

Dinámica emprendedora en España

**M.^a Jesús Alonso Nuez, Carmen Galve Górriz,
Vicente Salas Fumás y J. Javier Sánchez Asín**

Documento de trabajo 133/2008



Vicente Salas Fumás

Doctor y máster en Dirección de Empresas por la Universidad de Purdue (EE UU), es catedrático de Organización de Empresas en la Universidad de Zaragoza. Autor de libros y artículos publicados en medios nacionales e internacionales sobre el estudio económico de la empresa y de las organizaciones. En 1992 recibió el Premio Rey Jaime I de Economía.

Carmen Galve Górriz

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza, profesora titular de Organización de Empresas (desde 1996) y responsable de la Cátedra de Empresa Familiar en esta universidad (desde 2002). Sus investigaciones se centran en el estudio de la influencia de los grupos de interés (*stakeholders*) en la eficiencia privada y social de las organizaciones y en el estudio de la empresa familiar. Ha publicado libros y trabajos de investigación en revistas académicas de ámbito nacional e internacional; entre sus últimas investigaciones destaca el libro *La empresa familiar en España: fundamentos económicos y resultados*, publicado por la fundación BBVA.

José Javier Sánchez Asín

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad de Zaragoza, es profesor asociado en la Universidad de Zaragoza y socio consultor en ASIN HUALDE en materia de innovación, transferencia de tecnología y *entrepreneurship*. Miembro del Consejo de Administración de la Red Europea de Centros de Empresa e Innovación EBN y ex vicepresidente de la red española ANCES. Autor y editor de varios libros relacionados con la iniciativa empresarial y el *spin-off*, así como de trabajos de investigación que versan sobre la relación entre el *entrepreneurship* y el crecimiento económico.

María Jesús Alonso Nuez

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza. Posgrado en Organización Industrial. Profesora del Departamento de Economía y Dirección de Empresas (área de Organización de Empresas) en el Centro Politécnico Superior, donde compagina sus tareas docentes e investigadoras. Sus principales líneas de investigación se centran en temas relacionados con la defensa de la competencia y con el dinamismo empresarial y autoempleo, siendo este último el eje central de su tesis doctoral. Es autora de diversos artículos y trabajos de investigación y ha participado como ponente en diferentes congresos nacionales e internacionales.

Ninguna parte ni la totalidad de este documento puede ser reproducida, grabada o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de la Fundación Alternativas.

© Fundación Alternativas

© M.^a Jesús Alonso Nuez, Carmen Galve Górriz,
Vicente Salas Fumás y J. Javier Sánchez Asín

ISBN: 978-84-92424-23-8

Depósito Legal: M-24531-2008

Contenido

| | |
|---|-----------|
| Resumen ejecutivo | 5 |
| Introducción | 7 |
| 1. Análisis económico de la actividad emprendedora | 11 |
| 1.1 Decisiones de ocupación | 11 |
| 1.2 Emprendedor o empresario | 20 |
| 2. Evidencias empíricas en España | 25 |
| 2.1 Número de empresas y emprendedores | 26 |
| 2.2 Calidad del recurso emprendedor | 46 |
| 3. Emprendimiento y actividad económica | 50 |
| 3.1 Emprendimiento y empleo | 50 |
| 3.2 Los determinantes del crecimiento de la actividad | 54 |
| 4. Conclusiones | 59 |
| 4.1 General | 59 |
| 4.2 Descriptivos | 60 |
| 4.3 Consecuencias del emprendimiento | 61 |
| Índice de Tablas y Gráficos | 64 |
| Bibliografía | 67 |

Siglas y abreviaturas

| | |
|----------|--|
| CC AA | Comunidades autónomas |
| CIF | Código de Identificación Fiscal |
| CNAE | Clasificación Nacional de Actividades Económicas |
| DIRCE | Directorio Central de Empresas. INE |
| EPA | Encuesta de población activa. INE |
| EUROSTAT | Oficina Estadística de la Comisión Europea |
| GEM | Global Entrepreneurship Monitor |
| I+D | Investigación y Desarrollo |
| IAE | Impuesto de Actividades Económicas |
| INE | Instituto Nacional de Estadística |
| VAB | Valor añadido bruto |

Dinámica emprendedora en España

Vicente Salas Fumás

Catedrático de Organización de Empresas

Carmen Galve Górriz

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales

José Javier Sánchez Asín

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales

María Jesús Alonso Nuez

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales

Las políticas públicas de apoyo a la actividad emprendedora necesitan un marco conceptual que ayude a desvelar los fallos del mercado que deben subsanarse, permita identificar la población objetivo a la que van dirigidas y oriente la formulación y puesta en práctica de actuaciones concretas. Este documento contribuye a ese fin con aportaciones teóricas y empíricas.

La reflexión teórica se centra en los aspectos que concurren, por un lado, en las decisiones de ocupación de las personas (personas físicas), al elegir entre trabajar por cuenta propia como autoempleados o trabajar por cuenta ajena como asalariados; y, por otro lado, en las decisiones de las personas físicas de crear una empresa a través de la cual organizar la producción y los intercambios. Para cada tipo de decisiones se identifican los conflictos entre racionalidad individual y racionalidad colectiva que pueden aparecer y que, por tanto, son susceptibles de desencadenar alguna actuación pública para superarlos.

Los resultados de la exploración empírica, necesariamente preliminar, sobre el estudio del emprendimiento cuando se realiza a partir de las personas que deciden autoemplearse, en comparación con la evolución en el número de empresas, ponen de manifiesto que en la decisión sobre autoemplearse y en la decisión de crear una empresa concurren factores suficientemente diferenciados como para justificar un estudio por separado de cada tipo de decisión. Los resultados muestran dinámicas no del todo paralelas, y evoluciones desiguales de cada una de las variables en relación con indicadores de desarrollo económico, como son la calidad del empleo y el crecimiento en el valor añadido bruto.

Como resultados relevantes pueden destacarse: el cambio de tendencia en la evolución de la educación formal de los autoempleados en España desde la mitad de los años noventa, inicialmente divergente de la del conjunto de los ocupados, hasta llegar a un periodo de clara convergencia entre ambos colectivos; la constatación de que la variable proporción de autoempleados en el conjunto de ocupados es la que más se asocia con el crecimiento en el empleo de calidad; la constatación de que la concentración de los esfuerzos y habilidades de los autoempleados en un número reducido de empresas, así como un mayor número de asalariados por autoempleado, son los factores que más pueden contribuir al crecimiento económico y, en todo caso, aportar una contribución mayor que la que es consecuencia del mero crecimiento en el número de empresas. A partir del análisis teórico y de los resultados empíricos, se proponen las siguientes recomendaciones:

- Avanzar en el estudio teórico de las actividades emprendedoras con el fin de conseguir una mayor vinculación entre las políticas públicas que se aplican y los conflictos entre el interés general y el interés particular que se quiere resolver.
- Crear las condiciones para que la actividad emprendedora resulte atractiva para las personas con mayor talento y capacidad y que los más hábiles dirijan mayor volumen de recursos.
- Fomentar las instituciones que desvinculan la decisión de ser emprendedor de la riqueza personal de quien toma la decisión. Los mercados financieros, en general, y las instituciones especializadas de capital de riesgo, en particular, son los principales mecanismos para conseguir esa desvinculación.
- Prestar atención prioritaria a la calidad del recurso emprendedor y, en particular, incorporar su educación formal entre los indicadores de capacidad emprendedora en España.
- Centrar las políticas públicas dirigidas al fomento de la actividad emprendedora en las personas físicas. Contemplar a las empresas como instrumentos al servicio de las necesidades de los emprendedores.

Introducción

La afirmación de que los empresarios realizan una aportación fundamental al buen funcionamiento de la economía y al desarrollo social suscita un amplio consenso, tanto en el conjunto de la sociedad como en el ámbito académico y en el de los responsables de las políticas públicas. Sin embargo, resulta cuanto menos paradójico que exista tan amplio consenso alrededor de la aportación del empresario al bienestar económico general cuando la definición de empresario, las funciones que desempeña, su papel en la producción y, en definitiva, las relaciones de causa-efecto, desde sus acciones y decisiones hasta los resultados sociales que se les atribuyen, son todavía motivo de discusión académica y permanecen sin una respuesta definitiva.

La diversidad de expresiones para referirse al empresario y su papel en la economía: empresario, emprendedor, *entrepreneurship*, factor emprendedor, iniciativa emprendedora, espíritu empresarial, etc., anticipa que se está lejos de un marco conceptual mínimo a partir del cual integrar al empresario en el estudio de los procesos de creación de riqueza. Las insuficiencias se repiten cuando se desea establecer una concordancia entre el empresario y la empresa. El empresario es una persona física, mientras que la empresa es una persona jurídica¹. No todos los empresarios ejercen su función económica a través de una única empresa ni todas las empresas son la prolongación natural de un empresario. Estudiar la relación entre actividad emprendedora y desarrollo económico a partir del empresario, o hacerlo a partir de la empresa, no necesariamente conduce a un mismo resultado final, aunque es un tema relativamente poco explorado en la literatura especializada y, en consecuencia, en el debate social y de las políticas públicas.

Este documento contiene una aproximación económica al estudio del fenómeno del emprendimiento, a su acotación, a su medición y a la valoración de las consecuencias del método de medición, que se completa con evidencias empíricas para el caso español a partir de la mitad de los años noventa (coincidiendo con la consolidación y posterior culminación del proceso de convergencia a la Unión Monetaria). Entre la numerosa literatura existente

1 A lo largo del texto se hace referencia genérica a la empresa y al empresario o emprendedor, sin precisar la forma jurídica ni tampoco si la empresa y el emprendedor tienen o no asalariados. En el apartado empírico, la distinción entre empresa y emprendedor viene marcada por los criterios seguidos por el INE a la hora de identificar a ambos colectivos y elaborar las estadísticas sobre el número de cada uno de ellos (DIRCE en el caso de empresas y EPA en el caso de los emprendedores).

sobre el tema, tanto en España como fuera de ella², una de las novedades más relevantes que ofrece este trabajo es la distinción, como unidad básica de análisis, entre la persona física del emprendedor y la persona jurídica de la empresa, a la hora de abordar el estudio del fenómeno emprendedor. A partir de esta distinción, el trabajo progresa en el estudio de las razones económicas que están detrás de cada una de las decisiones respectivas: que una persona elija ocuparse como autoempleado, convirtiéndose en emprendedor, o que tome la decisión de crear una empresa. Por supuesto, las dos decisiones pueden encadenarse de manera que, en una segunda etapa, el autoempleado (emprendedor) decide crear una persona jurídica (empresa) para actuar comercialmente a través de ella en lugar de hacerlo en nombre propio. Cuando procede de este modo, el autoempleado se convierte en empresario, ya que asume la propiedad y el control de la empresa que ha creado. Pero, como ya se ha dicho, no todas las empresas que se crean tienen como objeto apoyar un proyecto de negocio que un autoempleado quiere llevar a la práctica, ni tampoco todos los autoempleados mantienen sus relaciones con terceros a través de una única empresa. Además, es necesario diferenciar entre las razones y consecuencias de naturaleza privada que concurren en cada decisión, y las razones y consecuencias de alcance social, porque sobre estas últimas descansa especialmente la instrumentación de políticas públicas.

La relevancia de la distinción entre autoempleo y empresa que plantea el presente trabajo puede juzgarse, en primer lugar, desde una perspectiva conceptual, en cuanto que las consideraciones a que se atiene cada situación están suficientemente diferenciadas como para que deban analizarse a partir de marcos conceptuales también diferentes. La decisión de autoemplearse está vinculada con la condición de realizar una actividad económica por cuenta propia, acostumbra a llevar consigo la renuncia al trabajo por cuenta ajena y la renuncia a un salario pactado de antemano, bien sea actual (trabajador en activo) o futuro (en busca de empleo), a cambio de una compensación incierta. En cambio, la creación de una empresa obedece con frecuencia a razones diferentes, como son el acotar los riesgos asumidos o aprovechar las oportunidades de arbitraje fiscal que ofrece la legislación tributaria. En segundo lugar, la relevancia de la distinción entre empresario (autoempleo) y empresa que se propone en el trabajo tiene una connotación empírica: los diferentes resultados que se obtienen, en cuanto a cuantificación del fenómeno del emprendimiento y sus implicaciones, cuando el fenómeno se mide por medio de una variable –número de autoempleados (que identificamos como emprendedores)– u otra –número de empresas–.

Coincidimos totalmente con el análisis y las propuestas que, dentro de esta misma colección de documentos de trabajo, realizan Roberto Velasco y María Saiz (2007) acerca de la necesidad de definir y gestionar con mayor efectividad y eficacia las políticas públicas de apoyo a la creación de empresas en España. Pero también tenemos la convicción de que el

2 Citemos de forma destacada, por la amplitud de cuestiones que se tratan tanto conceptuales como relativas al caso español, el número monográfico de *Economía Industrial*, 363, 2007, titulado *Emprendedores e Innovación en España*.

diseño, la aplicación y el control de las políticas públicas deben partir de un análisis conceptual, lo más riguroso y empíricamente documentado posible, sobre los verdaderos conflictos de interés entre objetivos privados y sociales, que justifican las políticas, y sobre si estos conflictos se resuelven mejor actuando sobre los emprendedores, sobre las empresas o sobre los dos a la vez. No debería ser lo mismo apoyar el autoempleo como solución a un problema de falta de demanda de trabajo asalariado, que hacerlo cuando el motivo es estimular una actividad o decisión creativa o innovadora que da lugar a elevados efectos externos positivos. Tampoco parece justificado diferenciar las ayudas públicas a innovaciones, con similares efectos externos, en función de si los realiza una persona física o una empresa y, entre estas últimas, si se trata de una empresa recién creada o de una establecida durante mucho tiempo (obviamente siempre que se demuestre que tales efectos externos existen y que justifican los costes de las políticas públicas que se aplican). En este sentido, el trabajo que se expone a continuación complementa la monografía de Velasco y Saiz, al aportar nuevos elementos a tener en cuenta en la justificación y posterior aplicación de políticas públicas alrededor del fenómeno del emprendimiento.

Otra de las tesis con las que, después de los análisis realizados, finalmente se identifica este documento es la que sostiene Schumpeter sobre la naturaleza de la función emprendedora (Schumpeter, 1934). Si en épocas tempranas de su trabajo Schumpeter entiende el emprendimiento como un fenómeno casi exclusivo de creación de nuevas empresas, años más tarde sostiene que en la vida real nunca se presenta la función empresarial en su estado puro. Para Schumpeter no es fácil imaginarse una persona que sólo se dedique a construir nuevas combinaciones y que lo haga durante toda su vida. Especialmente, en el caso de un industrial que crea una empresa completamente desde cero, lo más probable es que, con el paso del tiempo, transforme su actividad en otra meramente administrativa, en la que se irá confinando más cada día hasta la jubilación. Al mismo tiempo, establece que la función empresarial puede encontrarse hasta en las actividades más humildes, sin que deba menospreciarse ninguna contribución. Concluye que la actividad empresarial debe considerarse como un todo social.

En esta misma línea de pensamiento, Schumpeter afirma que la función empresarial no necesita identificarse con una determinada persona física. Cada entorno social tiene sus propias formas de desempeñar la función empresarial. Para Schumpeter, por ejemplo, los avances realizados en la agricultura gracias a los programas desarrollados por el Ministerio de Agricultura y el impulso a la introducción de nuevos métodos de cultivo desarrollados por el departamento, significan una forma de función empresarial en la que el que actúa como empresario es el propio Ministerio. Además, la función empresarial puede desarrollarse de forma cooperativa. Con el desarrollo de corporaciones a gran escala, este aspecto ha tomado mayor importancia, ya que aptitudes que en una sola persona no es posible encontrar pueden construirse en torno a una personalidad corporativa. En consecuencia, a veces es imposible determinar quién es la persona que actúa como empresario en un asunto determinado.

Uno de los resultados que surgen de este trabajo es que la persona física del emprendedor es más relevante a la hora de evaluar el fenómeno emprendedor y sus consecuencias para

la economía, que hacerlo a través de la empresa. Esto llevará consigo el estudio minucioso de las funciones que desde el puesto de trabajo realizan las personas autoempleadas, identificando los efectos externos que se desprenden de las mismas para potenciar aquellos con mayor beneficio social. De este modo, el emprendimiento puede llegar a contemplarse como un valor social, que trasciende la decisión de crear una empresa o ser propietario de ella y se convierte en una forma de trabajo, que difunde al resto de ocupados, en la que toman relevancia atributos como la disposición a asumir riesgos y responsabilidades, la autonomía en el trabajo, la creatividad y el sentido de trascendencia, que tradicionalmente se han considerado como atributos exclusivos de las personas que crean empresas.

El resto del presente estudio se estructura del siguiente modo: el primer apartado presenta una síntesis de la economía del emprendimiento, distinguiendo entre las aportaciones que analizan la decisión de convertirse en emprendedor y las que se han ocupado de la decisión de crear una empresa. El apartado segundo muestra las evidencias empíricas para España del fenómeno del emprendimiento, visto desde el colectivo de autoempleados (según estadísticas de la EPA) y visto desde el colectivo de las empresas (a partir de las estadísticas del DIRCE). El apartado tercero contiene un análisis de las asociaciones estadísticas detectadas entre las variables de resultados sociales, como el empleo y el valor añadido, y las diferentes variables que se proponen para medir el emprendimiento. El contenido empírico del trabajo tiene un alto componente exploratorio, en cuanto que aporta datos descriptivos y examina relaciones que no nos consta que hayan sido examinadas hasta la fecha. El apartado cuarto contiene las conclusiones y esboza las implicaciones para el estudio del emprendimiento y para la formulación de políticas públicas, que se desprenden del análisis realizado. El carácter exploratorio del trabajo condiciona la robustez de las conclusiones y, en consecuencia, la concreción con la que puedan formularse las recomendaciones de políticas públicas.

1. Análisis económico de la actividad emprendedora

En este apartado se resumen y se valoran las aportaciones al emprendimiento que se han hecho desde el análisis económico, a través de explicar las decisiones descentralizadas de los agentes en dos ámbitos concretos: la decisión de ocupación personal como autoempleado o como asalariado y la decisión de crear una empresa. A los efectos de la presente exposición, el rasgo que mejor define al emprendedor, como persona que participa en la producción y el intercambio dentro de las economías que potencian la división del trabajo, es la de realizar las funciones que le corresponden por cuenta propia, es decir, ser autoempleado³. La decisión de estar autoempleado o trabajar por cuenta ajena es una decisión individual que se tomará de acuerdo con la información y las preferencias que cada persona posea y dentro de las restricciones marcadas por el entorno. El fenómeno del emprendimiento se manifiesta en la decisión de unas personas de ocuparse como autoempleado y en la siguiente decisión de contratar o no personas como asalariados, limitando o no su responsabilidad ante terceros mediante la interposición de una persona jurídica. El interés social por el autoempleo toma como punto de partida el averiguar si esa decisión descentralizada y libre de los agentes económicos lleva a resultados que consideramos óptimos desde el punto de vista social o si, por el contrario, el resultado final se aleja de ese óptimo. En el supuesto de que la respuesta sea negativa, en el sentido de que las decisiones racionales e individuales no llevan a óptimos sociales, la pregunta siguiente deberá ser cuáles son los factores del entorno que crean las ineficiencias detectadas, tanto en un contexto estático (las dotaciones personales de los agentes están dadas) como dinámico (se crean los incentivos óptimos para la acumulación en el tiempo de tales dotaciones).

1.1 Decisiones de ocupación

El escenario de partida es una situación donde las personas pueden elegir entre ocuparse como autoempleados (emprendedores) o trabajar por cuenta ajena. Optar por la primera de

3 Este documento no entra con detalle en la revisión de las funciones que realiza el emprendedor, por ser la temática más habitual en la literatura sobre emprendimiento; véase Sánchez-Asín (2005) para una revisión. A modo de síntesis, los autores y las funciones que se han destacado en la literatura son los siguientes; Knight: incertidumbre, Schumpeter: innovación, Coase: coordinación, Leibenstein: eficiencia, Kirzner: oportunidad, y Alchian y Demsetz: supervisión.

las alternativas significa tener el control sobre las condiciones bajo las que se realiza el trabajo y sus contenidos, tanto del trabajo propio como emprendedor como del trabajo que realizan las personas asalariadas a las que se contrata. La autonomía y poder de decisión que acompañan el autoempleo acostumbran a tener como contrapartida la obligación de asumir las incertidumbres que lleva consigo retribuir el trabajo realizado a través de la renta residual que origina la actividad sobre la que se tiene el control. Trabajar por cuenta ajena, en cambio, significa aceptar la dirección de otros en el trabajo y recibir en contrapartida un salario pactado de antemano por los servicios de trabajo prestados, es decir, con el trabajo por cuenta ajena se evita o se minimiza la incertidumbre sobre las contrapartidas que se reciben por el trabajo realizado.

Las principales variables que el análisis económico ha utilizado para explicar la decisión ocupacional entre autoempleado y asalariado han sido la habilidad de las personas y su disposición a asumir riesgos. Lucas es uno de los primeros en estudiar la asignación de personas a unas ocupaciones u otras partiendo del supuesto de que las personas difieren en sus habilidades para el desempeño de las actividades propias del emprendedor (Lucas, 1978). El trabajo del emprendedor afecta a la productividad total de los recursos productivos bajo su control, y ello justifica que las diferencias en habilidades redunden en diferencias en el término de productividad total de la función de producción. Bajo los supuestos de certeza en los resultados económicos, ausencia de separación entre propietarios y directivo, y comportamiento racional (maximización de la utilidad), Lucas demuestra que, en el equilibrio, las personas con mayor nivel de habilidad se ocuparán como emprendedores y las de menor habilidad como asalariados. Además, la ordenación de más a menos habilidad entre los emprendedores se corresponde con la ordenación de empresas de más a menos tamaño, es decir, los emprendedores más hábiles serán los que dirijan las empresas más grandes. Los salarios se ajustan hasta que la oferta de trabajo es igual a la demanda, es decir, hasta el punto donde los emprendedores contratan a todos los trabajadores; unos y otros tienen en cuenta la utilidad neta de elegir una ocupación u otra según el salario que se percibe como trabajador por cuenta ajena en cada momento. El modelo de Lucas predice un aumento del tamaño medio de las empresas en el tiempo y, con ello, un menor número de emprendedores, porque el aumento en los salarios reales que acompaña al proceso de intensificación de capital aumenta el atractivo del trabajo por cuenta ajena.

El trabajo de Lucas se ha generalizado en varias direcciones. Rosen contempla la función de supervisión del emprendedor, además de la de director de la empresa, de manera que la segunda está sujeta a economías de escala, pero la primera no, lo cual impone otras restricciones al tamaño de las empresas (Rosen, 1982); los resultados del modelo explican el origen de las distribuciones de tamaño de las empresas y las distribuciones de salarios de los directivos y empresarios que trabajan en ellas. Sánchez-Asín y Salas extienden y contrastan empíricamente el modelo de Lucas-Rosen (Sánchez-Asín, 2005 y Salas y Sánchez-Asín, 2006 y 2008). Por otra parte, Baumol y Murphy analizan, por un lado, qué sucede cuando los emprendedores utilizan su superior habilidad en la búsqueda improductiva de rentas y, por otro, la influencia del entorno institucional en esta elección (Baumol, 1990 y Murphy *et*

al., 1991); otros trabajos en esta línea son los de Libecap, Klapper y Van Stel (Libecap, 1993, Klapper *et al.*, 2004 y Van Stel *et al.*, 2007). En general, estos modelos no contemplan la posibilidad de que la habilidad de las personas se modifique con la educación formal.

La relevancia de las diferencias en la disposición a asumir riesgos entre unas personas y otras, cuando se intenta explicar la ocupación en autoempleo frente al empleo por cuenta ajena, aparecen por primera vez en la obra de Knight (1921). Sin embargo, son más propiamente Kihlstrom y Laffont (1979) quienes estudian formalmente la elección de ocupación entre emprendedores y asalariados en función de diferencias en la aversión al riesgo de las personas cuando el beneficio o renta residual del emprendedor es incierto, mientras que los trabajadores por cuenta ajena reciben un salario pactado de antemano. Los autores demuestran que las decisiones racionales llevan a las personas más aversas a elegir trabajar como asalariados, mientras que los menos aversos eligen ocuparse como emprendedores. Elegir ser emprendedor o trabajar por cuenta ajena significa, en este contexto, elegir entre operar como asegurador o hacerlo como asegurado. Es evidente que la riqueza creada aumenta cuando el puesto de asegurador o empresario lo ocupa quien está en mejor disposición a asumir riesgos, y cuando los menos dispuestos, por la mayor aversión al riesgo, optan por ocupar puestos de trabajo donde se percibe un salario predeterminado. El modelo propuesto por Kihlstrom y Laffont también explica la coexistencia en el equilibrio de empresas de diferente tamaño.

Una diferencia importante entre los resultados que se derivan del trabajo de Lucas y seguidores y los resultados del trabajo de Kihlstrom y Laffont es que, en los primeros, la solución descentralizada de los agentes lleva a un equilibrio que es socialmente eficiente y donde las diferencias de renta y salarios entre las personas se explica totalmente por sus diferentes habilidades. En Kihlstrom y Laffont, en cambio, existen pérdidas potenciales de eficiencia social como consecuencia de una insuficiente participación en compartir riesgos en el equilibrio, lo cual lleva a que el número de personas que deciden ser emprendedores es inferior al número que hace máximo el bienestar social. Las soluciones para superar esta ineficiencia pasan por el desarrollo de mecanismos para compartir riesgos, como son el mercado de valores y los mercados financieros en general.

A) Riqueza personal, sistema financiero y emprendimiento

El emprendedor tiene una posición central en el proceso de articular una actividad productiva, en la que se requiere la venta de bienes o servicios al mercado, para lo que es necesaria la contratación con otros proveedores de servicios y, en particular, con los trabajadores asalariados. El desarrollo de este papel no sólo lleva al emprendedor a la asunción de riesgos, sino que le plantea el problema adicional de dar garantías de que efectivamente se dispondrá de recursos financieros para pagar los salarios prometidos, así como cualquier otro bien o servicio comprado a terceros (por ejemplo, proveedores). Las garantías, adicionales a las expectativas de ingresos del negocio, que el emprendedor ofrece a quienes aportan recursos complementarios a su propio trabajo, son recursos que el emprendedor deberá obtener, en

principio, de su propio patrimonio personal. Se establece así un primer vínculo entre riqueza personal y posibilidades de autoemplearse, que ha estado presente en distintos análisis económicos del emprendimiento.

Los mercados financieros existen con la finalidad de permitir desvincular las iniciativas emprendedoras que requieren financiación para posteriores inversiones, de la riqueza personal de quien quiere desarrollar el proyecto. Sin mercados que agregan el ahorro para dirigirlo a la inversión productiva, la actividad emprendedora estaría supeditada a poseer suficiente riqueza personal, independientemente de que se tuvieran las habilidades o no. Por otra parte, quien tuviera habilidad para ser emprendedor pero no poseyera la riqueza personal suficiente, bien para dar garantías o para financiar directamente las inversiones, tendría vetado el empleo como autoempleado. Sin mercados financieros que hagan accesible la financiación de terceros para las actividades productivas, las pérdidas de eficiencia que resultan son evidentes. Los mercados de valores (bolsa) ofrecen la posibilidad de superar las restricciones que impone una riqueza personal limitada a través de crear condiciones para que la inversión empresarial pueda ser compartida entre varios socios, cada uno aportando una fracción del total, lo cual equivale a compartir los riesgos que se asumen con la inversión. En suma, los mercados financieros tienen la misión de hacer posible que la persona que ahorra, pero no tiene la habilidad o la disposición para emprender una actividad empresarial, reciba una rentabilidad aceptable de sus fondos cuando se destinan a financiar inversiones productivas que acometen personas distintas, las cuales tienen la habilidad emprendedora necesaria pero no tienen riqueza personal suficiente para nutrir el capital que requiere la actividad empresarial.

Sin embargo, los mercados financieros están gravemente afectados por las asimetrías de información entre quienes piden fondos prestados y quienes deben decidir si los entregan o no. La literatura económica sobre emprendimiento se ha hecho eco de esas limitaciones, valorando sus implicaciones para el bienestar social y las recomendaciones que se derivan para las políticas públicas. En una de las primeras y más relevantes contribuciones, Stiglitz y Weiss suponen que los proyectos para los que los emprendedores piden financiación difieren unos de otros en términos de riesgo (Stiglitz y Weiss, 1981); los emprendedores conocen el riesgo del proyecto, pero los bancos que han de financiarlo no, de manera que el banco debe fijar un precio medio con el que compense los riesgos del conjunto de proyectos que financia. Stiglitz y Weiss demuestran que importa al banco fijar un tipo de interés por debajo del que iguala oferta y demanda y racionar el crédito que concede, pues un tipo de interés más alto induciría una selección negativa de proyectos con un nivel medio de riesgos superior al que hace máximo el beneficio esperado del banco. Por todo ello, se demuestra que los bancos, necesariamente, terminan por invertir en actividades emprendedoras un montante inferior al que es socialmente óptimo.

La vinculación entre riqueza personal y decisión ocupacional no se rompe del todo con los mercados financieros, de manera que las dotaciones heterogéneas de riqueza tienen implicaciones para la actividad emprendedora cuando los mercados financieros son imperfectos (Banerjee y Newman, 1993; Evans y Jovanovic, 1989). La información asimétrica, una ca-

racterística recurrente de los mercados financieros, condiciona la disponibilidad de fondos que nutren a los proyectos emprendedores y, junto con la heterogeneidad en las riquezas iniciales de las personas, ha sido uno de los principales argumentos utilizados para la intervención pública en esos mercados.

Además del riesgo, las asimetrías de información pueden afectar también a la rentabilidad esperada de los proyectos emprendedores para los que se busca financiación. De Meza y Webb estudian la inversión y financiación de proyectos cuya rentabilidad crece con la habilidad de los emprendedores, variable que se supone no observable por los bancos a los que se pide dicha financiación. La información asimétrica impide discriminar entre unos proyectos y otros, de manera que los bancos ofrecen el mismo tipo de interés para todos los proyectos (De Meza y Webb, 1987). Los autores demuestran que en el equilibrio los emprendedores con más habilidad terminan subvencionando a los menos hábiles y el número de proyectos que se financia excede del socialmente óptimo, es decir, lo opuesto a lo que sucede cuando la información asimétrica afecta al riesgo. Por tanto, la información asimétrica puede dar lugar tanto a un defecto como a un exceso de actividad emprendedora según cuál sea la variable afectada por la asimetría.

La sobreinversión o el excesivo número de emprendedores que predicen De Meza y Webb, predicción confirmada en un contexto menos restrictivo por S. C. Parker (Parker, 2003), se acrecienta cuando los emprendedores son demasiado optimistas, situación que viene siendo refrendada por una evidencia empírica creciente (Coelho *et al.*, 2004). Muchos emprendedores terminan viéndose afectados por lo que ya Adam Smith anticipó como una situación bastante generalizada, en la que las personas tienden a sobrestimar sus habilidades (especialmente cuando están en buenas condiciones para explotar oportunidades que otros han dejado). Las altas tasas de fracaso empresarial y las extremadamente largas jornadas de trabajo de los emprendedores son consistentes con este exceso de optimismo y autoconfianza que termina con altos costes tangibles e intangibles para los emprendedores y sus familias.

Las imperfecciones en los mercados financieros explican la aparición de instituciones especializadas en corregir, o al menos atenuar, los problemas de selección adversa y riesgo moral que resultan de tales imperfecciones. Las sociedades llamadas de capital riesgo (*venture capital*) son un tipo de tales instituciones. Keuschnigg y Nielsen han estudiado la decisión ocupacional de los emprendedores cuando para la puesta en marcha de la actividad emprendedora se cuenta con el apoyo de sociedades de capital riesgo (Keuschnigg y Nielsen, 2006). Bajo un planteamiento de diseño de políticas públicas que acercan los resultados esperados al óptimo social (entre las que se encuentran estímulos a la inversión en I+D, impacto del impuesto sobre beneficios y ganancias de capital), los autores demuestran que es preferible utilizar los recursos públicos para mejorar la calidad de las nuevas iniciativas emprendedoras que se crean, en lugar de hacerlo en aumentar su número.

Digamos finalmente que con mercados financieros imperfectos, la vinculación entre riqueza personal y emprendimiento hace relevantes las políticas fiscales sobre la renta y el patrimonio

aplicadas por las autoridades públicas. Esto es así no sólo porque unos impuestos sobre la renta más altos reducen los beneficios marginales del esfuerzo y lo desincentivan, sino también porque los altos tipos impositivos disminuyen la riqueza personal acumulada. Aunque estos razonamientos parecen lógicos, los resultados empíricos sobre la relación entre riqueza personal y emprendimiento no son ni mucho menos concluyentes (Evans y Jovanovic, 1989; Hurst y Lusardi, 2004; Cagetti y De Nardi, 2006; Paulson *et al.*, 2006; Fisher, 2007).

B) Capital humano

Las habilidades irregularmente distribuidas entre la población, que sirven para explicar decisiones ocupacionales entre autoempleados y asalariados, se consideran generalmente como habilidades innatas. Pero las habilidades que permiten mejorar la productividad de los emprendedores pueden, al menos en parte, aprenderse a través de la educación formal y/o la experiencia. La experiencia también permite a los emprendedores descubrir por ellos mismos sus habilidades innatas o conocerlas con más precisión (Jovanovic, 1982). La dotación en capital humano, término más general que el de las habilidades analizadas, está reemplazando a las habilidades innatas a la hora de explicar las decisiones de ocupación.

Para Lazear, la decisión de autoemplearse y las recompensas esperadas a cambio se ven favorecidas por la concurrencia en una misma persona de varias competencias y destrezas, mientras que las personas con destrezas en una única tarea encuentran preferible ocuparse como asalariados (Lazear, 2004 y 2005). Es de esperar que la diversidad de destrezas necesaria para el éxito emprendedor será diferente en unas industrias y en otras (por ejemplo, la industria del arte requiere destrezas dispares incluido el talento artístico y la gestión del negocio), mientras que es de esperar también que entre las personas predomine un cierto grado de especialización en cuanto a las destrezas que se poseen. Si así fuera, la predicción de Lazear es que la tasa de emprendedores será mayor en industrias donde se requieren destrezas más homogéneas (por ejemplo, seguros) que donde se requieren destrezas más heterogéneas (arte, ciencia y tecnología). Algo más controvertida resulta la predicción de Lazear según la cual el progreso técnico demanda destrezas para las nuevas actividades que no están disponibles a corto plazo en el mercado. El progreso técnico reduce el número de emprendedores de equilibrio en la economía debido a la escasez de oferta. Sin embargo, Lazear ignora que el propio progreso técnico ayudará a los emprendedores a adquirir más fácilmente las habilidades demandadas y, por tanto, la escasez será menor que la inicialmente prevista cuando el progreso técnico no afecta al proceso de aprendizaje.

Otra corriente de investigación, cada vez más importante, es la que unifica las influencias del capital humano y financiero en el dominio del emprendimiento. De esta forma, trabajos anteriores, principalmente empíricos, sobre determinantes de las diferencias en preferencias y resultados de los emprendedores, en los que la experiencia en gestión dentro de la misma industria o actividad se muestra como una variable muy relevante para explicar la conducta y los resultados, quedan plenamente integrados en los nuevos modelos teóricos sobre capital humano y emprendimiento (Parker, 2004). A modo ilustrativo de esta litera-

tura, Parker y van Praag, en un contexto de mercados financieros imperfectos y racionamiento de crédito, predicen que los emprendedores con mayor nivel de educación se enfrentarán a menos restricciones financieras, lo que redundará a su vez en un efecto directo e indirecto del capital humano en la *performance* de los emprendedores: por un lado, mejora la rentabilidad de la inversión en educación y, por otro, se consigue más capital productivo (Parker y van Praag, 2004). El posterior ejercicio empírico que llevan a cabo los autores, en el que se constata una mayor rentabilidad de la educación formal para los emprendedores que para los empleados, sugiere que las personas con mayor nivel de educación formal están en condiciones favorables para ser emprendedores más exitosos.

C) Innovación, emprendimiento y efectos externos

La figura del emprendedor ha estado tradicionalmente ligada a la innovación; asociación influida, sin duda, por la estrecha vinculación que establece Schumpeter en varias de sus obras entre emprendimiento e innovación. Las innovaciones marcan la aparición de nuevos mercados y la *performance* de los emprendedores en los mismos ayuda a comprender los patrones de desarrollo que siguen esos mercados en el tiempo. Por ejemplo, Jovanovic supone que los emprendedores, al inicio de su vida laboral, desconocen sus habilidades innatas, pero las aprenden por experiencia en el trabajo (Jovanovic, 1982). El aprendizaje sobre las verdaderas habilidades por parte de los emprendedores modificará su conducta y de modo especial su decisión de seguir como autoempleado o de emplearse como asalariado. Concretamente, quienes ratifican una elevada habilidad es de esperar que sigan como emprendedores, pero quienes se dan cuenta de que su habilidad es menor que la que inicialmente creían optarán por trabajar como asalariados. Las predicciones del modelo permiten explicar la evidencia empírica, según la cual las empresas más pequeñas y más jóvenes muestran tasas de crecimiento más altas y más volátiles que las más grandes o, lo que es lo mismo, la tasa de salida de empresas/emprendedores de la actividad emprendedora es mayor en los colectivos de empresas jóvenes y pequeñas que en los colectivos de empresas grandes y maduras. Paralelamente, los mismos estudios empíricos muestran que la supervivencia de las empresas en el mercado está asociada con el tamaño, con la edad, con la experiencia y educación formal del empresario y con una mayor dotación de recursos propios (Parker, 2002 y Esteve-Pérez, 2007).

Pero la innovación, entendida como la acción de desarrollar algo nuevo que se demuestra comercialmente rentable, no es una actividad restringida a los emprendedores que se inician en el mercado de empleo. Tampoco es correcto asociar innovación exclusivamente con la persona física del inventor y descubridor que trabaja aislado, porque buena parte de las innovaciones ocurren en empresas (colectivos humanos), fruto del trabajo en equipo de muchas personas realizando tareas diferentes. Buena parte de la literatura sobre emprendimiento e innovación no se diferencia de la literatura más general que explica los esfuerzos en I+D de las empresas y su influencia en la estructura y crecimiento del mercado. Como acertadamente señalan Bianchi y Henrekson, la mayor parte de los modelos económicos que se dedican al estudio de la innovación tecnológica no incorpora, ni explícita ni implí-

citamente, la decisión ocupacional de los emprendedores (Bianchi y Henrekson, 2005). La “persona extraordinaria” que posibilita la destrucción creativa, y que Schumpeter define como emprendedor, no está bien representada en unos análisis que no terminan por distinguir entre personas que emprenden y personas que innovan.

Con el propósito de dar un paso adelante en el camino de identificar mejor la función del emprendedor y diferenciarla de la del innovador, Acs y Audretsch colocan al emprendedor en la posición de la persona que es capaz de transformar conocimiento nuevo en oportunidades comerciales (Acs *et al.*, 2004). El emprendedor se convierte así en un “filtro del conocimiento”, y su función es necesaria para el progreso económico porque apalanca el conocimiento, generado a través de la investigación y el desarrollo que realizan científicos y técnicos, haciendo posible con su iniciativa que, finalmente, ese conocimiento termine por convertirse en bienes y servicios comercializados. Las aportaciones de esta línea de trabajo integran el emprendimiento con las teorías del desarrollo endógeno y explican la regularidad empírica de que el crecimiento agregado de la economía está positivamente asociado con la variable de gasto en I+D (que mide la creación de conocimiento) interaccionada con la variable tasa de emprendedores (que mide supuestamente el nivel de emprendimiento).

Otros investigadores (Michelacchi, 2003) han demostrado que en el libre mercado no siempre se conseguirá un balance óptimo entre creación de conocimiento por medio de los científicos y la explotación de ese conocimiento por parte de los emprendedores, lo cual de nuevo abre la puerta a posibles políticas públicas para promover el emprendimiento. Teniendo en cuenta que ese conocimiento, vinculado a la innovación científica y tecnológica, será un conocimiento avanzado y especializado, la dotación de capital humano del emprendedor que debe filtrarlo y traducirlo tendrá que ser alta. Surge, por tanto, una nueva conexión entre capital humano de los emprendedores y características innovadoras del proyecto que emprenden, a partir de la cual cobran sentido las iniciativas de impulso al emprendimiento a través de los *spin-off* universitarios. En ellos, personas cercanas al proceso de creación del conocimiento emprenden una actividad comercial para llevar ese conocimiento al mercado (Ortín *et al.*, 2007).

El concepto de emprendedor como filtro del conocimiento ayuda a disociar creación y explotación comercial del conocimiento avanzado, pero no resuelve una pregunta pertinente: si los emprendedores, empezando de nuevo creando una empresa (emprendimiento externo), están o no en mejores condiciones para explotar los desbordamientos de conocimiento que las empresas ya establecidas (emprendimiento interno). Existen evidencias de que las empresas más pequeñas y más jóvenes, que son representativas del emprendimiento externo, innovan más que las empresas grandes (Acs y Audretsch, 1990). Pero esto no demuestra que el emprendimiento externo sea más eficaz que el interno cuando se trata de actuar como filtro del conocimiento. Además, obliga a tener muy en cuenta los resultados de Lazear sobre la importancia de las destrezas balanceadas para que las personas elijan ser emprendedores, ya que las destrezas científicas y técnicas son diferentes de las destrezas en gestión

y marketing, lo cual reduce el número de personas que están dotadas de ambas (Vendrell y Ortín, 2007). La alternativa de que se formen equipos con personas, cada una especialista en una habilidad, equipos con científicos y con gestores, surge como una posibilidad realista cuando se trata de ejercer como filtros del conocimiento.

La vinculación entre emprendimiento y desbordamiento del conocimiento hace relevante la localización de las actividades emprendedoras siempre que el desbordamiento del conocimiento varía entre unos espacios físicos y otros, aunque autores tan acreditados como Krugman argumentan que los desbordamientos de conocimiento constituyen un fenómeno difuso que no respeta fronteras nacionales (Krugman, 1991). En principio, las universidades constituyen un importante foco de desbordamiento de conocimiento que ayuda a fomentar la innovación (Audretsch y Feldman, 1996; Jaffe, 1989; Jaffe *et al.*, 1993). Trabajos empíricos recientes (Audretsch y Lehman, 2006) proporcionan evidencia de que las nuevas empresas de alta intensidad tecnológica muestran una alta propensión a localizarse cerca de las universidades, sobre todo de aquellas donde predominan estudios de posgrado y con un mayor nivel científico en ciencias sociales (supuestamente en las ciencias sociales el conocimiento es más tácito y se desborda con menos fluidez que en las ciencias naturales). Por otra parte, las empresas que se localizan próximas a las universidades crecen más que las que se localizan en otros lugares, lo que demuestra los beneficios de la proximidad, aunque en el trabajo no se tienen en cuenta las razones que llevan a las empresas a elegir una localización u otra.

El entorno proporciona a los emprendedores algo más que oportunidades para capturar conocimiento que se desborda. La función del emprendedor no termina con la creación, sino que continúa con el impulso empresarial para llevar lo creado al mercado para su venta. En la fase de producción y comercialización, el emprendedor combinará su esfuerzo con las aportaciones de otros propietarios de recursos. Un entorno más o menos dotado de los recursos complementarios afectará al éxito de la iniciativa emprendedora. La literatura sobre emprendimiento ha llamado la atención sobre las ventajas de los emprendedores que se desenvuelven en entornos que proporcionan intangibles en forma de capital social donde la confianza mutua aparece más fácilmente y las relaciones informales reducen significativamente los costes de transacción. Los ejemplos del Silicon Valey (Saxenian, 1994), los distritos industriales y los *clusters* (Porter, 1990) sirven para destacar la relevancia de las aglomeraciones espaciales donde tiene lugar la actividad emprendedora para su éxito final.

A lo largo del presente epígrafe, la actividad emprendedora se ha vinculado al aprovechamiento de efectos externos que resultan de un conocimiento que se desborda o de un entorno que proporciona una alta dotación de capital social. Sin embargo, ha sido al propio emprendimiento al que tradicionalmente se ha atribuido efectos externos para la sociedad en su conjunto, sobre todo cuando se trata de justificar las ayudas públicas que se destinan a fomentarlo. La forma más inmediata de vincular emprendimiento con efectos externos es tomando el emprendimiento como sinónimo de innovación. Al hacer visible y perceptible por otros algo que no existe, y teniendo en cuenta que es imposible impedir el aprovecha-

miento oneroso por terceros de al menos una parte del conocimiento nuevo que está incorporado en la innovación o que se ha producido hasta llegar a ella (I+D), la innovación produce un efecto externo de diferente alcance e intensidad según los casos. Ahora bien, algunas de las teorías más recientes sobre el emprendimiento, como la que se articula alrededor de los filtros del conocimiento, no contempla al emprendedor como la persona que crea el conocimiento, sino como la persona que lo aprovecha comercialmente. El desbordamiento de conocimiento es más razonable que se produzca por quien realiza el descubrimiento tecnológico que por la decisión del emprendedor de crear la empresa para comercializar la innovación. Aunque no se descarta que en esta fase de comercialización del nuevo descubrimiento también se produzcan innovaciones que desbordan conocimiento, es de esperar que el desbordamiento no sea el mismo que en la fase de descubrimiento.

La experimentación, en contacto permanente con el mercado, generará mucha información, codificable y no codificable, que estimulará toda suerte de nuevos experimentos y experiencias y finalmente contribuirá al aprendizaje en todo el tejido social. Aceptado que la innovación, en el sentido de experimentación, aporta información valiosa para los agentes económicos, la pregunta siguiente es si las expectativas de apropiación privada de los beneficios de la experimentación son suficientes para que la actividad de innovación/experimentación se acerque a las magnitudes socialmente óptimas. Resulta difícil aventurar una respuesta, pero en cualquier caso sí es cierto que la experimentación cercana a la investigación básica tendrá siempre un valor de oportunidad superior a la realizada cerca del mercado final, porque el conocimiento generado por aquella tiene una cartera de opciones para ser utilizado mayor que el surgido de las actividades empresariales ordinarias.

1.2 Emprendedor o empresario

El emprendedor ha sido definido como la persona que se autoemplea. El autoempleado puede desarrollar la actividad de producción y venta de los resultados de su trabajo individualmente o asociándose con otros. El ordenamiento jurídico vigente en todos los países le ofrece la oportunidad de hacerlo a título personal o interponiendo una figura jurídica, que se identifica comúnmente como empresa, bajo la forma legal que está contemplada en el propio Derecho. La empresa suele tener personalidad jurídica propia, lo que le permite asumir derechos y obligaciones frente a terceros, y le habilita para poseer activos en propiedad, que pone a disposición de otros agentes bajo condiciones que se contratan libremente. La actuación a través de la empresa, con personalidad jurídica propia o no, que media en la relación entre el emprendedor y el resto de agentes con los que colabora o intercambia, convierte al emprendedor (persona que decide trabajar por cuenta propia) en empresario (persona propietaria de una empresa). Para muchos autores, la actividad emprendedora es sinónimo de creación de empresas; de hecho, proyectos ambiciosos, como el GEM, que tratan de medir la actividad emprendedora en el mundo, utilizan como métrica la proporción de personas adultas que se encuentra en proceso de creación de una nueva empresa (Bygrave, 2006).

Puede considerarse que la empresa es una figura legal que se pone a disposición de las personas físicas para facilitar la colaboración entre ellas en la producción y el intercambio. La decisión de crear una empresa puede ser la consecuencia de la incorporación de un emprendedor al mercado, iniciando su actividad en el mismo por primera vez, o después de cerrar una empresa anterior, o de iniciar la nueva manteniendo las ya creadas. La utilización de la persona jurídica de la empresa, diferenciada de la persona física del empresario/emprendedor, se explica desde el punto de vista económico al menos por tres razones distintas: a) acotación de riesgos, b) diseño de incentivos en condiciones de información asimétrica y c) arbitraje fiscal y regulatorio.

a) Las formas jurídicas de sociedad anónima y sociedad limitada tienen la característica común de la responsabilidad limitada, lo cual quiere decir que las obligaciones que la empresa contrae en sus relaciones con terceras personas están garantizadas exclusivamente por los activos que la empresa posee en propiedad, netos de las cargas que ya tienen asumidas con anterioridad⁴. El patrimonio personal del emprendedor/empresario queda al margen de la actividad que realiza a través de la empresa, lo que simplifica las transacciones (resulta fácil conocer por terceros las garantías que realmente se ponen como colateral) y permite delimitar con más nitidez los riesgos que el emprendedor está dispuesto a asumir. Las economías de escala por acumulación de activos y aumento en la capacidad productiva, así como la propiedad única de activos complementarios, cuando coinciden en ellos elementos de especificidad que dan lugar a altos costes de transacción si pertenecen a empresas distintas que se ven en la necesidad de intercambiar, son también actuaciones que se ven favorecidas al utilizar la empresa como vehículo de propiedad única para los distintos activos, sobre todo porque con ello se facilita el acceso a distintas fuentes de financiación⁵. De modo especial, cuando la financiación proviene de personas que la proporcionan sólo como meros inversores, sin interés en participar en la gestión, y deseando ejercer la opción de salida sin restricciones, las formas jurídicas de empresas, que permiten la libre transmisión de los títulos que acreditan la propiedad (acciones), reducen el coste del capital y, más importante todavía, mantienen las actividades productivas ajenas a los cambios en la propiedad.

4 Otra forma de empresa con responsabilidad limitada es la cooperativa. La asociación de personas para trabajar juntas y aprovechar las ventajas de la “producción en equipo”, incluido el emprendedor que inicia el proyecto, podría adoptar la forma de cooperativa de trabajo (donde el poder de decisión y la renta residual se reparten entre todos los socios trabajadores) en lugar de sociedad de capitales (donde el empresario capitalista centraliza las relaciones y recibe toda la renta residual) cuando las circunstancias (mayor eficiencia) lo recomienden. Alchian y Demsetz (1972) proporcionan una discusión más detallada de la elección de la forma jurídica de empresa y explican las razones de eficiencia por las que el empresario termina en la posición central de todos los contratos con el resto de proveedores de recursos, característico de la empresa capitalista. En este contexto, el empresario debe asumir los riesgos, no porque sea menos averso al riesgo, sino porque de esta forma se asegura una dedicación eficiente a la empresa.

5 A esta razón de eficiencia, detrás de un mayor tamaño de la empresa, se puede añadir la búsqueda de dimensión para reforzar el poder o el control del mercado.

A las empresas se les permite ser titulares de derechos de propiedad sobre otras empresas (por ejemplo, poseer acciones de otras sociedades). A partir de este derecho, los emprendedores tienen a su disposición un vehículo legal para crear cruces accionariales entre personas jurídicas diferentes que dan lugar a grupos de empresas y, en muchos casos, a formas piramidales de propiedad y control sobre los recursos productivos. Se busca con ello aumentar el volumen de recursos bajo el control de un mismo emprendedor, manteniendo acotada la inversión de patrimonio personal que se necesita arriesgar para conseguirlo. Las empresas que se crean para ser tenedoras de títulos financieros y permitir controlar volúmenes de recursos muy superiores a los derechos sobre flujos de tesorería que retribuyen a esos activos son una práctica legal en todos los países, pero su valor social es más que discutible.

b) La información asimétrica complica los contratos entre propietarios de recursos, y especialmente la contratación con los trabajadores. Holmstrom argumenta convincentemente que al concentrar la propiedad de los activos no humanos en la persona jurídica de la empresa se da poder a los directivos para diseñar contratos con los trabajadores, de manera que dichos contratos incorporan incentivos más eficientes que los que resultan cuando la propiedad de los activos no humanos se dispersa (Holmstrom, 1999). La persona jurídica de la empresa ofrece opciones de diseño organizativo que no son factibles cuando se contrata directamente entre personas físicas, cada una propietaria de sus activos. La búsqueda de condiciones que permiten el diseño óptimo de incentivos, en situación de información asimétrica y activos específicos, puede determinar las fronteras de las empresas y, por tanto, el número de empresas de la economía en el equilibrio. La decisión de crear una empresa con personalidad jurídica propia y, bien dotarla de recursos en propiedad o, por el contrario, optar por un crecimiento endógeno de la empresa existente, depende de cuál es la mejor forma de organizar la actividad productiva en condiciones de información asimétrica entre empresarios y trabajadores.

c) Los impuestos y las regulaciones también condicionan la decisión de crear empresas. Por ejemplo, la existencia de un impuesto sobre las ventas crea incentivos a integrar dentro de una misma persona jurídica actividades a lo largo de la cadena de valor, para evitar así que el *output* producido resulte gravado al efectuarse la transacción entre empresas separadas. La sustitución del impuesto sobre las ventas por el impuesto sobre el valor añadido hace que el sistema impositivo sea neutral, cuando se trata de decidir si la transacción ocurre dentro de la empresa o entre empresas. La brecha entre el impuesto de las rentas de personas físicas frente al impuesto de personas jurídicas, más alto en el caso de las primeras que en el de las segundas, crea incentivos a que las rentas afloren en personas jurídicas en lugar de hacerlo en personas físicas. En consecuencia, se crean empresas con el único objetivo de aprovechar las oportunidades de arbitraje fiscal, más aún cuando se trata de rentas en forma de plusvalías de capital sujetas un tipo impositivo todavía menor. Por otra parte, las regulaciones que afectan a la contratación laboral crean incentivos en las empresas para segregar actividades en empresas jurídicamente dependientes, bajo una única dirección o bajo dirección y propiedad diferente, para que entre ellas se aplique la regulación propia de las transacciones

mercantiles que, en el caso de mantener las actividades dentro de la empresa, conservando así en la propia plantilla a los trabajadores implicados, la relación entre estos y la empresa estaría regulada por la legislación laboral. Finalmente, la creación de una empresa filial puede ser la consecuencia de la internacionalización de las actividades económicas y las exigencias de las regulaciones nacionales de destino que obligan, a quienes quieren operar económicamente en ese territorio, a crear empresas con domicilio en el país.

Los empresarios y las empresas son dos colectivos distintos: los emprendedores pueden operar como trabajadores autónomos empleando o no a otras personas, mientras que varios emprendedores pueden ser socios en una misma empresa, poniendo en común su trabajo y compartiendo la propiedad mientras la empresa contrata otros servicios y bienes a terceros. Un mismo emprendedor puede ser propietario de varias empresas, con diferente grado de implicación en cada una de ellas: en unas ejerciendo únicamente de propietario y encargando la gestión a terceros, mientras que en otra ejerce a la vez la propiedad y la gestión. En algunas empresas la figura del empresario puede ser invisible, en cuanto que sus propietarios son otras empresas, dentro de una larga cadena piramidal. En las grandes empresas que cotizan en bolsa resulta difícil identificar a la figura del empresario, porque las funciones de aportar capital, asumir riesgos y dirigir la actividad recaen en personas y colectivos diferentes. Por otra parte, la creación de una empresa tendrá diferente valor social si responde a la decisión del autoempleo de aprovechar las ventajas de la persona jurídica para llevar adelante su proyecto innovador, que si responde a objetivos de arbitraje fiscal o al interés por aprovechar resquicios de la regulación.

La propiedad de la empresa es transferible. La herencia es una forma de transferir la propiedad que tiene una connotación particular, en cuanto que a través de ella adquiere su máxima expresión la figura de la empresa familiar. El estudio de la empresa familiar está estrechamente unido al estudio del emprendimiento. Pero ser empresario porque se crea *ex novo* una empresa a través de la cual ejercer el autoempleo es distinto a ser empresario por heredar los títulos que dan derecho de propiedad sobre una empresa creada y desarrollada por otra persona. Conocer las implicaciones para el desempeño de la propia empresa de la forma como se accede a su propiedad resulta de interés, porque, tradicionalmente, se han articulado ventajas fiscales para facilitar la sucesión en las empresas familiares.

Las investigaciones que comparan la *performance* de empresas familiares y no familiares han ido convergiendo hacia la conclusión de que la propiedad, sea familiar o no familiar, no tiene consecuencias para los resultados financieros de las empresas, excepto cuando se trata de empresas donde la única presencia familiar es la del emprendedor que las fundó (Miller *et al.*, 2007). Otras evidencias apuntan a una mayor eficiencia productiva de la empresa familiar sobre la no familiar, que, sin embargo, no se traduce en mayores resultados financieros porque la empresa familiar ve frenado su crecimiento por el deseo de mantener el control dentro de la familia (Galve y Salas, 2007). Finalmente, si se comparan los resultados de las empresas familiares en las que la sucesión ha llevado a la dirección de la empresa a un directivo profesional ajeno a la familia, con los resultados financieros medios de

las empresas familiares después de producirse el relevo generacional a favor del heredero del fundador, existe una evidencia muy robusta que demuestra que los resultados de las segundas son inferiores a los de las primeras (Pérez-González, 2006). La aportación del empresario fundador aparece como un recurso valioso y no replicable de las empresas que crecen en el tiempo, algo que el mercado reconoce con un premio en la cotización de las acciones. Sin embargo, no hay evidencias fehacientes de que el acceso a la condición de empresario a través de la herencia de la empresa fundada por otro suponga beneficio extraordinario alguno para la propia empresa o para la sociedad.

2. Evidencias empíricas en España

En este apartado y el siguiente se presentan evidencias sobre la evolución reciente del emprendimiento en España y sobre la asociación que se detecta entre emprendimiento y creación de riqueza. La parte meramente descriptiva, de la que se ocupa este apartado segundo, tiene por objeto conocer la dinámica emprendedora según se analice a partir de los emprendedores en activo o según se analice a partir de las empresas operativas; se quiere conocer qué factores están detrás de la dinámica de cada una de las variables, especialmente si se trata de factores territoriales (ligados a las comunidades autónomas) y/o de factores sectoriales⁶. El apartado tercero, en cambio, aporta unas primeras evidencias sobre la asociación que se detecta entre las variables de emprendimiento y variables como la educación formal de los ocupados o el crecimiento económico, que miden cualitativa y cuantitativamente una parte del bienestar social.

Las dos fuentes estadísticas principales utilizadas son el DIRCE, sobre número de empresas, y la EPA, sobre emprendedores. El DIRCE proporciona información censal del *stock* y flujos de entrada y salida de empresas, excluido el sector primario (agricultura, ganadería y pesca), las administraciones públicas y las actividades de las comunidades de propietarios y del servicio doméstico; al *stock* total de empresas que proporciona esta fuente estadística lo representamos a lo largo del documento por EMP. Esta información está desagregada en los sectores del CNAE 93 hasta dos dígitos y para cada una de las 17 CC AA españolas. Así mismo, se diferencia entre las empresas con asalariados (variable EmpCA) y sin asalariados (EmpSA). El DIRCE define a la empresa como “una organización sometida a una autoridad rectora que puede ser, según los casos, una persona física, una persona jurídica o una combinación de ambas, y constituida con miras a ejercer en uno o varios lugares una o varias actividades de producción de bienes o servicios”. Las empresas incluyen, por tanto, a los trabajadores autónomos. En este caso, el empresario (persona) requiere la intermediación de una “cuasi persona jurídica” que la obtiene mediante los trámites administrativos (CIF, IAE)

6 Para el estudio empírico del emprendimiento en España se cuenta con tres variables principales, la tasa de actividad emprendedora que proporciona el estudio GEM, la estadística de número de empresas que proporciona el DIRCE y la estadística de número de emprendedores que forma parte de la EPA. Los resultados del estudio GEM ya han sido analizados por otros estudios, incluido alguno de los publicados por la Fundación Alternativas (Velasco y Saiz, 2007), por lo que centraremos la atención en la actividad emprendedora que se desprende de las estadísticas de número de empresas y número de empresarios.

que le permiten ejercer la actividad económica. A los efectos de este estudio no hay diferencia, por tanto, entre un profesional libre y una sociedad limitada unipersonal, salvo en la limitación de la responsabilidad.

La EPA, en cambio, recoge los datos sobre el número de personas que, en las encuestas sobre ocupación, manifiestan que su ocupación principal es el autoempleo (empresarios y trabajadores independientes –autónomos–), con o sin asalariados. Aunque la EPA y el DIRCE elaboran sus estadísticas de forma independiente, la primera a través de la encuesta personal y el primero a partir de los registros mercantiles, fiscales y administrativos, es de esperar que en los colectivos de empresas y emprendedores sin asalariados se produzcan coincidencias importantes.

Para la elaboración del presente estudio, el INE ha facilitado a los autores la desagregación cruzada por grupos de sectores de actividad (agricultura, ganadería y pesca –AGP–; energía e industria –EI–; construcción –C–; comercio, hostelería y transporte –CHT–; intermediación financiera y actividades inmobiliarias –IFAI–; y otras actividades de servicios –OAS–) y por comunidades autónomas (Andalucía –AND–, Castilla y León –CLE–, Cataluña –CAT–, Comunidad Valenciana –CVA–, Galicia –GAL– y resto de comunidades –OTR–), de las siguientes variables: número de personas ocupadas a final del año, ocupados (que expresaremos por la variable N); número de empresarios/emprendedores con asalariados (variable T) y sin asalariados (S); y de la distribución de los ocupados por niveles de educación formal, tomándose como indicador para este estudio el porcentaje de ocupados con estudios superiores (%ESup). La información es anual para el periodo desde 1994 hasta 2006. El INE también ha suministrado los datos, procedentes de la Contabilidad Nacional, del valor añadido bruto (VAB) a precios constantes de 1995 y desagregado por las 17 CC AA y las agrupaciones sectoriales anteriores más una adicional (los servicios de no mercado –SNoM–); el periodo para la desagregación completa va desde 1995 hasta 2004.

2.1 Número de empresas y emprendedores

La Tabla 1 muestra la evolución del *stock* de empresas y del *stock* de emprendedores a final de cada año desde 1994 a 2006. Se excluyen la agricultura, ganadería y pesca, para hacer homogénea la comparación entre empresas y empresarios, y se distingue, en ambos casos, entre empresas/emprendedores con y sin asalariados. A finales de 2006 existen en España más de 3,336 millones de empresas (excluida agricultura, ganadería y pesca) y más de 2,822 millones de emprendedores (de nuevo excluida agricultura y pesca)⁷, es decir 1,182 empresas por emprendedor. Las cifras respectivas para el año 1994 eran 2,275 y 1,934 millones, res-

7 El número total de emprendedores en AGP en 2006 es de 363.500, comparado con un número de 558.100 en 1994.

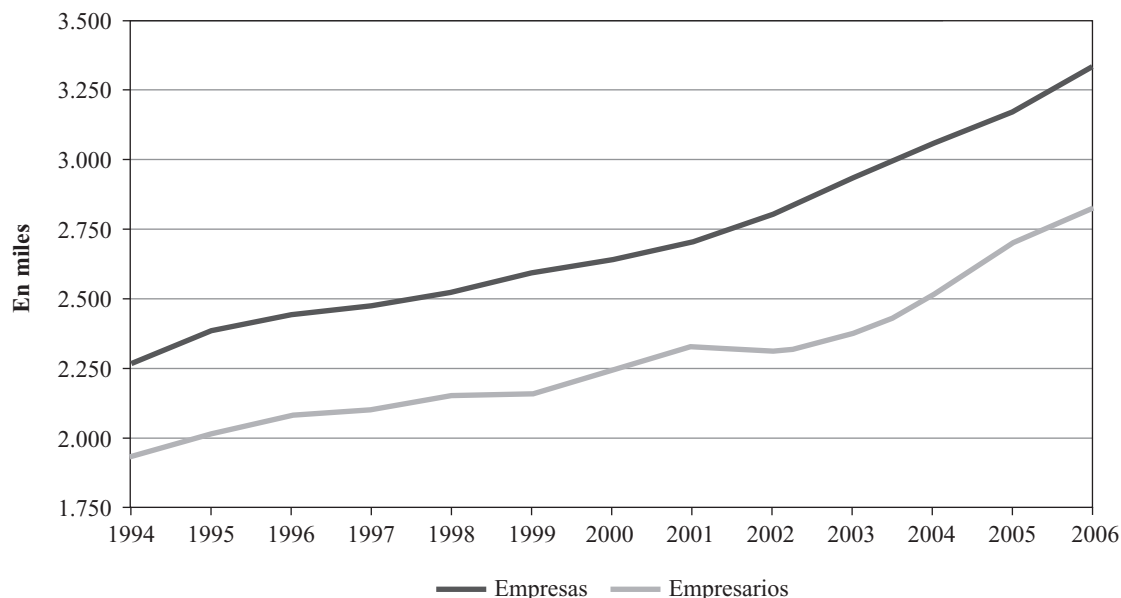
Tabla 1. Evolución del stock de empresas y del stock de empresarios

| Año | Empresas | | | | | | | Empresarios | | | | |
|------|---------------------------------|--------------------------------|---------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------|--|
| | Nna | EMP | EMP/Nna | EmpCA | EmpSA | EmpCA/EmpSA | Ena | Ena/Nna | Tna | Sna | Tna/Sna | |
| 1994 | 11.167,1 | 2.275,3 | 0,2038 | 964,0 | 1.311,4 | 0,7351 | 1.934,5 | 0,1732 | 530,2 | 1.404,3 | 0,3776 | |
| 1995 | 11.517,6 | 2.384,7 | 0,2070 | 1.014,0 | 1.370,6 | 0,7398 | 2.014,2 | 0,1749 | 584,1 | 1.430,1 | 0,4084 | |
| 1996 | 11.943,7 | 2.438,8 | 0,2042 | 1.054,8 | 1.383,9 | 0,7622 | 2.081,3 | 0,1743 | 628,8 | 1.452,5 | 0,4329 | |
| 1997 | 12.393,3 | 2.474,6 | 0,1997 | 1.084,4 | 1.390,2 | 0,7801 | 2.103,7 | 0,1697 | 648,1 | 1.455,6 | 0,4452 | |
| 1998 | 12.968,9 | 2.518,7 | 0,1942 | 1.130,6 | 1.388,1 | 0,8145 | 2.151,1 | 0,1659 | 707,3 | 1.443,8 | 0,4899 | |
| 1999 | 13.919,3 | 2.594,9 | 0,1864 | 1.177,7 | 1.417,2 | 0,8310 | 2.157,1 | 0,1550 | 744,5 | 1.412,6 | 0,5270 | |
| 2000 | 14.745,1 | 2.645,0 | 0,1794 | 1.236,3 | 1.408,7 | 0,8776 | 2.246,2 | 0,1523 | 762,4 | 1.483,8 | 0,5138 | |
| 2001 | 15.314,7 | 2.710,4 | 0,1770 | 1.285,1 | 1.425,3 | 0,9016 | 2.324,1 | 0,1518 | 792,5 | 1.531,6 | 0,5174 | |
| 2002 | 15.852,3 | 2.813,1 | 0,1775 | 1.353,2 | 1.459,9 | 0,9269 | 2.313,5 | 0,1459 | 840,4 | 1.473,1 | 0,5705 | |
| 2003 | 16.547,6 | 2.942,3 | 0,1778 | 1.441,9 | 1.500,4 | 0,9610 | 2.378,0 | 0,1437 | 895,0 | 1.483,0 | 0,6035 | |
| 2004 | 17.307,7 | 3.060,4 | 0,1768 | 1.488,2 | 1.572,3 | 0,9465 | 2.505,0 | 0,1447 | 921,0 | 1.584,0 | 0,5814 | |
| 2005 | 18.307,5 | 3.165,6 | 0,1729 | 1.552,7 | 1.612,9 | 0,9627 | 2.697,7 | 0,1474 | 981,3 | 1.716,4 | 0,5717 | |
| 2006 | 19.080,0 (x10 ⁶) | 3.336,7 (x10 ⁶) | 0,1749 | 1.630,5 (x10 ⁶) | 1.706,1 (x10 ⁶) | 0,9557 (x10 ⁶) | 2.822,6 (x10 ⁶) | 0,1479 (x10 ⁶) | 1.036,3 (x10 ⁶) | 1.786,3 (x10 ⁶) | 0,5801 | |

El subíndice "na" significa que no se han incluido las magnitudes del sector AGP (agricultura, ganadería y pesca).

Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 1. Número de empresas y empresarios en todos los sectores (excluidos agricultura, ganadería y pesca)



Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

pectivamente, lo que supone una *ratio* de empresas por emprendedor de 1,176. En el periodo 1994-2006, el número de empresas se ha multiplicado por 1,47, mientras que el número de emprendedores lo ha hecho con una cifra similar de 1,46, lo cual explica que la *ratio* de empresas por emprendedor se haya mantenido tan estable durante todo el periodo (Gráfico 1).

Atendiendo a su composición, en 2006 el número de empresas con asalariados se acerca al de empresas sin asalariados (95,57%), cuando en 1994 las primeras representaban menos del 75% de las segundas (73,51%); es decir, crece más el número vivo de empresas con asalariados que el de empresas sin asalariados. En cuanto a los emprendedores, la proporción de los que tienen asalariados sobre los que no tienen es menor que en el caso de las empresas (58,01% en 2006), aunque también crece en el tiempo (37,76% en 1994). Puesto que el número de empresas sin asalariados es muy similar al de emprendedores sin asalariados (aunque siempre ligeramente mayor los segundos), la principal diferencia entre el total de empresas y el total de emprendedores ocurre en los colectivos con asalariados. En efecto, las empresas por emprendedor con asalariados son 1,57 en 2006 y 1,82 en 1994, lo que indica también que, a lo largo del periodo, el número de empresas con asalariados ha crecido menos que el número de emprendedores con asalariados.

Cuando las cifras de empresas y de emprendedores se ponen en relación con los ocupados, observamos que el total de ocupados ha crecido más que el número de empresas y más que el número de emprendedores. Así mismo, en el año 1994 existen 4,9 (5,7) ocupados por

empresa (emprendedor), y en el año 2006 el número se eleva a 5,7 (6,8). Sin embargo, la conclusión es algo diferente cuando se analiza la evolución del número de asalariados (ocupados menos emprendedores) por empresa y/o emprendedor con asalariados. En efecto, en el año 1994 existen 17,4 asalariados por emprendedor con asalariados, mientras que en 2006 el número desciende a 15,7. Por empresa con asalariados, la *ratio* es menor y crece ligeramente en el tiempo, de 9,6 en 1994 a 10 en 2006⁸. Es decir, el tamaño medio de las empresas con asalariados se ha mantenido relativamente estable entre 9,6 y 10 trabajadores (excluido el emprendedor), mientras que los asalariados por emprendedor han descendido en el tiempo. A pesar de ello, este número de asalariados por emprendedor es relativamente elevado para una dirección eficaz de personas si el emprendedor debe implicarse en su supervisión y coordinación. El emprendedor se habrá ayudado de los servicios profesionales de personas contratadas como dependientes (directivos) para realizar estas funciones. Según la EPA, el número de personas ocupadas en puestos de dirección empresarial (asalariados) es de 184.104 en 1994 y de 374.092 en 2006, con lo cual, si tenemos en cuenta la suma de estos profesionales y de los empresarios con asalariados, el número de asalariados sobre el total de emprendedores más directivos es de 12,7 en 1994 y de 11,3 en 2006.

A) Sectores de actividad

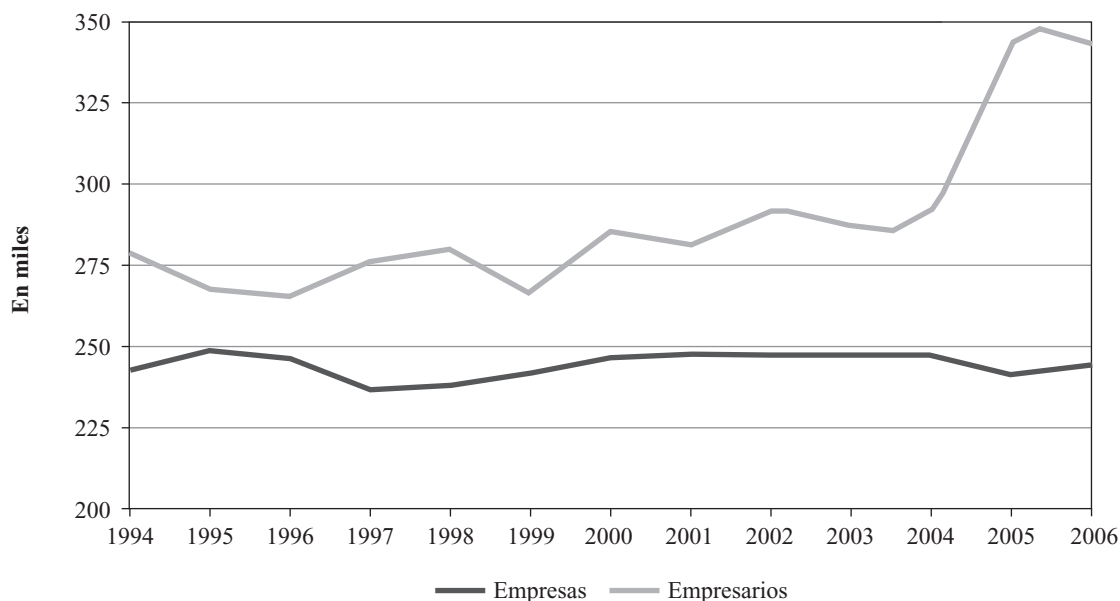
Los Gráficos 2 a 6 muestran la evolución temporal de empresas y emprendedores por grandes sectores de actividad. El número de empresas y de empresarios se mantiene relativamente similar en todo el periodo en el sector de la construcción, pero en el resto de los sectores aparecen diferencias apreciables entre ambas cifras: en energía e industria y en intermediación financiera y actividades inmobiliarias los emprendedores exceden a las empresas, mientras que en comercio, hostelería y transporte y en otras actividades de servicios ocurre lo opuesto; en este último sector hay aproximadamente tres empresas por emprendedor. Con la excepción del salto en el número de emprendedores en el año 2005 en energía e industria (casi 70.000 emprendedores más), la relación entre emprendedores y empresas se mantiene relativamente estable en el tiempo para todos los sectores. Los Gráficos ponen de manifiesto también que el crecimiento en el número de empresas y de emprendedores es muy desigual entre sectores. El número de empresas permanece prácticamente invariable en el tiempo en el sector de energía e industria y crece modestamente (menos de un 10%) en comercio, hostelería y transporte. Por tanto, prácticamente toda la variación en el *stock* de empresas se concentra en los sectores de construcción (donde el número se multiplica por dos y la variación de 250.000 empresas representa algo menos del 25% del incremento en el *stock*),

8 La distribución de empresas y asalariados por clases de tamaño completa la información sobre las medias por empresa. De acuerdo con el DIRCE, en 2005, el 57% de las empresas tiene entre 1 y 2 asalariados (emplean al 9% de los asalariados), el 31% entre 3 y 9 (18% de los asalariados), el 10,2% entre 10 y 49 (25% de los asalariados), el 1% entre 50 y 99 (8% de los asalariados) y el 0,8% más de 100 (40% de los asalariados). Estas proporciones se mantienen bastante estables en el tiempo. Comparaciones internacionales revelan el menor tamaño de las empresas españolas comparado con los países de su entorno (EUROSTAT).

intermediación financiera y actividades inmobiliarias (el número de empresas se multiplica por 5 y aporta 300.000 empresas a la variación del *stock*, casi el 30%) y otras actividades de servicios (con 450.000 empresas adicionales en *stock*, casi el doble de las que existen en 1994). Las conclusiones son similares cuando la variable que considerar es el número de emprendedores.

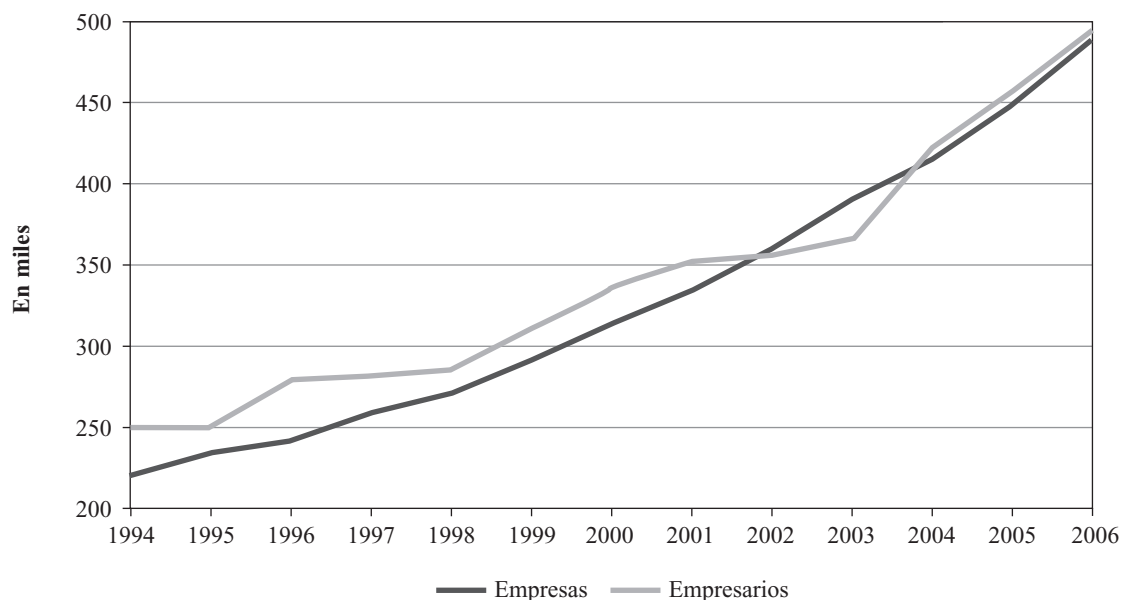
Cuando la desagregación sectorial se repite por empresas/emprendedores, distinguiendo entre las que tienen y las que no tienen asalariados (Gráficos 7 a 18), se advierten diferencias relevantes. Prácticamente la totalidad de la diferencia entre empresas y emprendedores con asalariados (algo más de 600.000 en 2006) se concentra en comercio, hostelería y transporte (250.000), y en otras actividades de servicios (325.000). Las empresas sin asalariados exceden en casi 400.000 a los emprendedores sin asalariados en otras actividades de servicios en el año 2006 (una *ratio* de casi tres a uno). Mención especial merece también la evolución descendente en el tiempo en el número de empresas y de emprendedores sin asalariados del sector de comercio, hostelería y transporte, aunque la evolución temporal del número de emprendedores es más irregular; este sector es el único donde el número de empresas sin asalariados está siempre por debajo del número de emprendedores autónomos, aunque la diferencia en números absolutos y relativos es moderada (125.000 y 18,5%, respectivamente).

Gráfico 2. Número de empresas y empresarios: energía e industria



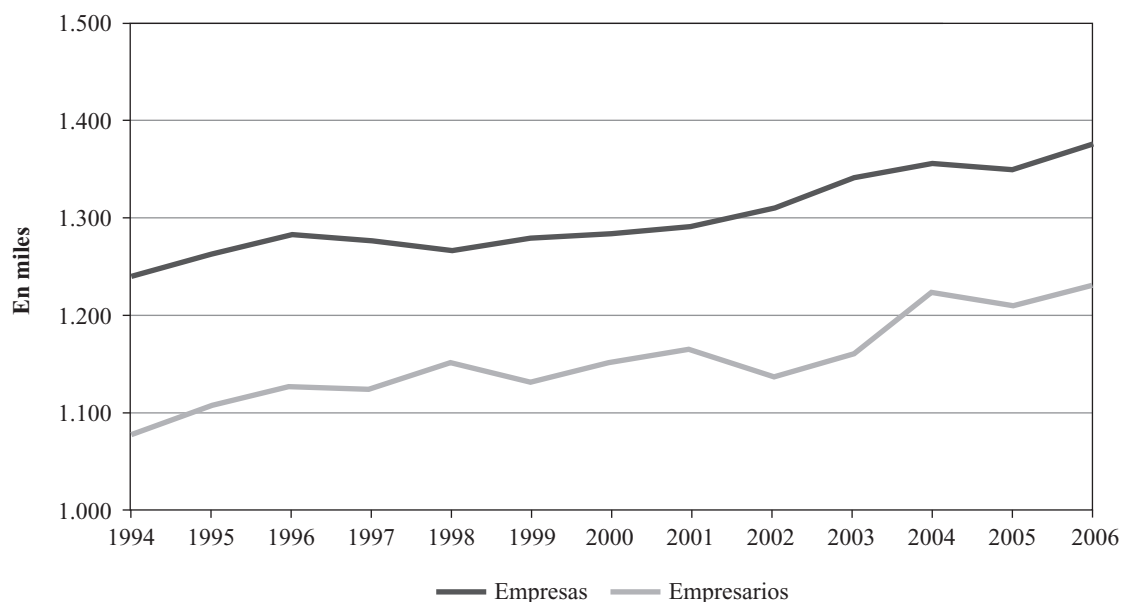
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 3. Número de empresas y empresarios: construcción



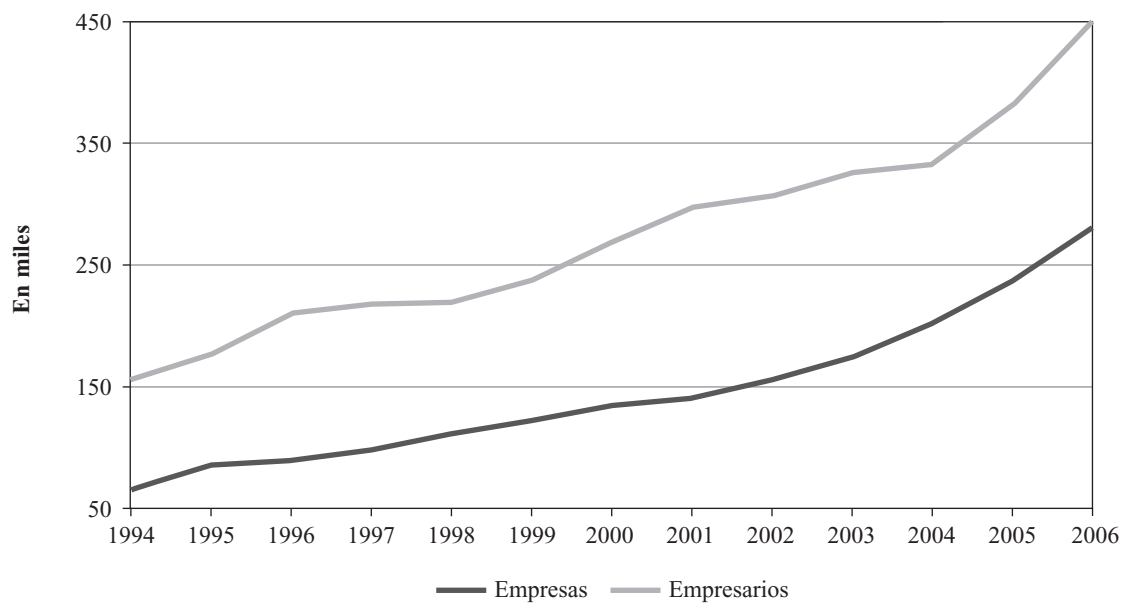
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 4. Número de empresas y empresarios: comercio, hostelería y transporte



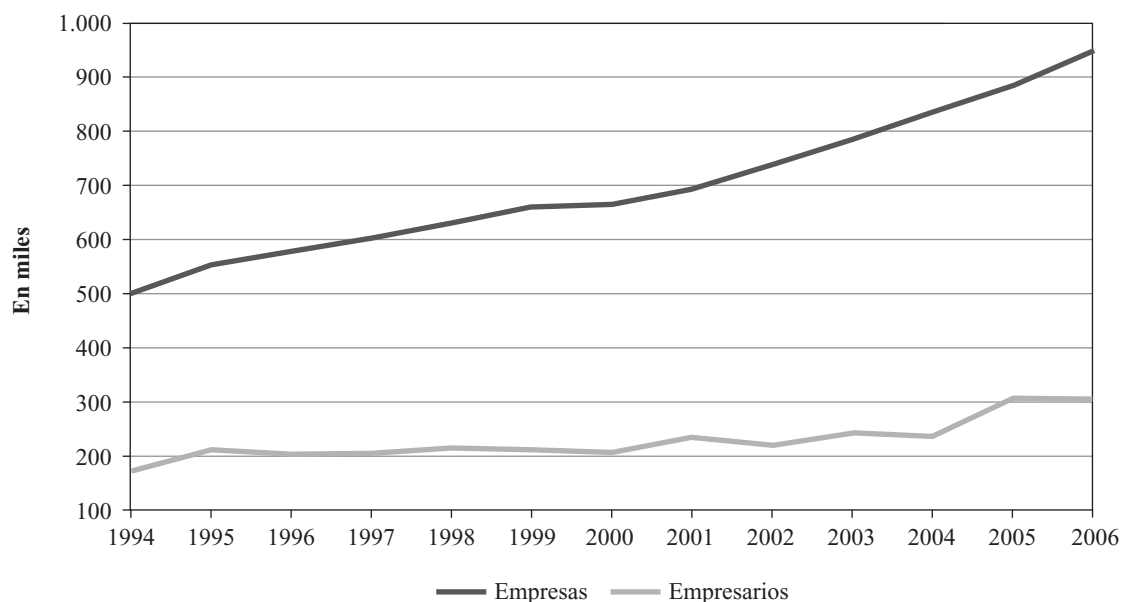
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 5. Número de empresas y empresarios: intermediación financiera y actividades inmobiliarias



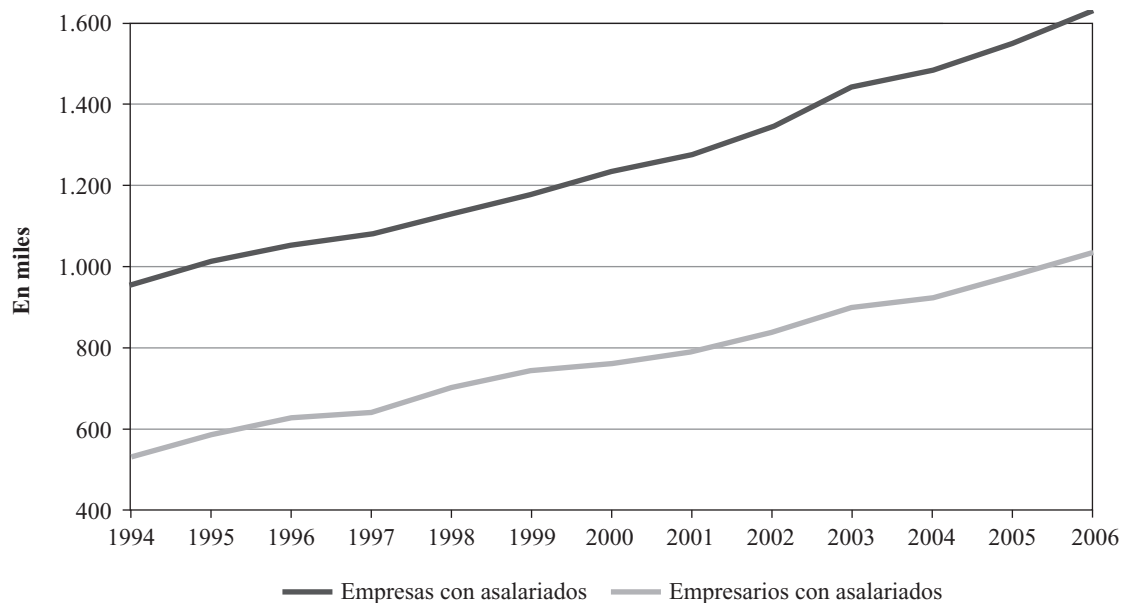
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 6. Número de empresas y empresarios: otras actividades de servicios



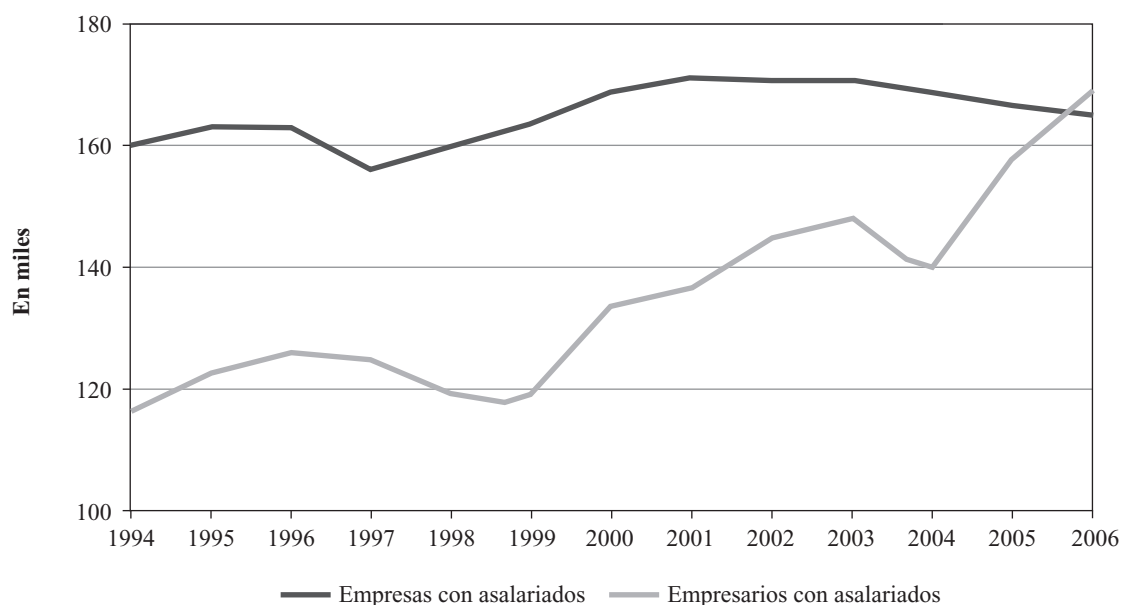
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 7. Número de empresas y empresarios con asalariados en todos los sectores (excluidos agricultura, ganadería y pesca)



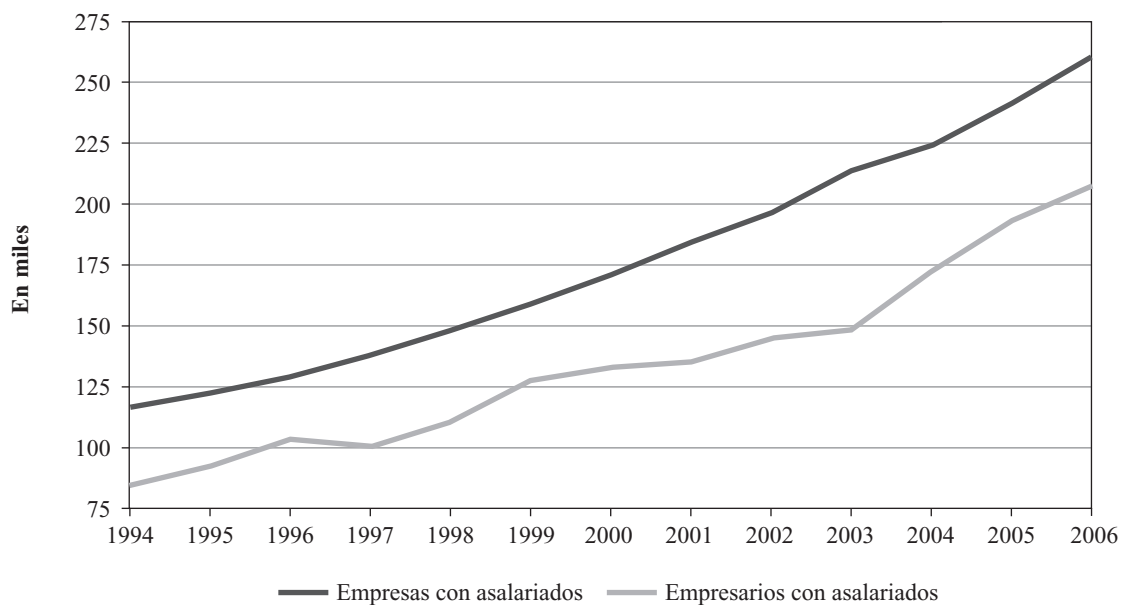
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 8. Número de empresas y empresarios con asalariados: energía e industria



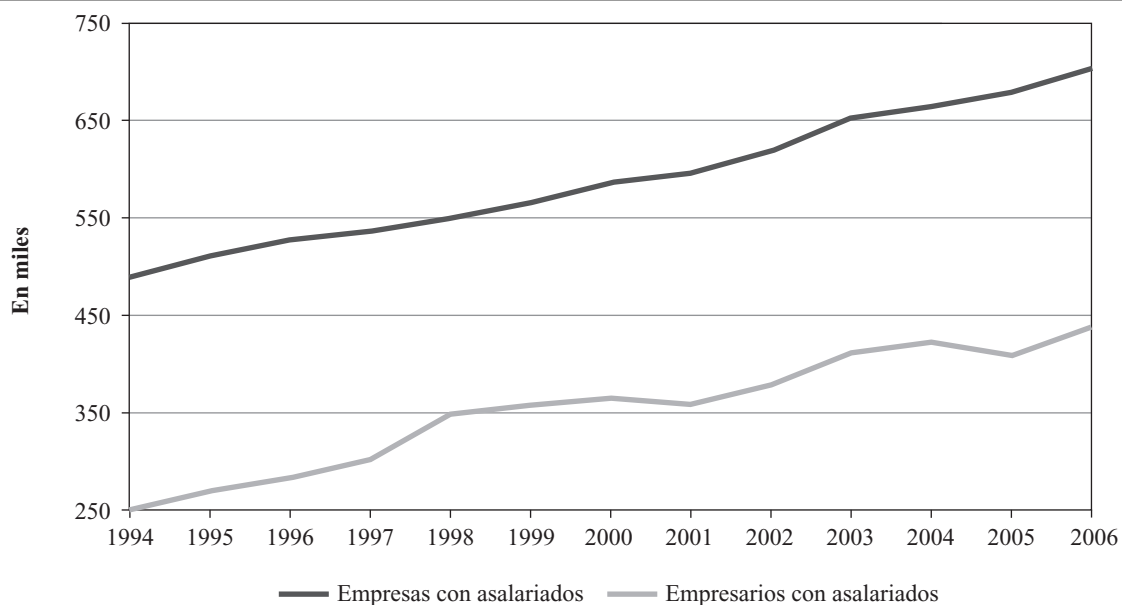
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 9. Número de empresas y empresarios con asalariados: construcción



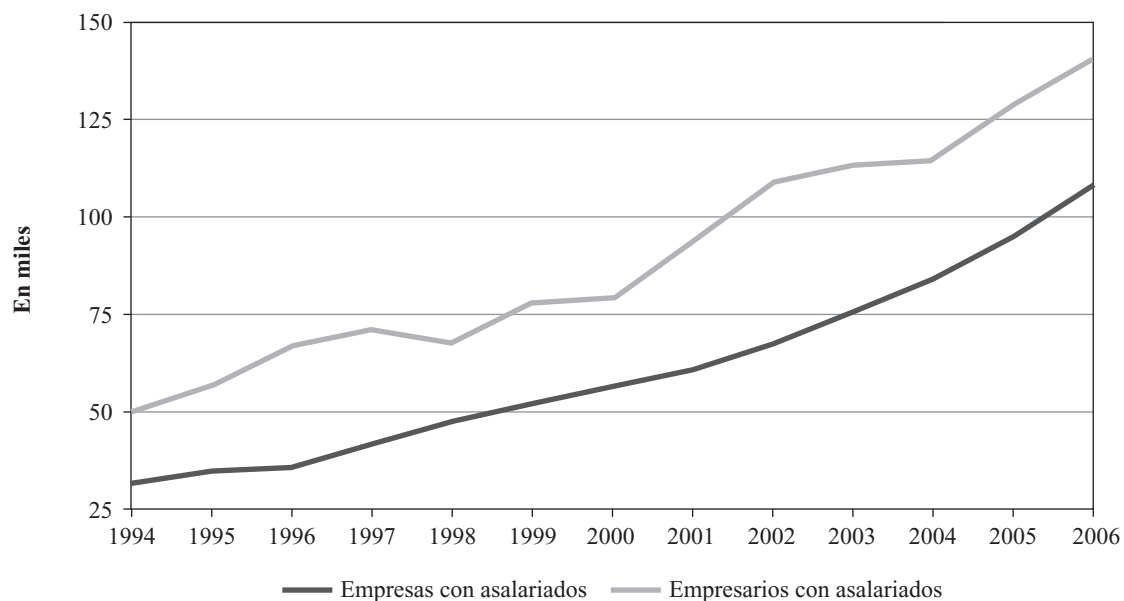
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 10. Número de empresas y empresarios con asalariados: comercio, hostelería y transporte



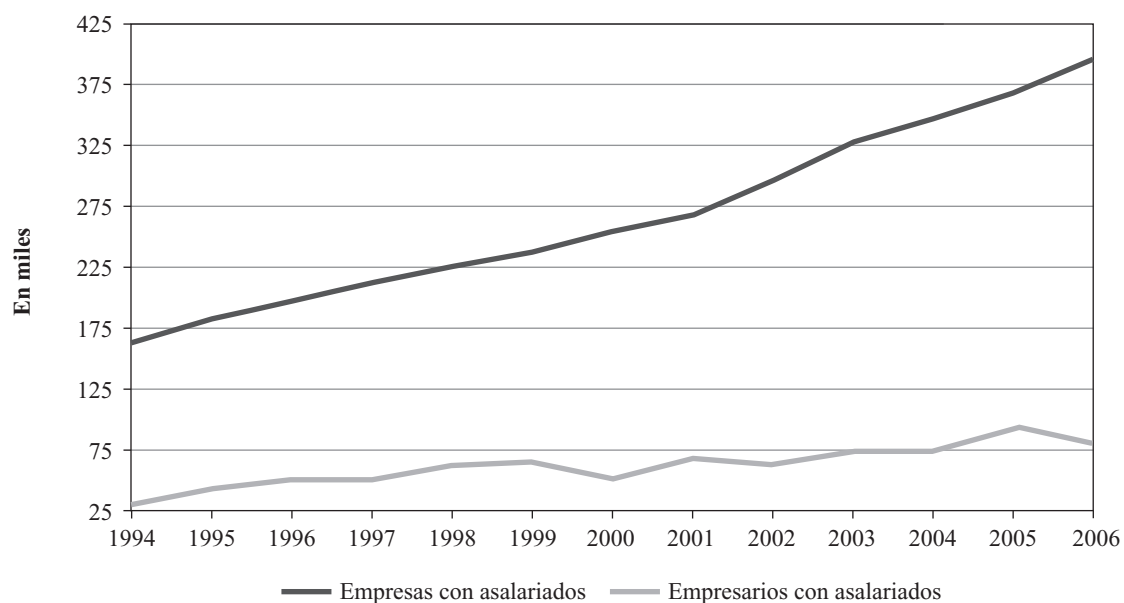
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 11. Número de empresas y empresarios con asalariados: intermediación financiera y actividades inmobiliarias



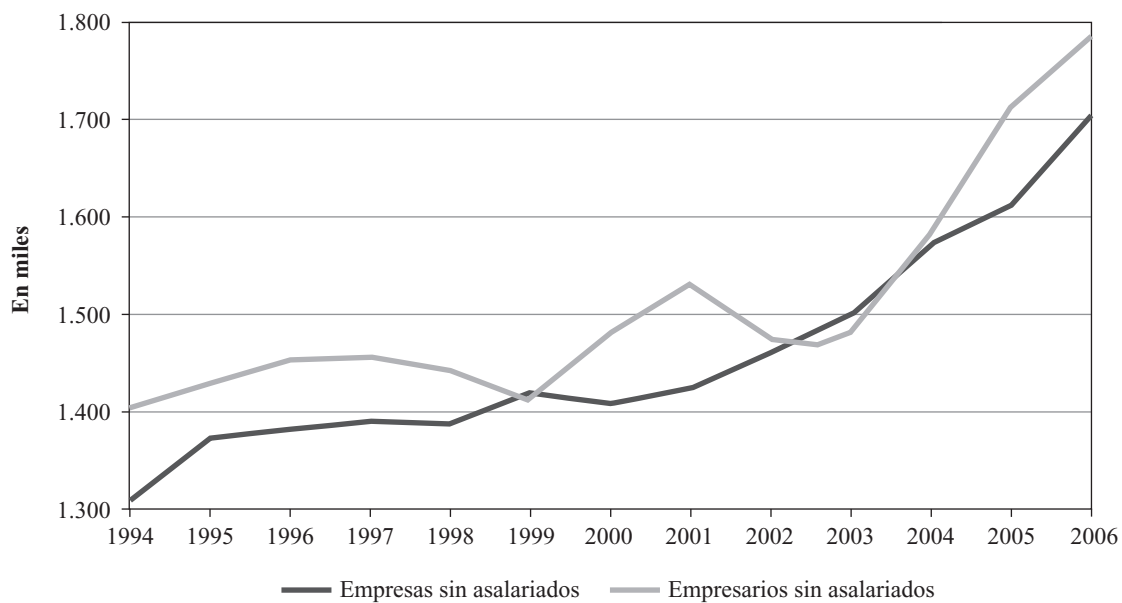
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 12. Número de empresas y empresarios con asalariados: otras actividades de servicios



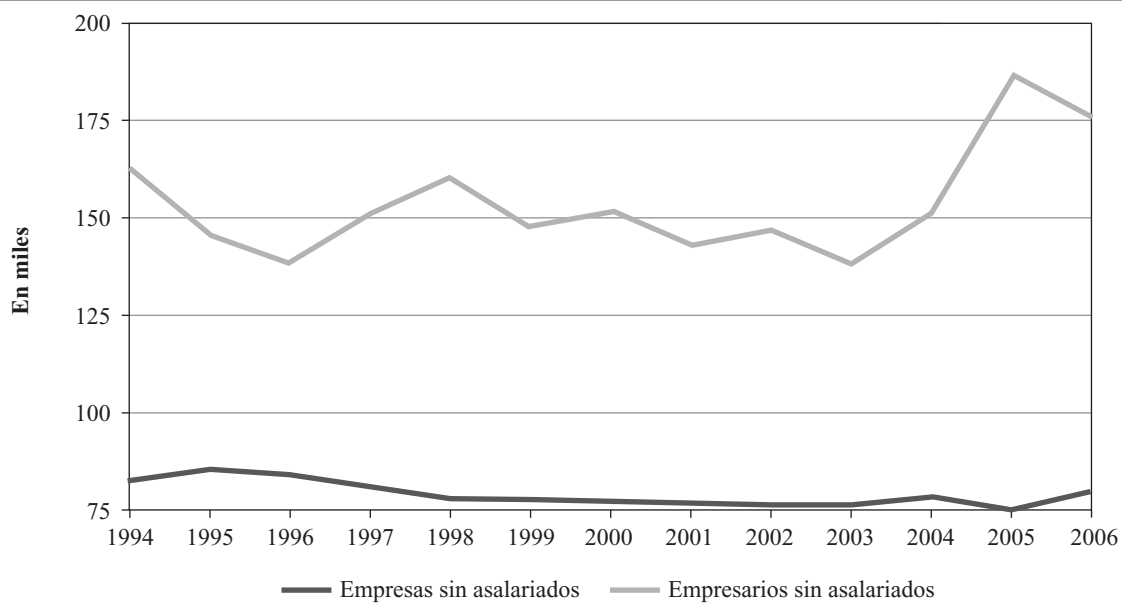
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 13. Número de empresas y empresarios sin asalariados en todos los sectores (excluidos agricultura, ganadería y pesca)



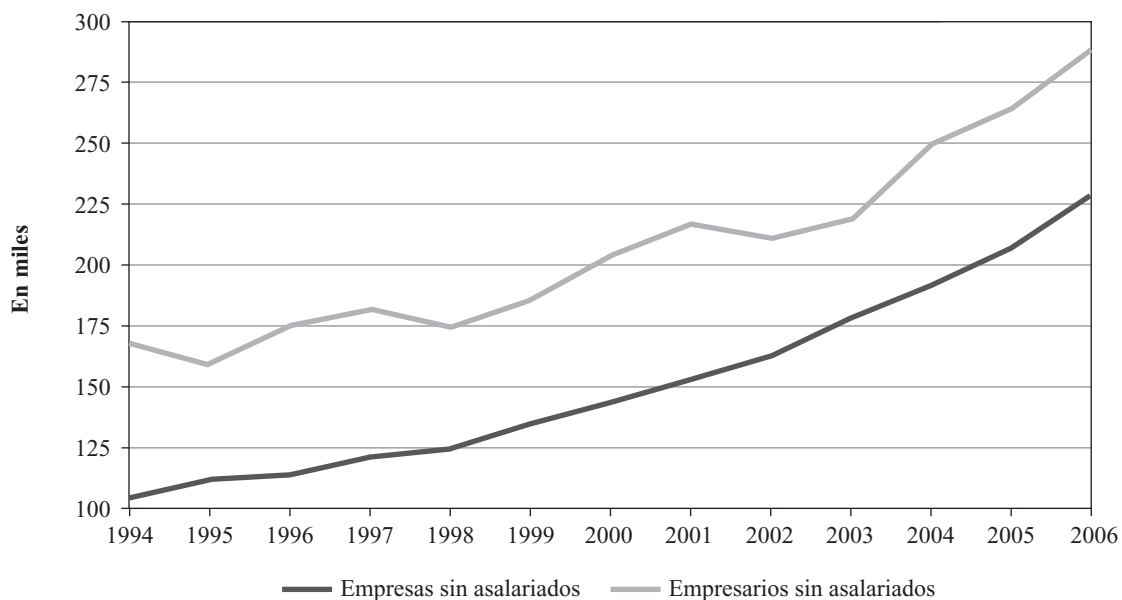
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 14. Número de empresas y empresarios sin asalariados: energía e industria



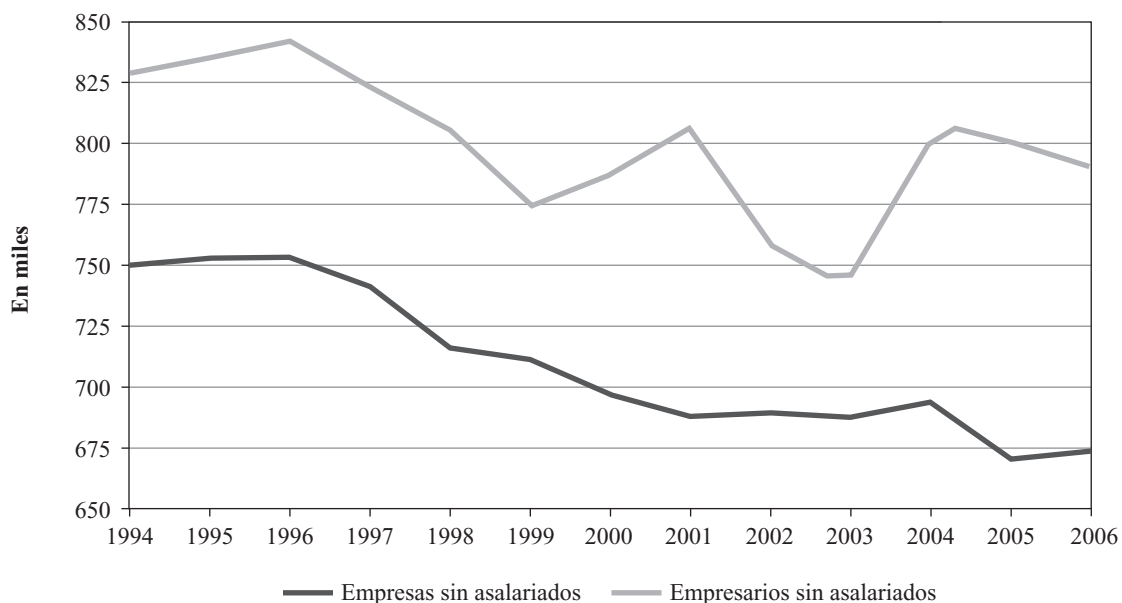
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 15. Número de empresas y empresarios sin asalariados: construcción



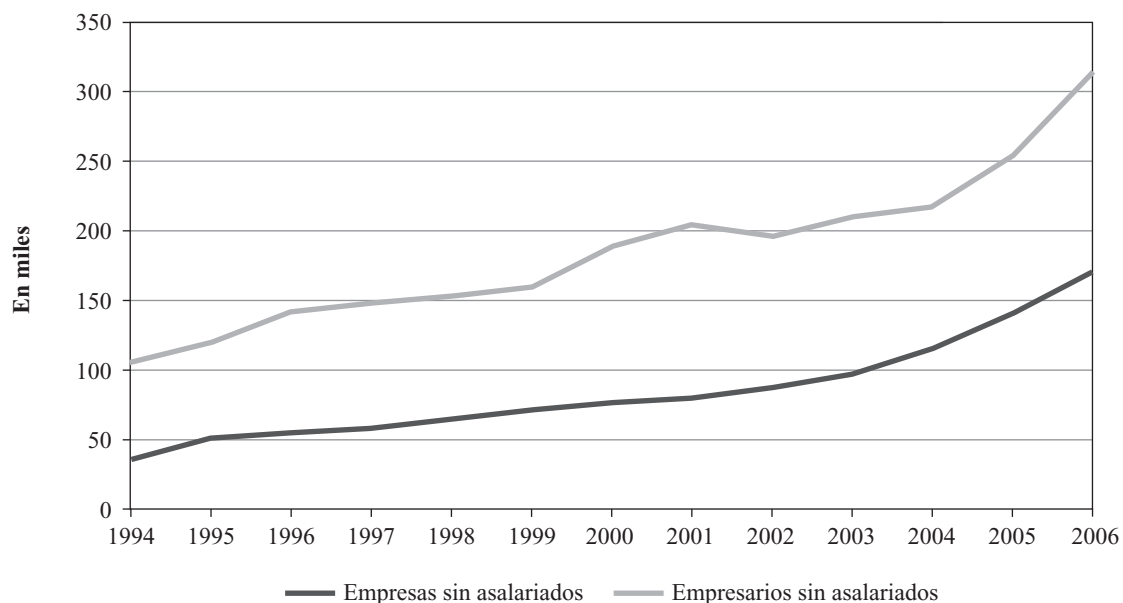
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 16. Número de empresas y empresarios sin asalariados: comercio, hostelería y transporte



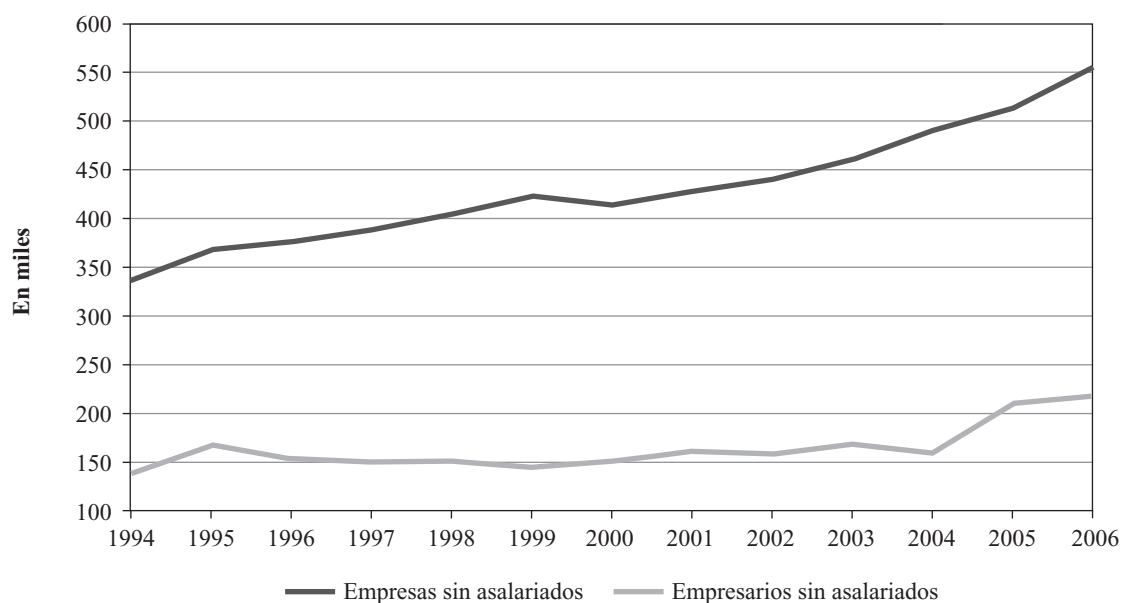
Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 17. Número de empresas y empresarios sin asalariados: intermediación financiera y actividades inmobiliarias



Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Gráfico 18. Gráfico 12. Número de empresas y empresarios sin asalariados: otras actividades de servicios



Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Otro aspecto que interesa explorar en este epígrafe descriptivo es la dinámica de la actividad emprendedora en relación con la dinámica de la actividad productiva de la economía en su conjunto y de sus sectores de actividad. Con este fin, la Tabla 2 muestra la descomposición del crecimiento del valor añadido bruto (VAB) en distintos periodos de tiempo en el crecimiento del VAB por empresa y el crecimiento en el número de empresas (izquierda de la Tabla), y el crecimiento del VAB por emprendedor y el crecimiento en el número de emprendedores (derecha). Para el agregado, el crecimiento del número de empresas representa una mayor proporción del crecimiento del VAB total que el crecimiento en el VAB por empresa, mientras que cuando la variable de emprendimiento es el número de emprendedores, la tasa de crecimiento en el VAB se descompone en partes casi iguales entre crecimiento en el VAB por emprendedor y crecimiento en el número de emprendedores, aunque siempre ligeramente mayor la primera que la segunda. Las conclusiones sobre la asociación entre ciclo económico y ciclo de emprendimiento son distintas si el emprendimiento se aproxima por la variación en el número de empresas que si se aproxima por el número de emprendedores.

Cuando la comparación se realiza dentro de los respectivos sectores de actividad, se aprecian diferencias notables en los resultados de unos y otros, si bien los patrones de diferencias se mantienen para la variable de empresas y para la variable de emprendedores. En efecto, en los sectores de construcción, intermediación financiera y actividades inmobiliarias y otras actividades de servicios, el crecimiento del VAB se asocia a un crecimiento a tasas superiores en el número de empresas y emprendedores, de manera que en general el VAB por empresa disminuye. En cambio, en los sectores de energía e industria, comercio, hostelería y transporte, y agricultura, ganadería y pesca, el crecimiento en el VAB se asocia sobre todo con el crecimiento en el VAB por empresa o por emprendedor. Destaca también el descenso constante en el tiempo en el número de emprendedores en el sector de agricultura, ganadería y pesca, con una tasa anual media negativa algo superior en términos absolutos al 3% de variación en el número de autoempleados del sector.

B) Comunidades autónomas

Un aspecto de indudable interés es analizar el comportamiento de las variables estudiadas en las diferentes CC AA. Sin embargo, el nivel de desagregación de los datos suministrados por el INE (en concreto, los ocupados por situación profesional, sector de actividad y comunidad autónoma) hace imposible obtener información individualizada para cada comunidad autónoma (por razones de fiabilidad estadística), de ahí que se haya trabajado en el informe con cinco CC AA y una sexta que reúne al resto. Para poder hacer un análisis en el conjunto de las CC AA, hemos trabajado con una serie de datos diferentes⁹, desagregados sólo por

9 Los valores referidos a ocupados en sus diferentes situaciones profesionales (empresarios con y sin asalariados –E–, empresarios sin asalariados –S–, asalariados –A– y ocupados –N–) están calculados en media anual y no excluyen los provenientes del sector agricultura, ganadería y pesca (AGP). De igual forma, el número de empresas, con (EmpCA) y sin asalariados (EmpSA) está calculado como media de los datos del DIRCE de dos años (recuérdese que el DIRCE presenta los datos a 31 de diciembre).

Tabla 2. Descomposición del crecimiento del valor añadido bruto

| | Total (NoAGP,NoSNoM) | | | Total | | |
|-----------|----------------------|--------------|---------|------------|------------|---------|
| | GrwVAB | Grw(VAB/EMP) | GrwEMP | GrwVAB | Grw(VAB/E) | GrwE |
| 1995-1998 | 0,0316 | 0,0081 | 0,0233 | 0,0314 | 0,0186 | 0,0125 |
| 1998-2001 | 0,0429 | 0,0188 | 0,0236 | 0,0390 | 0,0225 | 0,0161 |
| 2001-2004 | 0,0275 | -0,0109 | 0,0388 | 0,0277 | 0,0151 | 0,0124 |
| | EI | | | EI | | |
| | GrwVAB | Grw(VAB/EMP) | GrwEMP | GrwVAB | Grw(VAB/E) | GrwE |
| 1995-1998 | 0,0401 | 0,0518 | -0,0112 | 0,0401 | 0,0402 | -0,0001 |
| 1998-2001 | 0,0372 | 0,0243 | 0,0126 | 0,0372 | 0,0222 | 0,0147 |
| 2001-2004 | 0,0076 | 0,0071 | 0,0006 | 0,0076 | 0,0023 | 0,0053 |
| | C | | | C | | |
| | GrwVAB | Grw(VAB/EMP) | GrwEMP | GrwVAB | Grw(VAB/E) | GrwE |
| 1995-1998 | 0,0262 | -0,0239 | 0,0513 | 0,0262 | -0,0059 | 0,0323 |
| 1998-2001 | 0,0773 | 0,0065 | 0,0703 | 0,0773 | 0,0052 | 0,0717 |
| 2001-2004 | 0,0549 | -0,0185 | 0,0749 | 0,0549 | -0,0041 | 0,0593 |
| | CHT | | | CHT | | |
| | GrwVAB | Grw(VAB/EMP) | GrwEMP | GrwVAB | Grw(VAB/E) | GrwE |
| 1995-1998 | 0,0321 | 0,0266 | 0,0054 | 0,0321 | 0,0136 | 0,0182 |
| 1998-2001 | 0,0367 | 0,0328 | 0,0037 | 0,0367 | 0,0320 | 0,0045 |
| 2001-2004 | 0,0233 | 0,0073 | 0,0160 | 0,0233 | 0,0153 | 0,0079 |
| | IFAI | | | IFAI | | |
| | GrwVAB | Grw(VAB/EMP) | GrwEMP | GrwVAB | Grw(VAB/E) | GrwE |
| 1995-1998 | 0,0250 | -0,0802 | 0,1145 | 0,0250 | -0,0578 | 0,0880 |
| 1998-2001 | 0,0446 | -0,0427 | 0,0912 | 0,0446 | -0,0375 | 0,0853 |
| 2001-2004 | 0,0418 | -0,0610 | 0,1095 | 0,0418 | -0,0158 | 0,0585 |
| | OAS (No SNoM) | | | OAS + SNoM | | |
| | GrwVAB | Grw(VAB/EMP) | GrwEMP | GrwVAB | Grw(VAB/E) | GrwE |
| 1995-1998 | 0,0243 | -0,0272 | 0,0530 | 0,0218 | 0,0077 | 0,0140 |
| 1998-2001 | 0,0458 | 0,0109 | 0,0346 | 0,0375 | 0,0199 | 0,0173 |
| 2001-2004 | 0,0337 | -0,0255 | 0,0608 | 0,0348 | 0,0089 | 0,0257 |
| | AGP | | | AGP | | |
| | GrwVAB | Grw(VAB/E) | GrwE | GrwVAB | Grw(VAB/E) | GrwE |
| 1995-1998 | | | | 0,0622 | 0,0941 | -0,0291 |
| 1998-2001 | | | | -0,0153 | 0,0087 | -0,0237 |
| 2001-2004 | | | | 0,0057 | 0,0546 | -0,0464 |

Grw: crecimiento; VAB: valor añadido bruto; EMP: empresas; E: empresarios; EI: energía e industria; C: construcción; CHT: comercio, hostelería y transporte; IFAI: intermediación financiera y actividades inmobiliarias; OAS: otras actividades de servicios; AGP: agricultura, ganadería y pesca; SNoM: servicios de no mercado.

Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

comunidad autónoma, que ilustran bien la evolución temporal de las magnitudes referidas al número de asalariados por empresa o empresario con asalariados (tamaño de empresa; $-A/EmpCA$, $A/T-$) y a la proporción de empresas o empresarios, sin asalariados, en la población ocupada ($EmpSA/N$, S/N).

En las Tablas 3 y 4 podemos ver cómo la media del tamaño de empresa y su evolución temporal difiere si nos referimos al número de empresarios o de empresas con asalariados. En ambos casos, el tamaño medio de empresa mantiene valores parecidos para el periodo 1995-2006 ($9,9 + 0,34 A/EmpCA$; $15,0 + 0,65 A/T$), aunque el número de asalariados por empresario es casi un 50% mayor, consecuencia de que haya más empresas que empresarios. Sin embargo, si observamos la evolución temporal de ambas magnitudes, entre 1995 y 2006 el número de asalariados por empresa ha crecido un poco más de medio punto, mientras que el de asalariados por empresario tiene prácticamente los mismos valores en los extremos del periodo. No obstante, el número de asalariados por empresa ha tenido un comportamiento creciente al principio (1995-2001), para permanecer constante al final (2001-2006), mientras que si la observación se hace por emprendedor, el comportamiento ha sido decreciente al principio (1995-1998) y creciente al final (1998-2006). Por último, podemos observar una clara convergencia en las CC AA españolas en cuanto al número de

Tabla 3. Asalariados/empresas con asalariados

| CC AA | | 1995 | 1998 | 2001 | 2004 | 2006 |
|----------------------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Andalucía | AND | 10,17 | 10,44 | 10,80 | 10,28 | 10,38 |
| Aragón | ARA | 9,60 | 9,73 | 9,97 | 10,02 | 10,45 |
| Asturias | AST | 10,38 | 9,59 | 9,33 | 9,51 | 9,73 |
| Baleares | IBA | 7,69 | 8,03 | 8,76 | 8,34 | 8,98 |
| Canarias | ICA | 9,84 | 9,92 | 10,68 | 10,76 | 10,83 |
| Cantabria | CAN | 9,27 | 9,68 | 10,38 | 9,68 | 10,33 |
| Castilla y León | CLE | 10,12 | 9,50 | 9,96 | 9,62 | 10,14 |
| Castilla-La Mancha | CLM | 9,57 | 9,41 | 9,98 | 9,47 | 9,74 |
| Cataluña | CAT | 8,64 | 9,04 | 9,71 | 9,52 | 9,88 |
| Comunidad Valenciana | CVA | 9,12 | 9,24 | 9,86 | 9,68 | 9,64 |
| Extremadura | EXT | 10,54 | 10,07 | 10,74 | 10,47 | 10,39 |
| Galicia | GAL | 9,10 | 8,81 | 8,94 | 8,64 | 8,97 |
| Madrid | CMA | 10,55 | 11,03 | 12,26 | 11,95 | 11,65 |
| Murcia | MUR | 9,88 | 10,03 | 10,43 | 10,23 | 9,95 |
| Navarra | NAV | 10,51 | 10,69 | 11,15 | 11,39 | 11,27 |
| País Vasco | PVA | 7,88 | 9,54 | 9,74 | 9,77 | 9,69 |
| La Rioja | LRI | 8,89 | 8,74 | 8,81 | 9,52 | 9,83 |
| Ceuta y Melilla | CYM | 10,46 | 11,41 | 12,73 | 11,65 | 11,04 |
| Media CC AA | MED | 9,57 | 9,72 | 10,24 | 10,03 | 10,16 |
| Desviación estándar | σ | 0,8854 | 0,8349 | 1,0737 | 0,9509 | 0,7181 |

Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

Tabla 4. Asalariados/empresarios con asalariados

| CC AA | | 1995 | 1998 | 2001 | 2004 | 2006 |
|----------------------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Andalucía | AND | 14,39 | 15,72 | 16,21 | 15,41 | 15,77 |
| Aragón | ARA | 13,14 | 13,94 | 13,29 | 12,02 | 15,83 |
| Asturias | AST | 26,46 | 16,22 | 16,48 | 19,30 | 15,28 |
| Baleares | IBA | 9,87 | 11,02 | 10,08 | 11,48 | 11,97 |
| Canarias | ICA | 15,31 | 14,17 | 15,43 | 15,43 | 17,68 |
| Cantabria | CAN | 11,54 | 15,83 | 13,47 | 16,43 | 13,26 |
| Castilla y León | CLE | 13,50 | 12,18 | 12,88 | 12,62 | 16,73 |
| Castilla-La Mancha | CLM | 11,79 | 10,88 | 10,62 | 10,39 | 14,49 |
| Cataluña | CAT | 16,69 | 14,89 | 18,80 | 17,28 | 16,81 |
| Comunidad Valenciana | CVA | 11,58 | 12,62 | 13,79 | 14,93 | 13,35 |
| Extremadura | EXT | 14,40 | 12,95 | 9,22 | 13,70 | 14,14 |
| Galicia | GAL | 11,93 | 11,93 | 12,25 | 12,54 | 12,48 |
| Madrid | CMA | 30,36 | 25,02 | 25,23 | 26,67 | 23,38 |
| Murcia | MUR | 12,70 | 10,86 | 13,89 | 14,59 | 16,54 |
| Navarra | NAV | 17,06 | 15,17 | 15,57 | 13,41 | 15,73 |
| País Vasco | PVA | 16,11 | 22,42 | 20,06 | 22,12 | 18,83 |
| La Rioja | LRI | 22,33 | 12,46 | 12,37 | 14,06 | 17,63 |
| Ceuta y Melilla | CYM | 11,80 | 9,37 | 15,31 | 14,05 | 11,84 |
| Media CC AA | MED | 15,61 | 14,31 | 14,72 | 15,36 | 15,65 |
| Desviación estándar | σ | 5,5005 | 3,9610 | 3,8444 | 3,9930 | 2,8094 |

Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

asalariados por empresario (σ pasa de 5,5 en 1995 a 2,8 en 2006), mientras que esta convergencia se manifiesta de forma tímida, sobre todo en el periodo 2001-2006, para el número de asalariados por empresa.

El hecho de que haya más empresas con asalariados que empresarios parece sugerir un peso no desdeñable de razones de arbitraje fiscal y de reglamentación laboral en la dinámica de la variable número de empresas. Aunque este hecho requiere un análisis más profundo, un mayor número de empresas con asalariados que empresarios parece apuntar a no sobrepasar un cierto tamaño de las empresas. No obstante, puede haber muchas otras explicaciones, como la posible concentración de iniciativas/oportunidades en un colectivo relativamente restringido de personas, de ahí que resulte de interés el profundizar en el conocimiento de la dinámica emprendedora, estudiando emprendedores y empresas al mismo tiempo.

En las Tablas 5 y 6 se aportan datos para una medida del peso en la economía de los trabajadores por cuenta propia que no emplean a otros trabajadores (los conocidos comúnmente como autónomos), a través de la proporción de estos en la población ocupada (las empresas sin asalariados incluyen también a los autónomos). El primer hecho que llama la atención

Tabla 5. Empresas sin asalariados/ocupados

| CC AA | | 1995 | 1998 | 2001 | 2004 | 2006 |
|----------------------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Andalucía | AND | 0,11 | 0,10 | 0,09 | 0,08 | 0,08 |
| Aragón | ARA | 0,10 | 0,10 | 0,09 | 0,08 | 0,08 |
| Asturias | AST | 0,11 | 0,09 | 0,10 | 0,09 | 0,09 |
| Baleares | IBA | 0,12 | 0,11 | 0,09 | 0,10 | 0,09 |
| Canarias | ICA | 0,09 | 0,09 | 0,08 | 0,07 | 0,08 |
| Cantabria | CAN | 0,11 | 0,10 | 0,08 | 0,08 | 0,08 |
| Castilla y León | CLE | 0,11 | 0,10 | 0,09 | 0,09 | 0,08 |
| Castilla-La Mancha | CLM | 0,11 | 0,10 | 0,08 | 0,08 | 0,08 |
| Cataluña | CAT | 0,12 | 0,11 | 0,09 | 0,09 | 0,09 |
| Comunidad Valenciana | CVA | 0,11 | 0,10 | 0,08 | 0,08 | 0,08 |
| Extremadura | EXT | 0,11 | 0,09 | 0,09 | 0,09 | 0,09 |
| Galicia | GAL | 0,09 | 0,09 | 0,08 | 0,08 | 0,08 |
| Madrid | CMA | 0,11 | 0,10 | 0,09 | 0,09 | 0,09 |
| Murcia | MUR | 0,10 | 0,09 | 0,08 | 0,07 | 0,07 |
| Navarra | NAV | 0,12 | 0,10 | 0,08 | 0,08 | 0,08 |
| País Vasco | PVA | 0,08 | 0,10 | 0,09 | 0,08 | 0,08 |
| La Rioja | LRI | 0,12 | 0,11 | 0,09 | 0,08 | 0,08 |
| Ceuta y Melilla | CYM | 0,10 | 0,10 | 0,08 | 0,08 | 0,08 |
| Media CC AA | MED | 0,11 | 0,10 | 0,09 | 0,08 | 0,08 |
| Desviación estándar | σ | 0,0107 | 0,0064 | 0,0055 | 0,0057 | 0,0052 |

Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

es que el número de empresas sin asalariados sea inferior al de empresarios, aunque esta diferencia tiende a decrecer (un 35% en 1995 frente a un 20% en 2006). Esta diferencia es consecuencia fundamentalmente de que en el DIRCE no se contabilicen las empresas del sector agricultura, ganadería y pesca, ya que cuando se aísla este efecto el número de empresarios y empresas sin asalariados es muy parecido (Tabla 1).

Si nos fijamos en los valores y evolución temporal de las variables de las Tablas 5 y 6, se puede afirmar que el peso de las empresas o empresarios sin asalariados en la economía ha descendido (de 0,11 a 0,08 EmpSA/N; de 0,17 a 0,10 S/N). Así mismo, puede apreciarse la existencia de una convergencia entre CC AA en ambas variables (σ se reduce a la mitad en los dos casos). Una de las razones que puede explicar la reducción del número de autónomos es la evolución del sector agricultura, ganadería y pesca en la estructura productiva nacional, ya que es claramente decreciente¹⁰.

10 VAB_{AGP}/VAB_{TOTAL} : 0,441 (1995) y 0,0336 (2005). N_{AGP}/N_{TOTAL} : 0,0884 (1995) y 0,0527 (2005).

Tabla 6. Empresarios sin asalariados/ocupados

| CC AA | | 1995 | 1998 | 2001 | 2004 | 2006 |
|----------------------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Andalucía | AND | 0,16 | 0,13 | 0,11 | 0,10 | 0,09 |
| Aragón | ARA | 0,18 | 0,16 | 0,14 | 0,11 | 0,10 |
| Asturias | AST | 0,21 | 0,20 | 0,16 | 0,13 | 0,12 |
| Baleares | IBA | 0,12 | 0,11 | 0,08 | 0,10 | 0,09 |
| Canarias | ICA | 0,11 | 0,09 | 0,08 | 0,06 | 0,07 |
| Cantabria | CAN | 0,19 | 0,16 | 0,14 | 0,13 | 0,09 |
| Castilla y León | CLE | 0,24 | 0,22 | 0,18 | 0,16 | 0,14 |
| Castilla-La Mancha | CLM | 0,21 | 0,20 | 0,15 | 0,14 | 0,12 |
| Cataluña | CAT | 0,14 | 0,11 | 0,10 | 0,09 | 0,08 |
| Comunidad Valenciana | CVA | 0,14 | 0,11 | 0,09 | 0,08 | 0,07 |
| Extremadura | EXT | 0,21 | 0,19 | 0,15 | 0,14 | 0,13 |
| Galicia | GAL | 0,29 | 0,23 | 0,19 | 0,16 | 0,13 |
| Madrid | CMA | 0,07 | 0,07 | 0,05 | 0,05 | 0,05 |
| Murcia | MUR | 0,16 | 0,11 | 0,09 | 0,08 | 0,08 |
| Navarra | NAV | 0,17 | 0,17 | 0,13 | 0,11 | 0,11 |
| País Vasco | PVA | 0,13 | 0,12 | 0,10 | 0,08 | 0,09 |
| La Rioja | LRI | 0,21 | 0,18 | 0,19 | 0,13 | 0,12 |
| Ceuta y Melilla | CYM | 0,11 | 0,05 | 0,05 | 0,07 | 0,06 |
| Media CC AA | MED | 0,17 | 0,15 | 0,12 | 0,11 | 0,10 |
| Desviación estándar | σ | 0,0534 | 0,0513 | 0,0444 | 0,0337 | 0,0254 |

Fuente: INE: DIRCE, EPA y elaboración propia.

C) Una visión de conjunto

Completamos este epígrafe, dedicado a la evolución de los emprendedores y de las empresas en el tiempo, por sectores y por CC AA, con el examen de los factores que explican las diferencias observadas en las tasas de crecimiento en el número de empresas y la evaluación de la importancia relativa de cada uno de ellos. Interesa averiguar el grado de asociación que existe entre el crecimiento en el número de empresas por sector, CC AA y año y el crecimiento en el número de emprendedores, controlando por factores específicos de sector de actividad y CC AA y por factores comunes a todos los sectores y comunidades en cada periodo de tiempo. Los resultados de las estimaciones que se realizan con este fin se muestran en la Tabla 7.

En la estimación del modelo completo, primera columna, el coeficiente positivo y significativo de la variable tasa de crecimiento de los emprendedores indica que el crecimiento en el número de empresas se asocia positivamente con el crecimiento en el número de emprendedores, pero un punto en el crecimiento de estos últimos se asocia con menos de una quincuagésima de punto (0,019) en la variable de crecimiento en el número de empresas (los resultados son similares si se consideran todas las empresas o sólo las que tienen

Tabla 7. Contribución del crecimiento de emprendedores al crecimiento de empresas

| | | $Grw(EMP)=f[Grw(E), Dca, Ds, Df]$ | | | $Grw(EmpCA)=f[Grw(T), Dca, Ds, Df]$ | | |
|--|------------------|--|------------------------------------|------------------------------------|--|------------------------------------|------------------------------------|
| | | Crecimiento de empresas con y sin asalariados (GrwEMP) | | | Crecimiento de empresas con asalariados (GrwEmpCA) | | |
| (Constante) | | 0,0619 ⁽³⁾ (0,0044) | 0,0593 ⁽³⁾ (0,0042) | 0,0502 ⁽³⁾ (0,0075) | 0,0740 ⁽³⁾ (0,0048) | 0,0776 ⁽³⁾ (0,0045) | 0,0539 ⁽³⁾ (0,0073) |
| Crecimiento de empresarios con y sin asalariados | | 0,0238 ⁽²⁾ (0,0114) | 0,0285 ⁽²⁾ (0,0126) | 0,1356 ⁽³⁾ (0,0256) | – | – | – |
| Crecimiento de empresarios con asalariados | | – | – | – | 0,0184 ⁽³⁾ (0,0072) | 0,0190 ⁽²⁾ (0,0078) | 0,0516 ⁽³⁾ (0,0151) |
| AND | Andalucía | 0,0122 ⁽³⁾ (0,0036) | – | – | 0,0177 ⁽³⁾ (0,0038) | – | – |
| CLE | C. León | -0,0136 ⁽³⁾ (0,0036) | – | – | -0,0019 (0,0038) | – | – |
| CAT | Cataluña | -0,0083 ⁽²⁾ (0,0036) | – | – | -0,0047 (0,0038) | – | – |
| CVA | C. Valenciana | 0,0027 (0,0036) | – | – | 0,0101 ⁽³⁾ (0,0038) | – | – |
| GAL | Galicia | -0,0077 ⁽³⁾ (0,0036) | – | – | 0,0011 (0,0038) | – | – |
| EI | Energ.-Industria | -0,0482 ⁽³⁾ (0,0033) | -0,0482 ⁽³⁾ (0,0036) | – | -0,0709 ⁽³⁾ (0,0035) | -0,0709 ⁽³⁾ (0,0038) | – |
| C | Construcción | 0,0155 ⁽³⁾ (0,0033) | 0,0155 ⁽³⁾ (0,0037) | – | -0,0099 ⁽³⁾ (0,0035) | -0,0099 ⁽³⁾ (0,0038) | – |
| CHT | Com-Hst-Trans. | -0,0409 ⁽³⁾ (0,0033) | -0,0408 ⁽³⁾ (0,0037) | – | -0,0443 ⁽³⁾ (0,0036) | -0,0443 ⁽³⁾ (0,0039) | – |
| IFAI | Financ-Inmov. | 0,0520 ⁽³⁾ (0,0034) | 0,0517 ⁽³⁾ (0,0038) | – | 0,0241 ⁽³⁾ (0,0036) | 0,0241 ⁽³⁾ (0,0039) | – |
| a1996 | | -0,0221 ⁽³⁾ (0,0045) | -0,0220 ⁽³⁾ (0,0050) | -0,0208 ⁽³⁾ (0,0105) | -0,0015 (0,0048) | -0,0015 (0,0052) | -0,0003 (0,0101) |
| a1997 | | -0,0178 ⁽³⁾ (0,0045) | -0,0177 ⁽³⁾ (0,0050) | -0,0163 (0,0105) | 0,0011 (0,0048) | 0,0011 (0,0052) | 0,0025 (0,0101) |
| a1998 | | -0,0094 ⁽²⁾ (0,0045) | -0,0094 ⁽¹⁾ (0,0050) | -0,0093 (0,0105) | -0,0014 (0,0048) | -0,0014 (0,0052) | -0,0011 (0,0101) |
| a1999 | | -0,0128 ⁽³⁾ (0,0045) | -0,0128 ⁽³⁾ (0,0050) | -0,0109 (0,0105) | -0,0008 (0,0048) | -0,0007 (0,0052) | 0,0019 (0,0102) |
| a2000 | | -0,0253 ⁽³⁾ (0,0045) | -0,0253 ⁽³⁾ (0,0050) | -0,0256 ⁽²⁾ (0,0105) | -0,0056 (0,0048) | -0,0056 (0,0052) | -0,0044 (0,0101) |
| a2001 | | -0,0146 ⁽³⁾ (0,0045) | -0,0144 ⁽³⁾ (0,0050) | -0,0101 (0,0106) | -0,0013 (0,0048) | -0,0013 (0,0052) | 0,0012 (0,0102) |
| a2002 | | -0,0028 (0,0045) | -0,0028 (0,0050) | -0,0020 (0,0105) | 0,0082 ⁽¹⁾ (0,0048) | 0,0083 (0,0052) | 0,0096 (0,0101) |
| a2003 | | 0,0002 (0,0045) | 0,0000 (0,0050) | -0,0038 (0,0106) | -0,0012 (0,0048) | -0,0011 (0,0052) | 0,0002 (0,0101) |
| a2004 | | -0,0141 ⁽²⁾ (0,0061) | -0,0144 ⁽²⁾ (0,0068) | -0,0325 ⁽²⁾ (0,0140) | -0,0131 ⁽²⁾ (0,0065) | -0,0131 ⁽¹⁾ (0,0070) | -0,0311 ⁽²⁾ (0,0134) |
| R ² corregida | | 0,8390 | 0,8010 | 0,1039 | 0,7851 | 0,7496 | 0,0421 |
| F valor | | 78,068 ⁽³⁾ | 81,813 ⁽³⁾ | 4,2581 ⁽³⁾ | 55,041 ⁽³⁾ | 61,087 ⁽³⁾ | 2,2349 ⁽²⁾ |
| N.º observaciones | | 282 | 282 | 282 | 282 | 282 | 282 |
| Durbin-Watson | | 1,1266 | 1,3651 | 0,8158 | 1,0978 | 1,3140 | 0,6913 |

Regresión lineal SPSS. ⁽¹⁾, ⁽²⁾, ⁽³⁾, significativa al 10, 5 y 1%, respectivamente.

Error típico entre paréntesis. Variables excluidas: año 1995, sector OAS y CA OTR.

Fuente: Elaboración propia.

asalariados). La pérdida de capacidad explicativa del modelo (descenso importante en el R^2) cuando se excluyen las variables dicotómicas sectoriales confirma que los efectos singulares de cada sector de actividad son la variable que más contribuye a explicar el crecimiento en el número de empresas. A partir de los coeficientes estimados para las variables dicotómicas de sector, las mayores tasas de crecimiento en el número de empresas se han producido en los sectores de servicios inmobiliarios y financieros y en el sector de la construcción, y las menores en los sectores de industria y comercio. Aunque en menor medida que los efectos sectoriales, los efectos específicos de las CC AA también tienen que ver con las diferencias en las tasas de crecimiento en el número de empresas, siendo Andalucía la comunidad donde el crecimiento en el número de empresas ha sido mayor. Finalmente, en el crecimiento del número de empresas con asalariados no se aprecia ningún efecto temporal.

Estos resultados sugieren que, en un mismo entorno de regulaciones y de instituciones que inciden en los costes de crear una empresa y en la oferta de emprendedores, aparecen diferencias sustanciales en la tasa de crecimiento en el número de empresas en unos u otros sectores de actividad. La dinámica en el número de empresas depende de factores de demanda que, a su vez, explican el crecimiento de la actividad por sectores económicos (en España, durante el periodo considerado en este estudio ha sido el sector de la construcción y los servicios afines). No puede descartarse del todo la presencia de algunos factores de oferta puesta de manifiesto por las diferencias observadas entre las tasas de crecimiento del número de empresas por CC AA (controlando por los efectos sectoriales), pero su importancia cuantitativa es mucho menor. La falta de significación estadística de los coeficientes de las variables dicotómicas de tiempo sugiere que en los años incluidos en el estudio no se han producido en España cambios en las condiciones estructurales comunes para todos los sectores y CC AA que puedan influir en la creación de empresas.

La importancia de los efectos sectoriales en la dinámica empresarial invita a la cautela a la hora de interpretar las diferencias observadas en las tasas de crecimiento en el número de empresas entre países en forma de diferencias en los incentivos de oferta emprendedora en unos y en otros. También invita a la cautela a la hora de relacionar el crecimiento en el número de empresas con costes y trabas burocráticas a los que debe hacer frente el emprendedor en unos países y otros. Dentro de un mismo país, España, y con la diversidad institucional de las CC AA que la integran, los factores específicos sectoriales siguen siendo los más importantes a la hora de explicar las diferencias en la dinámica empresarial.

2.2 Calidad del recurso emprendedor

La calidad del recurso emprendedor es mucho más difícil de evaluar que la cantidad. Una forma de aproximarnos a la calidad del recurso es a través de los éxitos comerciales, y también de los fracasos, de empresas españolas muy representativas (en confección, turismo, automoción, agroalimentación, servicios de mercado) en los últimos años, y en las que

siempre se encuentra la figura del emprendedor. Sin minusvalorar la aportación al estudio de la calidad del recurso emprendedor a partir del estudio de casos de éxito y fracaso de emprendedores concretos, el documento opta por valorar de forma sistemática la calidad del recurso emprendedor a través de variables de capital humano, como son la educación formal de los emprendedores y su experiencia laboral. Para medir la educación formal, comparamos los años medios de escolarización de los emprendedores con los años medios de escolarización de los ocupados, mientras que la experiencia se aproxima a través de la tasa de supervivencia de las empresas.

La Tabla 8 muestra los años medios de escolarización de todos los ocupados, de los emprendedores con y sin asalariados y de los directivos de las empresas, de unos años seleccionados entre 1980 y 2005. El colectivo de directivos es el que tiene un periodo de escolarización más largo y el de los empresarios sin asalariados es el más corto. En todos los grupos de ocupados se aprecia una tendencia creciente en los años de educación formal a lo largo del tiempo. En 1980, los años medios de escolarización de los emprendedores con asalariados están por encima de los años medios para el conjunto de ocupados, pero diez años después la situación se invierte. En los diez años comprendidos entre 1980 y 1990, los años medios de escolarización de los emprendedores con asalariados crece un 17%, mientras que en el conjunto de ocupados crece un 36% (en los emprendedores sin asalariados el crecimiento es del 34%). Durante la década de los ochenta, el notable aumento en la educación formal de los ocupados en España no tiene las mismas consecuencias para todas las ocupaciones, siendo la ocupación de emprendedores con asalariados la que se ve menos favorecida. A partir de 1990, las pautas de crecimiento en la educación formal de los emprendedores con asalariados son similares a las del conjunto de los ocupados, apreciándose una notable convergencia en las cifras entre los distintos colectivos. En este sentido, en 2005 los emprendedores sin asalariados tienen una educación formal media un 55% mayor que la de 1990, mientras que en el conjunto de ocupados la educación formal aumenta un 36% en el mismo periodo¹¹.

En los modelos ocupacionales que se citan en la sección anterior, la educación formal tiene un efecto sobre los costes de oportunidad de elegir ser emprendedor en cuanto que más educación formal acostumbra a ir acompañada de una mayor retribución como asalariado (para compensar la mayor inversión realizada). En los años ochenta se produjo en España el impulso más intenso al Estado del bienestar, lo que supuso una amplia y relativamente generosa (teniendo en cuenta la seguridad en el empleo que se ofrece con el contrato) oferta de empleo público para los bachilleres y titulados universitarios españoles. Esta circunstancia podría explicar el menor atractivo relativo en esta década de las ocupaciones como autoempleado (empresarios) para las personas con más años de educación formal, aunque no pueden descartarse otras razones, como, por ejemplo, una mala imagen

11 Alonso y Galve (2007) documentan la menor educación formal de los emprendedores españoles en comparación con la de los colectivos de emprendedores en otros países europeos.

Tabla 8. Años medios de estudio en España

| Año | Directivos | Empresarios con asalariados | Empresarios sin asalariados | Ocupados |
|------|------------|-----------------------------|-----------------------------|----------|
| 1980 | 11,57 | 6,27 | 3,96 | 5,72 |
| 1985 | 11,76 | 6,97 | 4,49 | 6,74 |
| 1990 | 12,90 | 7,39 | 5,41 | 7,97 |
| 1995 | 13,52 | 8,38 | 6,29 | 9,15 |
| 2000 | 14,10 | 9,27 | 7,66 | 10,30 |
| 2005 | 14,61 | 10,36 | 8,92 | 11,23 |

Fuente: IVIE y elaboración propia.

del empresario entre los universitarios españoles de la época. Con el tiempo, el empleo público de calidad se ha estancado en sus tasas de crecimiento y la imagen social del empresario ha cambiado sustancialmente, de manera que la educación formal ya no es un factor que actúe en contra de la elección del autoempleo entre los españoles con edad de trabajar. En todo caso, la gradual mejora en la educación formal de los emprendedores en España es un factor muy positivo si tenemos en cuenta lo dicho en la sección primera sobre la importancia que tiene el capital humano para la función del emprendedor a medida que avanza el progreso tecnológico.

La experiencia laboral como emprendedor ofrece oportunidades de acumular capital humano por la práctica de la profesión. Aunque lo que importa es la experiencia laboral del emprendedor (que puede crear otra empresa si la primera fracasa), supondremos que ésta puede mantener cierto paralelismo con la supervivencia de las empresas y nos referiremos brevemente a algunos estudios que se han ocupado de este tema en España (Segarra y Teruel, 2007; Esteve-Pérez, 2007). Un primer dato que se pone de manifiesto por los investigadores es la heterogeneidad entre sectores (manufactura y servicios, y entre los propios sectores manufactureros y de servicios), en lo que se refiere al dinamismo empresarial en general y a la supervivencia en particular, lo cual concuerda con lo visto más arriba sobre las diferencias en la asociación entre dinamismo de la actividad sectorial y dinamismo empresarial que se aprecian para los diferentes sectores de actividad. Una alta entrada de empresas en relación con la consolidación por crecimiento de las existentes supone una mayor vulnerabilidad de las empresas, al ser más difícil consolidarse en un tamaño eficiente.

Atendiendo a cifras concretas de dinámica empresarial, digamos que, entre 1996 y 2005, la estimación de la tasa de supervivencia de empresas en España da como resultado que menos de la mitad de las empresas que se crean sobrevive después de cinco años; cuando el horizonte temporal son diez años, la tasa de supervivencia desciende al 27% (Consejo Superior de Cámaras, 2006); estas tasas se valoran como altas por los especialistas. El informe GEM aporta información adicional sobre las razones que están detrás del cese de la actividad por los emprendedores en España. Según datos aportados por Velasco y Saiz, más de

la mitad de los ceses de actividad se deben a la evaluación equivocada del mercado y de los competidores existentes por las empresas más jóvenes; y a la escasa innovación y la incapacidad de adaptación a las nuevas exigencias del mercado por las empresas maduras. Por tanto, la mitad de los ceses empresariales obedecen a factores que apuntan a una insuficiente o inadecuada competencia profesional de los emprendedores o, si se quiere, a una baja calidad del recurso emprendedor.

3. Emprendimiento y actividad económica

3.1 Emprendimiento y empleo

La primera cuestión que analizar es la relación entre el número de empresas con asalariados y el número de emprendedores con asalariados. El ejercicio es necesariamente exploratorio, pues no tenemos un modelo riguroso que nos explique cuál debe ser esa relación. Según lo dicho en el primer apartado del trabajo, es de esperar que los emprendedores encuentren ventajoso, por razones de diversificación de riesgos y/o eficiencia productiva, distribuir activos en personas jurídicas diferentes para desarrollar los proyectos emprendedores. Como contrapartida, la dispersión de los activos y de los esfuerzos del emprendedor pueden aumentar los costes de gestión y sacrificar economías de escala. La Tabla 9 muestra el resultado de una regresión donde la variable dependiente Ln (empresas con asalariados/emprendedores con asalariados), es decir, la diferencia relativa entre empresas y empresarios con asalariados, en el sector económico y en la comunidad autónoma respectivos, se explica en función de la educación formal de la población ocupada (porcentaje de personas con educación superior –%ESup–, en el sector y CC AA), el valor añadido por ocupado –la productividad (Prod)–, el número de empresas sin asalariados (en logaritmos) y las variables ficticias de sector, CC AA y tiempo.

La proliferación de empresas en relación con los emprendedores se asocia negativamente con la educación formal de los ocupados y con la productividad (aunque la significación estadística de esta variable es sólo del 15,6%), mientras que el coeficiente de la variable número de empresas sin asalariados no es estadísticamente significativo. Por tanto, la relación de empresas por emprendedor se asocia a una menor calidad del empleo y una menor productividad, y es independiente del número de empresas sin asalariados. Controlando por la especialización sectorial, la diferencia relativa entre empresas y emprendedores es mayor en Cataluña y menor en Castilla-León, Comunidad Valenciana y Galicia; en Andalucía es similar al sector otras CC AA, que es el colectivo omitido. Por otra parte, el resultado de la regresión confirma que la diferencia entre empresas y emprendedores es mayor en el sector de otras actividades de servicios que en el resto de sectores, entre los cuales, controlando por las CC AA, apenas existen diferencias. No se aprecia ninguna tendencia temporal en el comportamiento de la variable dependiente. Las razones que pueden estar detrás del componente territorial (autonómico) en la relación entre empresas y emprendedores merecerían un análisis particular.

Tabla 9. Explicación de la diferencia relativa entre empresas y empresarios con asalariados

$$\ln(\text{EmpCA}/T) = \beta[\%E\text{Sup}, \text{Productividad}, \ln(\text{EmpSA}), \text{Dca}, s, t]$$

| | B | Error típico | |
|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|--------|
| Constante | 2,019 ⁽³⁾ | 0,6707 | |
| % de estudios superiores | -1,060 ⁽³⁾ | 0,3855 | |
| Productividad | -3,94E-06 | 2,77E-06 | |
| Ln (empresas sin asalariados) | 0,001 | 0,0480 | |
| AND | Andalucía | -0,062 | 0,0747 |
| CLE | C. León | -0,228 ⁽²⁾ | 0,1015 |
| CAT | Cataluña | 0,107 ⁽²⁾ | 0,0498 |
| CVA | C. Valenciana | -0,230 ⁽³⁾ | 0,0873 |
| GAL | Galicia | -0,232 ⁽²⁾ | 0,1078 |
| EI | Energ-Indust. | -1,405 ⁽³⁾ | 0,1355 |
| C | Construcción | -1,472 ⁽³⁾ | 0,1628 |
| CHT | Com-Hst-Trans. | -1,143 ⁽³⁾ | 0,1232 |
| IFAI | Financ-Inmov. | -1,699 ⁽³⁾ | 0,1025 |
| a1996 | | -0,031 | 0,0375 |
| a1997 | | -0,029 | 0,0382 |
| a1998 | | -0,018 | 0,0392 |
| a1999 | | -0,037 | 0,0409 |
| a2000 | | 0,007 | 0,0427 |
| a2001 | | 0,008 | 0,0442 |
| a2002 | | 0,045 | 0,0451 |
| a2003 | | 0,061 | 0,0474 |
| a2004 | | 0,065 | 0,0502 |
| a2005 | | -0,007 | 0,0621 |
| R ² corregida | 0,9436 | - | |
| F valor | 237,53 ⁽³⁾ | - | |
| N.º observaciones | 312 | - | |
| Durbin-Watson | 1,8977 | - | |

Regresión lineal SPSS. ⁽¹⁾, ⁽²⁾, ⁽³⁾, significativa al 10%, 5% y 1%, respectivamente. Variables excluidas: año 1995, sector OAS y CA OTR.

Fuente: Elaboración propia.

Entre las posibles consecuencias del emprendimiento, ha merecido especial atención su contribución a la creación de empleo. Para analizar hasta qué punto es así, en la Tabla 10 se muestran los resultados de explicar el crecimiento del número de ocupados y del número de asalariados en función del crecimiento de las variables que miden el emprendimiento (empresas y emprendedores), así como variables dicotómicas de sector, CC AA y tiempo. Efectivamente, en la primera columna podemos ver que el crecimiento del número de ocupados está asociado con el crecimiento en el número de emprendedores con y sin asalariados y, con un menor nivel de significación estadística, con el crecimiento en las empresas con asalariados (12%). Sin embargo, el crecimiento en los asalariados es independiente de las variables de emprendimiento (segunda columna). Esto significa que la contribución al crecimiento de la ocupación, al crecer los emprendedores, responde únicamente a que los emprendedores

Tabla 10. Explicación del crecimiento en el número de ocupados (N) o de asalariados (A)

$$Grw(N, A) = f [GrwT, GrwS, GrwEmpCA, GrwEmpSA, Dca, s, t]$$

| | | B: crecimiento de ocupados | Error típico | B: crecimiento de asalariados | Error típico |
|--|----------------|----------------------------|--------------|-------------------------------|--------------|
| (Constante) | | 0,0066 | 0,0122 | 0,0133 | 0,0146 |
| Crecimiento de empresarios con asalariados (GrwT) | | 0,0381 ⁽³⁾ | 0,0118 | -0,0046 | 0,0141 |
| Crecimiento de empresarios sin asalariados (GrwS) | | 0,0830 ⁽³⁾ | 0,0157 | -0,0007 | 0,0189 |
| Crecimiento de empresas con asalariados (GrwEmpCA) | | 0,1690 | 0,1085 | 0,1715 | 0,1305 |
| Crecimiento de empresas sin asalariados (GrwEmpSA) | | -0,0150 | 0,0646 | -0,0184 | 0,0778 |
| AND | Andalucía | 0,0040 | 0,0089 | 0,0071 | 0,0107 |
| CLE | C. León | -0,0143 ⁽¹⁾ | 0,0088 | -0,0133 | 0,0105 |
| CAT | Cataluña | -0,0001 | 0,0087 | 0,0015 | 0,0105 |
| CVA | C. Valenciana | 0,0098 | 0,0088 | 0,0137 | 0,0105 |
| GAL | Galicia | -0,0101 | 0,0087 | -0,0089 | 0,0105 |
| C | Construcción | 0,0299 ⁽³⁾ | 0,0107 | 0,0376 ⁽³⁾ | 0,0129 |
| CHT | Com-Hst-Trans. | 0,0077 | 0,0086 | 0,0156 | 0,0103 |
| IFAI | Financ-Inmov. | 0,0274 ⁽¹⁾ | 0,0150 | 0,0338 ⁽¹⁾ | 0,0180 |
| OAS | Otras A. Serv. | 0,0084 | 0,0111 | 0,0139 | 0,0133 |
| a1995 | | 0,0102 | 0,0137 | -0,0017 | 0,0165 |
| a1996 | | 0,0067 | 0,0134 | 0,0032 | 0,0161 |
| a1997 | | 0,0246 ⁽¹⁾ | 0,0135 | 0,0217 | 0,0163 |
| a1998 | | 0,0418 ⁽³⁾ | 0,0128 | 0,0459 ⁽³⁾ | 0,0154 |
| a1999 | | 0,0212 | 0,0138 | 0,0171 | 0,0165 |
| a2000 | | 0,0104 | 0,0136 | 0,0050 | 0,0164 |
| a2001 | | 0,0020 | 0,0130 | -0,0051 | 0,0157 |
| a2002 | | 0,0102 | 0,0130 | 0,0077 | 0,0157 |
| a2003 | | 0,0212 ⁽¹⁾ | 0,0127 | 0,0146 | 0,0152 |
| a2004 | | 0,0183 | 0,0126 | 0,0213 | 0,0152 |
| a2005 | | 0,0136 | 0,0124 | 0,0067 | 0,0149 |
| R ² corregida | | 0,2371 | - | 0,1089 | - |
| F valor | | 5,648 ⁽³⁾ | - | 2,828 ⁽³⁾ | - |
| N.º observaciones | | 360 | - | 360 | - |
| Durbin-Watson | | 1,9248 | - | 1,8605 | - |

Regresión lineal SPSS. ⁽¹⁾, ⁽²⁾, ⁽³⁾, significativa al 10%, 5% y 1%, respectivamente. Variables excluidas: año 1994, sector EI y CA OTR.

Fuente: Elaboración propia.

forman parte de los ocupados o, si se quiere, que el crecimiento de los emprendedores es neutral con respecto al crecimiento de los asalariados. La ocupación y los asalariados, en la construcción y en el sector de intermediación financiera y actividades inmobiliarias, crecen significativamente más que en el resto de sectores, mientras que no se aprecian diferencias en el crecimiento por CC AA, una vez se controla por sectores de actividad. Finalmente, los ocupados (asalariados) crecen significativamente más en los años 1997, 1998 y 2003 (1998).

Además de la contribución a la cantidad de empleo creado, resulta de interés evaluar la contribución del emprendimiento a la calidad del empleo creado. Para ello ponemos en

Tabla 11. Contribución a la calidad del empleo creado

$$\%ESup, Grw\%ESup = f [T/N, S/N, EmpCA/EMP, EMP/N, Dca, s, t]$$

| | | B: % de estudios superiores | Error típico | B: crecimiento % de estudios superiores | Error típico |
|---|----------------|-----------------------------|--------------|---|--------------|
| (Constante) | | -0,6946 ⁽³⁾ | 0,1745 | 0,1113 ⁽³⁾ | 0,0263 |
| Empresarios con asalariados/ocupados (T/N) | | 2,3416 ⁽³⁾ | 0,6978 | 0,0537 ⁽²⁾ | 0,0277 |
| Empresarios sin asalariados/ocupados (S/N) | | 0,5282 | 0,5087 | 0,0123 | 0,0380 |
| Empresas con asalariados/empresas (EmpCA/EMP) | | -1,3635 ⁽³⁾ | 0,2412 | -0,0088 | 0,2947 |
| Empresas/ocupados (EMP/N) | | -1,7289 ⁽³⁾ | 0,4846 | -0,1202 | 0,1129 |
| AND | Andalucía | -0,3111 ⁽³⁾ | 0,0261 | 0,0077 | 0,0191 |
| CLE | C. León | -0,1599 ⁽³⁾ | 0,0302 | 0,0160 | 0,0193 |
| CAT | Cataluña | -0,0526 ⁽¹⁾ | 0,0274 | 0,0058 | 0,0191 |
| CVA | C. Valenciana | -0,2951 ⁽³⁾ | 0,0293 | 0,0214 | 0,0191 |
| GAL | Galicia | -0,2657 ⁽³⁾ | 0,0284 | 0,0281 | 0,0192 |
| C | Construcción | -0,7759 ⁽³⁾ | 0,0390 | 0,0108 | 0,0176 |
| CHT | Com-Hst-Trans. | -0,2893 ⁽³⁾ | 0,0659 | 0,0048 | 0,0185 |
| IFAI | Financ-Inmov. | 0,8011 ⁽³⁾ | 0,0743 | -0,0179 | 0,0190 |
| OAS | Otras A. Serv. | 1,1651 ⁽³⁾ | 0,0784 | -0,0435 ⁽²⁾ | 0,0188 |
| a1995 | | 0,1193 ⁽³⁾ | 0,0379 | -0,0778 ⁽³⁾ | 0,0292 |
| a1996 | | 0,1684 ⁽³⁾ | 0,0379 | -0,0703 ⁽²⁾ | 0,0291 |
| a1997 | | 0,2352 ⁽³⁾ | 0,0380 | -0,0627 ⁽²⁾ | 0,0291 |
| a1998 | | 0,3052 ⁽³⁾ | 0,0384 | -0,0756 ⁽³⁾ | 0,0282 |
| a1999 | | 0,3549 ⁽³⁾ | 0,0387 | -0,0687 ⁽²⁾ | 0,0297 |
| a2000 | | 0,4306 ⁽³⁾ | 0,0390 | -0,0691 ⁽²⁾ | 0,0289 |
| a2001 | | 0,4847 ⁽³⁾ | 0,0390 | -0,1037 ⁽³⁾ | 0,0283 |
| a2002 | | 0,5073 ⁽³⁾ | 0,0402 | -0,0696 ⁽²⁾ | 0,0283 |
| a2003 | | 0,5768 ⁽³⁾ | 0,0405 | -0,0588 ⁽²⁾ | 0,0276 |
| a2004 | | 0,6322 ⁽³⁾ | 0,0400 | -0,0639 ⁽²⁾ | 0,0276 |
| a2005 | | 0,6966 ⁽³⁾ | 0,0404 | -0,1086 ⁽³⁾ | 0,0273 |
| a2006 | | 0,6955 ⁽³⁾ | 0,0401 | – | – |
| R ² corregida | | 0,9703 | – | 0,0529 | – |
| F valor | | 508,49 ⁽³⁾ | – | 1,8352 ⁽³⁾ | – |
| N.º observaciones | | 390 | – | 360 | – |
| Durbin-Watson | | 1,8027 | – | 1,9309 | – |

Regresión lineal SPSS. ⁽¹⁾, ⁽²⁾, ⁽³⁾, significativa al 10%, 5% y 1%, respectivamente. Variables excluidas: año 1994, sector EI y CA OTR.

Fuente: Elaboración propia.

relación una medida de educación formal de los ocupados con variables de emprendimiento y variables de control (Tabla 11). Comenzando por la relación entre nivel de educación formal de los ocupados, medido por la proporción de estos con educación superior, la primera columna de la Tabla muestra que ésta se asocia positivamente con la proporción de emprendedores con asalariados en la población ocupada y negativamente con la densidad de empresas por ocupados (o, lo que es lo mismo, positivamente con el tamaño medio de éstas –ocupados por empresa–). La proporción de empresas con asalariados sobre el total de empresas aparece negativamente asociada con la educación formal de los ocupados, mientras que la proporción de emprendedores sin asalariados no afecta al nivel de educación formal

de los ocupados. La educación formal de los ocupados varía por CC AA y por sectores de actividad, de manera que el sector otras CC AA, que incluye a Madrid, es la agrupación territorial y administrativa con mayor nivel de educación formal, seguida de Cataluña, Castilla y León y las otras tres CC AA, todas con niveles parecidos. El sector de otras actividades de servicios, que incluye al empleo público, y el de intermediación financieros y actividades inmobiliarias, son los sectores con más educación formal entre los ocupados, seguidos de industria y energía, mientras que el sector de la construcción ocupa el último lugar. Los coeficientes crecientes de las variables de tiempo recogen la tendencia creciente en la proporción de titulados superiores entre los ocupados.

Cuando la variable dependiente es la tasa de crecimiento en la educación formal de los ocupados, segunda columna, se aprecia una asociación positiva y significativa entre el crecimiento de esa variable y el crecimiento de la proporción de emprendedores con asalariados, lo cual refuerza la conclusión anterior de que la intensificación en los empresarios con asalariados entre los ocupados va unida a un mayor nivel educativo de los ocupados. Por otra parte, se advierte también un coeficiente estimado negativo para la variable otras actividades de servicios, el sector con mayor nivel medio de educación formal entre los ocupados, lo cual sugiere una cierta convergencia entre la educación formal de los ocupados entre sectores de actividad, convergencia que no se aprecia del mismo modo entre las CC AA.

3.2 Los determinantes del crecimiento de la actividad

En última instancia, la valoración del recurso emprendedor de una economía se realizará en función de lo que el mismo aporte al crecimiento de la riqueza creada y, en definitiva, al bienestar. En los modelos de crecimiento económico, es habitual incorporar los servicios de trabajo de los emprendedores como parte del total de servicios de trabajo, de manera que no es posible individualizar su aportación. En este documento, la aproximación al problema planteado será distinta, en cuanto que parte de una propuesta conceptual a modo de descomposición de los factores detrás del crecimiento del valor añadido bruto (VAB —excluido el sector primario—). La propuesta diferencia la aportación que realizan las empresas con asalariados de la que realizan las empresas sin asalariados (en las que se incluyen a los empresarios sin asalariados), de acuerdo con la siguiente expresión:

$$VAB = \left[EmpCA^\varepsilon \cdot (T/EmpCA)^\delta \cdot (A/T)^\gamma \right]^\alpha \cdot EmpSA^\delta$$

El *output* neto de la economía es el resultado de la interacción entre el *output* atribuible a la contribución de las empresas con asalariados y el atribuible a la contribución de las empresas sin asalariados. La primera, a su vez, se descompone en la contribución atribuible al número

de empresas (EmpCA), la atribuible al *input* emprendedor por empresa (T/EmpCA), y el tramo de control por emprendedor dentro de la empresa (A/T). La aportación de las empresas sin asalariados (EmpSA) incluye los servicios de los emprendedores sin asalariados que trabajan desde ellas. Partiendo de esta expresión, interesa conocer la aportación al crecimiento del VAB del crecimiento en cada una de las variables que intervienen en la parte derecha de la ecuación. Es decir, interesa conocer la aportación del crecimiento en el número de empresas con asalariados, del crecimiento en el *input* emprendedor por empresa, del crecimiento en el tramo de control medio por emprendedor y del crecimiento en el número de empresas sin asalariados. El modelo omite, por falta de datos desagregados por sector y CC AA, una variable explicativa del crecimiento en el VAB, sin duda importante, como es el crecimiento en el recurso capital.

Expresadas las variables en tasas de crecimiento, y añadiendo el crecimiento en la educación formal de los ocupados como variable de control que tiene en cuenta la calidad de los recursos humanos utilizados en la producción, los resultados de las estimaciones sobre factores que se asocian con el crecimiento del valor añadido bruto se muestran en la Tabla 12. La primera columna incluye todas las variables ficticias de sector, CC AA y tiempo, de manera que se tienen en cuenta factores idiosincrásicos, para cada uno de ellos, que afectan por igual a las empresas de un mismo sector o de una misma comunidad autónoma, y a todas las empresas en un mismo año. Las otras columnas aportan evidencias sobre la sensibilidad de los resultados referidos a las variables principales, en función de tener en cuenta o no esos factores idiosincrásicos.

Cuando se estima el modelo completo, las variables de crecimiento en el número de empresas con y sin asalariados muestran unos coeficientes estimados que no alcanzan los niveles de significación estadística aceptables (10%). En cambio, los coeficientes de las variables de crecimiento en la dotación de *input* emprendedor por empresa, crecimiento en el tramo de control y crecimiento en la educación de los ocupados, son todos positivos y estadísticamente significativos. Esta significación estadística no va acompañada, sin embargo, por una contribución económicamente significativa al crecimiento por parte de estas variables. En efecto, el crecimiento medio del VAB en el periodo es del 3,49% anual, mientras que el crecimiento medio anual de la intensidad de emprendedores por empresa (GrwT/EmpCA) y el crecimiento medio del tramo de control (GrwA/T) son 1,01% y 0,53%, respectivamente. Teniendo en cuenta los coeficientes estimados para estas variables de 0,0770 y 0,0756, las contribuciones reales absolutas al crecimiento del VAB son de 0,0778 y de 0,0401 puntos porcentuales, respectivamente, es decir, entre las dos variables sólo explican el 3,4% del crecimiento del VAB.

Controlando por el resto de variables, el crecimiento medio en el VAB dentro de los años considerados no es significativamente distinto entre unas CC AA y otras, y sólo aparece estadísticamente significativo y positivo el coeficiente estimado para la variable ficticia del sector de la construcción. El valor 0,0195 de este estimador indica que el crecimiento medio en la construcción es 1,95 puntos porcentuales superior al del resto de sectores. Los

Tabla 12. Contribución al crecimiento del valor añadido bruto

$$Grw(VAB) = f [Grw(EmpCA), Grw(T EmpCA), Grw(A T), Grw(EmpSAoS), Grw(\%ESup), Dca, s, t]$$

| | GrwEmpSA | | | GrwS |
|--------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| (Constante) | -0,0090 (0,0076) | -0,0158 ⁽²⁾ (0,0068) | -0,0096 ⁽²⁾ (0,0047) | -0,0105 ⁽²⁾ (0,0047) |
| Grw(EmpCA) | 0,0649 (0,0705) | 0,0967 (0,0667) | 0,0396 (0,0542) | 0,1808 ⁽³⁾ (0,0369) |
| Grw(T/EmpCA) | 0,0770 ⁽³⁾ (0,0257) | 0,0753 ⁽³⁾ (0,0256) | 0,0772 ⁽³⁾ (0,0271) | 0,0891 ⁽³⁾ (0,0274) |
| GrwA/T | 0,0756 ⁽³⁾ (0,0254) | 0,0759 ⁽³⁾ (0,0253) | 0,0784 ⁽³⁾ (0,0268) | 0,0888 ⁽³⁾ (0,0272) |
| GrwEmpSA o GrwS | 0,0756 (0,0536) | 0,1090 ⁽²⁾ (0,0503) | 0,1344 ⁽³⁾ (0,0399) | -0,0052 (0,0113) |
| Grw%ESup | 0,0348 ⁽²⁾ (0,0158) | 0,0333 ⁽²⁾ (0,0158) | 0,0423 ⁽³⁾ (0,0165) | 0,0401 ⁽²⁾ (0,0169) |
| AND | 0,0003 (0,0044) | - | - | - |
| CLE | -0,0048 (0,0044) | - | - | - |
| CAT | -0,0058 (0,0043) | - | - | - |
| CVA | 0,0018 (0,0043) | - | - | - |
| GAL | -0,0069 (0,0043) | - | - | - |
| EI | 0,0005 (0,0063) | 0,0044 (0,0060) | - | - |
| C | 0,0195 ⁽³⁾ (0,0043) | 0,0189 ⁽³⁾ (0,0043) | - | - |
| CHT | 0,0013 (0,0052) | 0,0043 (0,0050) | - | - |
| IFAI | -0,0012 (0,0054) | -0,0043 (0,0052) | - | - |
| a1996 | 0,0367 ⁽³⁾ (0,0056) | 0,0379 ⁽³⁾ (0,0056) | 0,0389 ⁽³⁾ (0,0058) | 0,0341 ⁽³⁾ (0,0058) |
| a1997 | 0,0399 ⁽³⁾ (0,0056) | 0,0409 ⁽³⁾ (0,0056) | 0,0418 ⁽³⁾ (0,0058) | 0,0370 ⁽³⁾ (0,0058) |
| a1998 | 0,0411 ⁽³⁾ (0,0055) | 0,0418 ⁽³⁾ (0,0055) | 0,0421 ⁽³⁾ (0,0058) | 0,0392 ⁽³⁾ (0,0059) |
| a1999 | 0,0448 ⁽³⁾ (0,0055) | 0,0455 ⁽³⁾ (0,0055) | 0,0460 ⁽³⁾ (0,0058) | 0,0428 ⁽³⁾ (0,0059) |
| a2000 | 0,0465 ⁽³⁾ (0,0057) | 0,0480 ⁽³⁾ (0,0057) | 0,0488 ⁽³⁾ (0,0058) | 0,0438 ⁽³⁾ (0,0058) |
| a2001 | 0,0323 ⁽³⁾ (0,0055) | 0,0331 ⁽³⁾ (0,0055) | 0,0338 ⁽³⁾ (0,0057) | 0,0305 ⁽³⁾ (0,0058) |
| a2002 | 0,0302 ⁽³⁾ (0,0054) | 0,0302 ⁽³⁾ (0,0054) | 0,0310 ⁽³⁾ (0,0057) | 0,0285 ⁽³⁾ (0,0058) |
| a2003 | 0,0327 ⁽³⁾ (0,0053) | 0,0325 ⁽³⁾ (0,0053) | 0,0324 ⁽³⁾ (0,0056) | 0,0335 ⁽³⁾ (0,0058) |
| a2004 | 0,0206 ⁽³⁾ (0,0072) | 0,0210 ⁽³⁾ (0,0072) | 0,0261 ⁽³⁾ (0,0076) | 0,0300 ⁽³⁾ (0,0079) |
| R ² corregida | 0,3921 | 0,3885 | 0,3084 | 0,2795 |
| F valor | 8,8798 ⁽³⁾ | 10,920 ⁽³⁾ | 9,9485 ⁽³⁾ | 8,7879 ⁽³⁾ |
| N.º observaciones | 282 | 282 | 282 | 282 |
| Durbin-Watson | 1,5188 | 1,5443 | 1,3676 | 1,3943 |

Regresión lineal SPSS. ⁽¹⁾, ⁽²⁾, ⁽³⁾, significativa al 10, 5 y 1%, respectivamente. Error típico entre paréntesis. Variables excluidas: año 1995, sector OAS y CA OTR.

Fuente: Elaboración propia.

coeficientes estimados para las variables ficticias de tiempo son todos positivos y significativos, lo que indica un crecimiento anual año a año superior al crecimiento entre 1994 y 1995, valor omitido de la regresión. Tomando el valor medio de los coeficientes estimados para los años sucesivos, incluida la constante, se obtiene un valor de 3,2%, es decir, prácticamente el valor medio de la variable crecimiento del VAB (variable dependiente). Teniendo en cuenta lo dicho sobre la escasa contribución al crecimiento del VAB del crecimiento en las variables de emprendimiento, los coeficientes estimados para las variables de tiempo indican que en los años comprendidos entre 1994 y 2006 el crecimiento del VAB no agrario de la economía española se explica fundamentalmente por factores macroeconómicos comunes a todos los sectores y CC AA, con la excepción de la contribución singular al crecimiento del sector de la construcción. La inmigración y los bajos tipos de interés con la incorporación a la zona euro están sin duda entre los *shocks* macroeconómicos que ha soportado la economía española en este periodo.

Al estimar el modelo sin las variables de control correspondientes a las CC AA (segunda columna), los coeficientes estimados para las variables de crecimiento en el número de empresas aumentan su valor y su significación estadística, especialmente el correspondiente al crecimiento en las empresas sin asalariados, mientras que el resto de resultados se mantiene. El patrón de resultados se mantiene también cuando el modelo se estima sólo con las variables de control que recogen los efectos temporales comunes a todos los sectores y CC AA (columna tercera). Finalmente, la columna cuarta muestra que el crecimiento en el número de empresas con asalariados se asocia significativa y positivamente con el crecimiento del VAB, cuando el crecimiento en el número de empresas sin asalariados se sustituye por el crecimiento en el número de emprendedores sin asalariados y no se controla ni por sector ni por CC AA. Una vez se vuelve a controlar por estas variables y los emprendedores sin asalariados sustituyen a las empresas sin asalariados, la significación del coeficiente estimado para crecimiento en el número de las empresas con asalariados vuelve a desaparecer.

La conclusión de este ejercicio de descomposición de los factores que contribuyen al crecimiento del VAB de la economía española es que cuando se asocia el crecimiento en el número de empresas, con o sin asalariados, con el crecimiento en el VAB, esta asociación recoge factores idiosincrásicos de CC AA y de sector de actividad; si estos factores se tienen en cuenta en las estimaciones, tal asociación desaparece. Por tanto, los resultados del ejercicio refuerzan la conclusión, que ya se adelanta en el apartado descriptivo, de que la creación de empresas responde a condicionantes técnicos, organizativos e institucionales propios de los sectores de actividad y de los territorios, sin que existan evidencias de que la creación de empresas responde a un impulso o iniciativa emprendedora por el que se canaliza la aportación de los emprendedores al crecimiento. Por otra parte, existen resultados robustos que apuntan a una contribución positiva al crecimiento del VAB por una mayor intensificación del recurso emprendedor por empresa (o, si se quiere, como consecuencia de una menor dispersión del recurso entre múltiples personas jurídicas), así como por un crecimiento en el número de trabajadores directos que en promedio comparten los servicios

de un emprendedor, variable que llamamos tramo de control o productividad del recurso emprendedor. No diluir los servicios de los emprendedores entre múltiples empresas, posiblemente algunas de ellas respondiendo a razones de búsqueda de rentas más que a razones de eficiencia económica, y aumentar los asalariados por emprendedor y también por empresa, es decir, aumentar el tamaño medio de las empresas, son, pues, las recomendaciones para estimular el crecimiento que se desprenden del análisis expuesto.

4. Conclusiones

El estudio para el conjunto de un país o región del fenómeno de la actividad emprendedora permite diferentes aproximaciones conceptuales y metodológicas y se realiza a partir de bases empíricas diferentes. Este documento contiene una síntesis de los argumentos económicos utilizados para explicar la decisión de una persona de ocuparse como autoempleado o como asalariado, así como de las explicaciones económicas detrás de la decisión de crear una empresa, dos acciones que acostumbran a relacionarse con la actividad emprendedora. La exposición conceptual se completa con evidencias empíricas para España de la actividad emprendedora y sus consecuencias para el empleo y el crecimiento, según que el emprendimiento se mida a partir de las cifras de autoempleo (emprendedores o empresarios) o a partir de las cifras de número de empresas. El contenido del documento es principalmente exploratorio, en cuanto tiene por objeto ofrecer regularidades empíricas que sirvan para estimular desarrollos teóricos y empíricos posteriores.

4.1 General

Este trabajo pone de manifiesto que en la decisión de autoempleo frente al empleo como asalariado intervienen factores de la persona que la toma como son la dotación de habilidades y la disposición a asumir riesgos. La heterogeneidad en la dotación de estos factores en la población de potenciales ocupados convierte en relevante el problema de la asignación de personas a los puestos de trabajo para los que son más productivos. La eficiencia económica pasa por conseguir que los puestos de trabajo que requieren la presencia de emprendedores se ocupen por personas más dotadas de habilidades y más dispuestas a asumir riesgos. Corresponde a los mercados de trabajo y a los mercados financieros conseguir el objetivo marcado, si bien existen pruebas de que su funcionamiento acostumbra a estar limitado por los problemas propios de la información asimétrica que les afectan. Un corolario importante de este análisis es que las economías convergen hacia un número de emprendedores de equilibrio que no siempre coincide con el socialmente óptimo. Las políticas públicas, si han de actuar, deben hacerlo buscando superar las fricciones que impiden llegar al óptimo social de emprendedores y no estimulando arbitrariamente el autoempleo.

La creación de empresas, en cambio, obedece a razones de mercado que tienen que ver con la partición y gestión eficiente de riesgos, con el diseño de sistemas de incentivos óptimos

en condiciones de información imperfecta y con las oportunidades de arbitraje que ofrece la fiscalidad y las regulaciones, especialmente las del mercado de trabajo. La empresa (persona jurídica) constituye un instrumento útil para que el autoempleado/emprendedor lleve a la práctica el negocio con cuyos beneficios espera compensar la ocupación elegida, porque la gestión de riesgos y el diseño organizativo que resuelve problemas de coordinación y motivación forman parte de los factores que determinan las recompensas esperadas. La innovación legal es necesaria para que los emprendedores tengan a su disposición las formas jurídicas de empresa y las modalidades contractuales en general que mejor se adapten a las características de las transacciones a realizar. Sin embargo, la evidencia de que la creación de empresas responde a veces a objetivos de arbitraje fiscal y al aprovechamiento interesado de los resquicios que permite la regulación económica, obliga a moderar las expectativas de bienestar social que pueden estar detrás de la dinámica de creación de empresas bajo variantes jurídicas más o menos novedosas. La creación de empresas, sin una depuración de los motivos que están detrás de esa decisión, puede resultar un indicador engañoso de bienestar social, al igual que lo sería el hecho de que el colectivo de autoempleados aumentara sólo porque más personas encuentran un medio de vida creando empresas con no otra motivación que la captura de rentas.

4.2 Descriptivos

Las evidencias empíricas aportadas en este documento para el caso español permiten calibrar las diferencias cuantitativas que resultan de medir el fenómeno de la actividad emprendedora a través de las cifras de número de empresas o de hacerlo con las cifras de número de emprendedores. Como era de esperar, las cifras en valores absolutos siguen un cierto paralelismo transversal a través de sectores de actividad y de comunidades autónomas, así como en la evolución en el tiempo, aunque con algunos matices.

En primer lugar, el *stock* de empresas con asalariados es sensiblemente mayor que el de emprendedores con asalariados (aunque las diferencias se reducen en el tiempo), mientras que el número de emprendedores sin asalariados es sólo ligeramente mayor que el de empresas sin asalariados. En segundo lugar, tanto el número de emprendedores (con y sin asalariados) como el número de empresas (con y sin asalariados), y la relación entre ambos, varían entre unos sectores de actividad y otros y también entre las comunidades autónomas. Los informes internacionales sobre factores que influyen en las posibilidades de realizar negocios entre unos países y otros, como, por ejemplo, el *Doing Business Around the World* del Banco Mundial, acostumbran a destacar los elevados costes de crear empresas en España. Los trámites para crear empresas son muy parecidos entre sectores de actividad y entre territorios, y a pesar de ello los ritmos y niveles de actividad emprendedora difieren de unos a otros. Además, el saldo vivo de empresas crece en el tiempo al mismo ritmo que lo hace la actividad económica, que es ya bastante alta durante el periodo estudiado.

Con estas evidencias, el diagnóstico de que existen factores institucionales que condicionan de forma singular la creación de empresas en España merece una segunda reflexión. En tercer lugar, la actividad emprendedora en España se concentra sobre todo en el sector de la construcción y algunos servicios de mercado, precisamente allí donde el crecimiento de la actividad económica ha sido mayor en los últimos años. Parece razonable creer que es la actividad económica, que responde a factores de demanda, como, por ejemplo, los bajos tipos de interés para la financiación de la vivienda, la que desencadena la creación de empresas, sin que haya argumentos para justificar que la construcción haya crecido en España por factores que tienen que ver con el emprendimiento, y que no están presentes en otros sectores de actividad.

La variable propuesta en el trabajo para medir la calidad del recurso emprendedor es la educación formal de las personas autoempleadas, en comparación con la educación formal de los ocupados asalariados. La evidencia empírica encontrada documenta la continua elevación del capital humano en términos de años de educación formal de las personas ocupadas en España desde los años ochenta, si bien la educación formal de las personas ocupadas como autoempleados y la de los ocupados como asalariados no crece a la par. En efecto, hasta mediados de los años noventa la educación formal de los autoempleados crece a un ritmo inferior al que lo hace la educación de los asalariados, mientras que en los últimos diez años el proceso se ha invertido. Aunque el documento no entra en las razones que pueda haber detrás de este dato, se apunta como posibles causas, por un lado, los relativamente altos costes de oportunidad de ocuparse como autoempleado para los titulados universitarios en los años en que crece el empleo público, en línea con la consolidación del Estado de bienestar en España; y, por otro, una posible persistencia en los años ochenta de una percepción negativa de la imagen social del empresario. Con los argumentos que se aportan en el trabajo, en el sentido de que es socialmente deseable que las personas con más capital humano ocupen puestos de emprendedores, la noticia positiva es que la propensión al autoempleo, con y sin asalariados, entre las personas con educación superior está evolucionando en los últimos años hacia niveles superiores a los que se observan en el promedio de la población española.

4.3 Consecuencias del emprendimiento

Otro de los temas que se abordan en el documento se refiere a las consecuencias del emprendimiento para la actividad económica. Para ello se relacionan distintos indicadores de actividad emprendedora con el empleo, en términos cuantitativos y cualitativos, y con el crecimiento económico. Los resultados empíricos ponen de manifiesto que el crecimiento en el número de ocupados responde al crecimiento en el número de emprendedores, con y sin asalariados, pero no al crecimiento en el número de empresas. En cambio, el crecimiento en los ocupados asalariados es independiente del crecimiento en el número de emprendedores o de empresas. Esto significa que la asociación positiva entre crecimiento en el número de ocupados y número de emprendedores es consecuencia de que estos últimos forman parte del conjunto de los ocupados. Sin embargo, no hay evidencias de que se produzca un efecto

“arrastré” de los emprendedores o las empresas sobre los asalariados, cuando se controla por factores específicos de sector, comunidad autónoma y tiempo.

En lo que se refiere a los efectos del emprendimiento sobre la calidad del empleo, dicho efecto se ha analizado poniendo en relación los indicadores de emprendimiento con la educación formal de los ocupados y con el crecimiento de esa educación formal en el tiempo. Los resultados muestran, en primer lugar, una muy desigual educación formal de los ocupados entre sectores y entre comunidades autónomas, junto con un aumento progresivo en el tiempo de la educación formal de los ocupados en España. La educación formal es particularmente baja en el sector construcción y más alta en otras actividades de servicios; así mismo, es mayor en otras CC AA (que incluye a Madrid, País Vasco y Navarra) y en Cataluña, que en Andalucía y Galicia (después de controlar por sectores de actividad). En segundo lugar, la educación formal de los ocupados se asocia positivamente con la tasa de emprendedores con asalariados (empresarios con asalariados sobre total de ocupados) y con el tamaño medio de las empresas (ocupados/empresas). Por otra parte, el crecimiento en la educación formal de los ocupados en el tiempo sólo se asocia, con signo positivo, con la tasa de emprendedores con asalariados. La proporción de empresarios con asalariados en la ocupación total se manifiesta como la variable de emprendimiento que más claramente se asocia con la calidad del empleo creado, medida en términos de educación formal de los ocupados.

Finalmente, el crecimiento en el VAB, a euros constantes, no aparece afectado por factores idiosincrásicos propios de cada comunidad autónoma y sólo muestra un diferencial positivo en el sector de la construcción. En cambio, los factores temporales comunes a todos los sectores y territorios, capturados a través de los coeficientes de las variables ficticias de tiempo, aparecen como los más significativos con diferencia para explicar el crecimiento del VAB en España entre 1994 y 2004. También destacable es la contribución positiva al crecimiento del VAB del crecimiento en la educación formal de los ocupados. La contribución de la dinámica en las variables de emprendimiento es positiva y significativa para las *ratios* de emprendedores con asalariados por empresa y asalariados por empresario con asalariados, pero no es estadísticamente significativa con el crecimiento en el número de empresas con o sin asalariados (tampoco con el crecimiento en el número de emprendedores sin asalariados). Se comprueba, además, que los resultados sobre la asociación entre crecimiento en el número de empresas y crecimiento en el VAB son muy sensibles a que se controle o no por efectos de sector y de comunidad autónoma. La evidencia empírica sugiere que el crecimiento económico se asocia positivamente con la concentración de los recursos del emprendedor en un número reducido de empresas y con la productividad del factor emprendedor, en términos de crecimiento en el tramo de control, es decir, más asalariados por emprendedor. Esto último puede ser indicativo de crecimiento en la calidad del recurso, lo que le permite dirigir un mayor número de asalariados. Sin embargo, la significación económica de estas variables a la hora de explicar el crecimiento es baja, si tenemos en cuenta la parte del crecimiento del VAB que contribuyen a explicar. Como otros muchos análisis de la economía española, la conclusión debe ser que, aparte de los factores diferenciales que han concurrido en el creci-

miento de la construcción, el crecimiento general de la economía española en los últimos años se explica por factores macroeconómicos comunes a sectores y territorios, entre los que están, sin duda, el fenómeno migratorio y las holgadas condiciones de financiación que han permitido la pertenencia a la zona euro.

Índice de Tablas y Gráficos

Tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1. Evolución del <i>stock</i> de empresas y del <i>stock</i> de empresarios | 27 |
| Tabla 2. Descomposición del crecimiento del valor añadido bruto | 40 |
| Tabla 3. Asalariados/empresas con asalariados | 41 |
| Tabla 4. Asalariados/empresarios con asalariados | 42 |
| Tabla 5. Empresas sin asalariados/ocupados | 43 |
| Tabla 6. Empresarios sin asalariados/ocupados | 44 |
| Tabla 7. Contribución del crecimiento de emprendedores al crecimiento de empresas | 45 |
| Tabla 8. Años medios de estudio en España | 48 |
| Tabla 9. Explicación de la diferencia relativa entre empresas y empresarios con asalariados | 51 |
| Tabla 10. Explicación del crecimiento en el número de ocupados (N) o de asalariados (A) | 52 |
| Tabla 11. Contribución a la calidad del empleo creado | 53 |
| Tabla 12. Contribución al crecimiento del valor añadido bruto | 56 |

Gráficos

| | |
|--|----|
| Gráfico 1. Número de empresas y empresarios en todos los sectores (excluidos agricultura, ganadería y pesca) | 28 |
|--|----|

| | |
|--|----|
| Gráfico 2. Número de empresas y empresarios: energía e industria | 30 |
| Gráfico 3. Número de empresas y empresarios: construcción | 31 |
| Gráfico 4. Número de empresas y empresarios: comercio, hostelería y transporte | 31 |
| Gráfico 5. Número de empresas y empresarios: intermediación financiera y actividades inmobiliarias | 32 |
| Gráfico 6. Número de empresas y empresarios: otras actividades de servicios | 32 |
| Gráfico 7. Número de empresas y empresarios con asalariados en todos los sectores (excluidos agricultura, ganadería y pesca) | 33 |
| Gráfico 8. Número de empresas y empresarios con asalariados: energía e industria | 33 |
| Gráfico 9. Número de empresas y empresarios con asalariados: construcción | 34 |
| Gráfico 10. Número de empresas y empresarios con asalariados: comercio, hostelería y transporte | 34 |
| Gráfico 11. Número de empresas y empresarios con asalariados: intermediación financiera y actividades inmobiliarias | 35 |
| Gráfico 12. Número de empresas y empresarios con asalariados: otras actividades de servicios | 35 |
| Gráfico 13. Número de empresas y empresarios sin asalariados en todos los sectores (excluidos agricultura, ganadería y pesca) | 36 |
| Gráfico 14. Número de empresas y empresarios sin asalariados: energía e industria | 36 |
| Gráfico 15. Número de empresas y empresarios sin asalariados: construcción | 37 |
| Gráfico 16. Número de empresas y empresarios sin asalariados: comercio, hostelería y transporte | 37 |

| | |
|---|----|
| Gráfico 17. Número de empresas y empresarios sin asalariados: intermediación financiera y actividades inmobiliarias | 38 |
| Gráfico 18. Número de empresas y empresarios sin asalariados: otras actividades de servicios | 38 |

Bibliografía

- Acs, Z.J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., y Carlsson., B. (2004), The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth. En *The Knowledge Filter and Entrepreneurship in Endogenous Growth*. DP on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. #0805. Max Plank Institute.
- Acs, Z. J., y Audretsch, D. B. (1990), *Innovation and Small Firms*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Alchian, A. A., y Demsetz, H. (1972), Production Information and Economic Organization. *American Economic Review*. Vol. 62. pp. 779-5.
- Alonso, M. J., y Galve, C. (2007), El autoempleo: descripción económica y determinantes, Fundear. Zaragoza
- Audretsch, D. B., y Feldman, M. P. (1996), R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production. *American Economic Review*. 86(3), pp. 630-40.
- Audretsch, D. B., y Lehmann, E. (2006), Location and new venture creation, En: *Handbook of Entrepreneurship Research*, Parker, S.C. Vol III. Kluwer. pp. 137-60.
- Banerjee, A. V., y Newman, A. F. (1993), Occupational choice and the process of development. *Journal of Political Economy*. Vol. 101, pp. 274-98.
- Baumol, W. J. (1990), Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*. Vol. 98, No. 5, Part 1, pp. 893-921.
- Bianchi, M., y Henrekson, M. (2005), Is neoclassical economics still entrepreneurless?. *Kyklos*. Vol. 58, Issue 3, pp. 353-77.
- Bygrave, W .D. (2006). Global Entrepreneurship Monitor Executive Report, 2006, www.gemconsortium.com.
- Cagetti, M., y de Nardi, M. (2006), Entrepreneurship, Frictions, and Wealth. *Journal of Political Economy*. Vol. 114. No. 5, pp. 835-70.
- Cámaras (2006). La empresa en España 2006. Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Servicio de Estudios. <http://www.camaras.org>.
- Coelho, M. P., de Meza, D., y Reyniers, D. (2004), Irrational exuberance, entrepreneurial finance and public policy. *International Tax and Public Finance*. Vol. 11, pp. 391-417.
- De Meza, D., y Webb, D. C. (1987), Too much investment: A problem of asymmetric information. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 102, pp. 281-292.
- Esteve-Pérez, S. (2007), La dinámica de entrada y salida en las empresas manufactureras. *Papeles de Economía Española*. Nº 112, pp. 135-55.

- Evans, D., y Jovanovic, B. (1989), An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints, *Journal of Political Economy*. Vol. 97, pp. 808-827.
- Fisher, J. D. M. (2007), Why Does Household Investment Lead Business Investment over Business Cycle?, *Journal of Political Economy*. Vol. 115. No. 1. pp. 141-68.
- Galve, C., y Salas, V. (2007), Family ownership and firms' performance: The net effect of productive efficiency and growth constrains, Mimeo.
- Holmstrom (1999), The firm as a subeconomy, *Journal of Law, Economics and Organization*. pp 74-102.
- Hurst, E., y Lusardi, A. (2004), Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship. *Journal of Political Economy*. Vol. 112, pp. 319-47.
- Jaffé, A. B. (1989), Real effects of academic research, *American Economic Review*. Vol. 79, pp. 957-70.
- Jaffé, A. B., Trajtenberg, M., y Henderson, R. (1993), Geographic localisation of knowledge spillovers as evidenced by patent citations. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 63, pp. 577-98.
- Jovanovic, B. (1982), Selection and the evolution of industry, *Econometrica*. Vol. 50, pp. 649-70.
- Keuschnigg, C., y Nielsen, S. B. (2006), Public Policy, start-up entrepreneurship, and the market for venture capital. En: *Handbook of Entrepreneurship Research*, Parker, S.C. Vol III. Kluwer, pp. 227-57.
- Kihlstrom, R., y Laffont, J. (1979), A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of the Firm, *Journal of Political Economy*, 87, pp. 719-748.
- Klapper, L., y Laeven, L., y Rajan, R. G. (2004), Business Environment and Firm Entry: Evidence from International Data, DP Centre for Economic Policy Research. No 4366.
- Knight, F. H. (1921), Risk, Uncertainty and Profit. Harper & Row. New York.
- Krugman, P. (1991), Geography and Trade. MIT Press, Cambridge, MA, 1991.
- Lazear, E. P. (2005), Entrepreneurship, *Journal of Labor Economics*. Vol. 23. No. 4. pp. 649-80.
- Lazear, E. P. (2004), Balanced skills and entrepreneurship, *American Economic Review, Papers & Proceedings*. Vol. 94, pp 208-11.
- Libecap, G. D. (1993), Entrepreneurship, Property Rights and Economic Development, *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth*. Vol.6. New Learning on Entrepreneurship. Ed. Gary D. Libecap. JAI Press.
- Lucas, R. (1978), On the Size Distribution of Firms, *Bell Journal of Economic*. 9, pp. 508-523.
- Michelacchi, C. (2003), Low returns in R&D due to the lack of entrepreneurial skills, *Economic Journal*. Vol. 113, pp. 207-25.
- Miller, D., Le Bretom-Miller, I., Lester, R., y Cannella, Jr. A. (2007), Are family firms really superior performers?, *Journal of Corporate Finance*. Vol. 13, pp 829-58.

- Murphy, K. M., Shleifer, A., y Vishny, R. (1991), The allocation of talent: Implications for growth, *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 106, pp. 503-30.
- Ortín, P., Salas, V., Trujillo, M. V., y Vendrell, F. (2007), El *spin-off* universitario como modelo de creación de empresas intensivas en tecnología, Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresas (GPYME). Madrid.
- Paulson, A. L., Townsend, R. M., y Karaivanov, A. (2006), Distinguishing limited liability from moral hazard in a model of entrepreneurship, *Journal of Political Economy*. Vol. 114. No. 1, pp. 100-44.
- Parker, S. C. (2004), *The Economics of Self-employment and Entrepreneurship*, Cambridge University Press. Cambridge, 2004.
- Parker, S. C. (2003), Asymmetric information, occupational choice and government policy, *Economic Journal*. Vol. 113, pp 861-82.
- Parker, S. C. (2002), Do banks ration credit to new enterprises? And should governments intervene?, *Scottish Journal of Political Economic*. Vol. 49, pp 162-95.
- Parker, S. C., y van Praag, C. M. (2004), Schooling, capital constraints and entrepreneurial performance, Discussion Paper No. 2004-106/3, Tinbergen Institute, University of Amsterdam, Versión March 2005. Disponible en: <http://www.tinbergen.nl/scripts/papers.pl?paper=04106.rdf.2004>.
- Pérez-González (2006), Inherited control and firm performance, *American Economic Review*. Vol. 96, pp. 1559-88.
- Porter, M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Rosen, S. (1982), Authority, Control, and the Distribution of Earnings. *The Bell Journal of Economics*. Vol. 13, pp. 311-23.
- Salas, V., y Sánchez-Asín, J. J. (2008), Los emprendedores y el crecimiento económico en España, en *El capital humano y los empresarios en España*. Ivie. Valencia.
- Salas, V., y Sánchez-Asín, J. J. (2006), *Entrepreneurship, Management Services and Economic Growth*. Social Science Research Network WP No. 878620.
- Sánchez-Asín, J. J. (2005), *Factor Emprendedor y crecimiento Económico*. Tesis Doctoral. Universidad de Zaragoza.
- Saxenian, A. (1994), *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press. Cambridge, MA, 1994.
- Schumpeter, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development: an Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Transaction Books. London. 1983.
- Segarra, A., y Teruel, M. (2007), Creación y supervivencia de las nuevas empresas en la industria y los servicios. *Economía Industrial*, 363, pp. 47-58.
- Stiglitz, J., y Weiss, A. (1981), Credit rationing in markets with imperfect information”, *American Economic Review*. Vol. 71, pp. 393-410.

Van Stel, A., Storey, D. J., y Thurik, R. (2007), The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship, *Small Business Economics*. Vol. 28. No. 2y3. pp. 171-86.

Velasco, R., y Saiz, M. (2007), Políticas de creación de empresas y su evaluación. Documentos de Trabajo Fundación Alternativas. N.º 118/2007.

Vendrell, F., y Ortín, P. (2007), Determinants of Spanish university spin-offs development: A comparison with other technological spin-off. Mimeo UAB.

Documentos de trabajo publicados

- 1/2003. **Servicios de atención a la infancia en España: estimación de la oferta actual y de las necesidades ante el horizonte 2010.** María José González López.
- 2/2003. **La formación profesional en España. Principales problemas y alternativas de progreso.** Francisco de Asís de Blas Aritio y Antonio Rueda Serón.
- 3/2003. **La Responsabilidad Social Corporativa y políticas públicas.** Alberto Lafuente Félez, Víctor Viñuales Edo, Ramón Pueyo Viñuales y Jesús Llaría Aparicio.
- 4/2003. **V Conferencia Ministerial de la OMC y los países en desarrollo.** Gonzalo Fanjul Suárez.
- 5/2003. **Nuevas orientaciones de política científica y tecnológica.** Alberto Lafuente Félez.
- 6/2003. **Repensando los servicios públicos en España.** Alberto Infante Campos.
- 7/2003. **La televisión pública en la era digital.** Alejandro Perales Albert.
- 8/2003. **El Consejo Audiovisual en España.** Ángel García Castillejo.
- 9/2003. **Una propuesta alternativa para la Coordinación del Sistema Nacional de Salud español.** Javier Rey del Castillo.
- 10/2003. **Regulación para la competencia en el sector eléctrico español.** Luis Atienza Serna y Javier de Quinto Romero.
- 11/2003. **El fracaso escolar en España.** Álvaro Marchesi Ullastres.
- 12/2003. **Estructura del sistema de Seguridad Social. Convergencia entre regímenes.** José Luis Tortuero Plaza y José Antonio Panizo Robles.
- 13/2003. **The Spanish Child Gap: Rationales, Diagnoses, and Proposals for Public Intervention.** Fabrizio Bernardi.
- 13*/2003. **El déficit de natalidad en España: análisis y propuestas para la intervención pública.** Fabrizio Bernardi.
- 14/2003. **Nuevas fórmulas de gestión en las organizaciones sanitarias.** José Jesús Martín Martín.
- 15/2003. **Una propuesta de servicios comunitarios de atención a personas mayores.** Sebastián Sarasa Urdiola.
- 16/2003. **El Ministerio Fiscal. Consideraciones para su reforma.** Olga Fuentes Soriano.
- 17/2003. **Propuestas para una regulación del trabajo autónomo.** Jesús Cruz Villalón.
- 18/2003. **El Consejo General del Poder Judicial. Evaluación y propuestas.** Luis López Guerra.
- 19/2003. **Una propuesta de reforma de las prestaciones por desempleo.** Juan López Gandía.
- 20/2003. **La Transparencia Presupuestaria. Problemas y Soluciones.** Maurici Lucena Betriu.
- 21/2003. **Análisis y evaluación del gasto social en España.** Jorge Calero Martínez y Mercè Costa Cuberta.
- 22/2003. **La pérdida de talentos científicos en España.** Vicente E. Larraga Rodríguez de Vera.
- 23/2003. **La industria española y el Protocolo de Kioto.** Antonio J. Fernández Segura.
- 24/2003. **La modernización de los Presupuestos Generales del Estado.** Enrique Martínez Robles, Federico Montero Hita y Juan José Puerta Pascual.
- 25/2003. **Movilidad y transporte. Opciones políticas para la ciudad.** Carme Miralles-Guasch y Àngel Cebollada i Frontera.
- 26/2003. **La salud laboral en España: propuestas para avanzar.** Fernando G. Benavides.
- 27/2003. **El papel del científico en la sociedad moderna.** Pere Puigdomènech Rosell.
- 28/2003. **Tribunal Constitucional y Poder Judicial.** Pablo Pérez Tremps.
- 29/2003. **La Audiencia Nacional: una visión crítica.** José María Asencio Mellado.
- 30/2003. **El control político de las misiones militares en el exterior.** Javier García Fernández.
- 31/2003. **La sanidad en el nuevo modelo de financiación autonómica.** Jesús Ruiz-Huerta Carbonell y Octavio Granado Martínez.

- 32/2003. **De una escuela de mínimos a una de óptimos: la exigencia de esfuerzo igual en la Enseñanza Básica.** Julio Carabaña Morales.
- 33/2003. **La difícil integración de los jóvenes en la edad adulta.** Pau Baizán Muñoz.
- 34/2003. **Políticas de lucha contra la pobreza y la exclusión social en España: una valoración con EspaSim.** Magda Mercader Prats.
- 35/2003. **El sector del automóvil en la España de 2010.** José Antonio Bueno Oliveros.
- 36/2003. **Publicidad e infancia.** Purificación Llaquet, M^a Adela Moyano, María Guerrero, Cecilia de la Cueva, Ignacio de Diego.
- 37/2003. **Mujer y trabajo.** Carmen Sáez Lara.
- 38/2003. **La inmigración extracomunitaria en la agricultura española.** Emma Martín Díaz.
- 39/2003. **Telecomunicaciones I: Situación del Sector y Propuestas para un modelo estable.** José Roberto Ramírez Garrido y Juan Vega Esquerrá.
- 40/2003. **Telecomunicaciones II: Análisis económico del sector.** José Roberto Ramírez Garrido y Álvaro Escribano Sáez.
- 41/2003. **Telecomunicaciones III: Regulación e Impulso desde las Administraciones Públicas.** José Roberto Ramírez Garrido y Juan Vega Esquerrá.
- 42/2004. **La Renta Básica. Para una reforma del sistema fiscal y de protección social.** Luis Sanzo González y Rafael Pinilla Pallejà.
- 43/2004. **Nuevas formas de gestión. Las fundaciones sanitarias en Galicia.** Marciano Sánchez Bayle y Manuel Martín García.
- 44/2004. **Protección social de la dependencia en España.** Gregorio Rodríguez Cabrero.
- 45/2004. **Inmigración y políticas de integración social.** Miguel Pajares Alonso.
- 46/2004. **TV educativo-cultural en España. Bases para un cambio de modelo.** José Manuel Pérez Tornero.
- 47/2004. **Presente y futuro del sistema público de pensiones: Análisis y propuestas.** José Antonio Griñán Martínez.
- 48/2004. **Contratación temporal y costes de despido en España: lecciones para el futuro desde la perspectiva del pasado.** Juan J. Dolado y Juan F. Jimeno.
- 49/2004. **Propuestas de investigación y desarrollo tecnológico en energías renovables.** Emilio Menéndez Pérez.
- 50/2004. **Propuestas de racionalización y financiación del gasto público en medicamentos.** Jaume Puig-Junoy y Josep Llop Talaverón.
- 51/2004. **Los derechos en la globalización y el derecho a la ciudad.** Jordi Borja.
- 52/2004. **Una propuesta para un comité de Bioética de España.** Marco-Antonio Broggi Trias.
- 53/2004. **Eficacia del gasto en algunas políticas activas en el mercado laboral español.** César Alonso-Borrego, Alfonso Arellano, Juan J. Dolado y Juan F. Jimeno.
- 54/2004. **Sistema de defensa de la competencia.** Luis Berenguer Fuster.
- 55/2004. **Regulación y competencia en el sector del gas natural en España. Balance y propuestas de reforma.** Luis Atienza Serna y Javier de Quinto Romero.
- 56/2004. **Propuesta de reforma del sistema de control de concentraciones de empresas.** José M^a Jiménez Laiglesia.
- 57/2004. **Análisis y alternativas para el sector farmacéutico español a partir de la experiencia de los EE UU.** Rosa Rodríguez-Monguió y Enrique C. Seoane Vázquez.
- 58/2004. **El recurso de amparo constitucional: una propuesta de reforma.** Germán Fernández Farreres.
- 59/2004. **Políticas de apoyo a la innovación empresarial.** Xavier Torres.
- 60/2004. **La televisión local entre el limbo regulatorio y la esperanza digital.** Emili Prado.
- 61/2004. **La universidad española: soltando amarras.** Andreu Mas-Colell.
- 62/2005. **Los mecanismos de cohesión territorial en España: un análisis y algunas propuestas.** Ángel de la Fuente.
- 63/2005. **El libro y la industria editorial.** Gloria Gómez-Escalonilla.
- 64/2005. **El gobierno de los grupos de sociedades.** José Miguel Embid Irujo, Vicente Salas Fumás.
- 65(I)/2005. **La gestión de la demanda de electricidad Vol. I.** José Ignacio Pérez Arriaga, Luis Jesús Sánchez de Tembleque, Mercedes Pardo.

- 65(II)/2005. **La gestión de la demanda de electricidad Vol. II (Anexos).** José Ignacio Pérez Arriaga, Luis Jesús Sánchez de Tembleque, Mercedes Pardo.
- 66/2005. **Responsabilidad patrimonial por daño ambiental: propuestas de reforma legal.** Ángel Manuel Moreno Molina.
- 67/2005. **La regeneración de barrios desfavorecidos.** María Bruquetas Callejo, Fco. Javier Moreno Fuentes, Andrés Walliser Martínez.
- 68/2005. **El aborto en la legislación española: una reforma necesaria.** Patricia Laurenzo Copello.
- 69/2005. **El problema de los incendios forestales en España.** Fernando Estirado Gómez, Pedro Molina Vicente.
- 70/2005. **Estatuto de laicidad y Acuerdos con la Santa Sede: dos cuestiones a debate.** José M.^a Contreras Mazarío, Óscar Celador Angón.
- 71/2005. **Posibilidades de regulación de la eutanasia solicitada.** Carmen Tomás-Valiente Lanuza.
- 72/2005. **Tiempo de trabajo y flexibilidad laboral.** Gregorio Tudela Cambroner, Yolanda Valdeolivas García.
- 73/2005. **Capital social y gobierno democrático.** Francisco Herreros Vázquez.
- 74/2005. **Situación actual y perspectivas de desarrollo del mundo rural en España.** Carlos Tió Saralegui.
- 75/2005. **Reformas para revitalizar el Parlamento español.** Enrique Guerrero Salom.
- 76/2005. **Rivalidad y competencia en los mercados de energía en España.** Miguel A. Lasheras.
- 77/2005. **Los partidos políticos como instrumentos de democracia.** Henar Criado Olmos.
- 78/2005. **Hacia una deslocalización textil responsable.** Isabel Kreisler.
- 79/2005. **Conciliar las responsabilidades familiares y laborales: políticas y prácticas sociales.** Juan Antonio Fernández Cordón y Constanza Tobío Soler.
- 80/2005. **La inmigración en España: características y efectos sobre la situación laboral de los trabajadores nativos.** Raquel Carrasco y Carolina Ortega.
- 81/2005. **Productividad y nuevas formas de organización del trabajo en la sociedad de la información.** Rocío Sánchez Mangas.
- 82/2006. **La propiedad intelectual en el entorno digital.** Celeste Gay Fuentes.
- 83/2006. **Desigualdad tras la educación obligatoria: nuevas evidencias.** Jorge Calero.
- 84/2006. **I+D+i: selección de experiencias con (relativo) éxito.** José Antonio Bueno Oliveros.
- 85/2006. **La incapacidad laboral en su contexto médico: problemas clínicos y de gestión.** Juan Gervas, Ángel Ruiz Téllez y Mercedes Pérez Fernández.
- 86/2006. **La universalización de la atención sanitaria. Sistema Nacional de Salud y Seguridad Social.** Francisco Sevilla.
- 87/2006. **El sistema de servicios sociales español y las necesidades derivadas de la atención a la dependencia.** Pilar Rodríguez Rodríguez.
- 88/2006. **La desalinización de agua de mar mediante el empleo de energías renovables.** Carlos de la Cruz.
- 89/2006. **Bases constitucionales de una posible política sanitaria en el Estado autonómico.** Juan José Solozábal Echavarría.
- 90/2006. **Desigualdades territoriales en el Sistema Nacional de Salud (SNS) de España.** Beatriz González López-Valcárcel y Patricia Barber Pérez.
- 91/2006. **Agencia de Evaluación: innovación social basada en la evidencia.** Rafael Pinilla Pallejà.
- 92/2006. **La Situación de la industria cinematográfica española.** José María Álvarez Monzoncillo y Javier López Villanueva.
- 93/2006. **Intervención médica y buena muerte.** Marc-Antoni Broggi Trias, Clara Llubíà Maristany y Jordi Trelis Navarro.
- 94/2006. **Las prestaciones sociales y la renta familiar.** María Teresa Quílez Félez y José Luis Achurra Aparicio.
- 95/2006. **Plan integral de apoyo a la música y a la industria discográfica.** Juan C. Calvi.
- 96/2006. **Justicia de las víctimas y reconciliación en el País Vasco.** Manuel Reyes Mate.
- 97/2006. **Cuánto saben los ciudadanos de política.** Marta Fraile.
- 98/2006. **Profesión médica en la encrucijada: hacia un nuevo modelo de gobierno corporativo y de contrato social.** Albert J. Jovell y María D. Navarro.

- 99/2006. **El papel de la financiación público-privada de los servicios sanitarios.** A. Prieto Orzanco, A. Arbelo López de Letona y E. Mengual García.
- 100/2006. **La financiación sanitaria autonómica: un problema sin resolver.** Pedro Rey Biel y Javier Rey del Castillo.
- 101/2006. **Responsabilidad social empresarial en España.** Anuario 2006.
- 102/2006. **Problemas emergentes en salud laboral: retos y oportunidades.** Fernando G. Benavides y Jordi Delclòs Clanchet.
- 103/2006. **Sobre el modelo policial español y sus posibles reformas.** Javier Barcelona Llop.
- 104/2006. **Infraestructuras: más iniciativa privada y mejor sector público.** Ginés de Rus Mendoza.
- 105/2007. **El teatro en España: decadencia y criterios para su renovación.** Joaquín Vida Arredondo.
- 106/2007. **Las alternativas al petróleo como combustible para vehículos automóviles.** José Antonio Bueno Oliveros.
- 107/2007. **Movilidad del factor trabajo en la Unión Europea y coordinación de los sistemas de pensiones.** Jesús Ferreiro Aparicio y Felipe Serrano Pérez.
- 108/2007. **La reforma de la casación penal.** Jacobo López Barja de Quiroga.
- 109/2007. **El gobierno electrónico: servicios públicos y participación ciudadana.** Fernando Tricas Lamana.
- 110/2007. **Sistemas alternativos a la resolución de conflictos (ADR): la mediación en las jurisprudencias civil y penal.** José-Pascual Ortuño Muñoz y Javier Hernández García.
- 111/2007. **El sector de la salud y la atención a la dependencia.** Antonio Jiménez Lara.
- 112/2007. **Las revistas culturales y su futuro digital.** M.^a Trinidad García Leiva.
- 113/2007. **Mercado de vivienda en alquiler en España: más vivienda social y más mercado profesional.** Alejandro Inurrieta Beruete.
- 114/2007. **La gestión de la demanda de energía en los sectores de la edificación y del transporte.** José Ignacio Pérez Arriaga, Xavier García Casals, María Mendiluce Villanueva, Pedro Miras Salamanca y Luis Jesús Sánchez de Tembleque.
- 115/2007. **Aseguramiento de los riesgos profesionales y responsabilidad empresarial.** Manuel Correa Carrasco.
- 116/2007. **La inversión del minoritario: el capital silencioso.** Juan Manuel Barreiro, José Ramón Martínez, Ángeles Pellón y José Luis de la Peña.
- 117/2007. **¿Se puede dinamizar el sector servicios? Un análisis del sector y posibles vías de reforma.** Carlos Maravall Rodríguez.
- 118/2007. **Políticas de creación de empresas y su evaluación.** Roberto Velasco Barroetabeña y María Saiz Santos.
- 119/2007. **La reforma del acceso a la carrera judicial en España: algunas propuestas.** Alejandro Saiz Arnaiz.
- 120/2007. **Renta y privación en España desde una perspectiva dinámica.** Rosa Martínez López.
- 121/2007. **La inversión pública en España: algunas líneas estratégicas.** Rafael Myro Sánchez.
- 122/2007. **La prensa ante el reto en línea. Entre las limitaciones del modelo tradicional y las incógnitas de su estrategia digital.** Xosé López y Xosé Pereira.
- 123/2007. **Genéricos: medidas para el aumento de su prescripción y uso en el Sistema Nacional de Salud.** Antonio Iñesta García.
- 124/2007. **Laicidad, manifestaciones religiosas e instituciones públicas.** José M.^a Contreras Mazarío y Óscar Celador Angón.
- 125/2007. **Las cajas de ahorros: retos de futuro.** Ángel Berges Lobera y Alfonso García Mora.
- 126/2007. **El Informe PISA y los retos de la educación en España.** Olga Salido Cortés.
- 127/2007. **Propuesta de organización corporativa de la profesión médica.** Juan F. Hernández Yáñez.
- 128/2008. **Urbanismo, arquitectura y tecnología en la ciudad digital.** José Carlos Arnal Losilla.
- 129/2008. **La televisión digital terrestre en España. Por un sistema televisivo de futuro acorde con una democracia de calidad.** Enrique Bustamante Ramírez.
- 130/2008. **La distribución y dispensación de medicamentos en España.** Ricard Meneu.
- 131/2008. **Nuevos mecanismos de fraude fiscal. Algunas propuestas para un modelo de investigación.** Juan Manuel Vera Priego.
- 132/2008. **Radio digital en España: incertidumbres tecnológicas y amenazas al pluralismo.** Rosa Franquet Calvet.