



Artículo

Autoempleo: mito y realidad

Diego Peñarrubia
Universidad de Murcia,
diegope@um.es

Recibido: 02/09/2019

Aceptado:03/11/2019

Resumen

En este trabajo confrontamos la retórica y la estadística sobre el autoempleo y el emprendimiento. En primer lugar, analizamos la evolución de los datos de los últimos 27 años a nivel mundial, para después ir acotando el objeto en términos temporales, espaciales y conceptuales, de forma que sirva de referencia para un análisis básico del emprendedurismo en España. La evidencia muestra que, en relación con nuestro entorno, existen muchas empresas, relativamente pequeñas, y que ambos elementos guardan relación con nuestra brecha de productividad. El artículo reflexiona sobre la aparente contradicción entre estos datos y la continua apelación a la conveniencia de mayores tasas de emprendimiento y de protección de la pequeña empresa que se realizan desde diversas posiciones.

Palabras clave: Emprendedurismo; autoempleo; tamaño empresarial; estructura de mercado; desarrollo

Códigos JEL: H25, J23, L11, L26

Abstract

In this paper we confront rhetoric and statistics on self-employment and entrepreneurship. First, we analyze the evolution of the data of the last 27 years worldwide, and then narrow down the object in temporal, spatial and conceptual terms, so that it serves as a reference for a basic analysis of entrepreneurship in Spain. The evidence shows that, in relation to our environment, there are many firms, relatively small and that both elements are related to our productivity gap. The article reflects on the apparent contradiction between these data and the continued appeal to the convenience of higher rates of entrepreneurship and protection of small businesses that are carried out from various positions.

Key words: Entrepreneurship; self-employment; firm size; market structure; development

JEL Codes: H25, J23, L11, L26

Introducción

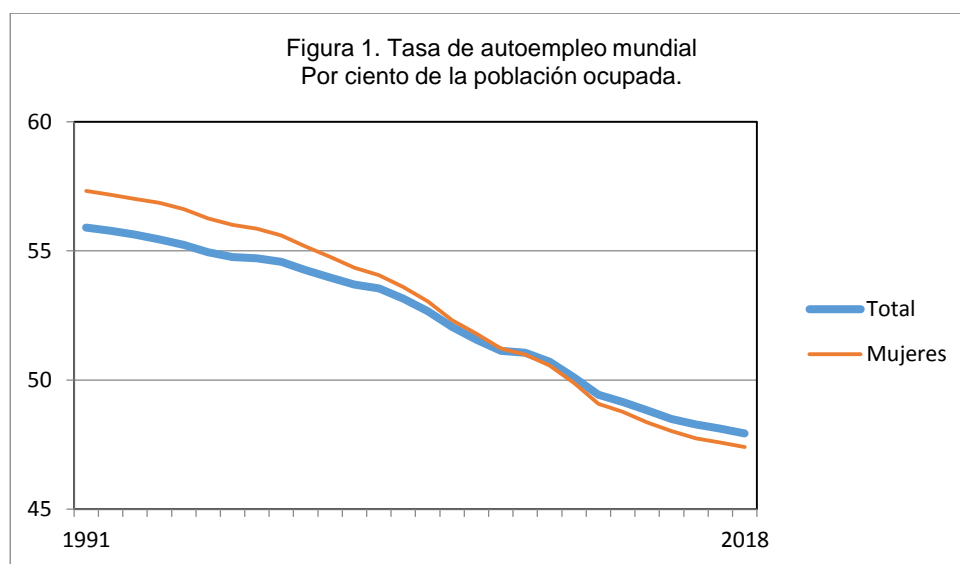
La población ocupada en el mercado de trabajo de cualquier sociedad suele dividirse en dos grandes bloques: la que trabaja por cuenta ajena a cambio de un salario y la que trabaja por cuenta propia, que se suele denominar autoempleo. Los motivos que subyacen tras cada decisión de ser —o querer ser— autoempleado pueden ser muy diversos, desde la realización personal a la mera subsistencia. Los resultados del autoempleo varían también mucho en el tiempo y entre países y, por supuesto, dentro de cada país y periodo. El objetivo de este trabajo es abordar desde una perspectiva amplia la realidad del autoempleo para, desde ahí, analizar los discursos políticos y las políticas con las que se tiende a abordar esta realidad.

El punto del que nace nuestro interés por este tema es una aparente contradicción: por un lado, asistimos en muchos países a un permanente discurso de “idolatración del emprendedor” como fuente principal de creación de riqueza, y, por otro lado, es fácil constatar en los datos que los países más desarrollados tienen menos porcentaje de población ocupada autoempleada, entre otros motivos, porque tienen empresas más grandes. De hecho, en países como España o Italia se suele considerar que una parte importante de la brecha de productividad y renta con los países más ricos de Europa se debe a la “falta” de tamaño empresarial, pero se compatibiliza sin problemas ese discurso con el que apoya toda una batería de medidas a favor de la pequeña empresa, del autónomo y de los nuevos emprendedores. En mi opinión, ambos discursos no son completamente contradictorios, pero es conveniente ordenar los datos y las ideas para poder reflexionar sobre postulados que con demasiada frecuencia aparentan ser evidentes y corren el riesgo de ser falaces.

En el apartado siguiente mostraremos algunos datos sobre autoempleo, con la perspectiva amplia que señalábamos, tanto en cuanto a la comparación internacional como temporal, para después abordar los datos desde otra perspectiva, más centrada en la distribución de tamaños empresariales a nivel europeo e incorporar una especial atención a la experiencia española reciente. Después abordaremos el discurso político sobre el autoempleo. En ambos casos no pretendemos ser exhaustivos, porque sería un objetivo inalcanzable dada la amplitud del concepto de autoempleo y la diversidad de enfoques empíricos, teóricos y políticos que se derivan de él, sino apuntar los elementos básicos para, desde esa visión panorámica, poder abordar los aspectos contradictorios, o no, que rodean al concepto de autoempleo en nuestra sociedad.

Los datos globales del autoempleo

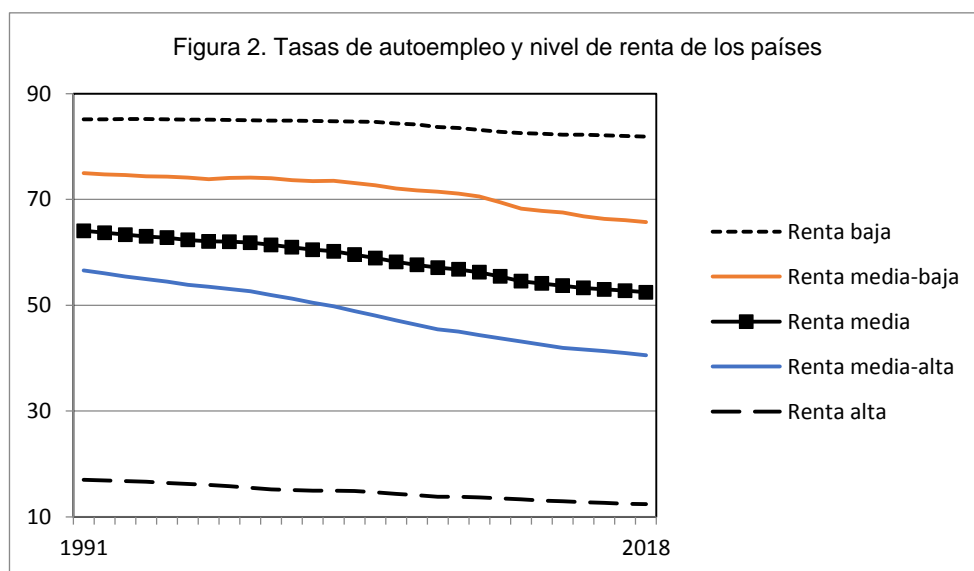
El Banco Mundial —BM— ofrece datos anuales sobre autoempleo desde 1991 para cerca de 200 países, esto de acuerdo con la metodología de la Organización Internacional del Trabajo —OIT—. El primer elemento destacable es la clara tendencia decreciente que muestra la participación del autoempleo en el empleo total a escala mundial, tal y como se refleja en la Figura 1. Esa tendencia domina todo el periodo —veintisiete años— de forma casi constante y ha supuesto un descenso de casi diez puntos situados a ambos lados del 50 por ciento. Es decir, en un cuarto de siglo hemos pasado, a nivel mundial, de una situación en la que la mayor parte de los trabajadores obtenían sus ingresos en los mercados donde vendían sus productos, a otra situación en la que la mayor parte de los trabajadores lo que vende es su propio trabajo por un salario. Resulta sorprendente que este cambio no figure entre las grandes transformaciones que atraen el interés de los medios de comunicación. La figura recoge también la evolución de la tasa de autoempleo femenina, cuya caída es algo más acusada y ha pasado de ser superior a ser inferior a la total —y, por tanto, a la masculina—.



Fuente: Banco Mundial

Si abordamos esa misma realidad con más de detalle, podemos trabajar con grupos de países en lugar de una tasa mundial. La Figura 2 desagrega el conjunto de países en cinco grupos según su nivel de renta y aporta algunas ideas claras. En primer lugar, el nivel de autoempleo es muy variable incluso con este nivel de

agregación, porque va desde cerca del 80 por ciento de la población ocupada hasta niveles inferiores al 15 por ciento. En segundo lugar, hay una relación clara —y negativa— entre autoempleo y nivel de desarrollo, porque era y es claramente más alto en los países más pobres. En tercer lugar, este nivel de autoempleo ha bajado en este cuarto de siglo en los cinco grupos de países considerados, pero con mayor contundencia en los intermedios, de forma que parece que la reducción drástica de los niveles de autoempleo forma parte de una etapa concreta del proceso de desarrollo. Por ejemplo, ha caído cerca de 20 puntos en los países que el Banco Mundial considera de renta media-alta, mientras que en los grupos extremos la caída ha sido de unos pocos puntos.

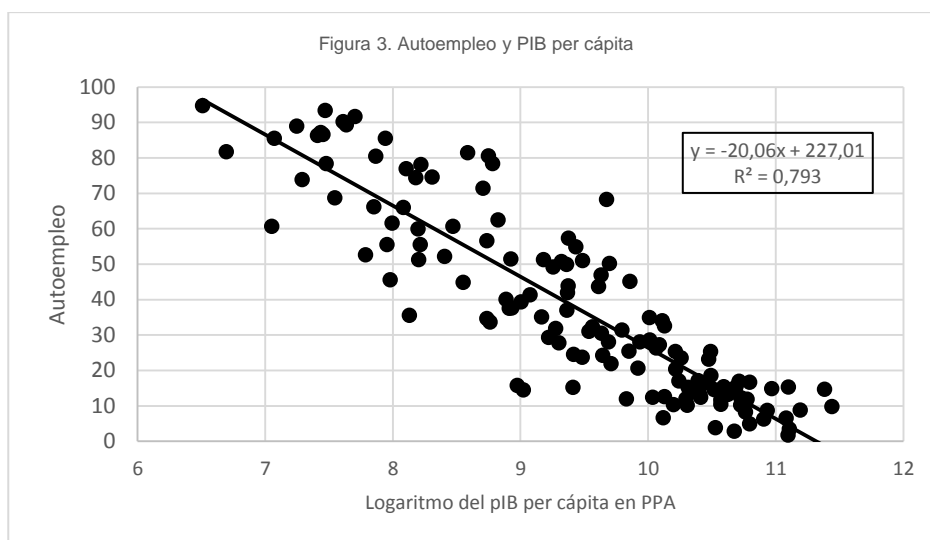


Fuente: Banco Mundial

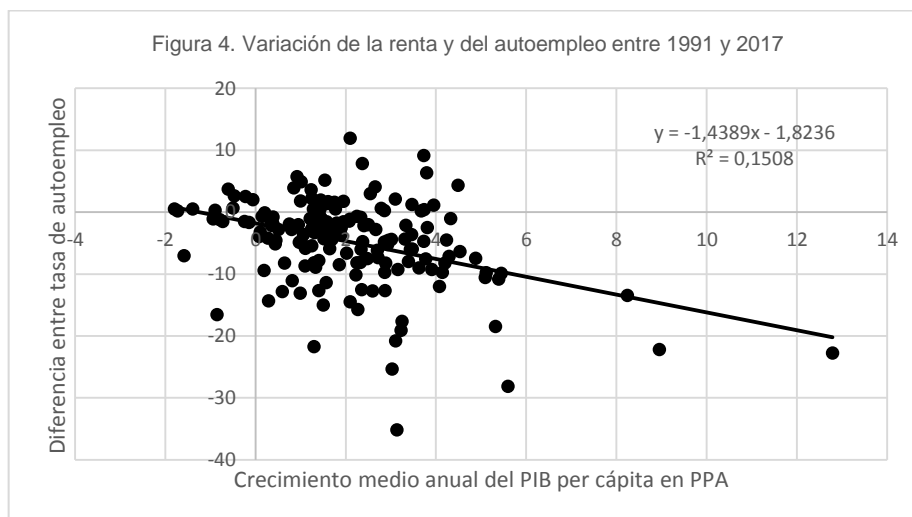
Como paso siguiente, el análisis sencillo de la relación empírica entre autoempleo y desarrollo, con datos de países, lo podemos abordar de dos formas. En primer lugar, podemos mirar los datos por países para un sólo año y comprobar hasta qué punto existe esa correlación negativa estática entre renta per cápita del país y tasa de autoempleo. La Figura 3 muestra que esa relación es estrecha y significativa: en promedio, tener el doble de renta está asociado a tener 13,9 puntos menos de autoempleo¹.

El segundo enfoque, bajo el que abordar esta relación, es dinámico: en lugar de mirar la fotografía de los niveles de autoempleo y renta en un momento, nos centraríamos en la relación entre el cambio en ambas variables durante un cierto período. La pregunta ahí es si el autoempleo ha bajado más en los países que más

han crecido. La Figura 4 muestra la misma relación negativa sobre la que venimos insistiendo, ahora en términos dinámicos: un punto más de crecimiento anual de la renta per cápita a lo largo del periodo está asociado a 1,44 puntos más de caída de la tasa de autoempleo².



Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia



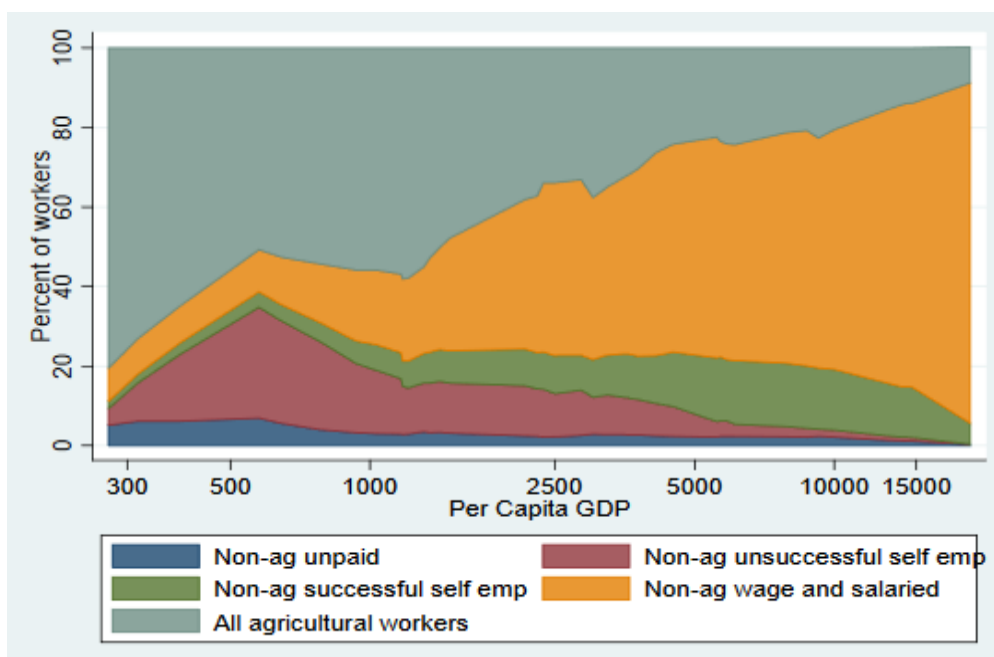
Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Se podría argumentar, con razón, que el proceso descrito con los gráficos anteriores tiene que ver con el proceso de industrialización y el trasvase del “ejército industrial de reserva” del campo a la ciudad. Por ejemplo, Gindling y Newhouse (2014) exploran las motivaciones, características personales y sectores tras este autoempleo y constatan cómo cambian con el nivel de desarrollo de los países. Tal y como se

aprecia en la Figura 5 el autoempleo exitoso³ crece con el nivel de renta del país hasta el tramo comprendido entre los 7.000 y los 10.000\$ y luego decrece generando una especie de U invertida. En cualquier caso, para los países de renta alta se mantiene la relación negativa entre renta media y autoempleo “exitoso”.

La distinción entre los dos tipos de autoempleo, el asociado a la mera supervivencia y el más ligado al concepto de emprendedor vocacional, es crucial. Levine y Rubinstein (2018) muestran que mantienen una relación radicalmente diferente con la dotación individual de conocimientos y capital, y, por otro lado, su relación con la situación económica es diferente, porque lo que ellos llaman simplemente autoempleo —el de supervivencia— es contracíclico —aumenta cuando la economía va mal— mientras que el emprendimiento es procíclico⁴.

Figura 5. PIB per cápita y composición del empleo



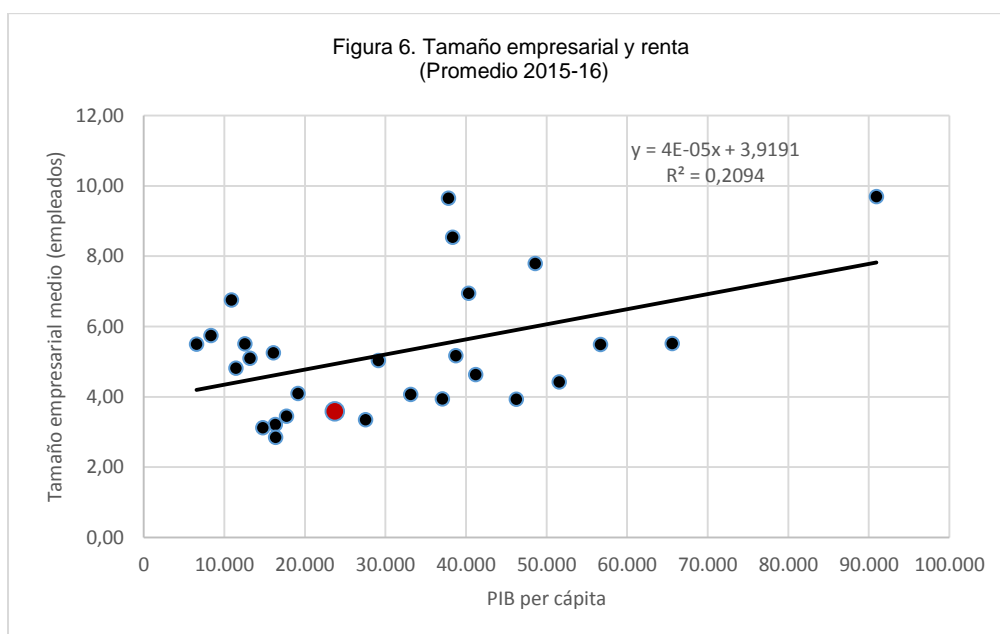
Fuente: Gindling y Newhouse (2014)

Esa distinción es similar a la que usa la red Global Entrepreneurship Monitor (GEM) al hablar de la motivación y distinguir entre Necesidad y Oportunidad. Los datos de sus encuestas muestran lógicamente que el emprendimiento por necesidad es mayor en los países más pobres, como se observa en Bosna y Kelley (2018). No vamos a abordar la extensa literatura sobre los determinantes de la decisión de emprender, que puede revisarse, por ejemplo, en Parker (2018)⁵, puesto que lo que nos interesa es confrontar el discurso dominante sobre emprendedurismo con la

realidad en economías como la española. En el siguiente apartado vamos a acotar nuestro ámbito territorial a Europa y a centrarnos en la realidad de la demografía empresarial.

Tamaño empresarial y productividad en Europa

Una primera aproximación útil puede partir de la mera comparación entre tamaño empresarial medio —en número de empleados— de cada país y PIB per cápita. La Figura 6 muestra el tamaño medio de las empresas en los países de la Unión Europea en relación con su nivel de PIB per cápita en euros. Los datos son la media de 2015 y 2016 para atenuar cuestiones puramente coyunturales y el punto marcado en rojo y grueso es el de España. Observamos que la relación entre ambas variables es débil debido en parte a la presencia de un grupo de países del Este que combinan escasez de tejido empresarial —lo que redundaría en un tamaño medio elevado— y bajo nivel de renta. Sin ellos la relación es mucho más clara, pero, en cualquier caso, la figura revela el pequeño tamaño de la empresa española hasta el punto de que de los quince países más ricos que España, sólo Italia tiene un tamaño medio empresarial menor.



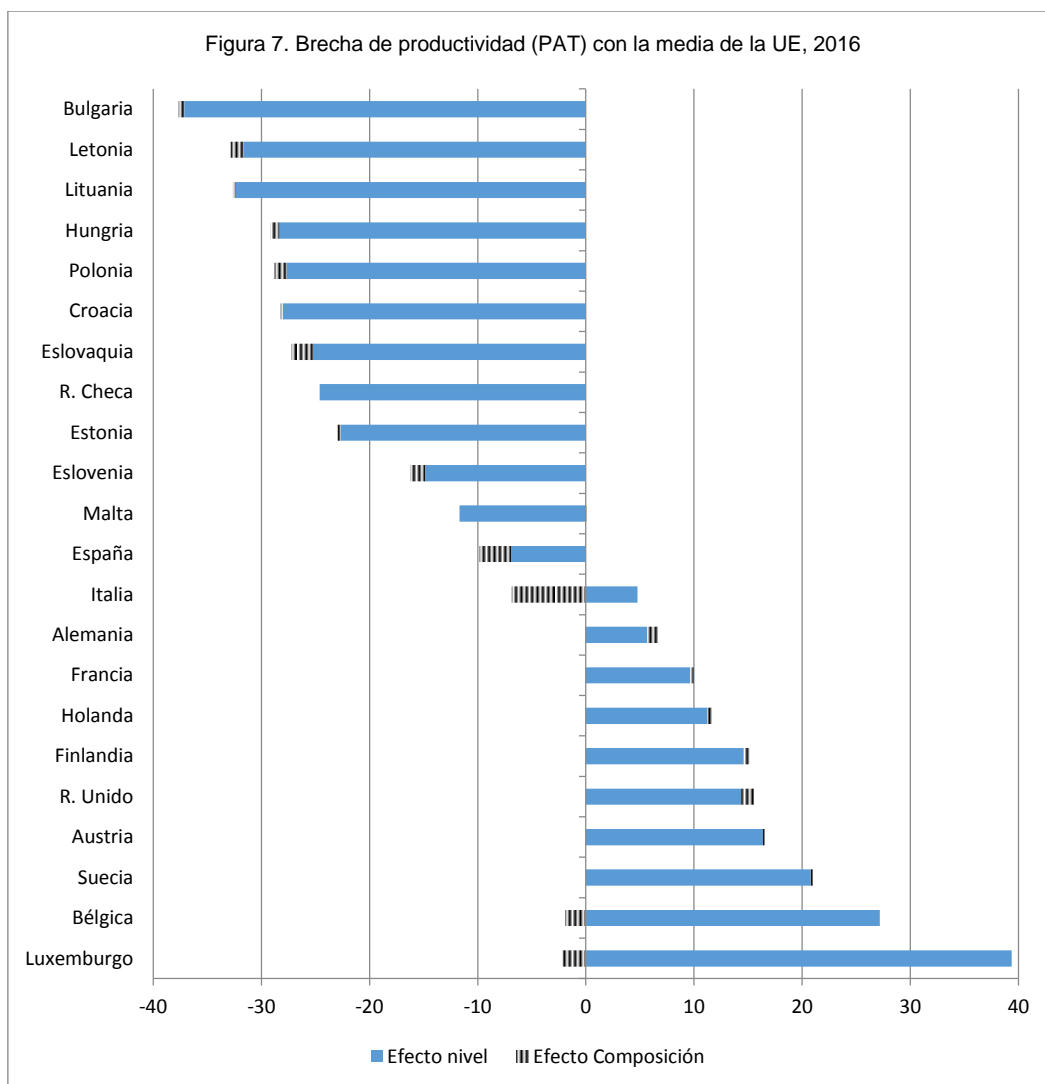
Fuente: Eurostat

Para profundizar algo más en el nexo entre las dos variables que conecta la figura anterior, se suele recurrir a la Productividad Aparente del Trabajo (PAT), que es

el resultado de dividir el valor añadido en una economía —país, sector, empresa o grupo de empresas— por el empleo medido en horas o número de trabajadores. Al conectarlo con el tamaño empresarial aparece recurrentemente un dato en los diagnósticos de la economía española o de la italiana: nuestro desfase de productividad respecto a países como Alemania tiene relación con la distribución de tamaños empresariales, porque nuestras empresas grandes son casi tan productivas como las suyas, y las pequeñas también, pero como las pequeñas son menos productivas que las grandes y —las pequeñas— son mucho más frecuentes en España, nuestra productividad media se resiente de ese efecto composición, y con ella nuestros salarios y niveles de renta.

La Figura 7 muestra el resultado de ese análisis con los últimos datos disponibles en Eurostat sobre producción y empleo desagregado por el tamaño de las empresas. La brecha de la PAT de cada país con la media de la Unión Europea puede desagregarse en dos componentes: el efecto nivel mostraría la brecha resultante de ponderar la brecha en cada tamaño de empresas con los pesos de esos tamaños en la UE; el efecto composición muestra el papel que juegan en la brecha total la diferencia en la distribución de tamaños. Por ejemplo, Francia es más productiva que la media de la UE sin que la diferencia de tamaños empresariales —si es que la hay— juegue ningún papel. En el extremo opuesto, Italia tiene empresas más productivas que las europeas cuando comparamos las de un mismo tamaño, pero esa ventaja desaparece por la relevancia de la pequeña empresa en ese país. En el caso español, el efecto del tamaño supone un 30 por ciento de nuestra brecha de productividad con la media de la UE.

La apelación a la falta de tamaño empresarial, como uno de los determinantes de nuestro desfase de productividad con análisis similares al anterior, es común en multitud de trabajos, realizados incluso por el propio Instituto de la Empresa Familiar (2017). En cualquier caso, conviene enfatizar que correlación no equivale a causalidad: que la relación sea positiva —las empresas más grandes tienden a ser más productivas— no nos dice qué causa al otro y podríamos caer en la tentación de estimular el tamaño —por ejemplo, con fusiones— para promover las mejoras en la productividad, lo que en principio sería un error porque, como muestra Moral-Benito (2018), la causalidad trabaja en sentido inverso: cuando una empresa mejora su productividad, ello le permite crecer.



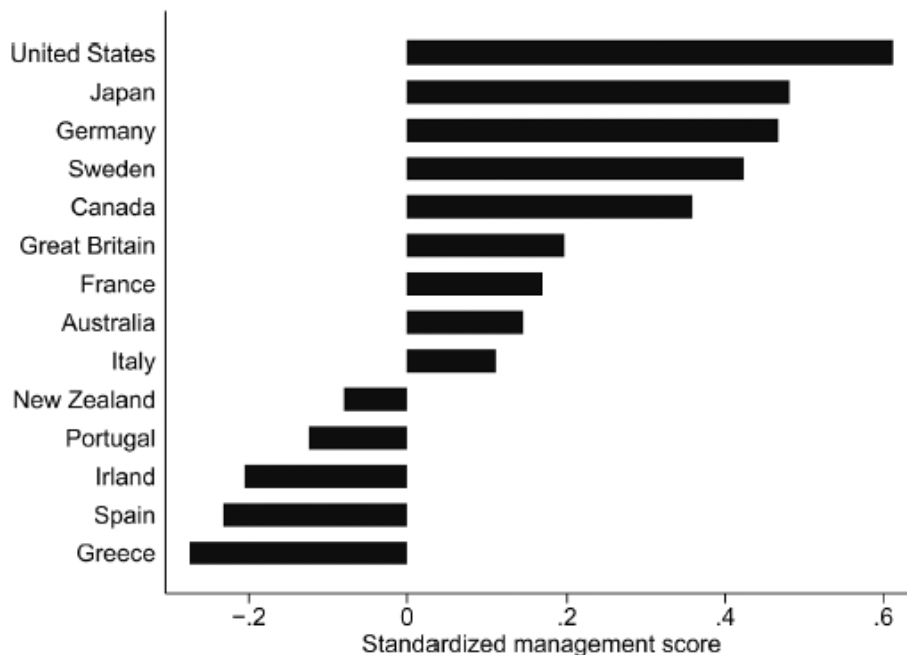
Fuente: Eurostat (business demography). Elaboración propia.

El análisis estático del número de empresas, tamaño y productividad se debe complementar con un análisis dinámico en términos de demografía empresarial: las empresas también nacen, crecen y eventualmente se reproducen y mueren. La foto fija nos dice que tenemos más empresas que Alemania —3 millones frente a 2,8 en 2017— a pesar de tener mucha menos población empleada en ellas —12,6 millones frente a 29 en ese mismo año—. Pero la cuestión, como muestra el Banco de España (2015) o la OCDE (2017), es también que las empresas españolas, comparadas con el conjunto de países de nuestro entorno, nacen más pequeñas, y un bajo porcentaje de ellas consigue un crecimiento robusto. Fariñas y Huergo (2015) profundizan en ese análisis comparativo de la demografía empresarial española, destacando la alta

contribución de las empresas jóvenes españolas tanto a la creación como a la destrucción de empleo.

Las empresas jóvenes españolas crean mucho empleo porque son muchas — no en porcentaje del total de empresas, porque éste también es alto, sino en porcentaje del total de empleo— y destruyen mucho empleo porque nacen débiles. La cuestión parece estar más en la calidad que en la cantidad y más en el apoyo a los mejores proyectos para consolidarse y crecer que en la supervivencia de muchas empresas pequeñas. Con frecuencia las empresas españolas —y, en general, las del sur de Europa— encuentran pocos incentivos al crecimiento en mercados que les permiten obtener un beneficio “suficiente” y con estructuras legales que lo que hacen es generar barreras artificiales al crecimiento de las empresas al generar umbrales que suponen un salto de obligaciones a las empresas: por ejemplo, es fácil encontrar en España empresas a las que no les interesa pasar de los 49 empleados o de los 6 y 10 millones de euros de facturación anual para no incurrir en nuevas obligaciones laborales, fiscales y de otro tipo. Estos desincentivos al crecimiento acomodan comportamientos empresariales ineficientes que pueden explicar pobres indicadores de gestión, como los observados en la Figura 8, y atribuibles, según diversos estudios, particularmente a las empresas pequeñas menos expuestas a la competencia.

Figura 8. Calidad de la gestión empresarial a partir de datos del World Management Survey



Fuente: Schivardi y Schmit (2019)

Algunas ideas sobre el papel social del emprendimiento

Los datos expuestos en el apartado anterior muestran tres ideas básicas: en general, no se puede asociar mayor autoempleo a mayor nivel de desarrollo económico del país; en España no se puede afirmar que la falta de proyectos empresariales sea un elemento clave para explicar nuestro desfase de renta, porque tenemos más empresas que nuestro entorno; y, por último, habría que mirar más dentro de las regulaciones sectoriales y los incentivos empresariales existentes para diseñar políticas que facilitasen e impulsasen el crecimiento de las empresas jóvenes en lugar de reglas de discriminación positiva a las pequeñas que lo que hacen es frenar dicho crecimiento.

Más y mejores nuevos proyectos empresariales deberían ser bienvenidos por su contribución al desarrollo del país, pero esa promoción no debería descontextualizarse de los tres elementos anteriores. El peligro de que se obvie ese contexto en los discursos y las políticas dominantes es que con ello se transita por una senda que aparentemente se apoya en sólidos fundamentos económicos pero que en realidad tiene una base ideológica que conduce a propuestas regresivas.

Al inicio de este trabajo citábamos el discurso de la idolatración del emprendedor y no era una exageración en tanto que encontramos esa misma expresión, por ejemplo, en boca del Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)⁶. Podríamos aportar muchos otros ejemplos en esa misma línea, ejemplos que transitan sin solución de continuidad desde el elogio retórico⁷ hacia la recomendación política, y ahí es donde merece la pena detenerse. Por ejemplo, como la figura del empresario que hereda el negocio es poco compatible con esa visión romántica del aventurero creador, el emprendedor es usado en su lugar para la defensa de reducciones en el Impuesto de Sucesiones, pero se remite al mismo imaginario porque, al fin y al cabo, como suelen decir ellos, “todos los empresarios emprenden cada día”.

¿Hay argumentos sólidos tras la promoción del emprendedurismo? Por supuesto que sí. Existe una cierta probabilidad de que un nuevo proyecto sea socialmente rentable, en el sentido de que ofrezca a la sociedad nuevos bienes o servicios o mejores formas de obtener los anteriores, de forma que, en general, cuanto mayor sea el volumen de proyectos que se lancen a esa carrera, mayor será la cantidad que lo consiga y el crecimiento económico asociado a esos nuevos

proyectos. Si usamos el ejemplo anterior del presidente del BID, cuanto más jóvenes quieran emprender y mejor formados estén y cuanto más apoyo reciban, más fácil es que de entre ellos surja la estrella que guíe al país hacia su futuro. La idea suena convincente, pero requiere de una serie de matizaciones:

- 1) Los proyectos que triunfan desplazan a otras empresas en un proceso de destrucción creativa que no necesariamente tiene un saldo positivo: al beneficio asociado a los éxitos hay que restar el coste de los fracasos y el coste indirecto de la expulsión de las empresas —y los empleos— anteriores.
- 2) Una entrada forzada —por ejemplo, con subvenciones⁸— puede implicar que baje la probabilidad individual de éxito, tanto porque son más compitiendo por él como por la calidad media de los proyectos —se supone que el incentivo suma a los que no lo harían sin él y cabe asignarles menor claridad— e incluso porque si nacen con menos medios hasta es posible que proyectos viables con un periodo suficiente de maduración no consigan superar las primeras etapas y sean ineficientemente expulsados, como un restaurante que tendría clientes pero no consigue durar lo suficiente como para que éstos lo sepan.
- 3) A esa visión positiva del empresario, una parte del discurso hemos visto que le contraponen la negativa del parado, de forma que, según ese discurso, todos los parados podrían ser emprendedores, y si no lo hacen es culpa suya. A lo largo de la crisis ha habido un auténtico aluvión de cursos de emprendedurismo para desempleados que no hacen sino alimentar esa imagen. Esta estigmatización del desempleado sirve también como excusa ideológica para reducciones de las coberturas. La consecuencia más evidente de esa estrategia es la aparición de la figura del *emprendedor forzoso*, con tasas de fracaso altísimas que les deja en una situación peor que la inicial, parado y además endeudado y con la doble sensación de fracaso por cuenta propia y cuenta ajena.
- 4) Otra consecuencia de la promoción del emprendedurismo es la irrupción del *falso autónomo*, trabajadores por cuenta propia que dedican la mayor parte de su tiempo a —y obtienen la mayor parte de sus ingresos de— un único cliente. Lo que la empresa-cliente consigue de esta forma es pasar a la esfera comercial una relación eminentemente laboral, con las ventajas para ella ligadas a una mayor flexibilidad, que es pura precariedad vista desde el otro lado de esta desigual relación. En cualquier caso, y a pesar del abuso de la figura, García Perea y

Román (2019) muestran que se mantiene por debajo de los niveles medios en Europa.

Parece difícil concluir que exista algo así como una “tasa óptima de empresarialidad” tal y como la calcula Belso (2004), pero el concepto es relevante en tanto que una tasa óptima apela a efectos no monótonos sobre el bienestar. Diversos autores, en especial latinoamericanos, han alertado contra el discurso “neoliberal” como Solano (2014), Rameri (2018) o Hernández, Nepomiachi y Ré (2017).

Una reflexión sobre emprendedurismo y tamaño empresarial

En este apartado pretendemos retomar la aparente contradicción que existe entre la conclusión que se extrae de muchos estudios sobre que hay que hacer algo para aumentar el tamaño medio de la empresa española y la recomendación de promover el nacimiento de más nuevas empresas. El tercer vértice de una especie de trilema es la falta de competencia en los mercados interiores, que conduce a márgenes altos —diversos estudios suelen alertar de ello⁹—. Según el mercado, esa falta de competencia se traduce en un oligopolio con tendencias colusivas —electricidad o banca—, una gran cantidad de microempresas protegidas en sus pequeños mercados locales —farmacias o muchos profesionales colegiados— o una situación mixta en la que unas pocas grandes se benefician de sus contactos y de su tamaño mientras un tramo de microempresas sobrevive volando bajo el radar de las prolijas regulaciones y, con frecuencia, del de Hacienda. Esta dualización del tamaño empresarial se ve favorecida por normativas que al proteger a la pequeña dificultan el salto y crean un vacío de empresas medianas que no deja de ser otra manifestación de la tendencia “política” a crear estructuras duales como la del propio mercado de trabajo.

La idea del trilema se refleja en la Figura 9 y consiste en que sólo podemos acceder a dos de sus vértices: cualesquiera, porque la consecución de ambos invalida el acceso al tercero. El discurso económico ortodoxo elogia el papel de una mayor competencia de las empresas en los mercados para alcanzar la eficiencia y los dos objetivos ya señalados de fomentar el emprendedurismo y aumentar el tamaño empresarial. Pero más empresas y mayores sólo puede ser a costa de mayores márgenes contra el interés general. En segundo lugar, más competencia puede implicar mayores empresas en tanto que estas sean más eficientes y consigan expulsar a las pequeñas, pero ello dificultará el acceso de nuevas. Por último, un

entorno de intensa competencia con proliferación de nuevas empresas puede parecer que no es incompatible con el surgimiento de grandes empresas como ocurre en los mercados de red, pero justamente el surgimiento de los gigantes tecnológicos termina siendo incompatible con la competencia efectiva en el mercado y/o con la entrada de nuevos proyectos. Multitud de estudios recientes, tan poco sospechosos como el del Fondo Monetario Internacional (2019) alertan del proceso de concentración y lo relacionan con el aumento del poder de mercado de esas grandes empresas, con efectos claros sobre la distribución de la renta entre trabajo y capital.

Figura 9. El trilema de la demografía empresarial



Fuente: elaboración propia

Un elemento adicional interesante es el hecho de que las medidas protectoras del autónomo, tanto de su fiscalidad como de ayudas a la formación de empresas, y las ventajas de las pequeñas en la regulación laboral, fiscal y general, tienen un elemento político que las autosustenta. Si en una sociedad el grupo social ligado a los intereses de la pequeña empresa y el autónomo es numeroso, está bien organizado como grupo de presión, y/o tiene el apoyo ideológico de otros grupos sociales, demandará y conseguirá este tipo de acciones protectoras, lo que conducirá a que su peso político no decaiga. Por el contrario, en una sociedad de empleados por cuenta ajena es más difícil que este tipo de propuestas políticas prosperen, lo que genera una especie de equilibrios múltiples: una situación en la que ambos equilibrios son posibles y estables y el que la realidad se instale en uno de ellos depende básicamente del tipo de instituciones, de forma que esa retroalimentación puede constituirse como una trampa de desarrollo adicional a las analizadas tradicionalmente en la literatura.

Bibliografía

- Banco de España (2015). La dinámica empresarial en España: características, determinantes e implicaciones. *Informe Anual 2015*, capítulo 4.
- Bárány, Z. L. (2017). Taxation and self-employment, *Luxembourg Income Studies wp series*, 723.
- Belso, J.A. (2004): “Tasa optima de empresarialidad y desarrollo económico. Evidencias para el caso español”, *Estudios de Economía*, vol. 31, núm. 2, diciembre, 2004, pp. 207-225.
- Bosna, N. & Kelley, D. (2018): *Global Entrepreneurship Monitor 2018-19 Global Report*.
- Cueto, B., Mayor, M. & Suárez, P.(2015). Entrepreneurship and unemployment in Spain: a regional analysis, *Applied Economics Letters*, 22:15,1230-1235.
- Fariñas, J. C. & Huergo, E. (2015): Demografía empresarial en España: tendencias y regularidades”, *Estudios sobre la Economía Española 2015/24*, FEDEA.
- Fernández, C., Lacuesta, A., Montero, J. M. &Urtasun, A. (2015). Heterogeneity of Markups at the Firm Level and Changes During the Great Recession: The Case of Spain, *Banco de España Working Paper No. 1536*.
- Fields, G. (2014). Self-employment and poverty in developing countries, *IZA World of Labour*, 60, 1-10.
- Fondo Monetario Internacional (2019): “The rise of corporate market power and its macroeconomic effects”, *World Economic Outlook*, Capítulo 2.
- García Perea, P. & Román, C. (2019). Characterisation of self-employment in Spain from a European perspective, *Economic Bulletin*, 2, Banco de España.
- Gindling T.H. and David Newhouse (2014): “Self-Employment in the Developing World”, *World Development*, 56, 313-331.
- Gindling, T.H., Mossaad, N. &Newhouse (2016): “How Large are Earnings Penalties for Self-Employed and Informal Wage Workers?”, *IZA Journal of Labor and Development*, 5: 20. <https://doi.org/10.1186/s40175-016-0066-6>
- Hernández, S.Nepomiachi, E. &Ré, C. (2017). “Seamos un país de 40 millones de emprendedores”. *Interpelaciones ideológicas en tiempos neoliberales, Dossier*, 5, 51-57.
- Instituto de la Empresa Familiar (2017): *La dimensión empresarial como factor de competitividad*.

-
- Levine, R. & Rubinstein, Y. (2018). *Selection into Entrepreneurship and Self-Employment*, NBER wp N° 25350
- Mayor, M., Cueto, B. and Suárez, P. (2015). Fostering the self-employment in Spain: An evaluation of the capitalization of unemployment benefits programme”, chapter in Ch. Mussida and F. Pastore (eds.), *Geographical Labor Market Imbalances*, Springer-Verlag, AIEL Series in Labour Economics.
- Moral-Benito, E. (2018). Growing by learning: firm-level evidence on the size-productivity nexus, *SERIEs*, 9(1), 65-90.
- OCDE (2017). *The Geography of Firm Dynamics: Measuring Business Demography for Regional Development*, OECD Publishing, Paris.
- Parker, S. (2018). *The Economic of Entrepreneurship*, 2ª edición, Cambridge University Press.
- Rameri, A. (2018). El emprendedurismo: el nuevo ropaje neoliberal. www.relats.org
- Schivardi, F. & Schmitz, T. (en prensa). The IT Revolution and Southern Europe's Two Lost Decades, *Journal of the European Economic Association*.
- Solano, J. (2014). Las narrativas del desarrollo en América latina y la nueva gramática social del neocapitalismo, *Teoría & Pesquisa* 23(1), 29-46.
- Torrini, R. (2005). Cross-country differences in self-employment rates: the role of institutions, *Labour Economics*, 12, 661–683.

¹ En el gráfico la renta se representa por los datos de 2017 (porque la serie de 2018 todavía no está completa) y aparece en logaritmos porque si no las enormes diferencias de renta hacen que los países ricos “chafen” a los pobres contra el eje y de esta forma todos se reparten mejor por toda la figura. Existe otro motivo más importante: 1.000€ más no significan lo mismo con un ingreso anual de 5.000€ que con otro de 50.000€, de forma que con ese ajuste la relación es aproximadamente lineal, lo que permite poner el foco en las diferencias en proporción, como la señalada en el texto, que simplemente reescala la relación observada en el gráfico ($13,9=20,06*\ln(2)$).

² Que la relación sea más débil (R^2 más bajo) es normal al pasar de niveles a diferencias. En el texto señalamos esas diferencias en tantos por ciento anuales en lugar de en el conjunto del periodo porque para algunos países no están disponibles todos los años del periodo y por tanto es preferible calcular para cada uno de ellos las tasas medias anuales.

³ Definido como el que permite un consumo por persona de la unidad familiar de al menos 2 dólares diarios en paridad de poder de compra; es discutible un nivel tan bajo de renta y el hecho de que al tomar un nivel absoluto de renta provoca un trasvase artificial entre ambos lados del “éxito”.

⁴ La relación dinámica con el desempleo no está tan clara y depende no sólo del tipo de autoempleo, sino de la especificación del modelo, como evidencian Cueto, Mayor y Suárez (2015).

⁵ Sobre autoempleo y pobreza se puede consultar Fields (2014), sobre el papel de las instituciones, Torrini (2005); sobre el de la fiscalidad Bárány (2017) y, en sentido contrario, sobre el papel de la economía informal, Gindling, Mossaad y Newhouse (2016).

⁶ <http://noticias.universia.net.mx/empleo/noticia/2014/12/05/1116538/america-latina-debe-adorar-emprendedores-idolatra-jugadores-futbol.html>. En España es fácil encontrar expresiones similares.

⁷ Podemos citar como caso extremo y relacionado con la educación en España, el de un colegio de Madrid que tuvo cierta trascendencia mediática:

https://elpais.com/elpais/2018/10/16/mamas_papas/1539678866_887285.html.

⁸ Por ejemplo, Mayor, Cueto y Suárez (2015) analizan el pobre impacto de las facilidades para capitalizar las prestaciones por desempleo en España.

⁹ Por ejemplo, Fernández et al. (2015).