la implantación de este tipo de estrategias comerciales para 35 países europeos, se analiza el posible efecto de la intensidad en el registro de marcas sobre la decisión de convertirse en autoempleado, sin tener en cuenta el motivo del emprendimiento. Posteriormente, se trata de cualificar este resultado midiendo el efecto sobre los autoempleados por oportunidad, que son equiparados con los emprendedores de mejor desempeño económico, con los de alto impacto. Si estas hipótesis fuesen ciertas, los resultados apuntarían a la necesidad de explorar otras estrategias de promoción empresarial, quizá más factibles para áreas menos desarrolladas, que las de tratar de reproducir ecosistemas empresariales basados en la innovación.

El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera; la segunda sección realiza una revisión selectiva de la literatura previa sobre el emprendimiento de base comercial, su relación con la intensidad en el registro de marcas y sobre la teoría de las externalidades en el conocimiento en el ámbito del emprendimiento. Esta discusión servirá de base al establecimiento de las hipótesis que tratan de ser evaluadas en el trabajo. La tercera, presenta los datos y el modelo con el que contrastar estas

hipótesis, mientras que la cuarta sección se dedica a la discusión de resultados. La quinta y última sección, presenta las conclusiones, limitaciones y algunas implicaciones de los resultados tanto para el diseño de las políticas de promoción como para la agenda de investigación futura.

## II. BACKGROUND E HIPÓTESIS

Si bien la literatura ha tratado extensamente el papel de la innovación en el emprendimiento y proporcionado proposiciones y resultados empíricos que avalan su contribución al crecimiento económico (Acs y Sanders, 2012), el reconocimiento del papel del emprendimiento de base comercial u orientado al mercado es más reciente (Block *et al.*, 2017). Como ya ha quedado de manifiesto existen notables paralelismos entre estos dos tipos de emprendedores, en tanto en cuanto, la causa última de su mejor desempeño económico tiene la misma base: el poder de mercado. En el caso de los emprendedores innovadores, es el poder de monopolio temporal que le otorga la innovación (protegida por una patente), mientras que en el caso de los emprendedores de base comercial es la diferenciación del producto protegido por una marca.

Sobre esta base, el estudio de los efectos de las marcas sobre el emprendimiento, como forma de protección de los derechos de propiedad intelectual equivalente a las patentes, se ha convertido en un nuevo campo de estudio dentro del análisis económico del emprendimiento y el autoempleo. Esta literatura ha abordado tres grandes cuestiones.

Por un lado, parte de esta literatura ha establecido paralelismos entre las patentes y marcas registradas explorando el papel de estas últimas en la supervivencia (Srinivasan *et al.*, 2008; Helmers y Rogers, 2010; Patel y Pearce, 2018). Por otro, relacionándolas con la disponibilidad de capital de riesgo (Block *et al.*, 2014; Zhou *et al.*, 2016; De Vries *et al.*, 2017). Y, por último, apuntando a su incidencia sobre la formación de nuevas empresas (Carbonara *et al.*, 2016; Castaldi y Mendoça, 2022).

Incluso hay trabajos que, partiendo de la base de que tanto patentes como marcas comparten la

característica de ser instrumentos de protección del poder de mercado, independientemente de que sirvan para proteger una innovación o una imagen comercial, han ido más allá estableciendo vínculos entre la protección a través de marcas y el proceso de innovación, proponiendo, incluso, utilizar el número de marcas registradas como un indicador alternativo de innovación y estableciendo los pros y los contras de usar las marcas registradas como indicador alternativo a las patentes (Rogers, 1998; Schmoch, 2003; Mendonça *et al.*, 2004; Greenhalgh y Rogers, 2007; Gotsh y Hipp, 2012). En general, estos autores sugieren que la intensidad de las marcas puede considerarse un buen indicador de las actividades de innovación y del ritmo de aparición de nuevos productos, especialmente al ser usadas con carácter tanto sustitutivo como complementario con respecto a las patentes. Sobre estas premisas, algunos trabajos han explorado que la orientación al mercado (emprendimiento de base comercial) y la orientación innovadora son estrategias interrelacionadas y complementarias que guían el rendimiento de la empresa (Verhees y Meulenbergh, 2004). Así pues, y en conjunto, esta literatura establece paralelismos entre la concepción schumpeteriana de la función empresarial, basada en la innovación y la kirzneriana, esto es, basada en la captación/creación de oportunidades de beneficio y diferenciación del producto. Así, asume que tanto el emprendimiento orientado al mercado como el emprendimiento de base innovadora, han de estar en la base del emprendimiento de alto impacto. Y sitúa la intensidad en la protección de los derechos de propiedad del poder de mercado (patentes o marcas) como un indicador del peso de estos dos tipos de emprendimiento en el tejido empresarial de un determinado territorio (Lyalkov *et al.*, 2021).

La literatura sobre la relación entre la innovación y el emprendimiento ha proporcionado proposiciones y resultados que se encuentran en la base de las estrategias en las que se trata de conjugar la orientación de la política educativa, especialmente del sistema universitario, las estrategias de investigación/innovación y el fomento del emprendimiento de base innovadora, tratando que el talento científico-tecnológico se sienta atraído por la función empresarial. La configuración de ecosistemas de innovación y emprendimiento es una de las confi-

guraciones con las que se trata de potenciar este emprendimiento de alto impacto. El sustento teórico de estas configuraciones se encuentra en la teoría de las externalidades del conocimiento en emprendimiento.

Esencialmente, esta teoría sugiere que a partir de los procesos de emprendimiento innovadores (pensemos en los de base tecnológica de nuestros días), se generan externalidades, lo que permite la explotación de nuevas oportunidades creadas por los emprendedores (Acs *et al.*, 2009), creando una especie de círculo virtuoso para el desarrollo de proyectos de emprendimiento de alto impacto. Se trata de un proceso dinámico de creación, difusión y aprovechamiento del conocimiento, que se difunde gracias al aprendizaje de las experiencias de otros y la interacción social, por lo que la acción política ha de impulsar estos mecanismos de difusión y colaboración. Si el impacto de estas externalidades fuese significativo, la mayor actividad innovadora de un territorio debería potenciar la aparición de emprendedores de alto impacto.

En este artículo, se amplía este argumento al sostener que estas mismas externalidades se generan entre los emprendedores orientados al mercado, y que, por tanto, una elevada densidad de empresarios de base comercial, con proyectos orientados al mercado y a la diferenciación, genera un acervo de conocimientos y experiencias que se transmiten y que provocan un efecto positivo en el emprendimiento, aunque probablemente no de forma general, sino tan solo en el de alto impacto, definido en contraposición al replicativo. En particular, dos son las hipótesis que se tratan de contrastar en este estudio: la primera es que (hipótesis 1) la implantación de una fuerte cultura de orientación al mercado en los proyectos de emprendimiento, producirá efectos externos que impulsarán la existencia de nuevos proyectos de emprendimiento, si bien (hipótesis 2) estos tendrán más incidencia entre los de alto impacto que entre los replicativos o rutinarios, dado que estos derrames potenciarán proyectos basados en el aprovechamiento del conocimiento de consumidores y mercados, y por tanto, generadores de poder de mercado (Mendonça *et al.*, 2004; Block *et al.*, 2014; Zhou *et al.*, 2016; Srinivasan *et al.*, 2008; De Vries *et al.*, 2017; Lyalkov *et al.*, 2020).

Para contrastar estas hipótesis, se hará uso de la intensidad en el registro de marcas, como indicador del grado de generación de conocimiento de *marketing* y comercialización y de la intensidad en la aparición de proyectos empresariales basados en la búsqueda de la segmentación de mercado. Por su parte, el emprendimiento, como suele ser práctica común en la literatura, se aproximará a través del autoempleo, mientras que para capturar el emprendimiento de alto impacto este será identificado a través del empresario por oportunidad (el que emprende por voluntad propia al identificar una oportunidad definido en contraposición al que lo hace por falta de oportunidades de empleo asalariado)(1). Esta identificación tiene su fundamento en que la literatura proporciona abundante evidencia de que son los emprendedores que deciden emprender por este motivo los que tienen un mejor desempeño económico (Caliendo, Krtikos y Stier, 2023).

### III. DATOS Y VARIABLES

#### Muestra

Para el contraste de las hipótesis presentamos los resultados de dos estimaciones realizadas sobre la base de los microdatos de las tres últimas oleadas de la *European Working Conditions Survey (EWCS)* (2010, 2015 y 2021), que contiene información de trabajadores de 35 países europeos(2) (Eurofound 2012, 2016, 2021), y que nos permiten identificar no solo a los trabajadores por cuenta propia, sino también algunas de sus características como la de identificar diferentes grupos de autoempleados. Esta muestra, realizada cada cinco años por la agencia Eurofound (Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y Trabajo) en las oleadas mencionadas proporciona información para un total de 43.000 trabajadores en 2010 y 2015 y para más de 71.000 encuestados en la oleada de 2021, entre los que se incluye información tanto de asalariados como de autoempleados. Los trabajadores son preguntados acerca de diferentes aspectos de sus condiciones laborales, incluyendo el entorno físico, el diseño del lugar de trabajo, las horas de trabajo, la organización del trabajo y las relaciones sociales en el lugar de trabajo. Dependiendo del tamaño del país y de los ajustes nacionales, la muestra varía entre 1.000 y 4.000 trabajadores por

país. La muestra empleada en este trabajo incluye hombres y mujeres autoempleadas de entre 18 y 65 años, excluyéndose de la misma a todos los individuos que trabajan a tiempo parcial, es decir, aquellos que trabajan menos de 15 horas por semana, lo que supone una total de 145.061 observaciones. El conjunto de datos para cada una de las dos estimaciones propuestas, tras eliminar todas aquellas observaciones con *missing values* contienen 91.461 y 5.222 observaciones respectivamente.

#### Variable pendiente

Como ya hemos advertido en la sección anterior, nuestras hipótesis tratan de explorar el efecto de la intensidad en el registro de marcas sobre el emprendimiento. Como resulta habitual en este tipo de literatura, el emprendimiento se identifica con aquellos que declaran ser autoempleados. Sin embargo, la segunda de las hipótesis trata de explorar si nuestra hipótesis es de aplicación para todo tipo de autoempleados o solo para un grupo de ellos. Para explorar la posible existencia de efectos asimétricos o incluso la ausencia de efectos estadísticamente significativos, en el trabajo se hace uso de la clasificación de los autoempleados atendiendo a la razón que estuvo detrás de la decisión de emprender. Según este criterio, distinguiremos entre emprendedores por oportunidad y emprendedores por necesidad. Los primeros se ocupan del emprendimiento basado en el conocimiento ((Acs et al., 2012; Block y Wagner, 2010; Aparicio et al., 2016), mientras que los motivos de la puesta en marcha de los segundos no obedecen a estas razones.

Basándose en una respuesta de autoclasificación del encuestado, la *European Working Conditions Survey (EWCS)*, proporcionan información sobre si el encuestado ejerce su actividad por cuenta propia o no, además de ofrecer información para identificar diferentes tipos de autoempleados (empleadores y empresarios sin asalariados, dependientes e independientes). En la oleada de 2015 es posible identificar, además, si se convirtieron en trabajadores por cuenta propia por preferencia personal, porque no tenían otras alternativas de trabajo, debido a una combinación de ambas razones, o por ninguna de estas razones. Nuestro subconjunto de datos al usar la información de la *EWCS 2015* contiene 5.222 observaciones. Con base en esta información, podremos

identificar a los emprendedores por oportunidad, definidos en contraposición a los que acceden al autoempleo por otras razones, y que nos ha de servir para contrastar la segunda de nuestras hipótesis.

### Variable principal

Las patentes y las marcas registradas son formas de proteger el poder de mercado debido a la innovación o cualquier fuente de competencia imperfecta. Las patentes y marcas pueden utilizarse para proteger (y en algunos casos extender) el poder monopolístico sobre una innovación, pero también para garantizar la diferenciación. Las marcas son una forma de identificar productos asociándolos con un vendedor específico y de diferenciarlos de los productos ofrecidos por otros competidores, resolviendo así las asimetrías informativas entre compradores y vendedores. Esta diferenciación forma la base del poder de mercado que garantiza la competencia monopolística y, por ende, asegura las rentas económicas derivadas de la estrategia de *marketing*. Al igual que en el caso de las patentes, una marca brinda incentivos para diferenciar productos y tiene valor económico al garantizar retornos sobre las inversiones en *marketing* (Malmberg, 2005; Griffith *et al.*, 2005). Para el titular de una marca, esta es un activo intangible capaz de ser explotado para aprovechar de manera directa el poder de mercado o explotar esta a través de la concesión de licencias. En cierta medida, un aumento en el número de marcas registradas podría considerarse un indicador de la introducción de nuevas variedades en el mercado y, por lo tanto, como una medida del peso o actividad de los emprendedores orientados al mercado.

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO) ofrece diversos indicadores sobre marcas, incluyendo el número de solicitudes y registros de marcas desglosados por país y tipo. En este trabajo hemos utilizado como *proxy* los registros de marcas realizados por los residentes de cada país tanto por la "vía directa" como por el "Sistema de Madrid". El primero de los sistemas, sistema directo de registro de marcas, implica que un solicitante presenta solicitudes de marca de forma independiente a las oficinas de marcas de cada país donde desea obtener protección. Cada solicitud debe cumplir con los requisitos nacionales específicos de cada país,

lo que puede resultar en un proceso más costoso y complejo, especialmente cuando se buscan registros en múltiples jurisdicciones. En esencia, este sistema requiere gestionar varias solicitudes separadas, una por cada país. Sin embargo, la solicitud realizada bajo el llamado "Sistema de Madrid" permite a un solicitante presentar una única solicitud de marca a través de la Oficina Internacional de la WIPO, que actúa como intermediaria. A través de este método, se pueden designar varios países, para obtener protección internacional simplificando el proceso al gestionar una sola solicitud, en lugar de realizar múltiples solicitudes nacionales.

Concretamente, nuestra variable medida de la intensidad en el registro de marcas, consiste en la media de registros de los últimos cinco años, tanto por vía directa como por el "Sistema de Madrid", relativizada por el valor del producto interior bruto nacional (PIB) en dólares constantes de 2015 (Banco Mundial), para cada país y oleada.

### Variables de control

Con el fin de aislar el efecto de las variables involucradas en cada una de las dos hipótesis, las dos especificaciones incluyen un conjunto de variables explicativas que se sabe influyen en la decisión de convertirse en empresario (Evans y Leighton 1989; Blanchflower y Oswald, 1998; Carrasco, 1999; Congregado *et al.* 2014; Parker, 2018). Así, en nuestras especificaciones se incluyen datos sobre el nivel educativo, algunos aspectos relacionados con el empleo (antigüedad, sector empresarial), algunos indicadores demográficos (género, edad, régimen de convivencia, tenencia de hijos), e información económica a nivel del hogar (capacidad del hogar para llegar a fin de mes). También se incluye una ficticia de cada oleada en la primera estimación para tratar de descartar un efecto temporal en los resultados, así como las tasas de desempleo nacional para controlar el ciclo económico y algunas diferencias estructurales entre países.

### Resultados

Nos disponemos a presentar en esta sección los resultados de los dos ejercicios formulados para contrastar las hipótesis planteadas. Para ello, y sobre la

base de las muestras, ya descritas, (3) estimamos sendas versiones de un modelo de elección discreta en los que exploramos cuál es el efecto de la intensidad de marca sobre la probabilidad de emprender primero, y de ser un emprendedor por oportunidad, después.

Los resultados de la primera de las estimaciones, realizada sobre la base de datos de las tres oleadas, para los 35 países (cuadro n.º 1), muestran un efecto positivo y estadísticamente significativo de la intensidad de marca sobre la probabilidad de emprender, aproximada por el autoempleo. Específicamente, se observa que la probabilidad de tomar la decisión de convertirse en empresario aumenta en un cinco por 100 con cada aumento unitario en nuestra medida de intensidad en el registro de marca nacional, lo que avalaría la primera de las hipótesis de este estudio.

Con respecto a las variables de control, la mayor parte de las mismas son estadísticamente significativas, y encontramos que el signo de las correlaciones está en línea con los resultados obtenidos tradicionalmente por este tipo de literatura, tanto en las variables relativas a las características socioeconómicas como a las relativas al tipo de empleo y pautas sectoriales. En este punto, nos gustaría interpelar al lector a que pusiera su atención en dos resultados. El primero es el de la existencia de una relación positiva y significativa con el ciclo económico, cuando este es controlado a través de la tasa de desempleo y en la existencia de una relación inversa con el nivel de formación. Estos dos resultados deberían alertarnos acerca de si en realidad el colectivo de autoempleados es una buena aproximación al fenómeno de emprendimiento y, sobre todo, al del emprendimiento de alto impacto. El comportamiento anticíclico del autoempleo y que haya un sesgo a la baja en el nivel educativo con respecto a los asalariados apunta a que el peso de los autoempleados por necesidad (aquellos que son empujados al autoempleo por la falta de oportunidades de empleo asalariado) ha de tener un elevado peso en el total de autoempleo, de forma que esta medida no debe ser un buen reflejo del autoempleo de alto impacto que es el objetivo de nuestro análisis. Este hecho, justifica la pertinencia de nuestro segundo análisis planteado para contrastar la segunda de nuestras hipótesis, la relativa al impacto de la intensidad en

el registro de marca sobre el emprendimiento por oportunidad.

En este segundo ejercicio, la idea es que el efecto de las externalidades del conocimiento debería traducirse en generación de emprendimiento de alto impacto, no en cualquier tipo de emprendimiento, asumiendo que esas externalidades han de derivar en proyectos de emprendimiento disruptivos, generadores de nuevas variedades de producto para atender a segmentos diferentes, en los que obtener rentas económicas superiores, gracias a la diferenciación.

Bajo estas premisas, en esta segunda aplicación (cuadro n.º 2) incorporamos el mismo conjunto de regresores, con la única diferencia de la medición de la variable dependiente, ya que, como se ha advertido anteriormente, bajo el supuesto de que existe una cierta equivalencia entre los proyectos de emprendimiento de base comercial y los emprendedores por oportunidad, en esta segunda estimación volvemos a ver el impacto de la intensidad en el registro de marcas sobre este tipo de emprendimiento haciendo uso tan solo de los datos de la muestra de 2015.

Los resultados vuelven a avalar la hipótesis de un efecto positivo y estadísticamente significativo de la variable principal sobre el autoempleo por oportunidad, lo que soporta la hipótesis del efecto de las externalidades del conocimiento empresarial de base comercial sobre el emprendimiento de alto impacto o mejor desempeño económico. Hacer notar que, como muestra de la mejor captura del tipo de emprendimiento que deseábamos medir, en esta estimación la tasa de desempleo y la educación tienen un efecto positivo y significativo, muestra de que en la anterior estimación presentaba un sesgo debido a la posible alta participación de los autoempleados por necesidad en la composición del autoempleo.

## CONCLUSIONES

Este trabajo discute acerca del emprendimiento de base comercial como fundamento del emprendimiento de alto impacto, situando su promoción a un nivel semejante a la importancia de ecosistemas y estrategias que promueven el emprendimiento innovador. En esencia, se busca facilitar que los emprendedores

CUADRO N.º1

**EFFECTO DE LA INTENSIDAD EN EL REGISTRO DE MARCAS SOBRE EL AUTOEMPLEO**

<b>PREDICCIÓN PROMEDIO (AUTOEMPLEO=1)</b>		<b>0.1402237</b>			
<b>Variables independientes</b>	$\frac{dy}{dx}$		$\frac{(dy/dx)}{y} \%$	Error estándar	Estadístico t
<b>Variable principal</b>					
Media 5 años marcas registradas por PIB	0.0075	***	5.35	0.0006	12.07
<b>Variables control</b>					
<b>Ciclo económico</b>					
Tasa media de desempleo	0.0019	***	1.40	0.0002	9.8
<b>Oleada (referencia año 2010)</b>					
2015	-0.0072	***	-5.15	0.0027	-2.65
2021	-0.0455	***	-32.491	0.0029	-15.65
<b>Educación (referencia Educación primaria)</b>					
Educación Secundaria	-0.0303	***	-21.66	0.0052	-5.79
Educación Superior	-0.0114	**	-8.16	0.0056	-2.02
<b>Experiencia</b>					
Experiencia	0.0078	***	5.59	0.0003	21.32
Experiencia	-0.0001	***	-0.11	0.0001	-15.44
<b>Sector de actividad (referencia: Construcción)</b>					
Agricultura	0.2973	***	212.05	0.0095	30.98
Industria	-0.1170	***	-83.61	0.0053	-21.79
Comercio and turismo	0.0091		6.53	0.0058	1.56
Transporte	-0.1035	***	-73.82	0.0060	-17.05
Servicios financieros	-0.0450	***	-32.12	0.0062	-7.25
Administración Pública y Defensa	-0.1869	***	-133.31	0.0051	-36.5
Educación	-0.1722	***	-122.82	0.0053	-32.37
Salud	-0.1117	***	-79.68	0.0059	-18.68
Otros servicios	0.0398	***	28.40	0.0067	5.86
<b>Características sociodemográficas</b>					
Genero (Referencia: hombre)	-0.0497	***	-35.47	0.0023	-21.5
Edad	0.0005		0.39	0.0007	0.72
Edad	0.0001		0.01	0.0000	1.52
Régimen de convivencia	0.0101	***	7.25	0.0028	3.62
Hijos menores 15 (Referencia: si)	0.0208	***	14.85	0.0024	8.35
Estabilidad Económica	0.0084	***	6.01	0.0009	9.22
Número de observaciones	91461				
LR $\chi^2$	11202.70				
Prob > $\chi^2$	0.0000				
Pseudo R <sup>2</sup>	0.1511				
Logaritmo máxima verosimilitud	-31474.136				

Notas: \*, \*\*, \*\*\*, denota significatividad al 10 por 100 y 1 por 100, respectivamente. Estimación sobre las oleadas de 2010, 2015 y 2021.

CUADRO N.º 2

## EFECTO DE LA INTENSIDAD EN EL REGISTRO DE MARCAS SOBRE EL AUTOEMPLEO POR OPORTUNIDAD

PREDICCIÓN PROMEDIO (AUTOEMPLEO=1)		0.5569			
Variables independientes	$\frac{dy}{dx}$		$\frac{(dy/dx)}{y}$ %	Error estándar	Estadístico t
<b>Variable principal</b>					
Media 5 años marcas registradas por PIB	0.0125	***	2.24	0.0035	3.58
<b>Variables control</b>					
<b>Ciclo económico</b>					
Tasa media de desempleo	-0.0083	***	-1.48	0.0010	-8.1
<b>Educación (referencia Educación primaria)</b>					
Educación secundaria	0.0818	***	14.70	0.0254	3.22
Educación superior	0.1305	***	23.43	0.0286	4.56
<b>Experiencia</b>					
Experiencia	0.0106	***	1.91	0.0020	5.32
Experiencia	-0.0001	***	-0.03	0.0001	-2.78
<b>Sector de actividad (referencia: Construcción)</b>					
Agricultura	-0.1163	***	-20.88	0.0262	-4.43
Industria	0.0577	*	10.37	0.0297	1.94
Comercio and turismo	0.0415	*	7.45	0.0248	1.67
Transporte	0.0387		6.96	0.0353	1.1
Servicios financieros	0.0539	**	9.68	0.028	1.87
Administración pública y defensa	-0.0394		-7.08	0.1258	-0.31
Educación	-0.0147		-2.63	0.0661	-0.22
Salud	0.0683	**	12.26	0.0395	1.73
<b>Otros servicios</b>	0.0811	***	14.56	0.0296	2.74
<b>Características sociodemográficas</b>					
Genero (Referencia: hombre)	-0.0433	***	-7.79	0.0141	-3.07
Edad	-0.0013		-0.23	0.0045	-0.28
Edad	0.0000		0.00	0.0001	0.01
Régimen de convivencia	0.0073		1.32	0.0156	0.47
Hijos menores 15 (Referencia: si)	0.0048		0.87	0.0155	0.31
Estabilidad económica	0.0909	***	16.33	0.0048	18.86
Número de observaciones	5222				
LR $\chi^2$	852.29				
Prob > $\chi^2$	0.0000				
Pseudo R <sup>2</sup>	0.1188				

Notas: \*, \*\*, \*\*\*, denota significatividad al 10%, 5% y 1% respectivamente. Estimación sobre las oleadas de 2010, 2015 y 2021.

CUADRO N.º3  
DESCRIPCIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
<b>Variable dependiente</b>	
<b>Autoempleo</b>	Variable dicotómica que toma el valor 1 para los trabajadores declarados como autoempleados y 0 para los trabajadores por cuenta ajena.
<b>Variables independientes</b>	
<b>Variable foco</b>	
Media de los últimos 5 años de registros de marcas entre PIB en dólares constantes de 2015	Media del total de registros de marcas, por países, realizadas por los residentes, tanto por vía directa como el "protocolo de Madrid" entre PIB.  (Fuentes: WIPO IP Statistics Database, World Bank National Accounts).
<b>Ciclo económico</b>	
Tasa nacional de desempleo armonizada	Tasa nacional de desempleo armonizada (Fuente: Eurostat).
<b>Oleada</b>	
2010	Igual a 1 si la oleada se corresponde con 2010.
2015	Igual a 1 si la oleada se corresponde con 2015.
2021	Igual a 1 si la oleada se corresponde con 2021.
<b>Nivel de educación alcanzado</b>	
Educación básica	Variable igual a 1 para trabajadores con un nivel inferior a la educación secundaria (ISCED-1997, 0-1).
Educación secundaria	Variable igual a 1 para trabajadores con un nivel inferior a la educación superior y superior a la educación primaria (ISCED-1997, 2-4).
Educación superior	Variable igual a 1 para trabajadores con un nivel superior de educación (ISCED-1997, 5-6).
<b>Experiencia en el trabajo</b>	
Experiencia	Número de años de experiencia.
<b>Sector económico</b>	
Agricultura	Igual a 1 para los trabajadores cuyo código de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), es A = Agricultura, silvicultura y pesca.
Industria	Igual a 1 para los trabajadores cuyos códigos de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), son B = Industrias extractivas, C = Industria manufacturera, D = Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado, y E = Suministro de agua; actividades de saneamiento, gestión de residuos y descontaminación.
Construcción	Igual a 1 para los trabajadores cuyo código de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), es F = Construcción.

CUADRO N.º 3 (continuación)  
DESCRIPCIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DESCRIPCIÓN
Comercio y hostelería	Igual a 1 para los trabajadores cuyos códigos de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), son G = Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas, e I = Actividades de alojamiento y de servicios de comidas.
Transporte	Igual a 1 para los trabajadores cuyo código de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), es H = Transporte y almacenamiento.
Servicios financieros	Igual a 1 para los trabajadores cuyos códigos de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), son K = Actividades financieras y de seguros, y L = Actividades inmobiliarias.
Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria	igual a 1 para los trabajadores cuyo código de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), es O = Administración pública y defensa; seguridad social obligatoria.
<b>Educación</b>	Igual a 1 para los trabajadores cuyo código de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), es P = Educación.
<b>Salud</b>	Igual a 1 para los trabajadores cuyo código de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), es Q = Actividades de salud humana y de trabajo social.
<b>Otros servicios</b>	Igual a 1 para los trabajadores cuyos códigos de actividad principal de la unidad local del negocio, según la Nomenclatura de Actividades Económicas (NACE rev. 2, 2008), son J = Información y comunicaciones, M = Actividades profesionales, científicas y técnicas, N = Actividades administrativas y servicios de apoyo, R = Artes, entretenimiento y recreación, S = Otras actividades de servicios, T = Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de producción de bienes y servicios de los hogares para uso propio, y U = Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales.
<b>Características sociodemográficas</b>	
Mujer	Dummy igual a 1 para las mujeres.
Edad	Edad declarada por los trabajadores.
Convivencia	Dummy igual a 1 para individuos que declaran que conviven con su pareja.
Hijos menores de 15	Dummy igual a 1 para trabajadores que conviven con hijos menores de 15 años.
Estabilidad económica	Variable que varía de 1 a 6. La escala se refiere a la capacidad del hogar para llegar a fin de mes. Es igual a 1 para los hogares que llegan a fin de mes muy fácilmente y a 6 para los hogares que tienen grandes dificultades para llegar a fin de mes.

CUADRO N.º 4  
ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LA MUESTRA

VARIABLES	N. OBS	MEDIA	DESV. STANDAR	MIN	MAX
<b>Marcas registradas/PIB</b>	131,779	2.667051	1.778214	0.3197181	8.478357
<b>Autoempleo</b> (autoempleo=1)	145,061	.1406029	.3476127	0	1
<b>Ciclo Económico</b> (Tasa armonizada de desempleo)	142,038	8.847419	5.2612	2.5	34.134
<b>Características demográficas</b>					
Antigüedad	143,445	10.32592	9.659404	1	89
Edad	145,051	41.77107	11.5154	18	65
<b>Estabilidad económica</b>	111,604	3.922028	1.325198	1	6
Género (mujer=1)	144,859	.4787897	.4995516	0	1
<b>Convivencia con pareja (si=1)</b>	145,051	.7391883	.4390789	0	1
<b>Hijos</b>					
Hijos menores de 15 (si=1)	135,403	.4031151	.4905253	0	1
<b>Oleada</b>	<b>N. obs.</b>	<b>Países</b>	<b>N. obs.</b>	<b>Países</b>	<b>N. obs.</b>
2010	40,354	Albania <sup>a</sup>	2,626	Luxemburgo <sup>a</sup>	3,152
2015	39,444	Austria <sup>a</sup>	3,462	Macedonia <sup>a</sup>	2,936
2021	65,256	Bélgica <sup>a</sup>	9,972	Malta <sup>a</sup>	3,246
Nivel de educación		Bulgaria <sup>a</sup>	4.554	Montenegro <sup>a</sup>	2,913
Educación Primaria <sup>a</sup>	04,773	Croacia <sup>a</sup>	3.572	Holanda <sup>a</sup>	3,382
Educación secundaria <sup>a</sup>	75,387	Chipre <sup>a</sup>	3,231	Noruega <sup>a</sup>	4,845
Educación superior <sup>a</sup>	62,410	República Checa <sup>a</sup>	3,654	Polonia <sup>a</sup>	4,865
<b>Sector económico</b>		Dinamarca <sup>a</sup>	3,454	Portugal <sup>a</sup>	3,458
Agricultura <sup>a</sup>	5,373	Estonia <sup>a</sup>	3,384	Rumania <sup>a</sup>	3,524
Industria <sup>a</sup>	22,982	Finlandia <sup>a</sup>	3,627	Serbia <sup>a</sup>	1,901
Construcción <sup>a</sup>	09,433	Francia <sup>a</sup>	7,218	Eslovaquia <sup>a</sup>	3,521
Comercio y hostelería <sup>a</sup>	26,428	Alemania <sup>a</sup>	7,613	Eslovenia <sup>a</sup>	5,232
Transporte <sup>a</sup>	8,599	Grecia <sup>a</sup>	3,610	España <sup>a</sup>	6,717
Servicios financieros <sup>a</sup>	13,599	Hungría <sup>a</sup>	3,474	Suecia <sup>a</sup>	3,439
Administración pública y defensa	09,787	Irlanda <sup>a</sup>	3,453	Suiza <sup>a</sup>	1,985
Educación <sup>a</sup>	12,858	Italia <sup>a</sup>	5,434	Turquía <sup>a</sup>	3,893
Salud <sup>a</sup>	14,801	Latvia <sup>a</sup>	3,397	Reino Unido <sup>a</sup>	4,776
<b>Otros servicios<sup>a</sup></b>	20,305	Lituania <sup>a</sup>	3,518		

Nota: (a) variable dummy.

puedan capturar oportunidades de beneficio que les permitan disfrutar de poder de mercado, generando así rentas económicas superiores.

Nuestros resultados apuntan a la existencia de externalidades de este conocimiento, medido a través de la intensidad en el registro de marcas, sobre el emprendimiento por oportunidad, resultado que abre nuevas vías para la política de promoción del emprendimiento cualificado. En particular, este resultado apuntaría a la conveniencia de aplicar políticas de promoción empresarial orientadas, que apuesten por la asignación del talento comercial al trabajo por cuenta propia, actuando incluso como elemento subsidiario que reforzase las políticas de promoción del emprendimiento entre innovadores o entre proyectos de base tecnológica.

Por su parte, los resultados avalan la necesidad de explorar el grado en el que la protección de los derechos de propiedad intelectual es importante. En un contexto en el que estos derechos carecieran de una tutela efectiva, será muy difícil que este tipo de talento decidiera emprender, actuando como una auténtica barrera al emprendimiento cualificado.

El acompañamiento en la protección de estos derechos, especialmente en el caso de los proyectos que tratan de escalar a nivel internacional, también debería entrar a formar parte de la acción pública de promoción.

Las limitaciones de un estudio de las características del planteado vienen dadas por la ausencia de datos que nos permitan vincular los datos de marcas con datos a nivel de empresa o emprendedor, y por la disponibilidad de alguna medida del valor de las marcas comerciales para un análisis más profundo (Castaldi *et al.*, 2021). Sin embargo, nuestro análisis a través de la intensidad de registro de marcas ofrece valiosa información para comprender los mecanismos que impulsan el crecimiento económico y el desarrollo regional. La investigación futura debe incorporar metodologías más robustas a medida que sea posible contar con un mayor volumen de datos, lo que nos permitirá obtener una visión más nítida de la relación entre la orientación comercial de los emprendedores y el impacto económico del emprendimiento.

Al estar basado en correlaciones, nuestros resultados deben ser tomados con cautela hasta no disponer de una más completa evidencia fundamentalmente causal, si bien representan un punto de partida que abre la puerta a la exploración de esta nuevas hojas de ruta para la promoción del emprendimiento cualificado y a nuevas estrategias de emprendimiento, especialmente interesantes para territorios en los que pensar en el desarrollo a corto plazo de ecosistemas de emprendimiento basados en la innovación es una quimera.

Así, y aunque solo sea a modo de reflexión, estos resultados abrirían la puerta a estrategias de promoción del emprendimiento orientadas, específicamente dirigidas a aquellos que disponen de talento comercial, de manera similar a la que se intenta promover el autoempleo entre aquellos que poseen talento STEM (siglas que identifican las disciplinas *Science, Technology, Engineering y Mathematics*, es decir, ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) o entre investigadores. De esta forma los poseedores de este talento comercial se han de convertir en un nuevo granero en el que promover el emprendimiento, el de aquellos que poseen conocimientos de las técnicas de monitorización y estudio de consumidores y tendencias en los mercados.

## NOTA

- (1) No debe sorprender al lector esta equivalencia utilizada a la hora de tratar de identificar diferentes grupos de emprendedores. La imposibilidad de disponer de mediciones más precisas, en las estadísticas oficiales obliga a realizar este tipo de aproximaciones para el trabajo empírico.
- (2) La muestra final incluye la Unión Europea 28 más cinco países candidatos.
- (3) Aproximadamente el 14 por 100 de la muestra que sirve de base a nuestras estimaciones está compuesta por autoempleados, cifra muy cercana al de la media europea. Sin embargo, nuestras submuestras de autoempleados presentan algunas diferencias con respecto a la muestra completa. Por un lado, la proporción de hombres es mayor en comparación con la muestra completa –un 64,69 por 100 en comparación con el 52,13 por 100 que estos representan

en la muestra completa-, a la vez que presentan un nivel educativo más bajo, una mayor edad media, una menor capacidad para llegar a fin de mes. Igualmente hay un mayor peso del sector agrícola, construcción y comercio, que en la muestra que incluye también a los trabajadores por cuenta ajena.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z. J. (2008).** Foundations of high impact entrepreneurship. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 4(6), 535-620
- Acs, Z. J. y Sanders, M. (2012).** Patents, knowledge spillovers, and entrepreneurship. *Small business economics*, 39, 801-817.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P. y Carlsson, B. (2012).** Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39, 289-300.
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Lehmann, E. E. (2013).** The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics* 41(4), 757-774. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9505-9>.
- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B., Carlsson, B. (2009).** The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics* 32 (1), 1530. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9157-3>.
- Aparicio, S., Urbano, D., y Audretsch, D. (2016).** Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45-61.
- Audretsch, D. B. y Keilbach, M. (2007).** The theory of knowledge spillover entrepreneurship. *Journal of Management studies*, 44(7), 1242-1254.
- Audretsch, D. B., (1995).** Innovation and Industry Evolution. MIT Press, Cambridge.
- Blanchflower, D. G. y Oswald, A. J. (1998).** What makes an entrepreneur?. *Journal of Labor Economics*, 16(1), 26-60.
- Block, J. H. y Wagner, M. (2010).** Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154-174.
- Block, J. H., De Vries, G., Schumann, J. H. y Sandner, P. (2014).** Trademarks and venture capital valuation. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 525-542.
- 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.
- Caliendo, M., Kritikos, A. S. y Stier, C. (2023).** The influence of start-up motivation on entrepreneurial performance. *Small Business Economics*, 61(3), 869-889.
- Carbonara, E., Santarelli, E. y Tran, H. T. (2016).** De jure determinants of new firm formation: how the pillars of constitutions influence entrepreneurship. *Small Business Economics*, 47, 139-162.
- Carrasco, R. (1999).** Transitions to and from self-employment in Spain: an empirical analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(3), 315-341.
- Castaldi, C. y Mendonça, S. (2022).** Regions and trademarks: Research opportunities and policy insights from leveraging trademarks in regional innovation studies. *Regional Studies*, 56(2), 177-189.
- Castaldi, C., Block, J. y Flikkema, M. J. (2021).** Open Access: Why and when do firms trademark? Bridging perspectives from industrial organisation, innovation and entrepreneurship. In *Trademarks and their role in innovation, entrepreneurship and industrial organization* (pp. 3-12). Routledge.
- Congregado, E., Millán, J. M. y Román, C. (2014).** The emergence of new entrepreneurs in Europe. *International Economics*, 138, 28-48.
- De Vries, G., Pennings, E., Block, J. H. y Fisch, C. (2017).** Trademark or patent? The effects of market concentration, customer type and venture capital financing on start-ups' initial IP applications. *Industry and Innovation*, 24(4), 325-345.
- Evans, D. S. y Leighton, L. S. (1989).** The determinants of changes in US self-employment, 1968-1987. *Small Business Economics*, 1, 111-119.
- Ghio, N., Guerini, M., Lehmann, E. E. y Rossi-Lamastra, C. (2015).** The emergence of the knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*. 44(1), 1-18. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9588-y>.
- Gotsch, M. y Hipp, C. (2012).** Measurement of innovation activities in the knowledge-intensive services industry: a trademark approach. *The Service Industries Journal*, 32(13), 2167-2184.

- Griffiths, W. E., Jensen, P. H. y Webster, E. (2005).** The effects on firm profits of the stock of intellectual property rights (p. 25). *Melbourne Institute of Applied Economic and Social Research*.
- Helmers, C. y Rogers, M. (2010).** Innovation and the survival of new firms in the UK. *Review of Industrial Organization*, 36, 227-248
- Lattacher, W., Gregori, P., Holzmann, P. y Schwarz, E. J. (2021).** Knowledge spillover in entrepreneurial emergence: A learning perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 166, 120660.
- Lyalkov, S., Carmona, M., Congregado, E., Millán, A. y Millán, J. M. (2021).** Trademarks and their association with Kirznerian entrepreneurs. In Trademarks and Their Role in Innovation, *Entrepreneurship and Industrial Organization* (pp. 261-289). Routledge.
- Malmberg, C. (2005).** Trademark statistics as innovation indicators? A micro study. CIRCLE Working Paper No. 2005/17, Lund University.
- Mendonça, S., Pereira, T. S. y Godinho, M. M. (2004).** Trademarks as an indicator of innovation and industrial change. *Research Policy*, 33(9), 1385-1404.
- Parker, S. C. (2018).** Entrepreneurship and economic theory. *Oxford Review of Economic Policy*, 34(4), 540-564.
- Patel, P. C. y Pearce II, J. A. (2018).** The survival consequences of intellectual property for retail ventures. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 43, 77-84.
- Schmoch, U. (2003).** Service marks as novel innovation indicator. *Research Evaluation*, 12(2), 149-156.
- Srinivasan, R., Lilien, G. L. y Rangaswamy, A. (2008).** Survival of high tech firms: The effects of diversity of product-market portfolios, patents, and trademarks. *International Journal of Research in Marketing*, 25(2), 119-128.
- Verhees, F. J. y Meulenbergh, M. T. (2004).** Market orientation, innovativeness, product innovation, and performance in small firms. *Journal of Small Business Management*, 42(2), 134-154.
- Zhou, H., Sandner, P. G., Martinelli, S. L. y Block, J. H. (2016).** Patents, trademarks, and their complementarity in venture capital funding. *Technovation*, 47, 14-22.

# REPENSANDO LA POLÍTICA EMPRESARIAL: POLÍTICAS ORIENTADAS VERSUS NO ORIENTADAS

Emilio Congregado

Universidad de Huelva y CCTH

## Resumen

En este trabajo se reflexiona acerca de las implicaciones de sustituir la supervivencia por la voluntariedad como criterio operativo en el diseño de las políticas de promoción del emprendimiento y el autoempleo. Este enfoque redefine la noción de éxito, normalmente asociada con la supervivencia, que no siempre es un resultado deseado ni deseable. Desde esta perspectiva, las políticas de promoción orientadas al empleo deben considerar nuevas dimensiones, incluyendo acciones que faciliten la salida al empleo asalariado de aquellos autoempleados que están atrapados en el autoempleo.

*Palabras clave:* autoempleo, política de promoción empresarial, autoempleo voluntario, supervivencia.

## Abstract

In this paper, we reflect on the implications of replacing survival with voluntariness as the operational criterion in the design of entrepreneurship and self-employment promotion policies. This approach redefines the notion of success, which is typically associated with survival, a result that is not always desired or desirable. From this perspective, employment-oriented promotion policies must consider new dimensions, including actions that facilitate the transition to salaried employment for those self-employed individuals who are trapped in self-employment.

*Keywords:* self-employment, entrepreneurship policy, voluntary self-employment, survival.

*JEL classification:* H25, J24, L26, M13.

## I. INTRODUCCIÓN

Si algo ha quedado de manifiesto a lo largo de este número es que la promoción del autoempleo ha sido utilizada con finalidades tan diametralmente opuestas como favorecer un crecimiento de alta intensidad o desarrollar un autoempleo más inclusivo. También hemos podido comprobar que no resulta infrecuente la aplicación de un mismo incentivo a un emprendedor que trata de poner en marcha un proyecto innovador y a un desempleado de larga duración, al que se le empuja a desarrollar un proyecto de emprendimiento para evitar que abandone la búsqueda activa de empleo (Justo *et al.*, 2021), o simplemente para que este episodio en el autoempleo le sirva de puente hacia la jubilación (Parker y Rougier, 2007).

Nuestro punto de partida ha de ser el reconocimiento de que no todo el autoempleo es empresarial. Específicamente, el emprendimiento de alto impacto

(Leibenstein, 1968; Acs, 2008), esto es, el emprendimiento impulsado por la búsqueda de oportunidades de beneficio a través de la innovación o la diferenciación, es distinto, en naturaleza, de lo que podríamos denominar emprendimiento rutinario o emprendimiento replicativo, entendiendo por tal aquel que solo se traduce en la mera creación de nuevas empresas (Guerrero *et al.*, 2015; Guerrero *et al.*, 2016; Urbano *et al.*, 2016; Guerrero *et al.*, 2021).

Solo el primero contribuye, de manera decisiva, a aumentar la productividad y competitividad, facilitando y promoviendo el crecimiento económico.

No obstante, reconocer esta distinción no implica dejar de reconocer la importancia de promover el autoempleo para garantizar la cohesión social o para abordar desafíos clave en el mercado laboral, como el desempleo, el subempleo o la precariedad,

aunque ello suponga contribuir a la disminución de la calidad media del tejido empresarial (Pfeiffer y Reize, 2000; Rissman, 2003; Baumgartner y Caliendo, 2008; Murillo-Huertas, 2023).

Lo que sí es cierto, es que la orientación, objetivos y variables con las que medir los resultados de una estrategia orientada a cualificar el tejido empresarial poco tendrán que ver con las propias de las políticas que aspiren a convertir desempleados en autoempleados.

Desde esta perspectiva, el primer reto es distinguir qué políticas públicas estimulan efectivamente el emprendimiento generador de valor y qué tipos de políticas de promoción del autoempleo no son más que políticas activas de empleo diseñadas para promover el autoempleo entre los desempleados e inactivos –es decir, para ayudar a los desempleados a encontrar trabajo y a los subempleados a mejorar sus habilidades y rendimiento laboral–. El segundo, identificar cuáles han de ser los parámetros por considerar para evaluar el impacto de cada una de ellas. Convendremos que, los grupos-objetivo, las finalidades y la forma de evaluar los resultados de las políticas de promoción orientadas al empleo han de ser muy diferentes a los de aquellas orientadas a mejorar la calidad del tejido empresarial.

Este carácter orientado de las políticas nos ha de permitir establecer de forma nítida cuál es la variable de resultado en cada una de ellas y evaluar de manera rigurosa su efectividad, sin olvidar que, para cada una de ellas, es necesario evaluar sus efectos no esperados, es decir, las posibles interferencias con otros incentivos y otras instituciones del mercado de trabajo (Roman *et al.*, 2011; Congregado *et al.*, 2024).

La necesidad de orientar las políticas es especialmente importante en un momento como este. Al hablar de autoempleo, no podemos ignorar que asistimos a cambios significativos en su dinámica, derivados de las transformaciones de calado que se están produciendo en el marco de las relaciones laborales y que afectan, especialmente, a la composición de la fuerza laboral (Malo, 2018). Nos referimos a la aparición de nuevas formas de empleo y a cómo estas tendencias se traducen en que, en muchas economías avanzadas, el autoempleo está alcanzando máximos históricos (OECD, 2021; Eurofound, 2017; Yssaad y Ferrao, 2019;

Giupponi y Xu, 2020; Henley, 2021; Bay y Koster, 2022; Amuedo-Dorantes, *et al.*, 2024). En este sentido, dependiendo de cuál sea la naturaleza de este repunte, las políticas deberían corregirse en una dirección u otra. Así, mientras que buena parte de la literatura sugiere que gran parte de este crecimiento del autoempleo es protagonizado por formas precarias de autoempleo, ligadas al empleo mediado por plataformas y a la sustitución de formas regulares de empleo por formas de autoempleo dependiente bajo demanda (Boeri *et al.*, 2020; Congregado *et al.*, 2022), también es cierto que, fruto de estos mismos fenómenos, el autoempleo atrae cada vez a un número mayor de trabajadores cualificados (Falco y Haywood, 2016; Kösters y Smits, 2022). De hecho, contrariamente a la visión de que el autoempleo es un sector mayoritariamente compuesto por individuos que han accedido a él como último recurso, vinculado al desempleo y a la precariedad (Rissman, 2006; Baumgartner y Caliendo, 2008), no podemos descartar que este crecimiento esté protagonizado por profesionales que han decidido explotar una oportunidad de negocio, abandonando su empleo asalariado o compatibilizándolo con una actividad por cuenta propia (Folta *et al.*, 2010; Caliendo y Kritikos, 2019; Blázquez *et al.*, 2024).

En este contexto, clarificar los objetivos y estrategias de las políticas de promoción empresarial se revela clave, no solo para aumentar su efectividad, como se pretende de cualquier otra política pública, sino también para evitar efectos indeseados de las mismas. Este capítulo pretende contribuir a este debate cuestionando determinadas prácticas y sugiriendo nuevas perspectivas que han de ayudar a redefinir y precisar los objetivos de las políticas de promoción de autoempleo.

## II. LA PROMOCIÓN DEL AUTOEMPLEO Y LA MEDICIÓN DEL ÉXITO

Situar la promoción empresarial como uno de los ejes sobre los que articular una estrategia de competitividad regional es un elemento común en la agenda de actuación política. Consecuencia de todo ello, es que los Gobiernos nacionales y regionales, de forma casi generalizada, invierten grandes partidas y establecen bonificaciones configurando portfolios de políticas de promoción del emprendimiento

y el autoempleo, entremezclando ambas, de forma que sus objetivos no están siempre bien definidos ni tampoco alineados.

En este punto, y pese a situarse como una especie de mantra en el discurso político, la promoción del autoempleo no equivale a crear emprendedores de alto impacto, ni más tiene por qué ser mejor (Shane, 2009; Congregado *et al.*, 2010). En el fondo de este debate se encuentra el hecho de que junto a un autoempleo emprendedor que podemos asociar al dinamismo económico, encontramos otro grupo de autoempleados, caracterizados por su baja calidad, algunos de los cuales se situarán al borde del subempleo, desarrollando trabajos inseguros, inestables y escasamente remunerados. Estos últimos, de forma mayoritaria, decidieron trabajar por cuenta propia por necesidad, por la falta de oportunidades de empleo asalariado. Convendremos que el crecimiento de este último colectivo no es síntoma de una situación favorable ni deseable, y que potenciar su aparición, caso de considerarse conveniente, obedecerá a criterios asociados a combatir el desempleo, pero no a la promoción del emprendimiento. Podemos argumentar, pues, que, dada la heterogeneidad del autoempleo, un aumento de la densidad empresarial no es bueno *per se*; depende de qué tipo de autoempleados lidere ese crecimiento del tejido empresarial. En el fondo, lo que subyace es que la calidad del tejido, y por tanto su capacidad para contribuir al crecimiento, se encuentra condicionada por el peso relativo de cada tipo de autoempleo, de forma que el diseño de cualquier política de promoción debe tener en cuenta qué tipo de autoempleo moviliza. Desde esta perspectiva, y para saber qué tipo de entradas al autoempleo debemos promover según la orientación de nuestra política, deberíamos detectar si existe una mayor probabilidad de éxito para ciertos grupos de población, aquellos que poseen ciertas características demográficas o sociolaborales o para aquellos que acceden a la función empresarial por un motivo diferente.

### III. LA MEDICIÓN DEL ÉXITO Y LA CUALIFICACIÓN

Dejando a un lado los problemas asociados a los aspectos metodológicos que probablemente invaliden o condicionen buena parte de los resultados que han informado la formulación de las políticas públicas de

promoción empresarial (1), hay un problema adicional, y todavía más profundo, que requiere de un cambio de enfoque y una reorientación tanto de la investigación como del contenido y alcance de las políticas. Este problema tiene que ver con la formulación de objetivos y la definición del éxito.

La forma fundamental con la que la literatura previa identifica el éxito de cualquier política de promoción es con la duración (con la supervivencia), lo que obedece a razones conceptuales, pero también operativas.

Empezando por las segundas, las dificultades para disponer de datos de rendimientos económicos de la actividad empresarial, unido al bien conocido problema de la infraestimación de las ganancias por parte de los autoempleados (Hamilton, 2000; Dillon y Stanton, 2017), ha hecho que buena parte de la literatura haya optado por el uso de los datos de duración (en el autoempleo) como un indicador de éxito tanto a nivel micro (Millán *et al.*, 2012; Millán *et al.*, 2014) como a nivel agregado (Congregado *et al.*, 2012).

Desde un punto de vista teórico, la literatura sobre emprendimiento pone el énfasis en que los treinta y seis primeros meses de vida de un negocio marcan un momento crítico en términos de supervivencia y crecimiento, y con esta clave, el análisis de los determinantes de la duración ha sido equiparado en este tipo de literatura con el éxito empresarial. De manera análoga, el análisis de la duración en el autoempleo es usado como un indicador de la efectividad de la estrategia de convertir desempleados en autoempleados.

En la práctica, la mayor parte de los estudios empíricos se han centrado, tradicionalmente, en combinar factores económicos y sociodemográficos que nos den pautas acerca de los determinantes de la supervivencia, para que a partir de su conocimiento podamos descubrir grupos y contextos que favorecen esta mayor supervivencia como indicador de éxito, esto es, de que sus resultados orienten el diseño de la promoción empresarial.

Por ejemplo, del análisis de las características sociolaborales suele desprenderse un resultado bastante robusto: que la probabilidad de supervivencia de los empresarios por necesidad –los que previa-

mente eran desempleados- es más baja que la de los empresarios por oportunidad –aquellos cuyo estado anterior era el empleo asalariado-. El corolario de política económica será, pues, que promover el autoempleo entre desempleados será menos efectivo que hacerlo entre empleados; de ahí el interés por identificar el comportamiento de los autoempleados por oportunidad frente a los autoempleados por necesidad, presuponiendo que entre los primeros serán predominantes las formas de emprendimiento genuinas y de alto impacto, mientras que entre los segundos existirá una amalgama de autoempleados involuntarios, precarios y rutinarios. Convendremos que, en alguna medida, la mayor parte de los empresarios de alto impacto serán empresarios por oportunidad y que, por el contrario, la mayor parte de los empresarios por necesidad pertenecerán a la parte más rutinaria del tejido empresarial, pero esta forma de identificación parece poco sutil y resulta poco operativa para una buena definición de las políticas (O'Donnell et al., 2024; Henley, 2021).

Por un lado, habría que pensar si todas las entradas desde el empleo asalariado se pueden asociar a intentos de captura de oportunidades de negocio de alto impacto. Henley (2021) nos pone sobre la pista de que determinadas transiciones de asalariados en pymes no tienen este carácter, sino que obedecen a lo que denomina *entrepreneurial transmission* y a una pérdida de calidad del empleo asalariado.

Por otro lado, cabría plantearse si todas las salidas del autoempleo han de interpretarse en clave de fracaso. Coincidiremos en que la respuesta ha de ser negativa. En la mayor parte de los países europeos, y especialmente en España, la conversión de desempleados en autoempleados fue una fórmula intensamente empleada durante la Gran Recesión. La capitalización del subsidio de desempleo fue, por ejemplo, una de estas fórmulas. La lógica que subyace a esta medida –analizada por las profesoras Cueto y Román en este volumen–, en un escenario económico adverso, es propiciar que el desempleado pueda desarrollar un proyecto por cuenta propia dada la escasa probabilidad de encontrar un empleo asalariado, y que esta experiencia le sirva, al menos de forma transitoria, hasta que el mercado laboral tenga la fortaleza suficiente para poder transitar de nuevo al trabajo por cuenta ajena. En el proceso, este

desempleado convertido en autoempleado podrá decidir permanecer en el autoempleo si cambia su percepción del trabajo por cuenta propia o bien volver al empleo asalariado, evitando, además, la depreciación de su capital humano. No queda claro, pues, si una menor duración en este estado puede asociarse a un fracaso de la política o a una muestra de su efectividad como política de empleo si la salida se ha producido al trabajo por cuenta propia. Pero aún hay más. Una mayor persistencia en el autoempleo, unas mayores duraciones entre aquellos que entraron al autoempleo desde el desempleo, podrían estar debidas a la falta de vigor del mercado laboral y a la incapacidad de generar empleo suficiente para que estos autoempleados involuntarios salgan de nuevo al empleo asalariado. De la misma forma, algunos de los que decidieron acceder de forma voluntaria al desempeño de la función empresarial pueden haber experimentado dificultades que hagan que no formen parte de este tejido empresarial cualificado del que queremos disponer y que, sin embargo, ante la ausencia de oportunidades o debido a la imposibilidad de asumir los costes de salida, también continúen en él de forma involuntaria. En ambos casos, las mayores duraciones no están asociadas al éxito, sino más bien a que han quedado “atrapados” en el autoempleo.

Por tanto, hemos de replantearnos no solo qué tipo de entradas queremos propiciar, sino también si no deberíamos hacer algo para propiciar la salida de los que involuntariamente se encuentran en el autoempleo. Desde esta perspectiva, las políticas deberían incorporar una nueva dimensión asociada a favorecer la transición de estos autoempleados involuntarios al empleo asalariado, con instrumentos parecidos a los tratamientos que las políticas públicas aplican a los desempleados procedentes del sector asalariado de la economía.

#### IV. HACIA UNA NUEVA VISIÓN

Sobre la base de la discusión anterior, la identificación del tejido empresarial cualificado debe ser reevaluada y, con ello, el propio diseño de las estrategias de promoción empresarial.

Por un lado, perfilando de mejor forma el desempeño de éxito, superando la asociación directa de

este éxito con el motivo de la entrada. Aunque quizá sean predominantes los negocios asociados a las peores oportunidades de beneficio, entre aquellos que acceden al autoempleo empujados por la falta de ofertas de empleo asalariado, no es menos cierto que algunos de ellos tendrán éxito.

Por otro lado, aquellos que realizan voluntariamente una transición desde el empleo asalariado al autoempleo no son necesariamente sinónimo de éxito, sin dejar a un lado la posibilidad de que algunas de estas transmisiones estén forzadas por el propio empleador (Henley, 2023).

Realmente, la decisión de puesta en marcha/entrada al trabajo por cuenta propia, al igual que la de permanencia/salida del desempeño de la función empresarial, son decisiones de reevaluación continua, una toma de decisión dinámica que va cambiando en función de los cambios en los condicionantes del problema de elección de ocupación. En otras palabras, algunos de aquellos que involuntariamente entraron al autoempleo pueden permanecer de forma voluntaria gracias a haber alcanzado una situación de éxito, mientras que algunos empresarios que accedieron al autoempleo de forma voluntaria o involuntaria siguen en esta situación no de forma voluntaria, sino que permanecen atrapados en el autoempleo por no disponer de una mejor alternativa (por ejemplo, de una adecuada oferta de empleo por cuenta ajena).

Además, la salida al empleo asalariado de aquellos que se convirtieron en empresarios “por necesidad” puede ser considerada como un éxito si pensamos que la promoción de la conversión temporal de desempleados en asalariados es un tratamiento –un *stepping Stone*– para aumentar la empleabilidad de los tratados, en tanto en cuanto permite ocupar, al menos transitoriamente, a individuos que deseaban encontrar una oferta de empleo por cuenta ajena.

Convendremos entonces que la asociación del éxito con el motivo de entrada ha de convertirse en una idea superada (O’Donnell *et al.*, 2024). Si queremos identificar el tejido cualificado, deberíamos atender no solo al motivo de la entrada, sino también al carácter voluntario o involuntario de la permanencia y redefinir los objetivos de las políticas orientadas en función de estos criterios.

Este cambio implica la necesidad de volver a estudiar los determinantes del éxito bajo estas nuevas definiciones para identificar cuáles son los grupos objetivo en las políticas de promoción empresarial y cuáles en las políticas activas de empleo.

Finalmente, y haciendo uso de este nuevo perfilado, hay que realizar una profunda reflexión acerca de ciertas cuestiones que hoy día parecen incuestionables en el diseño de la política de promoción empresarial y en las políticas de promoción del autoempleo.

Frente al mero diseño de incentivos para promover el autoempleo de alto impacto entre asalariados y la conversión de desempleados en autoempleados o de programas de ayuda orientados a la retención de empleo –planteando la supervivencia como un objetivo en sí mismo– se abre paso una nueva visión ligada a la voluntariedad o involuntariedad. Bajo estos parámetros, acciones específicas orientadas a potenciar la empleabilidad de aquellos que involuntariamente quedan atrapados en el autoempleo, y que desean salir al empleo asalariado, han de ser nuevas dimensiones por incorporar en estas políticas.

## V. CONCLUSIONES

Para el logro de los objetivos descritos, los investigadores han de visitar ciertas relaciones y los determinantes del éxito, bajo este nuevo enfoque basado en la voluntariedad. Al mismo tiempo, han de proporcionar resultados, basados en evaluaciones causales, tanto de las políticas e incentivos diseñados para propiciar la entrada y la permanencia como para facilitar la salida.

Estos resultados han de informar a los responsables políticos en la formulación de estrategias, diferenciando entre los principios que deben guiar las políticas de promoción del emprendimiento y aquellos que deben orientar el uso de políticas de promoción del autoempleo como parte importante de las políticas activas de empleo.

Nuestro principal argumento es que ha llegado el momento de evolucionar desde las políticas de promoción de la entrada al autoempleo y de mantenimiento del empleo/supervivencia empresarial hacia

una visión más integral que otorgue mecanismos de empleabilidad a los autoempleados involuntarios, es decir, que también incluya entre sus objetivos determinadas salidas y no se centre exclusivamente en la entrada o la supervivencia. Pensar en la sostenibilidad o la persistencia de situaciones de precariedad, en un escenario en el que muchos no han optado de manera voluntaria por una relación laboral basada en un autoempleo resalta la necesidad de evaluar en mayor profundidad no solo la cantidad de autoempleo generado, sino también la calidad de estas relaciones laborales.

El autoempleo puede actuar como un salvavidas para quienes no tienen acceso a empleo asalariado, pero a menudo se traduce en una falta de estabilidad económica y seguridad social. Por este motivo, es fundamental distinguir entre aquellos autoempleados que han encontrado en esta alternativa una verdadera oportunidad y aquellos que se encuentran atrapados en un autoempleo de subsistencia. La inclusión de mecanismos y acciones que propicien la empleabilidad de estos no solo ofrece una salida posible a estos últimos, sino que también permite aprovechar su potencial y habilidades, transformándolos en recursos valiosos para la economía.

Pero también es esencial que para aquellos que desean abandonar sus negocios, pero no el sector del autoempleo, se favorezca una segunda oportunidad no vinculada al mantenimiento de la anterior actividad. Aquí es esencial que las políticas evolucionen para incluir un enfoque integral sobre el desarrollo de competencias y la creación de redes de apoyo. La formación continua, la asesoría en gestión empresarial y el acceso a la financiación son aspectos que deben formar parte de estas políticas. Así, al dotar a los autoempleados involuntarios con las herramientas necesarias para mejorar su empleabilidad o su reconversión, no solo se promueve una economía más inclusiva, sino que se refuerza un entorno empresarial más dinámico y diverso.

En resumen, la transición hacia políticas de promoción del emprendimiento debe generar un equilibrio entre la necesidad de fomentar la creación de empresas y la responsabilidad de proporcionar alternativas significativas y sostenibles a quienes deseen escapar de la trampa del autoempleo involuntario. Implemen-

tar una visión que contemple tanto la promoción del autoempleo de alto impacto como la activación de un ecosistema que apoye a los autoempleados involuntarios es esencial para construir un tejido empresarial más dinámico.

## NOTAS

- (1) Nos referimos aquí a que han sido resultados derivados de correlaciones y no de análisis de inferencia causal los que fundamentalmente han orientado a los responsables públicos, cuestiones estas que han sido tratadas por el profesor **Parker** en este mismo número.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acs, Z. J. (2008).** Foundations of high impact entrepreneurship. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 4(6), 535-620.
- Amuedo-Dorantes, C., Borra, C. y Wang, C. (2024).** Asian entrepreneurship in the coronavirus era. *Journal of Population Economics*, 37(1), 22.
- Baumgartner, H. J. y Caliendo, M. (2008).** Turning unemployment into self-employment: Effectiveness of two start-up programmes. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70(3), 347-373.
- Blazquez, M., Herrarte, A. y Moro-Egido, A. I. (2024).** Well-being effects of the digital platform economy: the case of temporary and self-employment. *Technological and Economic Development of Economy*, 30(6), 1618-1651.
- Boeri, T., Giupponi, G., Krueger, A. B. y Machin, S. (2020).** Solo Self-Employment and Alternative Work Arrangements: A Cross-Country Perspective on the Changing Composition of Jobs. *Journal of Economic Perspectives*, 34(1), 170-95.
- Congregado, E., Carmona, M., Golpe, A. y van Stel, A. (2014).** Unemployment, gender and labor force participation rate in Spain: future trends in labour market. *Journal of Forecasting*, XVII(1), 53-66.
- Congregado, E., De Andrés, M. I., Nolan, E., y Román, C. (2022).** Heterogeneity Among Self-employed Digital Platform Workers. Evidence from Europe. *International Review of Entrepreneurship*, 20(1).

- Congregado, E., Golpe, A. A. y Carmona, M. (2010).** Is it a good policy to promote self-employment for job creation? Evidence from Spain. *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 828-842.
- Congregado, E., Golpe, A. A. y Parker, S. C. (2012).** The dynamics of entrepreneurship: hysteresis, business cycles and government policy. *Empirical Economics*, 43, 1239-1261.
- Congregado, E., Rodríguez-Santiago, A. y Román, C. (2024).** Is employment protection legislation a driver or an inhibitor of entrepreneurship? The interaction between stringency and enforcement. *International Journal of Manpower*, 45(10), 115-143.
- Dillon, E. W. y Stanton, C. (2017).** Self-Employment Dynamics and the Returns to Entrepreneurship. *NBER Working Paper*, (w23168).
- Eurofound. (2017).** *Exploring self-employment in the European Union*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Falco, P. y Haywood, L. (2016).** Entrepreneurship versus joblessness: Explaining the rise in self-employment. *Journal of Development Economics*, 118, 245-265.
- Folta, T. B., Delmar, F y Wennberg, K. (2010).** Hybrid entrepreneurship. *Management Science*, 56(2), 253-269.
- Giupponi, G. y Xu, X. (2020).** *What does the rise of self-employment tell us about the UK labour market?* London: Institute of Fiscal Studies.
- Guerrero, M., Cunningham, J. A. y Urbano, D. (2015).** Economic impact of entrepreneurial universities' activities: An exploratory study of the United Kingdom. *Research Policy*, 44(3), 748-764.
- Guerrero, M., Liñán, F. y Cáceres-Carrasco, F. R. (2021).** The influence of ecosystems on the entrepreneurship process: a comparison across developed and developing economies. *Small Business Economics*, 57(4), 1733-1759.
- Guerrero, M., Urbano, D. y Fayolle, A. (2016).** Entrepreneurial activity and regional competitiveness: evidence from European entrepreneurial universities. *The Journal of Technology Transfer*, 41, 105-131.
- Hamilton, B. H. (2000).** Does entrepreneurship pay? An empirical analysis of the returns to self-employment. *Journal of Political Economy*, 108(3), 604-631.
- Henley, A. (2021).** The rise of self-employment in the UK: entrepreneurial transmission or declining job quality? *Cambridge Journal of Economics*, 45(3), 457-486.
- Henley, A. (2023).** Is rising self-employment associated with material deprivation in the UK? *Work, Employment and Society*, 37(5), 1395-1418.
- Justo, R., Congregado, E. y Román, C. (2023).** Becoming self-employed from inactivity: an in-depth analysis of satisfaction. *Small Business Economics*, 56(1), 145-187.
- Kösters, L. y Smits, W. (2022).** 'Genuine' or 'Quasi' self-employment: Who can tell? *Social Indicators Research*, 161(1), 191-224.
- Leibenstein, H. (1968).** Entrepreneurship and development. *The American Economic Review*, 58(2), 72-83.
- Malo, M. Á. (2018).** Nuevas formas de empleo: del empleo atípico a las plataformas digitales. *Papeles de Economía Española*, 156, 146-158.
- Millán, J. M. Congregado, E. y Román, C. (2012).** Determinants of self-employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38(2), 231-258.
- Millán, J. M. Congregado, E. y Román, C. (2014).** Persistence in entrepreneurship and its implications for the European entrepreneurial promotion policy. *Journal of Policy Modeling*, 36(1), 83-106.
- Murillo-Huertas, I. P., Ramos, R., Simón, H. y Simón-Albert, R. (2023).** Is multidimensional precarious employment higher for women? *Journal of Industrial Relations*, 65(1), 44-71.
- O'Donnell, P., Leger, M., O'Gorman, C. y Clinton, E. (2024).** Necessity entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 18(1), 44-81.
- OECD. (2021).** *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2021*.
- Parker, S. C. y Rougier, J. C. (2007).** The retirement behaviour of the self-employed in Britain. *Applied Economics*, 39(6), 697-713.
- Pfeiffer, F. y Reize, F. (2000).** From unemployment to self-employment-public promotion and selectivity. *International Journal of Sociology*, 30(3), 71-99.
- Rissman, E. R. (2003).** Self-Employment as an Alternative to Unemployment. Federal Reserve of St. Louis, *Working Paper*, 2003-34.

**Román, C., Congregado, E. y Millán, J. M. (2011).** Dependent self-employment as a way to evade employment protection legislation. *Small Business Economics*, 37, 363-392.

**Shane, S. (2009).** Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. *Small Business Economics*, 33, 141-149.

**Urbano, D., Aparicio, S. y Querol, V. (2016).** Social progress orientation and innovative entrepreneurship: an international analysis. *Journal of Evolutionary Economics*, 26, 1033-1066.

**Yssaad, L. y Ferrao, V. (2019).** *Self-employed Canadians: Who and Why?* (pp. 1-10). Statistics Canada/Statistique Canada.

## COLABORADORES

**ARRANZ MUÑOZ, José María.** Es licenciado en Ciencias Económicas (premio extraordinario), doctor en Economía y catedrático en el Departamento de Economía de la Universidad de Alcalá donde imparte docencia de asignaturas de Econometría a nivel de grado y máster. Sus líneas de investigación son principalmente temas de econometría, evaluación del impacto de políticas públicas y análisis del mercado de trabajo. Ha publicado numerosos artículos en revistas internacionales, revistas nacionales, libros y capítulos de libro. Ha participado y/o dirigido proyectos y/o contratos de investigación en instituciones internacionales y nacionales.

**CAMACHO, Máximo.** Catedrático en Economía en el Departamento de Métodos Cuantitativos de la Universidad de Murcia. Obtuvo su Doctorado en Economía en la Universidad Autónoma de Barcelona en 2001. Su investigación se centra en el análisis de series temporales, modelos no lineales, construcción y evaluación de indicadores económicos, análisis del ciclo y previsión económicos. En estos ámbitos, ha publicado numerosos artículos en revistas académicas de alto impacto. Desde 2008, es editor de la *Revista de Economía Aplicada*. Desde 2009, ha colaborado como investigador con BBVA Research. Desde 2014, es miembro del Comité de Fechado del Ciclo Económico en España.

**CARMONA, Mónica.** Catedrática de Universidad en la Universidad de Huelva en el Área de Comercialización e Investigación de Mercados, es una destacada investigadora en los campos del emprendimiento, el marketing ecológico y la demanda de energía. Su trayectoria se caracteriza por una extensa publicación en revistas internacionales indexadas y su participación en congresos y eventos científicos. Además, ha sido directora del Departamento de Dirección de Empresas y Marketing, directora del programa de Máster en Economía, Finanzas y Computación y del programa de Doctorado en la Universidad de Huelva. Actualmente su investigación se centra en las interacciones entre emprendimiento y marketing, participa en diversos proyectos de investigación y supervisa tesis doctorales, contribuyendo significativamente al avance del conocimiento en estas áreas.

**CARRION-I-SILVESTRE, Josep Lluís.** Es catedrático en el Departamento de Econometría, Estadística y Economía

Aplicada de la Universidad de Barcelona e investigador ICREA desde 2009. Se licenció en Economía (1995) y obtuvo el doctorado en Economía (1999) en la misma universidad. Su labor investigadora abarca tanto el diseño de técnicas econométricas para el análisis de series temporales y datos de panel como el estudio de diversos problemas económicos desde una perspectiva empírica, incluyendo temas como la convergencia económica y la sostenibilidad de los déficits público y de cuenta corriente, entre otros. Su trabajo ha recibido financiación a través de convocatorias competitivas de ayudas a la investigación. A lo largo de su carrera, ha publicado más de cincuenta artículos en revistas académicas con evaluación externa.

**CONGREGADO, Emilio.** Es catedrático de Economía en la Universidad de Huelva y, en la actualidad, es director del Máster en Economía, Finanzas y Computación. Especialista en análisis económico del autoempleo, desarrolla actualmente una línea de trabajo centrada en la identificación de diferentes formas de autoempleo, y en la evaluación de sus impactos sobre diferentes variables de resultado, tanto a nivel micro como macro. Actualmente preside la Asociación Española de Economía del Trabajo y es coeditor de *Labour Economics Letters*.

**CUETO, Begoña.** Es catedrática de Economía Aplicada en el departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Oviedo. Su campo de investigación es la economía laboral, en particular, la evaluación de políticas activas de mercado de trabajo, el autoempleo y el espíritu emprendedor (tema sobre el que ha dirigido un proyecto nacional), así como la situación de colectivos vulnerables en el mercado laboral. Cuenta con tres sexenios de investigación, habiendo publicado numerosos artículos en revistas nacionales e internacionales de reconocido prestigio. Ha dirigido seis tesis doctorales y participa habitualmente en proyectos con entidades públicas como, por ejemplo, el servicio público de empleo.

**DVOULETÝ, Ondřej.** Es profesor asociado en el Departamento de Emprendimiento de la Universidad de Economía y Negocios de Praga. Su investigación se centra en la heterogeneidad del trabajo por cuenta propia, el emprendimiento y la evaluación de políticas para pymes, publicando en revistas académicas de prestigio

internacional, como *Small Business Economics*, o *Journal of Small Business Management*, entre otras. También contribuye como editor asociado a varias revistas del ámbito. Además, participa en el Comité de desarrollo socioeconómico del Consejo del Gobierno Checo para el Desarrollo Sostenible y coopera con la Unidad de Evaluación del Ministerio de Desarrollo Regional Checo.

**GARCÍA CLEMENTE, Javier.** Es doctor en Economía e investigador en el Departamento de Estrategia e Innovación de la Escuela de Negocios de Copenhague, donde trabaja en un proyecto sobre emprendimiento financiado por la Fundación Carlsberg. Es miembro del Spanish Entrepreneurship Research Group, colaborando en otros proyectos sobre autoempleo y políticas del mercado laboral. Participa activamente en conferencias y talleres nacionales e internacionales, y ha asistido a formaciones en numerosas universidades de prestigio internacional, como la Universidad de Cambridge. En 2022, recibió la V Beca Luis Toharia para jóvenes investigadores en Economía Laboral por la Asociación Española de Economía Laboral.

**GARCÍA-SERRANO, Carlos.** Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Alcalá. Ocupa una plaza de catedrático de Universidad en el Departamento de Economía de la Universidad de Alcalá. Sus líneas de investigación se centran en diversos aspectos del funcionamiento del mercado de trabajo, como la movilidad laboral, el empleo temporal, el desempleo, los salarios y el impacto de las políticas activas y pasivas del mercado de trabajo en los resultados laborales. Ha participado en numerosos proyectos y contratos de investigación y ha publicado artículos en revistas especializadas nacionales e internacionales, así como diversos libros y capítulos de libros.

**GIL-ALANA, Luis Alberiko.** Es catedrático de Econometría en la Facultad de Ciencias Económicas en la Universidad de Navarra. Es también investigador sénior del Navarra Center for International Development, y colaborador en temas de investigación en la Universidad Francisco de Vitoria en Madrid. Además, imparte cursos en la Universidades de Huelva, Jaume I de Castellón, Universidad de Turin, Strathmore University en Nairobi y en la Universidad de Santiago de Chile entre otras. Finalizó su doctorado en la London School of Economics en 1997. Anteriormente cursó estudios de posgrado en el CEMFI y la LSE donde recibió el Ely Devons Prize in Econometrics. Tiene más de 500 publicaciones relacionadas con las series de tiempo, tanto a nivel teórico, como fundamente aplicado, con alrededor de 200 coautores repartidos por todo el mundo. Sus trabajos abarcan campos tales como al Economía, las finanzas, el turismo, la climatología y el medio ambiente o la sismografía.

**GÓMEZ-CUENCA, Nuria.** Es profesora de la Universidad de Sevilla en el departamento de Economía Financiera. Máster en Big Data por la Universidad Internacional de Andalucía es Graduada en Administración y Dirección de Empresas y en Turismo. Su campo de especialización es el análisis económico del entrepreneurship.

**MORALES KIRIOUKHINA, Alejandro.** Es actualmente investigador en el Centro Científico Tecnológico Huelva e investigador invitado en la Wirtschaftsuniversität Wien (Vienna University of Economics and Business). Máster en Matemáticas Avanzadas por la Universidad de Sevilla, y máster en Física de Sistemas Complejos por la Universidad Nacional de Educación a Distancia. Egresado del Doble Grado en Física e Ingeniería de Materiales por la Universidad de Sevilla. Sus líneas de trabajo incluyen la aplicación de métodos estadísticos y modelos fisicomatemáticos a los campos de la economía laboral, las finanzas y los modelos predictivos.

**PARKER, Simon.** Originario del Reino Unido, es profesor de *Entrepreneurship* en la Ivey Business School (canadá) e Investigador asociado a IZA, Alemania. Ha publicado más de 90 artículos sobre emprendimiento y autoempleo y es autor del *handbook* de referencia en la materia: *The Economics of Entrepreneurship* (Cambridge University Press). El doctor Parker es editor de *Journal of Business Venturing* y *Coeditor del Journal of Economics & Management Strategy*. Fue asesor de la OCDE en políticas públicas de emprendimiento y de pymes en Italia en 2013 y en Canadá en 2015. Simon escribe casos sobre emprendimiento, con un interés particular en los desafíos y estrategias asociados con las startups basadas en internet, incluyendo su uso de redes sociales. Simon ha colaborado con el Banco Agrícola de China, BDC y CIBC en programas y simulaciones de educación directiva.

**RICO, Inmaculada.** Es profesora asociada de la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB) en el Departamento de Economía e Historia Económica y de la Universitat Pompeu Fabra (UPF), además realizada tareas de colaboración con la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). Ha obtenido título Máster en Economía Aplicada por la Universidad Autónoma de Barcelona. Actualmente, está realizando los estudios de doctorado en el programa de Economía, Finanzas y Computación de las Universidades de Huelva (UHU) e Internacional de Andalucía (UNIA). La investigación de la profesora Rico se centra en el análisis microeconómico aplicado a la Economía Laboral y, más concretamente, vinculado el autoempleo, emprendimiento y con la conciliación familiar y laboral desde una perspectiva de género. Entre los trabajos realizados se encuentra un análisis de los roles tradicionales de género vinculados con la satisfacción de la conciliación familiar y laboral con microdatos de países de la UE.

**RODRÍGUEZ-SANTIAGO, Ana.** Doctora en Economía, especializada en Macroeconomía Aplicada. Es profesora ayudante doctora en el Departamento de Economía Aplicada (Estadística y Econometría) de la Universidad de Málaga. Su investigación se centra en Macroeconomía y Economía Laboral, con especial interés en el análisis del ciclo económico, las series temporales y los métodos econométricos bayesianos. Ha publicado en revistas internacionales como *Journal of Evolutionary Economics* e *International Journal of Manpower*. Actualmente, coordina el Máster en Economía, Finanzas y Ciencias de la Computación de la Universidad Internacional de Andalucía (UNIA) y es miembro de la Junta Directiva de la Asociación Española de Economía del Trabajo (AEET). Ha participado en proyectos de investigación financiados por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, el Ministerio de Economía y la Junta de Andalucía. También ha sido investigadora visitante en la Universidad de Viena de Economía y Empresa (WU) y en el Banco de Portugal.

**ROMÁN, Concepción.** Es catedrática de Economía Aplicada en el departamento de Economía de la Universidad de Huelva. Su campo de investigación se centra en el análisis microeconómico aplicado a la Economía Laboral y, más concretamente, a la economía del autoempleo. Su investigación se centra en el análisis del impacto de las instituciones del mercado laboral en la elección de ocupación, con especial énfasis en la heterogeneidad dentro del autoempleo. Entre los tópicos que ha abordado se incluyen el análisis del autoempleo dependiente y el desarrollo de forma atípicas de empleo. Ha publicado en revistas internacionales destacadas y participado en proyectos de investigación financiados a nivel nacional e internacional.

**RUBINO, Nicola.** Es investigador en la Universidad de Tor Vergata, Italia. Obtuvo su doctorado en Economía en la Universidad de Barcelona con una tesis en macroeconometría aplicada, centrada en el comportamiento

del tipo de cambio y los precios de las materias primas. También posee un Máster en Economía por la Universidad de Warwick, además de una licenciatura y un máster de primer nivel por la Universidad de Roma, La Sapienza. Ha participado en proyectos de investigación tanto internacionales como nacionales, incluyendo el proyecto *PERCEIVE (Perception and Evaluation of Regional and Cohesion Policies by Europeans and Identification with the Values of Europe)*, financiado por la UE. Su experiencia docente incluye cursos metodológicos como Estadística I e Introducción a la Econometría, así como cursos más avanzados en Series Temporales y Métodos de Predicción.

**TRONCOSO PONCE, David.** Es doctor en Economía por la Universidad Pablo de Olavide y licenciado en Economía por la Universidad de Sevilla. Sus áreas de especialización se centran en la microeconometría aplicada al análisis del mercado laboral y a la evaluación de políticas públicas, y el desarrollo de herramientas econométricas enfocadas en la estimación de modelos de duración para el análisis de transiciones laborales. Ha sido investigador postdoctoral en la Universidad Pablo de Olavide y consultor del Banco Interamericano de Desarrollo. Desde septiembre de 2019, es profesor en la Universidad de Sevilla.

**VÍLCHEZ, Inmaculada.** Es doctora en Economía y Máster en Economía, Finanzas y Computación por la Universidades de Huelva e Internacional de Andalucía. Graduada en ADE y Economía por la Universidad de Málaga. Especializada en Macroeconometría Aplicada, sus trabajos recientes aplican técnicas de integración y cointegración fraccional al campo de la economía laboral, las finanzas o los precios de *commodities*. Becaria FPU del Ministerio de Educación (2020-2024), ha sido docente e investigadora en el departamento de Economía en la Universidad de Huelva y ha sido visitante de investigación en el departamento de Economía de la Florida Atlantic University (2023). Actualmente, imparte docencia en la Universidad Internacional de Andalucía.

## PUBLICACIONES DE FUNCAS

### Últimos números publicados:

#### PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

N.º 180. Desafíos y oportunidades para el futuro de la educación superior

N.º 181. Inversión extranjera y multinacionales en España

N.º 182. Retos pendientes del sector público español

#### PANORAMA SOCIAL

N.º 39. La sociedad digital

N.º 40. Sociedad y deporte: inclusión, globalización y nuevas tecnologías

#### CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

N.º 304. La economía europea busca su sitio

N.º 305. Políticas económicas en un mundo fragmentado

#### SEFO, SPANISH AND INTERNATIONAL ECONOMIC & FINANCIAL OUTLOOK

Vol. 14. N.º 1. The future of Europe and Spain under Trump's second administration

Vol. 14. N.º 2. The Outlook for EU recovery: Navigating monetary decoupling and policy challenges

#### PAPELES DE ENERGÍA

N.º 24. Mecanismos de contratación de electricidad a largo plazo

N.º 25. El papel del hidrógeno en la transición energética

#### FUNCAS INTELLIGENCE

Marzo 2025 Incertidumbre global y mercados en tensión

#### ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

N.º 104 Situación del mercado inmobiliario y política de vivienda

#### LIBROS

Manual de regulación bancaria, cuarta edición. Mario Deprés, Rocío Villegas y Juan Ayora

### PRECIO DE LAS PUBLICACIONES

**AÑO 2025**

Publicación	Suscripción		
	Suscripción anual	Edición papel (euros)	Gastos de envío (euros)
Papeles de Economía Española	4 números	55	España ..... 8
			Europa ..... 40
			Resto mundo ..... 80
Cuadernos de Información Económica	6 números	45	España ..... 12
			Europa ..... 60
			Resto mundo ..... 120
Panorama Social	2 números	25	España ..... 4
			Europa ..... 20
			Resto mundo ..... 40
Spanish Economic and Financial Outlook	6 números	35	España ..... 12
			Europa ..... 60
			Resto mundo ..... 120
Papeles de Energía	4 números	25	España ..... 8
			Europa ..... 40
			Resto mundo ..... 80
Publicaciones no periódicas (Libros, Estudios...) disponibles solamente en formato digital gratuito.			

Los precios incluyen el IVA.

Forma de pago: domiciliación bancaria, transferencia bancaria. Descuento editorial: 10 % a bibliotecas, librerías y agencias.

**Todas nuestras publicaciones se pueden descargar, de forma gratuita, en [www.funcas.es](http://www.funcas.es)**

**<http://www.funcas.es/Publicaciones>**

**[publica@funcas.es](mailto:publica@funcas.es)**

### Últimos números publicados

- nº 161** Presente y futuro de la Seguridad Social
- nº 162** La gestión de la información en banca: de las finanzas del comportamiento a la inteligencia artificial
- nº 163** Transición hacia una economía baja en carbono en España
- nº 164** Crecimiento económico
- nº 165** Ciclos económicos
- nº 166** El capital humano en la economía digital
- nº 167** La empresa española entre la eficiencia y la desigualdad: organización, estrategias y mercados
- nº 168** La calidad de las instituciones y la economía española
- nº 169** La innovación, un desafío inaplazable
- nº 170** Las finanzas tras la pandemia
- nº 171** Infraestructuras terrestres, transporte y movilidad de personas
- nº 172** Evaluación de políticas públicas
- nº 173** La economía española durante la pandemia
- nº 174** El futuro de la energía
- nº 175** La reforma de las reglas fiscales
- nº 176** La economía española ante el reto demográfico
- nº 177** La Europa del futuro
- nº 178** El regreso de los tipos de interés y sus efectos
- nº 179** Retos económicos en alimentación: la sostenibilidad, los precios y la innovación
- nº 180** Desafíos y oportunidades para el futuro de la educación superior
- nº 181** Inversión extranjera y multinacionales en España
- nº 182** Retos pendientes del sector público español



9 778402 109102