

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y RELACIONES INTERNACIONALES

MAESTRÍA EN CIENCIAS ECONÓMICAS



**TESIS: “DINÁMICAS DEL AUTOEMPLOO EN MÉXICO: EFECTOS PUSH Y PULL
PARA DOS CICLOS ECONÓMICOS”,**

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN CIENCIAS ECONÓMICAS

PRESENTA:

JORGE JOAQUÍN PUENTE NOVELL

DIRECTOR DE TESIS:

MARTÍN ARTURO RAMÍREZ URQUIDY

TIJUANA, BAJA CALIFORNIA

NOVIEMBRE DE 2023

Resumen

La decisión de autoemplearse se puede relacionar con las condiciones que imperan en el mercado de trabajo. Bajo esta premisa, se ponen a prueba las hipótesis *push* y *pull* del autoempleo para el caso de México, comparando dos ciclos de negocios con duración de cinco años: el relativo a la Crisis Mundial Financiera de 2008, y el conformado a raíz de la pandemia por Covid-19 en 2020. Específicamente, se investiga el impacto de la tasa de desempleo local en las transiciones al autoempleo por parte de los asalariados y desempleados. Los resultados indican que el desempleo impacta principalmente de manera negativa en todas las transiciones, excepto aquellas que realizaron los desempleados durante el primer periodo considerado. Finalmente, se verifica la existencia de una relación en línea con la literatura por parte del resto de variables sociodemográficas.

Palabras clave: Autoempleo, ciclo económico, desempleo, regresión logística.

JEL: J29, J32

Abstract

The decision to opt for self-employment can be related to certain conditions that prevail in the labor market. Under this premise, the push and pull hypotheses of self-employment are tested through the comparison of two business cycles of a five-year duration: the one relative to the Global Financial Crisis during 2008, and the one generated because of the Covid-19 pandemic in 2020. Specifically, the impact of the local unemployment rate in self-employment transitions from the salaried and unemployment sectors is investigated. Results show that unemployment is negatively related in all modeled transitions, except for those effectuated by the unemployed during the first period. Finally, the existence of a predictable impact by the rest of sociodemographic variables according to the literature is corroborated.

Keywords: Self-employment, business cycle, unemployment, logit regressions.

JEL: J29, J32

A mi hermano, por su inconmensurable afecto, a prueba de todo

A mis padres, por su gran amor y apoyo incondicionales

¡Esto también es de ustedes!

A mi tía, persona ejemplar e indispensable

A mi abuela, con todo mi cariño

AGRADECIMIENTOS

Comienzo por agradecer a las instituciones y sus representantes que dispusieron todo tipo de recursos para concretar este logro. Al CONACYT, que a través de su programa pude solventar mi educación. A la UABC, que me otorgó un ambiente universitario idóneo. A la FEyRI, al Dr. Natanel Ramírez Angulo, y a todos mis profesores de asignatura: porque me facilitaron una experiencia estimulante y me incentivaron para lograr esta y otras metas. Para el Dr. Ramón Amadeo Castillo, cuyo reconocimiento, iniciativa y confianza me dieron aliento y superación. Para la Dra. Ana Isabel Acosta, quien también me enseñó mucho, siempre dispuesta a brindarme opciones y facilidades con toda la amabilidad, sencillez y cariño que la caracteriza.

Mi agradecimiento también para dos instituciones más que enriquecieron mi experiencia y ampliaron mi perspectiva. La UAM, donde se me permitió una gran y provechosa aventura académica, y donde se me consideró en todo y para todo; y el COLEF, donde se me acogió como un alumno más de aquella institución. Aquí, agradezco especialmente a sus docentes y, en particular, al Dr. Pedro Paulo Orraca Romano, quien me recibió con sumo entusiasmo y expectativa para este maravilloso viaje. Siendo él también mi lector, no puedo sino agradecer su decidido apoyo otorgado con toda la jovialidad, carisma y profesionalismo que lo identifican. Gracias también a mi lectora, la Dra. Erika García Meneses, cuyas valiosas observaciones contribuyeron idealmente a esta labor.

Agradezco especialmente a mi tutor, el Dr. Martín Arturo Ramírez Urquidy; quien desde el primer día me brindó un apoyo excepcional, y me permitió todas aquellas experiencias extraordinarias: este agradecimiento es poco ante la dedicación y paciencia otorgadas a lo largo de un proceso lleno de aprendizaje; mismo que no solo catalizó mi crecimiento académico, sino también, mi crecimiento como persona. Su amabilidad, dinamismo y empatía siempre estuvieron presentes. Gracias, doctor.

A mi compañero y compañeras, quienes también fueron mis amigos: Cinthia Acuña, Keila Chávez, y Alfredo Matias; porque solo gracias a ellos pude superar ciertas dificultades, relajarme, y ser yo mismo: ellos saben que estoy en deuda. A Luis Cancino Opazo, maestro y amigo.

Gracias nuevamente a mis padres, que sin su infinito deseo por ayudarme, nada de esto sería posible.

ÍNDICE

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	6
1.1. Planteamiento del problema.....	6
1.2 Pregunta de investigación	8
Pregunta general:	8
1.2.1 Preguntas específicas	8
1.3 Objetivo general	8
1.3.1 Objetivos específicos	8
1.4 Hipótesis	9
1.5 Justificación	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	11
2. 1 Autoempleo, emprendimiento y desarrollo	11
2. 2 Las hipótesis push y pull del autoempleo.....	12
2.3 Estudios longitudinales sobre la entrada al autoempleo	15
2.4 Estudios para México	19
2.5 Variables especificadas en la literatura.....	21
2.4 Desempleo y ciclo de negocios.....	24
CAPÍTULO III. AUTOMPLEO EN MÉXICO	25
3.1 Clasificación del empleo y comparativa internacional	25
3.2 Tendencias del autoempleo en México.....	27
3.3 Ciclos económicos	29
CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA	32
4.1 Microdatos: fuente y procesamiento	32
4.2 Principales variables de análisis	33
4.3 Especificación econométrica	38
CAPÍTULO V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	40
5.1 Determinantes desde el empleo	40
5.2 Determinantes desde el desempleo.....	45
CONCLUSIONES	47
BIBLIOGRAFÍA	50

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema

El autoempleo es un fenómeno que se presenta de manera ubicua en los países en vías de desarrollo. La manera habitual de cuantificar su prevalencia es mediante el cálculo de la tasa de autoempleo; i.e., la cantidad de autoempleados respecto al total de la fuerza de trabajo activa. En el caso de los países desarrollados, comúnmente la tasa alcanza valores en torno al 5 y 10%, mientras que, en la contraparte no desarrollada, esta puede alcanzar valores de hasta 70% (ver Fields, 2019). Tal como se intuye, esta disparidad está fuertemente correlacionada con los niveles de desarrollo, hecho que ha llevado a pensar en que las altas tasas de autoempleo son a causa de la escasez de empleos asalariados y, en todo caso, de la baja disponibilidad de empleos de suficiente remuneración. En línea con lo anterior, algunos autores han concluido que cerca de dos tercios del autoempleo en estos países es consecuencia de la falta de oportunidades o alternativas remuneradas (Margolis, 2014; Poschke, 2013).

Aunque, paralelamente, el autoempleo se ha identificado con la creación de nuevas empresas y un mayor dinamismo económico, i.e. con la agencia emprendedora, en otras vertientes se ha interpretado como una situación de “desempleo disfrazado” que impera en los países en vías de desarrollo. Esto supone la creación de un gran número de pequeñas empresas que son efímeras que, por tanto, ralentizan o constriñen el crecimiento sostenido de la productividad, dificultando el proceso de crecimiento económico en estos países. Sin embargo, el autoempleo también se ha vinculado con otras problemáticas como la informalidad, un fenómeno de mayor envergadura que, además de relacionarse con todo lo anterior, plantea problemáticas propias; tales como un bajo nivel de recaudación fiscal, estancamiento de la inversión pública y privada, o escasas garantías laborales. Ciertamente, para algunos autores como Margolis (2014), el autoempleo también podría significar un pernicioso “exceso” que es resultado y causa de aquel bajo desempeño.

En América Latina, la tasa de autoempleo se ubica en torno a un nivel de 38% para años recientes (ver Fig. 1). Aunque se aparta de las regiones con mayores niveles, dicha proporción es considerable. Entre los países que la conforman, México se ubica a la mitad de la distribución con un respectivo valor de 32%. Como en casi la totalidad de casos, la mayor parte del autoempleo se constituye aquí mediante los trabajadores por cuenta propia: aquellos que llevan a cabo su labor de manera autónoma sin contratar a más empleados ni ser contratados. Siendo así, esta subcategoría conforma cerca del 85% del autoempleo en nuestro país, mientras que el resto estaría compuesto (en proporciones similares)

por los empleadores y los trabajadores no remunerados. Tomando en cuenta únicamente a los trabajadores por cuenta propia y a los empleadores, destaca el hecho de que, durante las últimas dos décadas, su prevalencia en el mercado laboral ha seguido una tendencia de marginal disminución: desde un nivel de 29% en 2005, hasta 25.5% en 2017 (ver Fig.2). De hecho, a partir de ese año, la tendencia se revirtió. Entre las distintas recomendaciones para futuras líneas de investigación, Fields (2019) menciona que es acuciante saber por qué tantas personas optan y permanecen en dicho sector; lo que necesariamente implica responder de qué dependen las transiciones desde el sector asalariado, el desempleo y la inactividad.

En este contexto, determinar el rol que juega el ciclo de negocios y las condiciones del mercado laboral es tema sustancial en la agenda. Precisamente, bajo esta línea es que surgen las hipótesis *push* y *pull*: la hipótesis *push* plantea una relación negativa entre la tasa de desempleo y las entradas al autoempleo; mientras que la hipótesis *pull* supone una relación contraria: una asociación positiva entre autoempleo y el ciclo de negocios (Rees y Shah, 1986; Meager, 1992). Siendo así, en la presente investigación se plantea retomar ambas hipótesis, y evaluar el impacto que tiene la tasa de desempleo local y el contexto económico en la decisión de autoemplearse en México. Según la literatura, la mayoría de las transiciones serían efectuadas por trabajadores con escasa cualificación, principalmente motivados por condiciones como el desempleo. Alternativamente, una parte menos sustancial de los movimientos serían realizados por aquellos trabajadores más cualificados que aprovechan condiciones económicas favorables para emprender (Parker, 2009; Mandelman y Montes-Rojas, 2009; Thomson, 2011).

Aunque el autoempleo se configura a partir de las tres categorías ocupacionales mencionadas, a saber, el trabajador por cuenta propia, el empleador, y el trabajador no remunerado, la vertiente enfocada en el estudio de los factores *push* y *pull* considera únicamente a las dos primeras categorías, por lo que el presente trabajo hace la misma discriminación y se inserta así entre las discusiones más relacionadas con el emprendimiento. En este sentido, tal acotamiento de la temática no es menos relevante para el caso mexicano, ya que la dinámica ocupacional de estas dos modalidades de empleo, como cuenta propia y como empleador, suponen en sí mismas una parte sustancial del problema de asignación ineficiente de capital humano en las economías; lo que generalmente conduce a un estancamiento de la productividad y, por ende, a un estancamiento del crecimiento económico (Gollin, 2007; Levy, 2018).

Cualquier prueba empírica relacionada con tales hipótesis implica obtener datos de un periodo de tiempo con suficiente variación cíclica, lo que supone capturar tanto condiciones recesivas como de recuperación de la demanda agregada y disminución del desempleo (Meager, 1992). Siendo así esta

premisa, resulta particularmente interesante conocer las dinámicas del autoempleo en torno a la última crisis gestada por la Covid-19. Sin embargo, dado que la contingencia supuso un escenario muy alejado de situaciones más convencionales, surge la necesidad de contrastar con un periodo de “mayor regularidad empírica”, o uno que se circunscriba dentro de la clase de periodos comúnmente evaluados en esta literatura. Debido a todo esto, en la presente tesis también se investigan, paralelamente, las dinámicas del autoempleo sucedidas en torno a la crisis mundial financiera, cuyo impacto en México se vivió durante el primer trimestre de 2009. Por último, dado que es imprescindible capturar un periodo con estabilidad, caída y repunte, ambos periodos se asumen con una duración de 5 años: el primero, de 2007 a 2011, y el segundo de 2018 a 2022.

1.2 Pregunta de investigación

Pregunta general:

¿En qué medida se pueden verificar las hipótesis push y pull del autoempleo en México?

1.2.1 Preguntas específicas

¿En qué medida la tasa de desempleo local afecta la probabilidad de entrada al autoempleo entre ambos ciclos económicos?

¿Cómo afectan las características individuales a las transiciones desde el empleo asalariado y el desempleo?

¿Existe alguna diferencia importante en el impacto de las variables entre periodos?

1.3 Objetivo general

Evaluar el impacto que tiene el desempleo, el contexto económico, y las características de los individuos en la decisión de autoemplearse.

1.3.1 Objetivos específicos

1. Analizar los ciclos económicos utilizados y comparar por sus características
2. Describir cómo influyen los factores push y pull en el emprendimiento

3. Definir el vector de variables individuales que se asocian al emprendimiento
4. Configurar una base de microdatos a partir de la ENOE que incluya las tasas de desempleo locales
5. Producir la estadística descriptiva del desempleo, el crecimiento económico y autoempleo para ambos periodos
6. Diseñar un procedimiento empírico de elección discreta para evaluar las transiciones hacia el autoempleo

1.4 Hipótesis

El desempleo tendría un impacto significativo en la probabilidad de transición hacia el autoempleo. Dicho impacto sería diferente según el tipo de trabajador y el origen de la transición: para los trabajadores por cuenta propia y para las transiciones desde el desempleo, sería positivo (*push*); mientras que para los empleadores, sería negativo (*pull*). Los resultados para las transiciones desde empleo serían ambiguos, pero se supone que predomine un efecto positivo.

Por otro lado, el sexo masculino, estar casado, y ser jefe de hogar aumentarían la probabilidad de autoemplearse, mientras que los ingresos y tener hijos tendrían un impacto negativo. Se espera que el nivel de escolaridad tenga un efecto convexo, y que la edad presente concavidad.

Se supone, entonces, que la naturaleza voluntaria o involuntaria de las transiciones de cada grupo laboral se defina según el impacto de la tasa de desempleo.

1.5 Justificación

Como se ha expuesto en el planteamiento del problema, el más importante hecho estilizado es que el nivel de autoempleo está directamente correlacionado con el nivel de desarrollo de los países o regiones. Lo anterior se explicaría gracias a que, a medida que se avanza en la senda del desarrollo, la cantidad de oportunidades asalariadas para los trabajadores se multiplican y mejoran en términos de productividad, potencial de crecimiento, y nivel de remuneración. A falta de un escenario o equilibrio parecido, los incentivos hacia el autoempleo crecen, o lo que es lo mismo, el costo de oportunidad de autoemplearse disminuye. Esto, siempre que la alternativa puede ser el desempleo.

Diversos autores argumentan la anterior situación estaría lejos de ser óptima dadas las negativas implicaciones sobre la productividad y el crecimiento económico (Margolis, 2014; Fields, 2019). Se dice que un gran sector de trabajo autónomo en estos países se relaciona con individuos que son emprendedores involuntarios que, por tanto, tienen mayores probabilidades de fracasar, reportan menores ingresos, y se ven expuestos más frecuentemente a una situación de pobreza y desempleo. En relación con esto, se ha señalado una situación en la que este sector sirve como refugio de un gran número de emprendedores por necesidad que se emplean en la informalidad, lo que dificulta la recaudación fiscal y un gasto público adecuado (Poschke, 2013).

Aunque existe un creciente consenso sobre todo esto, aún existe controversia acerca de la medida en que el sector del autoempleo se configura a partir de factores circunstanciales y decisiones involuntarias, de forma que aún es indispensable contar con un mayor volumen de evidencia empírica que pueda esclarecer dicha interrogante. La aportación de este trabajo sería, entonces, un estudio que contribuye al debate mejorando la comprensión del fenómeno mediante la utilización de un país de renta media que cuenta con un amplio sector de trabajadores autoempleados. En segunda instancia, se contribuye al diseño e implementación de cualquier política pública enfocada al mercado de trabajo.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2. 1 Autoempleo, emprendimiento y desarrollo

Gran parte de la visión clásica del emprendimiento se vincula con los procesos de innovación y desarrollo que suceden en los países industrializados. Dicha visión suele ser positiva, identificada por agentes disruptivos que constantemente buscan oportunidades de mercado para crear nuevas empresas y líneas de negocios (Parker, 2018). De esta manera, se ha asumido que cualquier forma de agencia emprendedora es útil, en tanto que sería conducida por individuos disruptivos y/o que se ubican en la parte superior de la distribución de habilidades. Estos individuos serían quienes gestan los procesos que detonan el crecimiento económico (Schumpeter, 1934; Lucas, 1978). Dada esta importancia atribuible, numerosas líneas o enfoques han surgido desde distintas tradiciones académicas con el propósito de comprender la actividad emprendedora, generándose un campo de estudio heterogéneo que, entre otras cosas, se adecúa para explicar su realidad y significancia en contextos menos favorecidos (Audretsch, 2012).

Así, el autoempleo ha sido parte natural de esta agenda en tanto que se relaciona con aquellas visiones que basan la cualidad emprendedora en criterios como el estatus del individuo dentro del mercado de trabajo, conduciendo a la explícita equivalencia entre autoempleo y emprendimiento que es común en gran parte de la literatura (Desai, 2017). Este enfoque tendría su origen en la economía laboral, y su primer antecedente en el trabajo de Knight (1921), quien propone que los individuos deciden únicamente entre tres estadios: empleo, autoempleo y desempleo. La cuestión estribaría, entonces, en la decisión de si trabajar en una empresa o trabajar para sí mismo, cuestión abordada usualmente y de manera formal a través de los modelos de elección de ingresos, llamados también modelos elección emprendedora (Parker, 2009).

Por otro lado, la utilización del autoempleo como indicador o símil del emprendimiento tiene también su origen la adopción generalizada de la categorización de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) por los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE), derivando en su uso extendido para la realización de estudios empíricos durante décadas pasadas (Storey, 1991; Desai, 2017). En efecto, la utilización de una clasificación estadística armonizada permite una mejor comparación entre países, a la vez que facilita la constante producción de análisis e informes sobre sus mercados laborales (OIT, 2020). No obstante, la utilización del autoempleo como equivalente de la actividad emprendedora puede ser una relación inexacta y poco informativa cuando se toma en cuenta el contexto socioeconómico o el nivel de desarrollo de las regiones (Desai, 2011).

Lo anterior se basa, principalmente, en el conocido hecho de que la tasa de autoempleo tiene una fuerte correlación positiva con el nivel de pobreza; dicho de otra forma, en los países en vías de desarrollo la mayoría de los autoempleados son pobres (Fields, 2019). En estos países, su prevalencia se aduce a la falta de oportunidades remuneradas o asalariadas, lo que determina que, de manera aproximada, dos tercios de los individuos decidan autoemplearse por no tener mejores opciones u oportunidades de ingreso (Poschke, 2013; Margolis, 2014). Adicionalmente, la coincidencia entre autoempleo por razones de necesidad o debido a la falta de alternativas trasciende el ámbito rural, presentándose como un fenómeno geográficamente ubicuo que permea hasta las zonas urbanas (Fields, 2019). En suma, es útil recordar que las grandes tasas de autoempleo que allí se observan a menudo se relacionan con condiciones precarias, y la falta de economías que puedan proveer mejor oportunidades y condiciones.

Así, en conjunto con los análisis que han demostrado patrones de selección adversa y entradas al autoempleo desde la parte baja de la distribución de las habilidades (Blanchflower, 2004; Poschke, 2013b; Margolis, 2014), las anteriores observaciones han conducido a un creciente escepticismo en torno a la equivalencia entre autoempleo y emprendimiento sugerida para los países más desarrollados; por lo que se han gestado teorías e hipótesis alternativas que han nutrido el amplio espectro de estudios empíricos efectuados (Le, 1999; Georgellis et al., 2005; Audretsch 2012). Para esto, sobre la línea de todos aquellos enfoques más afines a la economía laboral y los modelos de elección discreta, las hipótesis *push* y *pull* del autoempleo han ocupado un lugar preeminente en la literatura, motivando un prolongado debate entre dos escuelas de pensamiento opuestas (Amit y Muller, 1995; Dawson y Henley, 2012).

2. 2 Las hipótesis push y pull del autoempleo

La necesidad de explicar el autoempleo como un fenómeno laboral ha confrontado a dos escuelas de pensamiento con visiones opuestas sobre su naturaleza. Estas visiones son plasmadas, respectivamente, en las hipótesis tradicionalmente conocidas como *push & pull hypothesis*, mismas que se refieren a causas y connotaciones distintas sobre el origen de este sector ocupacional. Aunque ambas escuelas se centran en rol que asume el desempleo, de manera más general se puede argumentar que la diferencia radica en el grado de pasividad de los agentes frente a las condiciones económicas. De esta manera, la escuela identificada con las teorías de tipo *push* supone agentes que deciden solo a merced de las condiciones adversas del mercado laboral, mientras que la contraparte teórica de tipo *pull* propone individuos activos, emprendedores ávidos por tomar riesgos y perseguir nuevas y

atractivas oportunidades durante la fase ascendente del ciclo de negocios (Evans y Leighton, 1989; Meager, 1992; Georgellis et al., 2005).

Más concretamente, la hipótesis *pull* se circunscribe dentro de la literatura que argumenta a favor de la agencia emprendedora, asumiendo individuos dotados de conocimientos y habilidades gerenciales que los induce a rentabilizar cualquier conjunto de condiciones positivas (Lucas, 1978). Usualmente, se asume que estos individuos, con cierto nivel de incertidumbre respecto a dichas habilidades, serían tomadores de riesgo que idealmente estarían cumpliendo sus objetivos a través de la innovación disruptiva (Audretsch, 2012; Patrick et al. 2016). De esta manera, la hipótesis supone una relación negativa o procíclica entre la tasa de desempleo y las entradas al autoempleo, o lo que es lo mismo, sugiere que mejores condiciones económicas motivan las entradas (Blanchflower y Oswald, 1991). En oposición, el emprendimiento identificado por la hipótesis *push* se vincula con agentes que actúan de manera circunstancial, “respondiendo a las condiciones del ambiente al que se ven enfrentados en un tiempo y lugar particular”, por lo que se supone una correlación positiva frente al desempleo (Georgellis et al., 2005; p. 64; Carrasco, 1999).

Argumentos más específicos se esgrimen con objeto de racionalizar ambas hipótesis. Por un lado, se indica que mejores condiciones tienden aminorar el riesgo al que se pueden someter los emprendedores, ya que, en medio de una expansión de la demanda, la probabilidad de tener un adecuado flujo de ingresos y negocios rentables aumenta, al mismo tiempo que situaciones como el acceso al financiamiento mejoran. Inversamente, la precarización de las condiciones estaría suponiendo un mayor riesgo de bancarrota, menores ingresos, y menos empleos remunerados disponibles (Congregado et al., 2012). En este sentido, para el primer caso se dice que los individuos estarían siendo “tirados” desde el empleo asalariado hacia el autoempleo por medio de una dinámica procíclica; mientras que, en el segundo caso, ellos serían “empujados” directamente desde el desempleo o desde un empleo que se precariza de manera contracíclica (Meager, 1992; Blanchflower y Oswald, 1991).

Un argumento adicional que se vincula con el ciclo de negocios es la mayor disponibilidad de puestos de trabajo. Así, si las condiciones económicas son favorables, suficientes empleos remunerados o asalariados siempre estarán disponibles, por lo que las decisiones de los agentes serían únicamente motivadas por deseos y expectativas empresariales. Sin embargo, a falta de suficientes puestos de trabajo remunerados, se restringe la libertad de elegir entre uno y otro sector, quedando pocas alternativas más que refugiarse en el autoempleo, por lo que se configura un sector con desempleo disfrazado mediante la necesidad (Evans y Leighton, 1989; Schuetze, 2000).

Sobre esta misma línea, los factores de índole *push* o los factores que “empujan” a las personas a autoemplearse se vinculan con los costos de oportunidad por emprender que decrecen debido al empeoramiento en las condiciones del empleo asalariado durante las recesiones (Martíarena, 2019). Este deterioro también se vería representado por despidos y cesantías voluntarias motivadas por una reducción en la proyección laboral y los salarios; pero también, por el grado de rotación al que se pueden ver sujetos los trabajadores, otras situaciones de inestabilidad laboral, y cualquier razón adicional que reduzca el atractivo de dicho sector (Moore y Mueller, 2002; Schuetze 2000). A pesar de lo anterior y de toda controversia asociada, Dennis (1996) concluye que la cuestión estriba en discernir entre los individuos que se autoemplean debido a sus propias preferencias, y quienes lo hacen debido a que “no tienen ninguna alternativa razonable”.

Siendo la hipótesis *push* una noción contextual del mercado de trabajo, ambas hipótesis se pueden remontar al trabajo de Shapero y Sokol (1982). En su investigación, ellos recurren a estos términos figurativos para caracterizar y clasificar los motivos de los trabajadores. En esta literatura más primitiva, ambos términos ya distinguen dos clases de razones opuestas que condicionan la agencia emprendedora: aquellas que se pueden considerar de connotación adversa o negativa, y aquellas de connotación positiva o proactiva. Según esta lógica, entre las primeras se encontraría el despido, las bajas perspectivas de crecimiento, la frustración de iniciativas y proyectos propuestos a la empresa, o cualquier otra razón o motivo que lleve al individuo a ser “empujado” (*pushed*) fuera de su trabajo. Luego, el resto de razones implican que los individuos son “tirados” (*pulled*) desde el empleo por cualquier prospecto de negocio atractivo, rentable o exitoso (Amit y Muller, 1995).

En suma, esta vertiente se pregunta acerca de las condiciones exógenas que motivan los emprendimientos, y se basa en una preocupación legítima sobre el carácter o calidad de estos (Cooper y Dunkelberg, 1987). Sin embargo y paralelamente, el drástico aumento en el autoempleo observado en países desarrollados durante la década de 1980 condujo a la reconsideración del modelo de elección ocupacional planteado por Knight (1921); donde se establece que el autoempleado asume un mayor riesgo como parte de la principal función o característica del emprendedor, una decisión que depende de los “incentivos relativos a cada sector ajustados por ese riesgo” (Rees y Shah, 1986). Así, este enfoque más afín a la economía laboral, y a menudo más identificado con el emprendedor de tipo schumpeteriano, ha sido común entre quienes buscan explicar el autoempleo desde una perspectiva microeconómica, aprovechando para ello las grandes bases de datos longitudinales en favor de las reducidas muestras de tipo “*focus group*” que en un principio se habían implementado (Rees y Shah, 1986; Evans y Leighton, 1989).

Sin embargo, no es sino hasta finales de 1980 que en ese tipo de trabajos se considera al desempleo como un principal factor relacionado con los motivos para el autoempleo de tipo *push*, siendo que desde entonces la evidencia respecto a su impacto ya era mixta (Evans y Leighton, 1989). La anterior consideración sería atribuible a los estudios macroeconómicos que fueron desarrollados durante la misma época y que incorporaron, de forma natural, a la tasa de desempleo como la principal variable independiente para poner a prueba ambas hipótesis. Específicamente, su inclusión parte de la necesidad de incorporar una variable que refleje “las condiciones del mercado de trabajo”, en tanto que las variaciones del producto se llegaron a considerar adecuadas para representar las condiciones del ciclo de negocios. Lo anterior implicó modelar dos relaciones con objeto de conocer la más dominante: el efecto “*pull*” sería una relación directa entre la actividad económica y el autoempleo, y el efecto “*push*” una relación indirecta mediada por los mecanismos inherentes al mercado laboral (Meager, 1992).

Finalmente, se comprueba que ambas hipótesis aluden a dos conjuntos de factores de distinta connotación cuya principal característica es su carácter exógeno frente las decisiones de los agentes. Estos conjuntos de factores o circunstancias, entonces, condicionan la naturaleza voluntaria de los motivos personales. Por último, se puede decir que ambas hipótesis han sido tratadas desde la perspectiva microeconómica como desde la perspectiva macroeconómica. A raíz de este constante diálogo entre distintos enfoques, aproximaciones, y especificaciones econométricas, es que se derivaron distintos nombres compuestos que las habrían de precisar aún más: “*unemployment-push*”, “*recession-push*”, “*entrepreneurial pull*” o “*prosperity-pull*” son algunos de los principales.

2.3 Estudios longitudinales sobre la entrada al autoempleo

Desde un inicio, los estudios longitudinales sobre el autoempleo estuvieron avocados a calcular la propensión o probabilidad al autoempleo desde una ocupación asalariada o el desempleo. Originalmente, muchos de estos estudios contaban con algunos problemas relativamente significativos, como por ejemplo, la falta de variables relacionadas al desempleo, la experiencia laboral o, más importante aún, la confusión entre los efectos de entrada y supervivencia en el autoempleo (Meager, 1992; Georgellis et al., 2005). De manera específica, en el contexto de los estudios *push* y *pull*, estos problemas también estarían incluyendo la amplia heterogeneidad de los agentes, la gran variación de tasas de desempleo entre “regiones, tiempo y países”, y la especificidad de una hipótesis *push* sobre los flujos hacia al autoempleo versus un análisis de stock común a las bases de datos de sección cruzada (Georgellis et al., 2005).

Sin embargo, uno de los principales retos en estos estudios se ha convertido, al paso del tiempo, en la fuente de una de sus principales regularidades empíricas: la heterogeneidad de las motivaciones dentro del sector, donde los factores *push* y *pull* pueden suceder de manera simultánea en cualquier momento del ciclo económico (Carrasco, 1999); lo que puede llevar a pensar en la existencia de un sector dinámico y emprendedor que convive con una contraparte tradicional, o con sector que es motivado por razones de necesidad (Mandelman y Montes-Rojas, 2009). Este hecho, que solo es observado a través de un enfoque micro, se relaciona con el distinto nivel de habilidad de los individuos que determina diferentes costos de oportunidad, y que implica que “los factores *push* y *pull* se manifiesten de manera asincrónica, y no durante alguna etapa particular del ciclo económico” (Martíarena, 2019; p. 2).

No obstante, fuera de una discusión que contrasta determinantes contextuales (*push vs pull*), un análisis de las motivaciones es provisto por Gindling y Newhouse (2014), quienes a partir de una muestra de 74 de países en vías de desarrollo capturan dicha dualidad, y concluyen que tan solo un tercio de los autoempleados, aquellos que son empleadores y que residen en hogares cuyo consumo per cápita está por encima de la línea de pobreza, son realmente emprendedores exitosos. Alternativamente, dos tercios de estos trabajadores, aquellos que típicamente lo son por cuenta propia y cuyo un consumo está por debajo de la línea de pobreza, son clasificados como emprendedores no exitosos identificados con razones de necesidad. A partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), esta aseveración parece ser corroborada por Poschke (2013), quien determina que aproximadamente 50% de los autoempleados en estos países son “emprendedores por necesidad” laborando como trabajadores por cuenta propia en la mayor parte de los casos.

A raíz de este tipo de resultados, se explica que la distinción operativa de autoempleados con y sin trabajadores sea una fórmula utilizada para discernir las razones detrás de la decisión de emprender. Con relación a esto, Scarelli (2020) comenta que el trabajo por cuenta propia es un fenómeno que no se ha considerado lo suficiente en la literatura, y que se estaría abordando de manera marginal ante las categorías de “emprendimiento” e “informalidad”. Adicionalmente, cuestiona la narrativa tradicional que sugiere que los trabajadores simplemente se autoseleccionan hacia las ocupaciones que ofrecen una mayor recompensa instantánea. Por último, el mismo autor aporta evidencia novedosa que explica cómo la sobrerrepresentación del autoempleo por cuenta propia en los países en vías de desarrollo podría estar directamente influenciada por la falta de oportunidades en el mercado laboral y por mercados de crédito altamente imperfectos, algo relacionado con la evidencia arrojada por quienes

hacen una distinción explícita entre los determinantes del autoempleo con y sin empleados (Dvouletý, 2018; Mandelman y Montes-Rojas, 2009).

Numerosas hipótesis se han puesto a prueba para la identificación de factores tipo *push* que aumentan el autoempleo más allá del estricto sentido de lo relacionado con el desempleo. Por ejemplo, Margolis (2014) indica que una débil red de seguridad social, fricciones en el mercado laboral, un pobre clima de negocios, y las regulaciones del mercado de trabajo son todos factores que estarían aumentando considerablemente la proporción del autoempleo vinculado con razones de necesidad; debido a que se disminuyen los puestos de trabajo asalariado disponibles y se prolonga la búsqueda de empleo. El resto de estudios incluye factores tan diversos como las relaciones intergeneracionales, el capital social, el capital financiero y la inmigración (Georgellis et al., 2005).

Sobre este último respecto, México ha sido generalmente utilizado para aportar evidencia representativa. Por ejemplo, a través de un amplio periodo muestral y utilizando datos del Proyecto Mexicano de Migración, Wassink (2020) sugiere que la experiencia acumulada en migración tiene un efecto positivo en la probabilidad de emprender, resolviendo que esto se debería a la acumulación tanto de capital tanto financiero como humano por parte del migrante, siendo la “migración internacional un canal importante a través del cual se puede incentivar el desarrollo económico en regiones menos desarrolladas” (Wassink, 2020; p.5). Por su parte, Shapiro y Mandelman (2016) resuelven que las remesas mantendrían un rol decisivo cuando se define la composición del empleo asalariado y no asalariado, pues se promueve la formación de microempresas (autoempleo) de manera contracíclica durante los momentos de mayor dificultad o durante los periodos recesivos.

Lo cierto es que, sin importar el origen de los determinantes contextuales, la relevancia de los factores individuales también ha sido reiteradamente enfatizada (Le, 1999). Este tipo de estudios controlan por variables que aproximan el nivel de conocimiento, experiencia y capital humano de los trabajadores; pero también y de manera protocolaria, por características relacionadas con su situación familiar, condiciones laborales específicas, nivel de riqueza, ingresos, edad y sexo. Respecto al nivel de riqueza de los hogares, ha sido verificado que los beneficios no pecuniarios también juegan un rol importante en la decisión de autoemplearse (Hamilton, 2000), aunque en los estudios empíricos se suele aseverar que existe un alto grado de determinismo por parte de los ingresos potenciales en uno y otro sector (Bernhardt, 1994). Por su parte, Svaleryd (2015) muestra que los factores *push* y *pull* estarían variando significativamente según el nivel de capital humano de los trabajadores.

En cuanto a los determinantes individuales, Simoes *et al.* (2015) aportan una revisión de literatura profusa respecto a cómo determinan las decisiones de autoempleo, y destacan que es importante conocer más acerca de cómo influyen factores como el nivel de salud, o el rol que tendría el nivel educativo en las habilidades gerenciales. En respuesta a este tipo de interrogante y por medio de una muestra de países industrializados, Axelrad y Tur-Sinai (2021) observan que la decisión está condicionada, entre otras cosas, por el estado de salud de las personas cerca de la edad de retiro, concluyendo que quienes optan por esta opción es porque desean mantener fuentes adicionales de ingreso durante su etapa más avanzada. En todo caso, aseveraciones de este tipo se relacionan con la idea de que el autoempleo es una forma mediante la cual las personas se pueden allegar de un ingreso adicional que les permite ampliar sus posibilidades de consumo.

Por otro lado, también se ha visto que las diferencias de género juegan un rol preponderante, lo que llevó a Oppedal y Garcia (2020) a demostrar que las políticas destinadas a mejorar las restricciones de habilidades y crédito funcionarían mejor si se implementan en conjunto; siendo que estas se presentan de manera más sustancial en el sector informal asociado al autoempleo y que las mujeres emprendedoras podrían enfrentar restricciones adicionales de tiempo. Sobre la misma línea, Chapelle (2012) aporta evidencia que muestra cómo las mujeres sudafricanas que se autoemplean o emplean en el sector informal, con una menor educación y típicamente desde el desempleo, se enfrentan a mayores restricciones de liquidez que sus homólogos masculinos. En suma, este tipo de estudios demuestra que la condición de ser mujer supone una mayor dificultad no solo dentro del sector asalariado, sino también dentro del autoempleo.

Superar los sesgos que conlleva el análisis de los determinantes ocupacionales ha supuesto una parte sustancial de la agenda de investigación relacionada. Por ejemplo, Congregado *et al* (2012) analizan las hipótesis *push* y *pull* utilizando la tasa de empleo, toda vez que la utilización de la tasa de desempleo estaría dejando de lado a una importante proporción de desempleados “ocultos” o no considerados en la estadística oficial. De manera similar, Margolis (2014) indica que una fuente importante de los sesgos relacionados con los países en vías de desarrollo viene de no considerar como autoempleados a los familiares de los trabajadores autónomos, quienes estarían conformando hasta 10.7% de la fuerza laboral en estos países, según sus cálculos. Esto sería de vital importancia para el caso de México, donde la empresa familiar es un tipo de empresa muy habitual. Finalmente, Margolis (2014) comenta que, aunque las respuestas proxy encontradas en las fuentes de datos individuales no afectarían el cálculo del autoempleo, sí pueden suponer un potencial sesgo para la medición de la productividad o las razones de por qué las personas se autoemplean.

2.4 Estudios para México

Como se ha establecido ya, entre otras condiciones, las dinámicas del autoempleo se relacionan con la informalidad, toda vez que una gran proporción de este sector está conformada por empleadores y trabajadores cuenta propia, esto especialmente en los países en vías de desarrollo. Para el caso de México, Maloney (1999) ya comienza por rechazar la hipótesis dualista, aportando evidencia de una alta movilidad de los trabajadores entre los sectores informal e informal. En su análisis, determina que el sector del autoempleo “es deseable por sí mismo”, toda vez que dos terceras partes de los entrantes en el sector citan motivaciones voluntarias, además de que los movimientos también se asocian con un cambio positivo y significativo en el ingreso real de los nuevos autoempleados: especialmente para aquellos que realizaron la transición desde el sector asalariado. En el sentido de lo explicado anteriormente, estos resultados sugieren una actividad proactiva y de tipo emprendedora.

Ahora bien, entre los estudios que asocian la informalidad laboral con el ciclo económico, figura el trabajo de Aguilar et al. (2012), quienes encuentran que la probabilidad de ubicarse en el empleo formal desde una posición informal es más baja cuando el origen es el desempleo. Sin embargo, también determinan que la probabilidad de permanecer dentro de la “informalidad microempresarial” es mayormente independiente del ciclo económico, toda vez que la mayoría de quienes se ubican en este grupo se comportarían, a falta de empleos formales, de manera involuntaria y contracíclica. Pero lejos de los estudios más relacionados con la informalidad, otras investigaciones han confirmado, en mayor o menor medida, una clara asociación entre el autoempleo y el ciclo económico en México.

Un ejemplo de ello es el aportado por Ramírez-Urquidy (2022), quien investiga la forma en que el ciclo económico determina los resultados empresariales. En su trabajo, se descubre una asociación procíclica respecto al número de trabajadores por cuenta propia y empleadores; aunque más aún para los primeros, quienes se verían específicamente afectados por la crisis del 2009 y la caída de sus salarios, identificándose así un comportamiento relacionado con los factores *push* del autoempleo. Estos resultados estarían en línea con el análisis provisto por Aguilar et al. (2014), quienes analizan los flujos en el sector del autoempleo en el contexto de dicha crisis, encontrando que los trabajadores suelen entrar al sector en tiempos de recesión económica.

Adicionalmente, a través de un análisis que incluye datos de panel para el periodo 2005-2019, Saavedra-Leyva et al. (2023) concluyen que el emprendimiento en los tres grandes sectores económicos de México está altamente influenciado por la condición de desempleo. En su análisis, los autores controlan por factores como la educación formal y el salario, variables que mantienen un

comportamiento parecido en todos los sectores. Lo mismo es aseverado en cierta medida por Salas-Páez et al. (2022), quienes al analizar la alta persistencia del sector, confirman una gran asociación con las tasas de desempleo y el ciclo económico, lo que permitiría contrarrestar las condiciones adversas a las que se ve enfrentado el segmento más precarizado de la población. Ambos hallazgos indican la aplicabilidad de la hipótesis *push* para el caso mexicano.

Por su parte, González et al. (2018) sugieren que el desempleo en las empresas de mayor tamaño es un mecanismo mediante el cual se gestan emprendedores por necesidad, lo cual los lleva a asegurar una dinámica de autoempleo de tipo *recession push*. En este sentido, Alvarado et al. (2017) aseveran que una de las razones principales de la creación de micronegocios familiares en México es la obtención de un mejor ingreso y poder adquisitivo. Estos mismos resultados, asociados al desempleo y el ciclo económico, también se reflejan en trabajos que consideran el contexto socioeconómico y otras situaciones estructurales. Por ejemplo, Ramírez-Urquidy et al. (2013) analizan la relación entre la estructura empresarial y el nivel de desarrollo de las entidades federativas: su conclusión es que, a mayor nivel de desarrollo, es más probable encontrar estructuras microempresariales más desarrolladas, reduciendo su incidencia en formas más básicas de autoempleo.

Con respecto a las diferencias de género, la literatura disponible reúne hallazgos interesantes. Para el periodo de 1987-2009, Duval y Orraca (2011) determinan que, en el caso de los hombres, la participación en el autoempleo es estable; mientras que en el caso de las mujeres existe una participación creciente entre las nuevas generaciones de trabajadoras que cuentan con estudios medios o superiores, y que la participación correspondiente de las mujeres poco calificadas disminuyó. A su vez, los autores identifican que las fluctuaciones en el autoempleo de los hombres son relativamente contracíclicas, mientras que en el caso de las mujeres no se puede observar alguna “pauta más definida”.

A pesar de lo anterior, un análisis que se enfoca en los flujos laborales, tal como el de Aguilar et al. (2014), demuestra que el comportamiento de las mujeres está más asociado con la evolución del ciclo económico, particularmente a través de los desplazamientos de salida. Esto sería corroborado por Zamora et al. (2022), quienes indican un impacto negativo en la participación de las mujeres en el autoempleo o en el emprendimiento a raíz de la pandemia; particularmente, en su modalidad como empleadoras. Adicionalmente, Alvarado et al. (2017) determinan que los hombres casados son quienes más probablemente inician tal actividad. Si bien las diferencias entre género son importantes factores para considerar, el rol de otras variables y condiciones como la educación y la experiencia ha sido considerado en los estudios sobre las transiciones hacia el autoempleo o el emprendimiento.

Respecto al rol que juega el nivel educativo, Aguilar et al. (2014) determinan que, a mayor escolaridad existe una mayor probabilidad de salir del sector durante la fase de recuperación, mientras que un bajo nivel escolar estaría asociado a la permanencia en el autoempleo durante la fase de crisis. Por otro lado, Mungaray y Ramírez-Urquidy (2011) analizan el factor pecuniario entre los autoempleados, determinando que quienes realizan tal actividad a tiempo completo, están más influenciados por la maximización del ingreso que quienes se autoemplean a medio tiempo. Este resultado podría estar relacionado con los hallazgos de Fajnzylber et al (2006), quienes indican que dicho sector en México se compone en gran medida por entradas desde puestos asalariados “aventajados”, sugiriendo que la habilidad no observada constituye un factor importante para la selección de los trabajadores dentro o fuera del autoempleo. De manera complementaria, Aguilar y Acuña (2021) argumentan que la elección del autoempleo depende de la disponibilidad de trabajos asalariados; específicamente, si tal disponibilidad es baja, volátil, y ofrece salarios inferiores a la media, más trabajadores optarán por dicha opción.

2.5 Variables especificadas en la literatura

Las variables especificadas en la literatura empírica varían, principalmente, según si los estudios son de corte macroeconómico o microeconómico. El primer tipo de estudios ha hecho uso de variables de tipo agregado, donde la tasa de autoempleo o simplemente el nivel de autoempleo se han utilizado como variables dependientes. A su vez, tanto indicadores cíclicos como indicadores agregados del mercado laboral se han utilizado como variables explicativas. Para el primer tipo de indicadores, se han incorporado al análisis las variaciones del PIB y sus tasas de crecimiento, mientras que para el segundo tipo de indicadores la tasa de desempleo ha sido implementada indistintamente. Sin embargo, en el segundo tipo de estudios se incluye un conjunto más amplio de variables sociodemográficas, debido a su gran disponibilidad en las bases de datos habitualmente producidas mediante encuestas en hogares. En este tipo de estudios (que son los que más nos interesan) se incorpora un amplio vector de características individuales que sirven para controlar el impacto de los efectos cíclicos y, adicionalmente, el impacto de las condiciones del mercado de laboral para cada individuo.

2.5.1 Principales variables sociodemográficas

Parte del procedimiento estándar en los estudios microeconómicos es la incorporación de las características individuales que se pueden cuantificar; esto como parte de un acercamiento a los

atributos y condiciones personales que pueden determinar la conducta. En el análisis *push* y *pull*, estas características forman el conjunto de variables que son usuales y cuya disponibilidad es ubicua en las bases de datos longitudinales. Estas variables son principalmente el sexo, la edad, y la escolaridad, así como el estado conyugal, la existencia de hijos, la experiencia y estatus laboral, y el ingreso o nivel de riqueza. De este conjunto de atributos medibles, los estudios han producido cierta regularidad empírica. No obstante, la función que cada atributo tiene sobre el autoempleo puede diferir según las circunstancias, por lo que se vuelve importante conocerlas para explicar al promedio de individuos.

Sexo

De la mano de una menor tasa de participación en la fuerza de trabajo, la tasa de autoempleo femenina es bastante menor que la de su contraparte masculina, lo cual ha estado relacionado con el hecho de que en la literatura más temprana se encuentren pocos ejemplos que incorporen el género al análisis. No obstante, desde la década de los noventa se hizo un esfuerzo por incorporar tal variable de manera sistemática. El resultado de su observación es según lo esperado: ser de género masculino conlleva un impacto positivo en la probabilidad de autoemplearse, cuantioso y significativo respecto al resto de variables individuales. En términos de probabilidad marginal, el efecto se ha calculado entre 0.14 y 0.32 para muestras de distintos países (Alba-Ramírez, 1994; Kim y Cho, 2009). Alternativamente, la probabilidad marginal de ser mujer se ha calculado entre -0.008 y -0.096 para una muestra con datos de Argentina (Mandelman y Montes-Rojas, 2009).

Estado marital e hijos

El estatus conyugal es una variable comúnmente incorporada desde un inicio, misma que en la mayoría de los estudios se asocia con un impacto positivo en la probabilidad. La racionalidad detrás sería, entre otras cosas, que una mayor riqueza disponible conlleva a mayores periodos de supervivencia dentro del sector (Simoes et al., 2015). En términos de probabilidad marginal, los coeficientes reportados para Estados Unidos varían entre 0.023 y 0.076 según Rees y Shah (1986), y entre 0.017 y 0.070 según Evans y Leighton (1989). Para el caso de España, Carrasco (1999) calcula un valor marginal de 0.085, a la vez que determina valores de 0.168 y -0.102 para las entradas con empleados y sin empleados, respectivamente.

En el caso de tener hijos, por un lado, se piensa una correlación negativa debido al hecho de que el autoempleo es más demandante que el empleo asalariado, lo que dejaría pocos recursos de tiempo para su cuidado. Por otro lado, se piensa que las responsabilidades que suponen causan una mayor aversión al riesgo. Opuestamente, se puede pensar que dicha responsabilidad se traduce en la búsqueda de un

ingreso adicional vía el autoempleo y, también, que permite una mayor flexibilidad para hacerse cargo de los hijos. Después de todo, en cuanto a lo verificado en la literatura empírica, la correlación positiva entre tener hijos y una mayor propensión al autoempleo es dominante (Simoes et al., 2015).

Edad

La forma en que impacta esta variable se puede considerar consensuada. Esta forma es de U invertida; i.e. que conforme la edad aumenta, aumenta la probabilidad o la propensión al autoempleo, hasta que la tendencia se revierte. Dicha reversión se encuentra en torno a la edad media dentro del mercado laboral. Según Parker (2009), el rango de edad en que lo anterior sucede se sitúa entre los 35 y 44 años. Habría tres razones principales que se imputan a este hecho. En primer lugar, la acumulación de un mayor capital humano, financiero y social. Segundo, el que la edad esté positivamente correlacionada con la búsqueda de mayor flexibilidad; y tercero, que supone una solución para aquellos individuos que quisieran seguir trabajando hacia el final de sus carreras (Simoes et al., 2015). En suma, la edad es una variable cuyo impacto es conocido, mismo que, sin embargo, tiende a variar con frecuencia en entre periodos de tiempo y entre países.

Experiencia y educación

La experiencia es equivalente a un mayor capital humano. Generalmente, se refiere a la cantidad de tiempo que un individuo ha acumulado en el mercado laboral. También, se encuentra que la cantidad de experiencia en puestos de trabajo previos aumentan progresivamente la probabilidad de emprender. Lo mismo aplica, a su vez, a la experiencia dentro del autoempleo, que aumenta la propensión a autoemplearse (Evans y Leighton, 1989; Poschke, 2013). Al igual que con la edad, se pueden identificar tres tipos de experiencia. Existe la experiencia que prefigura las habilidades que comprenden la capacidad gerencial, así como la experiencia previa en el autoempleo que genera un mayor grado de autoconocimiento, y confianza (Simoes et al., 2015). Por último, existiría la experiencia dentro de una industria específica, misma que permite un conocimiento más preciso y una mayor cantidad de relaciones laborales clave (Kim, 2007).

En cuanto a la educación, tanto la evidencia como la teoría pueden ser contradictorias. Sin embargo, se ha podido establecer que la relación respecto a la entrada al autoempleo adquiere una forma convexa o de U (Poschke, 2013b). Las razones que se atribuyen a dicha relación generalmente aducen a las distintas motivaciones de los individuos, estableciéndose que aquellos en la parte baja de la distribución de habilidades están mayormente sujetos a razones involuntarias. Lo opuesto sucedería

con individuos mayormente educados, quienes encuentran su motivación en la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios (Blanchflower, 2004; Poschke, 2013b).

2.4 Desempleo y ciclo de negocios

Desde que la teoría se contrastó mediante un enfoque de datos agregados (macroeconómico) y técnicas de series de tiempo, la tasa de desempleo se convirtió en una variable comúnmente asociada al análisis. Esto por ser el indicador más utilizado para abstraer las condiciones del mercado laboral, aunque a la postre también se utilizó como un proxy del ciclo económico. En los análisis de tipo microeconómico, la tasa de desempleo se ha reemplazado por medidas más diversas. Uno de los ejemplos más tempranos de utilización de indicadores alternativos es el provisto por Evans y Leighton (1989), quienes utilizan una medida de la duración en el desempleo de cada individuo como una manera de medir los costos de oportunidad a los que están sujetos. De hecho, la duración en el desempleo o la experiencia previa en el desempleo, son dos indicadores que se utilizaron más comúnmente en este tipo de análisis, revelando que impactan de manera positiva la probabilidad de transición al autoempleo.

Específicamente, ambos autores encuentran un impacto positivo entre el desempleo actual y la probabilidad de entrada al sector; mientras que la probabilidad de entrar al autoempleo en cualquier momento dado también sería mayor para aquellos individuos con mayor experiencia en el desempleo (Evans y Leighton, 1989). Otro ejemplo similar es el proporcionado por Alba-Ramírez (1994), quien utilizando datos para España, calcula que cada mes que los trabajadores permanecen en el desempleo se traduce en un aumento de 0.45 puntos porcentuales en la probabilidad de autoemplearse. Si bien lo anterior es un primer antecedente de la utilización de indicadores específicos a nivel individual, otros estudios tempranos también han logrado incluir de manera exitosa la tasa de desempleo a nivel local en sus análisis.

Un estudio que utiliza la tasa nacional de desempleo es el de Carrasco (1999), donde se observa que la tasa de desempleo impacta positivamente a las entradas desde el empleo asalariado, pero negativamente a las que se realizan desde el desempleo. Sin embargo, otros estudios son menos conclusivos respecto al impacto del desempleo. Tal es el caso del trabajo elaborado por Schuetze (2000), donde se determina que, si bien el desempleo tendría un impacto positivo en las transiciones hacia el autoempleo, este impacto sería significativo únicamente al 5%. Por otro lado, Moore y Mueller (2002), al igual que otros estudios citados, determinan que la duración en el desempleo está fuertemente asociada a la transición hacia el autoempleo; sin embargo, determinan que la salud del

mercado laboral, determinada por la tasa de desempleo local, no tendría determinación alguna sobre las decisiones de los trabajadores. Una conclusión similar es encontrada en el trabajo de Earle y Sakova (2000).

Mandelman y Montes-Rojas (2009) utilizan los meses de duración en el desempleo para determinar que a medida que estos aumentan, también lo hace la probabilidad de entrar a dicho sector, contribuyendo también el hecho de que el individuo haya perdido su empleo durante el periodo de observación. Sin embargo, estos autores encuentran efectos diferenciados (segmentación) entre los autoempleados por cuenta propia y los empleadores: los primeros se comportarían de acuerdo con la hipótesis *push*, mientras que los segundos exhibirían un comportamiento de tipo *pull*. Aunque este tipo de hallazgo con datos de Argentina estaría en línea con el resto, hay otros que suponen un comportamiento diferente en otros países. Un caso es el propuesto por Tervo (2006) para las familias finlandesas, cuyos miembros tomarían la decisión de autoemplearse en tiempo recesivos condicional a que la familia estuviese conformada por autoempleados, versus lo opuesto para familias de asalariados.

En conclusión, la gran mayoría de indicadores del mercado laboral estarían operando en la misma dirección. Para esto, Greiff (2009) utiliza la información sobre despidos para trabajadores suecos, encontrando que si estos han sido despedidos, la probabilidad de que se autoempleen aumenta significativamente. Por su parte, Kim y Cho (2009) definen que, para el caso de Corea del Sur, las entradas al autoempleo están mayormente dictaminadas por los factores de tipo *push*, medidos por la tasa de desempleo.

CAPÍTULO III. AUTOMPLEO EN MÉXICO

3.1 Clasificación del empleo y comparativa internacional

Comúnmente, el nivel de autoempleo se plantea como la proporción que este tiene sobre el total del empleo en un país. Siendo que, a nivel general, solo existen los empleos subordinados y no remunerados, esta forma de representación también comunica el peso relativo que tienen los puestos de trabajo autónomo frente a cualquier conjunto de puestos subordinados en la fuerza de trabajo. La Tabla 1 muestra las clases operativas en que se dividen los trabajadores en México. Al presentar sus estadísticas, la OIT asume una clasificación estándar en la que también incluye a los trabajadores sin

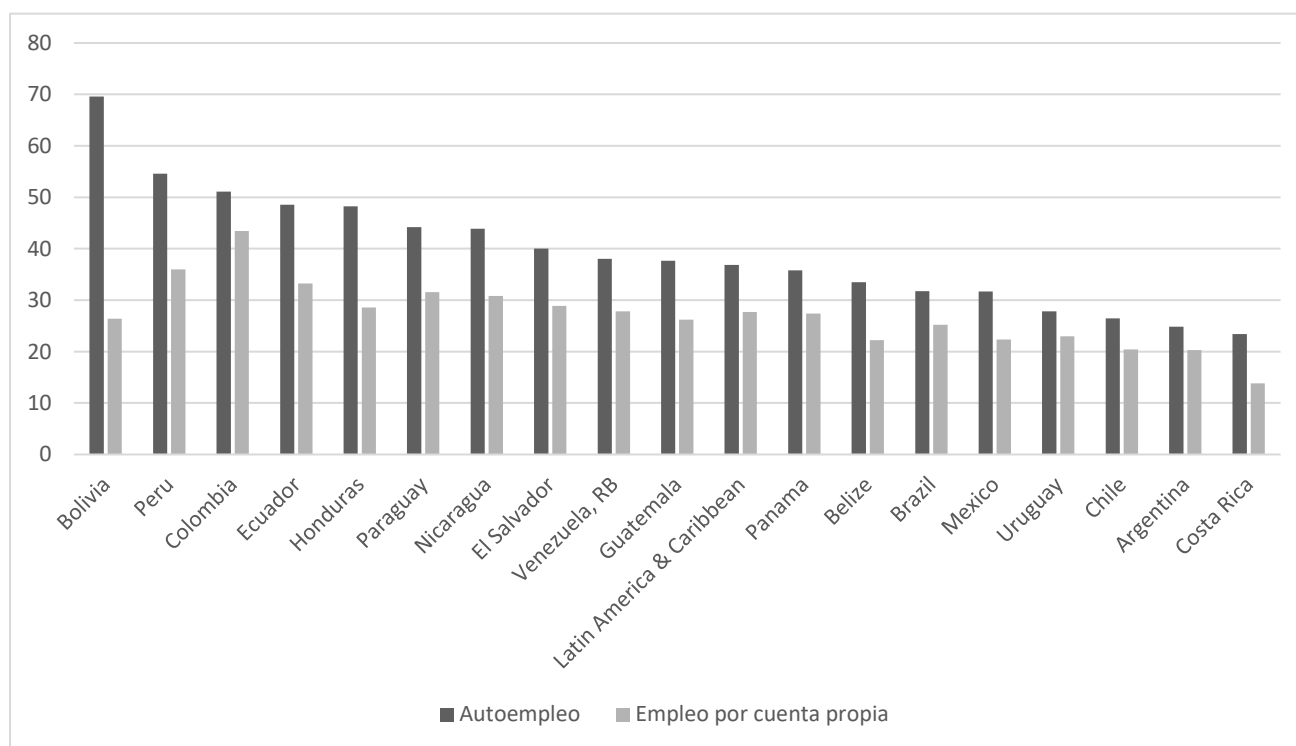
remuneración como parte de los autoempleados, un tipo de trabajador que comúnmente labora en una empresa en la que mantiene lazos familiares o parentesco sin percibir remuneración; situación representativa de las empresas familiares en México. Sin embargo, como se ha expuesto anteriormente, en este trabajo se adopta la clasificación operativa presentada en la Tabla 1.

Tabla 1. Clasificación laboral de México para la estadística nacional (INEGI)

1. Trabajadores independientes (<i>autoempleados</i>)
1.1 Empleadores
1.2 Trabajadores por cuenta propia
2. Trabajadores subordinados
2.1 Subordinados y remunerados (<i>asalariados</i>)
2.2 No remunerados

Elaboración propia con clasificación del Inegi

Figura 1. Tasa de autoempleo en América Latina y el Caribe¹



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial y la OIT.

1/ Datos del 2016, 2017 y 2018.

La anterior clasificación es distinta en tanto que se adecúa a las necesidades de un país en vías de desarrollo, en el que comúnmente abunda la informalidad laboral y el empleo asalariado es mucho más escaso. En este sentido, la clasificación de México es particular en tanto que incluye a los trabajadores

no remunerados en una categoría de empleo subordinado, y no como una forma de autoempleo. Independientemente de esto, algunas fuentes de datos reportan el autoempleo solo a partir de las respuestas como empleador o como trabajador por cuenta propia, categoría siempre más numerosa. Con esta clasificación también se puede realizar una comparativa internacional que nos permita poner en perspectiva la situación de cada uno. La Figura 1 reúne distintos países de Latinoamérica y El Caribe para poner en perspectiva los niveles de autoempleo de la región.

3.2 Tendencias del autoempleo en México

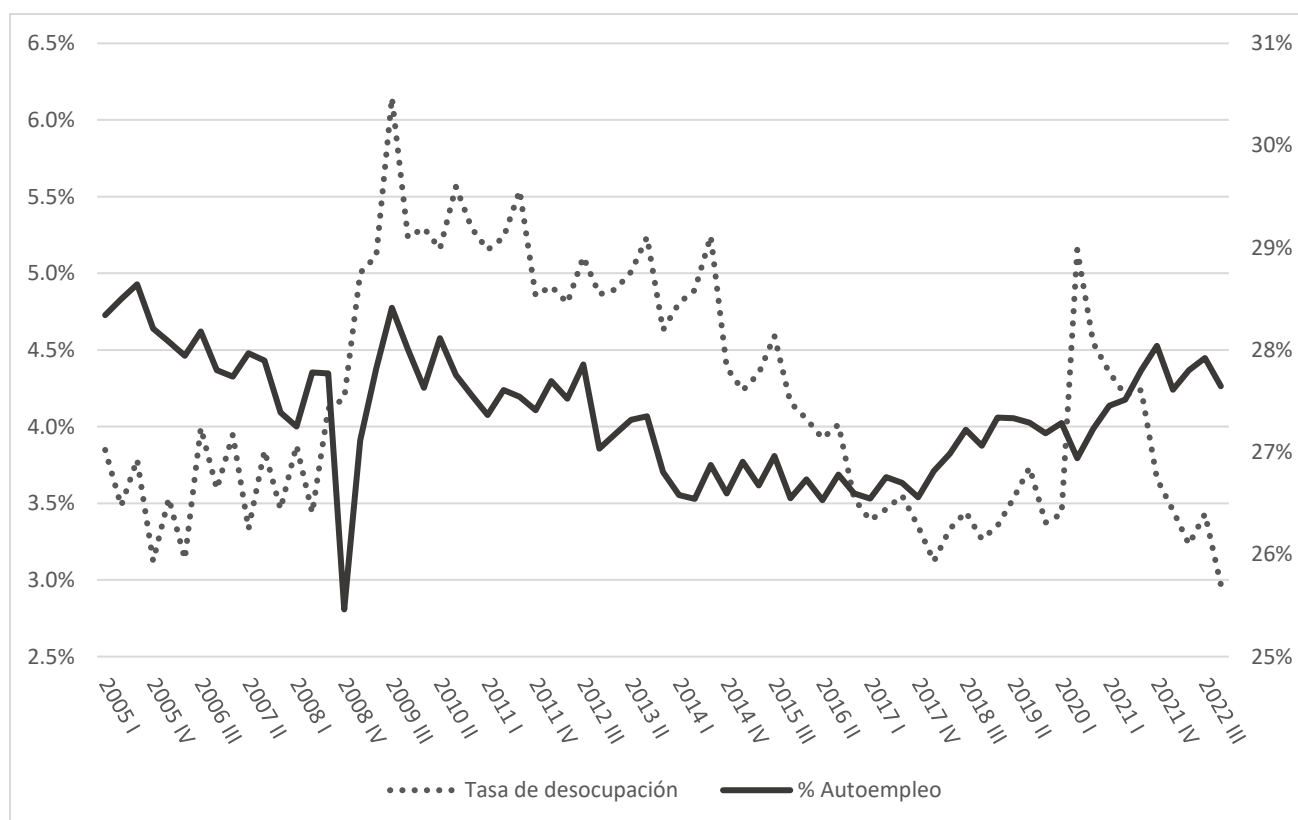
En la Figura 2 se muestra la tendencia de largo plazo tanto del desempleo como del autoempleo. Aunque el rango de variación de la tasa de autoempleo es ciertamente acotado (25.5 – 28.6%), se puede observar una tendencia en forma de U a lo largo de todo el periodo; un patrón descendente que se revierte a partir del cuarto trimestre de 2017. Esta tendencia replica parcialmente a la del desempleo, obteniéndose una correlación en general positiva con este indicador. A pesar de esto, se puede observar que, para el último segmento del periodo, la tasa de autoempleo ha seguido avanzando independientemente de la caída en la tasa de desempleo. De hecho, 2022 y 2023 se han caracterizado por ser periodos con una de las tasas más bajas de desempleo registradas, años en que la tasa de autoempleo continúa su tendencia ascendente.

Ante estos hechos, los dos periodos de crisis y recuperación comprendidos en la presente investigación se pueden caracterizar bajo la lógica de los factores *push* y *pull*. Para el segmento que comprende la crisis de 2009, se visualiza una relación negativa entre ambas variables que se revierte durante el momento más agudo de desempleo. Posteriormente, a lo largo del resto del periodo, la correlación es positiva. Para este primer periodo, se podría interpretar un tipo de relación en línea con el tipo autoempleo que busca evitar el desempleo, y con un sector en lo general identificado con razones o motivaciones involuntarias (desempleo disfrazado). Por otro lado, a partir de la recesión por la pandemia en 2020-2, la relación entre ambas variables se tornó negativa, situación vinculada con agentes que optan por el autoempleo de forma voluntaria, aprovechando la recuperación y crecimiento de la demanda.

De hecho, si se toma en cuenta la distinta naturaleza de ambos periodos y sus crisis, podemos seguir encontrando explicaciones congruentes con tales hipótesis: por un lado, el primer periodo se caracterizó por un choque exógeno que afectó principalmente a los sectores industriales, causando el

despido de más trabajadores no cualificados, o posicionados en la parte baja de la distribución de habilidades. El segundo periodo continúa con una tendencia creciente en el “emprendimiento” con bajas tasas de desempleo desde 2017, mismo que continúa con una recesión por diseño que deriva en una rápida recuperación en u-ve (V). En este último caso, tanto el sector “tradicional” como el sector más innovador o moderno del autoempleo se beneficiarían, aunque quizá más para quienes se aprovecharían de los rápidos cambios tecnológicos que requieren más educación, experiencia y habilidades.

Figura 2. Autoempleo y tasa de desempleo en México (2005/1 – 2023/1)



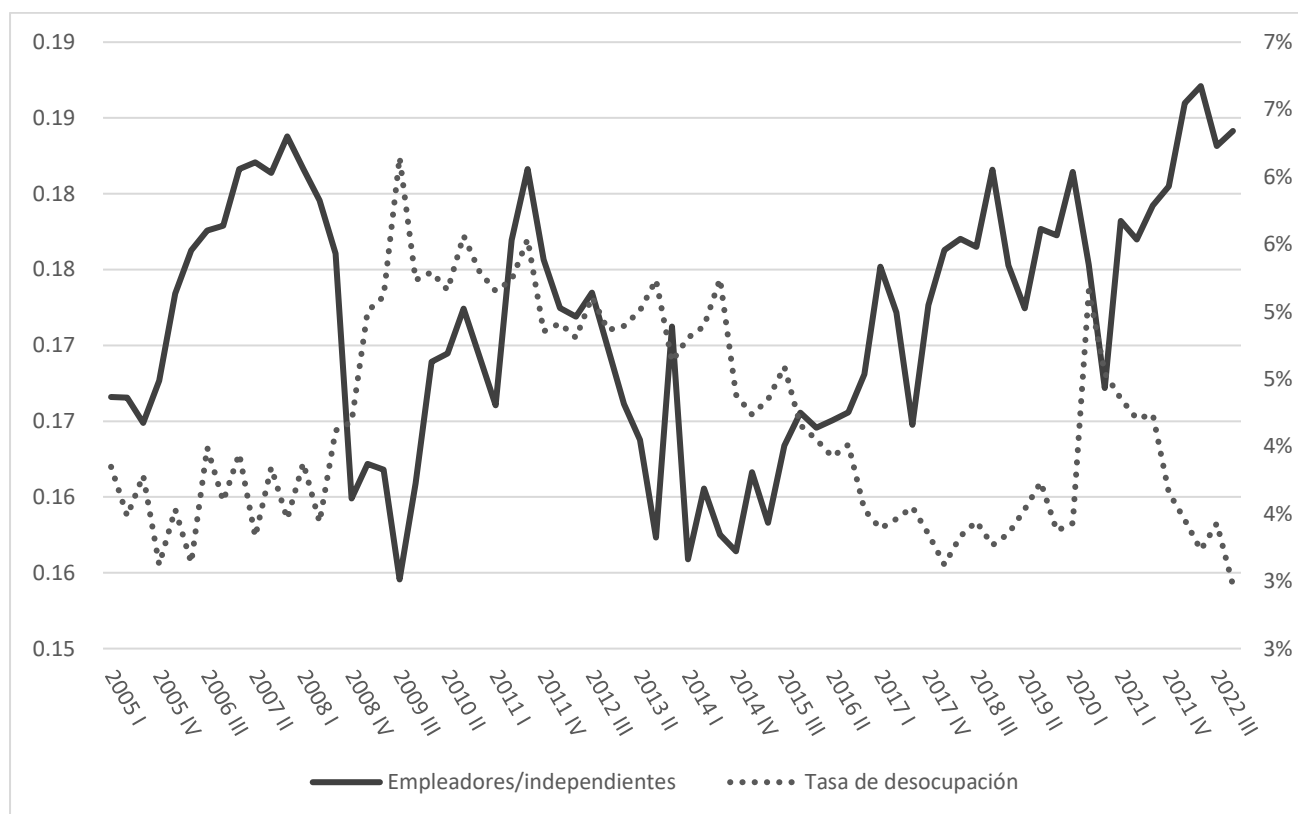
Fuente: Elaboración propia con datos de la Enoe, Inegi.

1/ Serie suavizada para los trimestres 2012/4 y 2010/4

En la Figura 3 se detalla la proporción de empleadores sobre el total de autoempleados; i.e. todos los trabajadores que no lo son por cuenta propia. Esta forma de la serie replica en gran medida la serie con cifras absolutas. Aquí se puede observar que, durante el primer periodo, existe un movimiento contracíclico en el que dicha proporción disminuye durante la caída y aumenta durante la recuperación. Esta situación se vuelve a repetir durante el segundo periodo. Si la proporción de empleadores en el autoempleo significa un estatus de emprendimiento “superior” que refleja razones voluntarias, es sugestivo pensar que el autoempleo en México se ha estado determinado más por los

factores de tipo *pull*. Sin embargo, aunque el análisis a partir de datos agregados es valioso, un punto importante a considerar es la facilidad de incentivos que ofrece la economía mexicana para ser un empleador (Levy, 2018); lo que en conjunto con la evidencia sobre el carácter simultáneo de los factores *push* y *pull* en cualquier punto del ciclo económico, sigue arrojando dudas sobre el tipo de determinación a la que se ve sujeta el autoempleo salvo un enfoque microeconómico (Meager, 1992; Martiarena, 2019).

Figura 3. Porcentaje de empleadores en el autoempleo



Fuente: Elaboración propia con datos de la Enoe, Inegi.

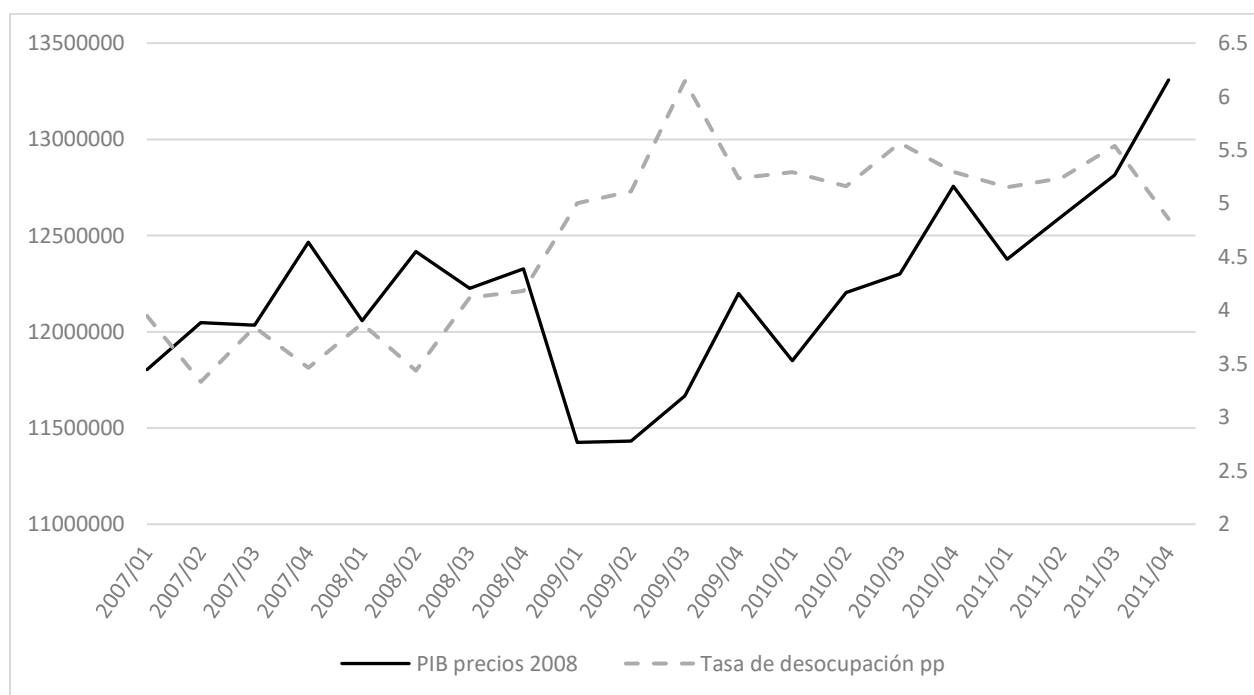
3.3 Ciclos económicos

A fin de evaluar las hipótesis *push* y *pull*, se consideran dos principales ciclos económicos que han caracterizado a la economía mexicana (y al resto del mundo) durante las últimas dos décadas. Ambos ciclos están definidos por un periodo de estabilidad, una crisis importante, y su respectiva recuperación. El primer ciclo considerado contiene a la Gran Recesión, mientras que el segundo y más reciente, es el definido por la Covid-19. En las figuras 1 y 2 se ilustran el PIB real y la tasa de desempleo para ambos periodos. Es de constatar que durante los años comprendidos entre 2007 y 2011, se cuenta con un primer momento de estabilidad y bajas tasas de desempleo, previo a una crisis que

las dispara alrededor de 6,5%. Aunque la recuperación fue relativamente rápida y sostenida (en el L), la tasa de desempleo se mantuvo entre un nivel de 4,5 y 5,5 puntos porcentuales. Posteriormente, se verifica una etapa de recuperación y rápido crecimiento económico que contrasta con una tasa de desempleo persistente.

La historia para el segundo periodo, que abarca de 2018 a 2022, es distinta. Por una parte, la caída en el PIB real fue mucho más pronunciada y abrupta, lo mismo que su recuperación. Paralelamente, después de la crisis, la tasa de desempleo descendió rápidamente en torno a sus niveles previos de 3%. Como se ha mencionado, ambos periodos de crisis y recuperación son fundamentalmente distintos. La crisis por la pandemia significó una cuantiosa pérdida de empleos en el sector de comercio y servicios debido a las duras restricciones a la movilidad, siendo que el impacto fue mucho mayor en aquellos empleos principalmente asociados a dichos sectores, en los que se agrega la mayoría del empleo y el autoempleo. Alternativamente, una parte del sector asalariado gozó de la transición hacia el empleo remoto, por lo que el impacto en dicho sector quizá sería menor. Luego, aunque se presentaron cuellos de botella en numerosos sectores industriales y sus respectivas cadenas de suministro, la reactivación gradual de la movilidad se compaginó con una reactivación mucho más vertiginosa que durante la primera crisis, en la que generaron diversos efectos cicatriz en el mercado laboral.

Figura 1. PIB real y desempleo en 2007-2011



Fuente: Elaboración propia con datos la Enoe, Inegi.

Independientemente de su naturaleza, para ambos periodos se reúnen cinco años (o 20 trimestres) de

observaciones a través de un panel rotativo con individuos que son observados hasta por cinco trimestres consecutivos. Esto nos permite evaluar ambas hipótesis y, adicionalmente, observar posibles diferencias entre los efectos *push* y *pull* que se pudieran presentar en cada ciclo. Siendo que el desempleo es más persistente durante el primer ciclo económico, y otras diferencias asociadas como la existencia de un menor nivel de escolaridad, se esperaría que las transiciones hacia el autoempleo estuviesen más vinculadas con las razones *push* durante el mismo. Alternativamente, se esperaría una mayor cantidad de transiciones por factores *pull* para el segundo periodo.

Finalmente, la elección de dos periodos de cinco años se relaciona con la necesidad de capturar el ciclo económico en todas sus fases; lo cual permite observar el comportamiento de los agentes a través de distintas condiciones macroeconómicas. En este sentido, las diferencias ya explicadas son útiles en tanto que reflejan dos fuentes de variación, cada una con sus propias características de interés: por un lado, un primer periodo con recuperación en ele y desempleo persistente; y por otro lado, un segundo periodo de rápida recuperación con desempleo decreciente. Finalmente, el que ambos periodos tengan la misma duración no solo los hace comparables entre sí, sino también con los resultados para estudios que utilizan duraciones similares (Carrasco, 1999; Mandelman y Montes-Rojas, 2009; Martiarena, 2019).

Figura 2. PIB real y desempleo en 2018-2022



Fuente: Elaboración propia con datos la Enoe, Inegi.

CAPÍTULO IV. METODOLOGÍA

4.1 Microdatos: fuente y procesamiento

Para obtener observaciones a nivel individual, se utiliza la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Esta es una encuesta a viviendas y hogares diseñada a manera de panel rotativo por el INEGI. A excepción del segundo trimestre del 2020, las encuestas se llevan a cabo trimestralmente, de tal forma que se le puede dar seguimiento a cada individuo entrevistado por hasta 5 periodos. El primer periodo considerado comienza en 2007.I y termina en 2011.IV, mientras que el segundo abarca desde 2018.I hasta 2022. IV. Sin embargo, en este se omitió 2020.II, momento en que, a raíz de la emergencia sanitaria por la Covid-19, se instrumentó la Encuesta Telefónica de Ocupación y Empleo (ETOE), lo cual significó una pérdida significativa del tamaño muestral respecto a la ENOE, instrumentó un seguimiento de los individuos ahora de manera mensual y, de manera más importante, ocasionó la pérdida de observaciones representativas en el autoempleo debido al cambio en la técnica de muestreo.

Se consideran individuos en edad de trabajar según la legislación mexicana, es decir, aquellos que se sitúan en el rango de edad de 18 a 65 años; se omiten aquellos que pertenecen al ámbito rural y todos aquellos individuos con información faltante respecto a las variables de análisis, la cual no se podía reconstruir a partir de su historial: específicamente, años de educación y escolaridad. Luego, para lograr un correcto seguimiento de cada individuo, se elaboraron números de identificación individual mediante los nemónicos que unen los cuestionarios sociodemográficos y de empleo. Ante la presencia de duplicados entre distintos trimestres, se procedió mediante el cotejo del número de entrevista y trimestre de observación para formar nuevos números de identificación únicos para cada individuo durante todo el periodo. A su vez, se restringieron ambas muestras para incluir únicamente autoempleados de “tiempo completo”; es decir, autoempleados con jornadas de 30 o más horas a la semana. Este primer procedimiento, por sí solo, tiene por característica asegurar la correcta configuración de una base de datos a nivel individual.

Sin embargo, para la correcta especificación de las transiciones laborales, se adopta la metodología de Carrasco (1999). Para ello, se eliminan las observaciones de aquellos individuos con solo una entrevista y con alguna faltante entre dos entrevistas válidas; así como individuos que siempre se observan como autoempleados, y que nunca han participado dentro de la fuerza de trabajo. Adicionalmente, se eliminaron las observaciones de aquellos individuos con alguna observación en la inactividad por considerarse casos que pertenecen a un grupo de trabajadores con distintas características. Bajo la misma lógica, se configuraron las dos submuestras de transiciones (ver

Metodología): para las transiciones empleo-empleo y empleo-autoempleo, se omitieron a los individuos con alguna observación en el desempleo, y para las transiciones desempleo-autoempleo-empleo, se conservaron todos quienes tenían a lo menos una transición desde el desempleo.

De esta manera, para el primer periodo 2007.I-2011.IV se obtuvieron 1,428,208 y 160,732 observaciones para evaluar las transiciones desde el empleo y desde el desempleo, respectivamente. De forma análoga, para el segundo periodo 2018.I-2022.IV se obtuvieron 1,235,178 y 104,540 observaciones. Como parte de la evaluación de cuatro muestras comparables entre sí, se verificó principalmente la distribución de individuos por cantidad de entrevistas u observaciones: en los cuatro casos anteriores se obtuvieron distribuciones sesgadas hacia las categorías de menor cantidad de entrevistas; i.e. se obtuvo que la mayoría de los individuos observados completaron cinco entrevistas. Análogamente, las distribuciones de individuos por estatus laboral, edad, sexo, y escolaridad fueron comparables y balanceadas respecto a la población. Por su parte, los tamaños muestrales obtenidos estarían en línea con los utilizados por Martiarena (2019).

La ENOE también proporciona información extensa acerca de los atributos y características individuales para cada entrevistado. Las variables sociodemográficas y económicas reunidas para cada uno se resumen en la Tabla 2. Entre estas, se calcula el logaritmo del ingreso por hora como una variable económica que estaría influyendo en la probabilidad de cada transición. El ingreso por hora es una variable reportada por la ENOE, misma que es construida a partir del ingreso mensual y la cantidad de horas trabajadas a la semana. Esta variable se transformó a valores constantes para que los coeficientes pudieran ser comparables. Específicamente, se transformaron a valores constantes del 2020. Ambas medidas también se han utilizado de forma alternativa en la literatura como un parámetro de riqueza o ingresos que captura los costos de oportunidad que influyen en la movilidad de los individuos. Por último, se elige la tasa de desempleo local como una variable que resume las condiciones del mercado laboral. Dicha tasa se calculó a partir de los factores de expansión y los datos trimestrales proporcionados para cada unidad primaria de muestreo (UPM).

4.2 Principales variables de análisis

Entre ambos periodos, la composición de la oferta laboral cambió, y se podría decir que durante dicha transición el mercado laboral mexicano “maduró”, pues aumentó la escolaridad y la edad promedio. A su vez, es de esperar que, aunado al cambio tecnológico, la composición de las habilidades también se modificara. La Tabla 2 muestra la estadística descriptiva básica relativa al sector asalariado y al sector del autoempleo. Es evidente que los años de escolaridad aumentaron en cerca de un año promedio para

ambos sectores a la vez que su distribución se hizo más acotada. Respecto a la edad promedio en el sector del autoempleo, se puede constatar un poca o nula variación, lo que estaría acorde a la regularidad empírica. No obstante, como hemos mencionado, la edad promedio en el sector asalariado aumentó significativamente, pasando de 31,9 a 37,3 años.

Los cambios en la escolaridad se pueden evidenciar mejor si se toma en cuenta su distribución ordinal, en grados escolares. De esta forma se puede visualizar un cambio fundamental: el porcentaje de autoempleados con primaria incompleta disminuyó 12 puntos porcentuales entre periodos, pasando de 30 a 18%. A su vez, el porcentaje promedio de individuos con primaria completa pasó de 25 a 21%. En consecuencia, la mayoría de la fuerza laboral se concentró en el resto de categorías de mayor escolaridad, siendo la educación media superior y superior las que más incrementaron. La historia del sector asalariado es similar, con la salvedad de que en ambos periodos se tiene una distribución por escolaridad más sesgada, misma que para el segundo periodo lo hizo aún más y donde prácticamente todos los avances se concentraron en la categoría de mayor escolaridad. Quizá no existe otra explicación más que el reconocido hecho de que México ha aumentado su escolaridad de manera sostenida durante las últimas décadas.

Tabla 2. Sectores por principales variables sociodemográficas

	2007-2011		2018-2022	
	Automepleados	Asalariados	Automepleados	Asalariados
Porcentaje de la PEA	29%	71%	29%	71%
Edad	43,3(11,2)	31,9 (10,9)	44,4(11,4)	37,3(11,9)
Años de escolaridad	8,2(4,9)	10,1(4,6)	9,3(4,6)	11,1(4,1)
Primaria incompleta	30%	12%	18%	6%
Primaria completa	25%	20%	21%	14%
Secundaria	25%	36%	31%	35%
Medio superior y superior	20%	33%	30%	45%
Porcentaje jefes del hogar	61%	44%	64%	46%
Porcentaje mujeres	34%	37%	37%	39%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, Inegi.

Finalmente, la participación promedio que tiene el autoempleo como sector laboral fue esencialmente la misma en ambos periodos; aunque no así la participación promedio de las mujeres y los jefes (o jefas) del hogar, que aumentó dos y tres puntos porcentuales para 2018-2022, respectivamente. En seguida, en la Tabla 3 se leen las distribuciones por tamaño de empresa en que se agregan ambos sectores. En este caso, los cambios fueron menos sustanciales. Dado que la mayoría del autoempleo es empleo por cuenta propia, es que este se estaría agregando más en la categoría de microempresa. En promedio, este porcentaje de hecho aumentó para el segundo periodo, mientras que la micro concentró las disminuciones en el resto de las categorías de mayor tamaño empresarial, hecho que sugiere que el sector de autoempleo en realidad se “atomizó” aún más (Levy, 2018). Mientras, lo contrario sucede en el sector asalariado, pues la disminución del porcentaje promedio en todas sus categorías se tradujo en un aumento de 3,1 puntos porcentuales para la grande empresa.

Tabla 3. Distribución de trabajadores por tamaño de empresa

	2007-2011		2018-2022	
	Automepleados	Asalariados	Automepleados	Asalariados
Gobierno y Otros	0,0	17,9	0,0	16,0
Microempresa	96,3	26,6	97,3	26,1
Pequeña	3,4	25,3	2,5	24,9
Mediana	0,3	16,4	0,2	16,0
Grande	0,0	13,7	0,0	16,8
Total	100	100	100	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE, Inegi

Esta investigación tiene por objetivo principal conocer el impacto que tienen las condiciones del mercado laboral en la probabilidad de transición hacia el autoempleo. Para lograr lo anterior, se controla el análisis mediante un vector de características individuales que estarían asociadas a dicha transición. Por otro lado, se toma la tasa de desempleo local como la principal variable de interés, aquella por la cual se busca determinar el cumplimiento de las hipótesis *push* y *pull* del autoempleo. En la Tabla 4 se define el total estas variables, mismas que han sido proporcionadas por el panel

rotativo de la ENOE. Para el caso de las variables individuales se han hecho algunas transformaciones. La tasa de desempleo se calcula a partir de los factores de expansión proporcionados en dicha encuesta, que se calculan para toda unidad mínima de muestreo y por lo cual sirven para definir una tasa de desempleo local.

El vector definido en la Tabla 4 busca esclarecer las relaciones que tienen las principales variables sociodemográficas con el autoempleo en el contexto de un modelo de elección discreta. Específicamente, lo que se busca es poner a prueba el diverso conjunto de características que han sido sujetas al escrutinio de la literatura relacionada (Simoes et al., 2015). Si bien en el contexto de los determinantes *push* y *pull* existe un mayor grado de libertad en la experimentación, un primer ejercicio ajustado por estas principales variables o características es también aporta un panorama mucho más amplio acerca de las decisiones que los individuos toman según su contexto. En este sentido, generar conocimiento por esta vía informa a la política pública, la dota de elementos de criterio, y la anticipa a las tendencias demográficas a las que un país se suele enfrentar.

Tabla 4. Descripción de variables

Variable	Descripción
<i>añosedu</i>	Años de educación (continua)
<i>añosedu2</i>	Años de educación al cuadrado (continua)
<i>edad</i>	Edad al momento de la entrevista (continua)
<i>edad2/100</i>	Edad al cuadrado entre cien (continua)
<i>casado</i>	1=casado, 0=no casado (dummy)
<i>jefehogar</i>	1=Jefe del hogar, 0= No es jefe del hogar (dummy)
<i>mujer</i>	1=Mujer, 0=Hombre (dummy)
<i>hijos</i>	1=Tiene hijos, 0=Sin hijos (dummy)
<i>loghourlyw</i>	Logaritmo natural del ingreso por hora (continua)
<i>tasdes</i>	Tasa de desempleo local

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE

Sin embargo, es importante recordar que la investigación relacionada también ha evolucionado en el entendimiento de las características más relevantes para las transiciones. Derivado de ello, el nivel educativo de los individuos se ha asociado como un determinante crítico de la heterogeneidad de las respuestas individuales (Martíarena, 2019). Lo anterior es un recordatorio de que la educación se asocia con las oportunidades y motivaciones de los individuos, situación que modifica los costos de oportunidad (e incentivos) a los que los que estos se ven enfrentados en cualquier momento del ciclo económico. Debido a todo esto, la asociación entre el nivel educativo y la elección ocupacional ha sido reiteradamente explorada en el contexto *push* y *pull*, derivando en la evaluación de los distintos efectos que la tasa de desempleo (o la condición de desempleo) tiene a cada nivel educativo.

Un primer acercamiento con este tipo de especificación se encuentra en el trabajo de Alba-Ramírez (1994), quien encuentra efectos heterogéneos en la probabilidad de entrada: para quienes poseen más años de educación, la probabilidad de realizar una transición se revierte en el caso de haber sido desempleados, así como entre quienes decidieron abandonar su trabajo. Sin embargo, la anterior evidencia, al no incluir distintos efectos de interacción con la tasa de desempleo, produce resultados que en general favorecen la hipótesis *push*. Debido a lo anterior, y con base en otras observaciones, Carrasco (1999) buscar superar estas limitaciones al dividir la muestra entre empleados y desempleados y al interactuar la tasa de desempleo con los distintos niveles de educativos, lo que le permite, entre otras cosas, demostrar la simultaneidad de los efectos *push* y *pull* a lo largo del ciclo económico.

Lo anterior supone una estrategia que cumple con dos objetivos. Primero, a través de las transiciones desde el desempleo se pretende evaluar aquellas transiciones que se realizan desde una posición de desventaja, misma que puede implicar un menor salario de reserva en el empleo asalariado. En segundo lugar, en conjunto con los coeficientes de la tasa de desempleo, las transiciones logradas desde un puesto asalariado aportan información de transiciones que podrían haberse dado de manera voluntaria, lo que permite poner a prueba la hipótesis de empuje para el autoempleo. En virtud de ello, en el presente trabajo se adopta una especificación similar, no solo dividiéndose el espacio muestral entre quienes realizan la transición desde el empleo como desde el desempleo, sino también, generándose una especificación que suponga interactuar los niveles educativos con la tasa de desempleo.

4.3 Especificación econométrica

Nuestras preguntas de investigación implican conocer el efecto diferenciado que las variables tanto demográficas como macroeconómicas tienen en la probabilidad de entrada al autoempleo. Dada esta implicación, el problema a estudiar se puede conceptualizar como uno de elección discreta, mismo que se circunscribe dentro del marco de la utilidad aleatoria. El objetivo aquí, entonces, es el de encontrar las probabilidades asociadas a cada elección, derivando en un modelo de elección discreta no restrictivo que permita capturar tanto efectos de interacción como relaciones no lineales. Como se estableció anteriormente, en este caso, se sigue el procedimiento de Carrasco (1999), quien a efecto de identificar los efectos *push* y *pull*, plantea dos muestras analizar: una que incluya exclusivamente las transiciones al autoempleo desde el empleo, y una muestra análoga exclusiva para las transiciones desde el desempleo. Finalmente, para estimar las diferencias entre las entradas como trabajador por cuenta propia y empleador, se elige el modelo de regresión logística como el modelo a estimar.

Siguiendo el marco general de la utilidad aleatoria, se tiene a un individuo n que se enfrenta a j alternativas de elección, de tal forma que cada una de estas alternativas $U_{nj} : j = 1, \dots, J$ le proporciona distinta utilidad. Un aspecto particular en este tipo de modelos es que la utilidad no es observable, tan solo las consecuencias las alternativas seleccionadas a razón de esta, así como sus atributos y los atributos del agente que la selecciona. Mas puntualmente, la utilidad no observable se puede descomponer en dos elementos; la utilidad derivada de cualquier factor observable V_{nj} , llamada “utilidad representativa”, y la utilidad derivada de cualquier otro factor no observado, determinado en los errores ε_{nj} . Dado el componente aleatorio, y por tanto, la imposibilidad de conocer la utilidad total a priori, la probabilidad de que el individuo se decante por cualquier alternativa j se puede operacionalizar como:

$$\begin{aligned} P_{nj} &= \Pr(U_{ni} > U_{nj} \forall j \neq i) \\ &= \Pr(V_{ni} + \varepsilon_{ni} > V_{nj} + \varepsilon_{nj} \forall j \neq i) \\ &= \Pr(\varepsilon_{nj} - \varepsilon_{ni} < V_{ni} - V_{nj} \forall j \neq i), \end{aligned}$$

A partir de este marco teórico general, podemos plantear un modelo logístico que permita estimar la utilidad esperada de los individuos en función de sus propias características, así como en función de las condiciones macroeconómicas. Dicho modelo incluiría efectos interactivos entre las condiciones económicas y las características específicas de cada individuo, permitiendo una descripción adecuada del impacto de los factores *push* y *pull* del autoempleo. De esta manera, el objetivo del modelo sería explicar el diferencial de utilidad obtenido d_i^* por cada elección discreta:

$$d_i^* = X'_i \beta'_0 + Y_{Sub} \beta_1 + \varepsilon_i$$

Donde X'_i es un vector de características individuales, Y'_{Sub} es el vector de condiciones económicas locales, i.e. tasa de desempleo. Por lo tanto, la probabilidad a calcular en los modelos logística estaría dada por:

$$P(d_i^* \geq 0 | X_i, Y_{Sub}) = F(X'_i \beta'_0 + Y_{Sub} \beta_1)$$

En este caso, a diferencia de Carrasco (1999), se omiten efectos de interacción respecto a las variables que miden las condiciones económicas, se amplía el vector de características individuales según lo indicado en la literatura y, a fin de realizar una evaluación más extensa de la hipótesis, se omite dividir las muestras en grupos más específicos. En suma, se mantiene estrategia de muestreo para la identificación de las transiciones desde dos estadios de empleo específicos. Una vez dicho esto, se tendría un solo parámetro para estimar los efectos de la tasa de desempleo local en el autoempleo, mientras que se tendrían tantos parámetros como regresores en el vector de características individuales, es decir, nueve (ver Tabla 4 en sección anterior).

En el anterior modelo se incluyen las transiciones representativas del autoempleo. Primeramente, a lo largo de 5 trimestres de observación, evaluamos la probabilidad de que un empleado subordinado y remunerado (asalariado) se quede en esa misma posición o realice una transición hacia el autoempleo, ya sea como empleador o como trabajador por cuenta propia. En segundo lugar, se evalúa la probabilidad de una transición desde el desempleo hacia una posición asalariada o independiente. En este último caso omitimos distinguir entre el trabajo por cuenta propia y el trabajo como empleador, ya que suponemos que la muestra de desempleados que se convierten en empleadores es ínfima. Resumiendo lo anterior, evaluamos las probabilidades marginales para la transición desde el empleo por medio de un modelo binomial (empleo = 0, autoempleo = 1), y multinomial (empleo = 0, cuenta propia = 1, empleador = 2). Por último, se calculan las probabilidades marginales desde el desempleo por medio de un modelo multinomial (desempleo = 0, empleo = 1, autoempleo = 2).

Una nota adicional es necesaria para ilustrar la utilidad de los modelos multinomiales que desagregan el autoempleo en trabajadores por cuenta propia y empleadores. En el análisis, a partir de tal distinción se logra generar un criterio adicional sobre la cualidad del autoempleo, en tanto que los trabajadores por cuenta propia se pueden asociar a emprendimientos realizados como consecuencia de la falta de alternativas, por lo que se deberían ser observados de manera procíclica. No así en el caso de los empleadores, quienes usualmente son equiparados con verdaderos emprendedores que realizan dicha

transición desde un empleo asalariado de manera contracíclica. Así, los coeficientes asociados a la tasa de desempleo deberían ser diferentes para uno y otro, de manera que, para los primeros, se esperaría un valor positivo, y para los segundos, un valor negativo (Carrasco, 1999; Mandelman y Montes-Rojas, 2009). Para la comparación entre las variantes binomial y multinomial, todos los modelos son estimados en efectos promedio.

CAPÍTULO V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1 Determinantes desde el empleo

Para medir el efecto de las variables explicativas y el desempleo en las transiciones desde puesto de trabajo asalariado, se estima un primer modelo binomial que se detalla en la Tabla 5. Como se puede observar, tanto los efectos de esta variable como los de la edad, están en línea con la evidencia empírica. En el caso de la educación, existe una relación cóncava respecto a la probabilidad de entrada, mientras que, por el contrario, la relación respecto a la edad es convexa. Por otro lado, tener cónyuge y ser jefe de hogar, están asociados a un impacto positivo, mientras que ser mujer y tener hijos son variables que impactan negativamente. Respecto a las variables de control para las zonas económicas, todas reportan coeficientes negativos, salvo la zona Centro. Tanto el salario por hora, como la tasa de desempleo, tienen un impacto negativo.

De manera particular, el impacto asociado a la tasa desempleo es considerable, el más importante de entre todas las variables, teniendo prácticamente la misma magnitud para ambos periodos. A su vez, el coeficiente negativo revela un efecto *pull* para las transiciones al autoempleo que se realizan desde el puesto asalariado. Dicho efecto, entonces, prevalece por encima del resto de variables, y revela que mejores condiciones en el mercado laboral favorecen la probabilidad de entrada al autoempleo. Para el resto de las variables se obtienen probabilidades muy similares entre ambos periodos; sin embargo, el impacto negativo asociado a la condición de tener hijos aumenta considerablemente para 2018-2022, así como su significancia. Respecto a las dicotómicas por región, se pueden constatar cambios en los coeficientes para Centro Norte, Norte y Sur.

En la Tabla 6, se proyectan los resultados de la especificación multinomial (trabajadores por cuenta propia, y empleadores) en valores de probabilidad promedio para ambas modalidades de autoempleo.

En este caso, destacan las diferencias entre cada una. Por ejemplo, el impacto asociado a residir en la zona Centro se torna negativo en el caso de los empleadores, pero se mantiene positivo para los trabajadores por cuenta propia, que es la categoría más numerosa y, que por tanto, define mayormente los resultados del modelo binomial. Por otro lado, el término cuadrático de la educación se mantiene positivo únicamente para los empleadores, aunque que para el primer periodo, en el caso de los trabajadores por cuenta propia, pierde significancia. Para este grupo de autoempleados y para ese mismo periodo, la condición de estar casado, tener hijos y pertenecer a la región Sur del país, también pierden poder explicativo.

Por otro lado, el impacto de la tasa de desempleo se mantiene negativo y significativo, aunque se presentan algunas diferencias. Por ejemplo, el mayor impacto se visualiza para los trabajadores por cuenta propia durante el primer periodo, mismo que es comparativamente mayor para los empleadores, respectivamente. Esto no podría decirse para las transiciones del periodo 2018-2022, en las que el impacto es prácticamente idéntico para ambos grupos de autoempleados. En otras palabras, el efecto *pull* fue mayormente diferenciado para 2007-2011, siendo significativamente menor para el caso de los empleadores. Comparando este modelo con la anterior estimación binomial, se observa que el signo de los coeficientes en general se mantiene; sin embargo, los resultados respecto a la edad y sobre todo, la educación, destacan por algunas diferencias: mientras que el efecto negativo de la educación aumentó para los empleadores en 2018-2022, el efecto positivo de la edad para los trabajadores por cuenta propia disminuyó en una magnitud similar. Adicionalmente, la condición de ser casado/a se mantiene relevante únicamente para los empleadores, lo cual apoya la noción de que el cónyuge puede ayudar a facilitar los emprendimientos (Simoes et al., 2015).

Respecto a la dicotómica para hijos, únicamente fue significativa para los empleadores durante el primer periodo, y durante el segundo únicamente para los trabajadores por cuenta propia. El hecho de que, en todo caso, sea negativa, se relaciona con la idea de que el autoempleo es más demandante que el empleo asalariado, por lo que este tipo de responsabilidad adicional en la familia inhibe las elecciones por este sector. Aunque la literatura por lo general reporta una correlación positiva para esta variable, el resto de variables sociodemográficas se comportan según lo esperado. Por ejemplo, el coeficiente asociado a ser mujer incluso se muestra dentro del rango de lo anteriormente reportado. Lo mismo sucede para el estatus conyugal y la jefatura del hogar. El grado de impacto del salario disminuye ligeramente 2018-2022. Lo contrario se podría decir para las regiones económicas, cuyo impacto solo aumenta: aquí, el coeficiente de la región Centro, únicamente se descubre positivo para los trabajadores por cuenta propia.

Tabla 5. Entrada al autoempleo desde el empleo

	2007-2011	2018-2022
Educación	-0.083*** (0.0)	-0.067*** (0.0)
Educación2	0.0018*** (0.0)	0.0007*** (0.0)
Edad	0.122*** (0.0)	0.088*** (0.0)
Edad2	-0.123*** (0.0)	-0.082*** (0.0)
Casado	0.083*** (0.0)	0.076*** (0.0)
Mujer	-1.121*** (0.01)	-1.013*** (0.01)
Hijos	-0.053* (0.02)	-0.123*** (0.02)
Jefe de hogar	0.186*** (0.0)	0.213*** (0.0)
Salario /hr	-0.120*** (0.0)	-0.080*** (0.0)
Tasa Desempleo	-10.443*** (0.43)	-9.973*** (0.59)
Centro	0.080*** (0.02)	0.074*** (0.02)
Centro Norte	-0.134*** (0.01)	-0.274*** (0.01)
Sur	-0.122*** (0.01)	-0.141*** (0.02)
Norte	-0.220*** (0.02)	-0.560*** (0.02)
Constante	-3.978*** (0.05)	-3.357*** (0.05)
No. Individuos	361,777	341,082
Pseudo R2	0.0612	0.058

Notas: $p < 0.05$, * $p < 0.01$, ** $p < 0.001$ ***

En suma, todos estos resultados reúnen las estimaciones hechas para la entrada al autoempleo desde el empleo asalariado. Ante la imposibilidad de saber si el abandono del empleo es debido a causas voluntarias o involuntarias (despido o abandono), el objetivo detrás de este análisis es determinar el sentido de tales transiciones según los efectos *push* y *pull* considerados. Para esto, como hemos mencionado, la tasa de desempleo es la primera variable exógena a la se recurre en este tipo de análisis. En el caso de estas transiciones, el impacto de dicha variable es negativo; es decir, que a mejores condiciones en el mercado laboral (menor tasa de desempleo) aumenta la probabilidad de que dicha

transición sea observada. Como se ha descrito anteriormente, tal relación implica la existencia de un efecto de tipo *push*. En otras palabras, el empeoramiento de las condiciones del mercado de trabajo igualmente reduce la probabilidad de que un trabajador se autoemplee. Según el modelo binomial, este efecto es similar entre periodos, aunque el modelo multinomial revela que eso únicamente ocurre para los empleadores.

Una cuestión debatible sobre las diferencias entre periodos es la medida en que estas pueden ser atribuibles a la pandemia o a diferencias en la población y otros factores estructurales. Ciertamente, el vector de características individuales controla una buena parte de los factores más importantes que influyen o se relacionan con la decisión de autoemplearse; por lo que las diferencias entre la población trabajadora como una mayor educación y edad (ver Tabla 2) estarían contabilizadas en el análisis. A esto se añade la segmentación de una muestra exclusiva de la población urbana, y de autoempleados a tiempo completo. Sin embargo, quizá características no observables como las preferencias relacionadas a la elección ocupacional, pudieron tener cierto rol relevante. En este sentido, la utilidad derivada de los beneficios no pecuniarios del autoempleo pudo modificarse, lo cual no solo se vería representado por la significativa disminución en el coeficiente del salario por hora, sino también por la reducción en el impacto de las variables sociodemográficas y de la tasa de desempleo local, a excepción de las dicotómicas para hijos y jefatura del hogar.

Adicionalmente, aunque ambos periodos son separados por un intervalo promedio de 10 años que quizá hace difícil pensar en que se presentaron demás cambios estructurales a profundidad, un cambio notable que pudo haber sucedido es la flexibilización laboral; que estaría relacionada con el advenimiento de las plataformas digitales que facilitaron las entradas al autoempleo. El efecto directo de estas nuevas condiciones significaría menores costos de entrada y menores costos operativos, haciendo más atractivo (y menos riesgoso) el autoempleo. Además, el mismo cambio sería profundizado por la pandemia debido a la digitalización del empleo asalariado, fenómeno a través del cual el desempleo friccional pudo haber disminuido. El mecanismo por el cual esto también habría facilitado el trabajo autónomo sería un menor tiempo de duración en el desempleo, lo cual se ha observado que impacta positivamente en las transiciones (Carrasco, 1999; Martiarena, 2019).

Tabla 6. Entrada desde el empleo (multinomial)

	Cuenta Propia		Empleador	
	2007-2011	2018-2022	2007-2011	2018-2022
Educación	-0.070*** (0.0)	-0.045*** (0.01)	-0.076** (0.0)	-0.105*** (0.0)
Educación2	-0.0002 (0.0)	-0.001*** (0.0)	0.004*** (0.0)	0.0041** (0.0)
Edad	0.111*** (0.0)	0.075*** (0.0)	0.152*** (0.0)	0.129*** (0.0)
Edad2	-0.113*** (0.0)	-0.069*** (0.0)	-0.1534*** (0.0)	-0.124*** (0.0)
Casado	0.0216 (0.0)	-0.009 (0.02)	0.236*** (0.01)	0.295*** (0.01)
Mujer	-1.053*** (0.01)	-0.957*** (0.02)	-1.274*** (0.02)	-1.147*** (0.02)
Hijos	-0.015 (0.02)	-0.143*** (0.03)	-0.177*** (0.04)	-0.065 (0.04)
Jefe de hogar	0.125*** (0.01)	0.16*** (0.02)	0.330*** (0.01)	0.342*** (0.01)
Salario /hr	-0.152*** (0.0)	-0.091*** (0.04)	-0.060*** (0.0)	-0.057*** (0.0)
Tasa Desempleo	-11.545*** (0.52)	-9.95*** (1.32)	-7.844*** (0.75)	-9.870*** (1.07)
Centro	0.194*** (0.02)	0.200*** (0.05)	-0.181*** (0.03)	-0.224*** (0.03)
Centro Norte	-0.146*** (0.02)	-0.306*** (0.05)	-0.1216*** (0.03)	-0.212*** (0.03)
Sur	-0.045 (0.02)	-0.034 (0.06)	-0.281*** (0.03)	-0.3721*** (0.03)
Norte	-0.146*** (0.06)	-0.49*** (0.06)	-0.375*** (0.03)	-0.711*** (0.03)
Constante	-3.884*** (0.12)	-3.344*** (0.13)	-6.414*** (0.10)	-5.717*** (0.11)
No. Individuos	361,777	341,082	361,777	341,082
Pseudo R2	0.0612	0.3718	0.0612	0.3718

Notas: p < 0.05, * p < 0.01, **, p < 0.001***

La explicación anterior también sería congruente con el hecho de que el impacto de las variables analizadas parece disminuir para el caso de los trabajadores por cuenta propia, incluido el efecto *pull*: mercados de trabajo y economías más dinámicas facilitarían los procesos de emprendimiento, restando peso a cualquier condición o factor que suele determinar las transiciones. Por otro lado, también se observa que una mayor distinción entre “ser tu propio jefe” y “ser un jefe con empleados”, pues lo

contrario sucede con el impacto de las variables de los empleadores, que aumenta. Para 2018-2022, este grupo de autoempleados estaría iniciando su actividad siendo más jóvenes, menos educados, y sin importar si tienen hijos; adoptando a su vez un comportamiento más influenciado por el efecto *pull*. En resumen, el cambio cualitativo importante es que posiblemente la brecha del costo de oportunidad entre una y otra modalidad de emprendimiento aumentó en el tiempo, siendo que disminuyó para los trabajadores por cuenta propia, pero aumentó para los empleadores.

5.2 Determinantes desde el desempleo

De manera complementaria se obtienen las dinámicas del autoempleo y el empleo asalariado frente al desempleo. Este análisis alternativo busca responder cómo son las probabilidades de transición cuando el individuo inicia su trayectoria desde una situación desaventajada. En la Tabla 8 se resumen las estimaciones resultantes. Las mayores diferencias entre periodos también suceden principalmente para las mismas variables; es decir, para el estado conyugal y la existencia de hijos; pero también para la tasa de desempleo. Respecto a esta última variable, salta a la vista el abrupto cambio en la magnitud y dirección del impacto asociado. Tomando como referencia la transición hacia el autoempleo, sucede que la diferencia entre los coeficientes aumenta considerablemente, y cambia la dirección: a diferencia de las anteriores transiciones, el efecto *push* se presenta para el periodo 2007-2011, revelando un comportamiento procíclico no solo en la entrada hacia el autoempleo, sino también para las entradas al empleo asalariado.

Por otro lado, el coeficiente negativo en 2018-2022 sigue mostrando el cumplimiento de la hipótesis *pull*; i.e., que a medida que la tasa de desempleo disminuye, la probabilidad de entrada aumenta. Este último resultado significaría que mejores tiempos convierten el autoempleo en una ocupación más atractiva en la víspera de un empleo en caso de fracaso (Carrasco, 1999). Aquí, destaca la gran magnitud del efecto de la tasa de desempleo para 2018-2022, lo que quizá se podría relacionar con una recuperación más vigorosa que significó una amplia recuperación de la demanda después de la pandemia. Contrario a esto, el desempleo se mantuvo relativamente alto después de la crisis de 2008-2009, lo que pudo haber significado que tanto puestos asalariados como en el autoempleo fuesen más difíciles de obtener hasta que las condiciones mejorasen. En conjunto, el que ambos efectos se presentaran en uno y otro periodo es evidencia adicional que puede indicar cambios estructurales.

Tabla 8. Transiciones desde el desempleo

	Empleado		Autoempleado	
	2007-2011	2018-2022	2007-2011	2018-2022
Educación	0.053*** (0.0)	0.070*** (0.01)	-0.023* (0.01)	0.0214 (0.01)
Educación2	-0.0002 (0.0)	-0.001 (0.0)	0.004*** (0.0)	0.002** (0.0)
Edad	0.0675*** (0.0)	0.063*** (0.0)	0.251*** (0.0)	0.229*** (0.0)
Edad2	-0.067*** (0.0)	-0.070*** (0.0)	-0.240*** (0.01)	-0.227*** (0.01)
Casado	-0.100*** (0.02)	-0.006 (0.02)	0.072* (0.03)	0.123*** (0.03)
Mujer	-0.200*** (0.02)	-0.184*** (0.02)	-1.024*** (0.04)	-0.971*** (0.04)
Hijos	-0.257*** (0.03)	-0.174*** (0.03)	-0.333*** (0.06)	-0.394*** (0.07)
Jefe de hogar	-0.341*** (0.02)	-0.323*** (0.02)	-0.041 (0.03)	-0.056 (0.03)
Salario /hr	3.240*** (0.04)	2.422*** (0.04)	3.137*** (0.04)	2.371*** (0.04)
Tasa Desempleo	10.465*** (1.02)	-20.570*** (1.02)	6.243*** (1.47)	-25.60*** (2.12)
Centro	0.486*** (0.06)	1.547*** (0.05)	0.650*** (0.07)	1.406*** (0.07)
Centro Norte	0.50*** (0.06)	0.988*** (0.05)	0.206** (0.07)	0.695*** (0.07)
Sur	0.250*** (0.06)	0.826*** (0.06)	0.169* (0.08)	0.611*** (0.08)
Norte	-4.900*** (0.06)	0.971*** (0.06)	-0.087 (0.08)	0.486*** (0.08)
Constante	0.865*** (0.12)	-2.970*** (0.13)	-10.289*** (0.18)	-8.098*** (0.22)
No. Individuos	40,387	28,444	40,387	28,444
Pseudo R2	0.4617	0.3718	0.4617	0.3718

Notas: p < 0.05, * p < 0.01, **, p < 0.001***

Por ejemplo, según lo explicado para las transiciones desde el empleo, estos resultados también son compatibles con una mayor flexibilización laboral durante el último periodo. La falta de estas condiciones en 2007-2011, i.e. desempleo alto y persistente y una recuperación del PIB más lenta, significaría un escenario relativamente más difícil para los desempleados, quienes estarían optando por el autoempleo como un último recurso. Otro hecho que podría apoyar esta aseveración es la

independencia respecto al estado conyugal, la jefatura del hogar y la educación, que no serían factores relevantes porque la transición sería eminentemente involuntaria. Por otro lado, una situación de desempleo de corta duración, y que no se prolongó como en el primer periodo (ver Figura 2), se traduce en una fuente de variación estadística más asociada a la pandemia, lo cual aunado a una rápida recuperación del PIB en ese periodo, se traduce en un comportamiento de tipo *pull* influenciado no solo por los posibles factores mencionados, sino también, por la naturaleza de la crisis.

Finalmente, tampoco se pueden descartar cambios profundos en el comportamiento de los trabajadores: existe una buena posibilidad de que la situación de confinamiento y riesgo sanitario tuviesen cierto impacto psicológico que modificara las preferencias relacionadas con la decisión ocupacional. Desde luego, el abrupto cambio en el impacto de la tasa de desempleo es parte de la evidencia sustancial en que se podría apoyar esta explicación, sin embargo, lo mismo sucede para el resto de variables: desde un menor impacto por parte de la dicotómica de género, y uno mayor del estado conyugal y el salario por hora; hasta los coeficientes positivos y significativos por parte de las dicotómicas regionales; en particular, las que codifican el Centro y Norte del país. Esto, además de que existen ciertos cambios que son visibles en el sector asalariado, y que apoyarían la conclusión. A pesar de todo, sería importante también considerar el rol de una distinta composición en el desempleo, pues durante 2018-2022, buena parte de los empleos urbanos que se perdieron estuvieron más asociados a los sectores de comercio y de servicios, donde más se concentra el autoempleo.

CONCLUSIONES

La primera conclusión importante es que la tasa de desempleo, como indicador de las condiciones del mercado laboral, se correlaciona de manera significativa con las decisiones ocupacionales de los trabajadores. A través de un modelo general de elección discreta, se determina que el impacto que domina es negativo, por lo que el panorama aportado por la evidencia es el de un sector de autoempleo mayormente dominado por los factores *pull*. Esta aseveración también se apoya con el hecho de que los coeficientes calculados para la tasa local de desempleo son mayores que el resto. Consecuentemente, se puede deducir que el grueso de las transiciones hacia el sector tiene un fuerte componente motivacional que indica movimientos voluntarios. Este tipo de comportamiento fue particularmente marcado para las transiciones desde el desempleo, en las que la influencia de la tasa de desempleo fue más que sustancial.

En relación con lo anterior, también es posible concluir que los mecanismos de transición desde uno y otro estadio laboral son distintos. Esto es particularmente cierto cuando se toma en cuenta que los únicos casos en que se pudo verificar la hipótesis *push* fue para ese tipo de transiciones; aquellas efectuadas durante el primer periodo computado. En la discusión de estas diferencias, se plantean posibles cambios estructurales, la distinta naturaleza de cada periodo, y cambios inherentes al comportamiento y las preferencias. Respecto a las condiciones del mercado laboral, se menciona la influencia que pudo haber ejercido una tasa de desempleo sostenida para 2007-2011, en contraste con rápido regreso a los valores *ex ante* de la crisis en 2018-2022 por parte de este indicador. Luego, por el lado del ciclo de negocios, una recuperación en ele (L) *versus* una recuperación en u ve (V) durante 2018-2022 también demuestra la influencia que pudo haber tenido la diferencia entre periodos.

En cuanto al efecto de los años de educación formal y de la edad, se verificaron los efectos cóncavo y convexo descritos en la literatura. Lo que esto quiere decir es que los emprendedores en México también se comportan según el ciclo de vida laboral observado en países más desarrollados. Sin embargo, la falta de significancia e inversión del efecto de estas variables, en algunos casos, estaría indicando la naturaleza también coyuntural de las decisiones laborales. Esto fue particularmente cierto en las estimaciones del modelo de transiciones desde el desempleo, en el que la educación perdió progresivamente significancia durante el segundo periodo. Además, según las estimaciones del modelo desde el empleo, la educación se volvió más importante en la transición como empleador, pero perdió relevancia para las transiciones como trabajador por cuenta propia, lo que podría hablar de una creciente brecha en las habilidades y costos de oportunidad a los que se pueden enfrentar los trabajadores entre una y otra elección.

En cuanto al resto de variables de sociodemográficas, también se comprobaron resultados en lo general congruentes con la literatura. Primero, el hecho de ser mujer continúa asociándose a mayores dificultades en el mercado laboral. Aunque los coeficientes negativos se redujeron marginalmente durante el segundo periodo, estos fueron mayores para las transiciones como empleador, y las transiciones al autoempleo desde el desempleo, lo cual refuerza las nociones de brechas de género. Por otro lado, el efecto positivo de contar con un cónyuge se relaciona con la idea de que las parejas cumplen un rol complementario al asistir o facilitar las actividades de emprendimiento. El cambio en la significancia y valor del coeficiente asociado aporta información sobre transiciones mayormente voluntarias durante 2018-2022. En tercer lugar, la dicotómica que define la existencia de hijos en el hogar siempre redujo la probabilidad de transición hacia cualquier estadio laboral, comunicando un

mayor costo de oportunidad por abandonar la seguridad del empleo asalariado, así como una mayor dificultad para abandonar el desempleo.

Con relación a la jefatura del hogar, no se descarta una posible correlación respecto a la condición de género masculino; sin embargo, la falta de significancia de esta variable para las transiciones desde el desempleo quizá pone de manifiesto diferencias entre la población desocupada que opta por el autoempleo que se deberían investigar más. Por último, el salario por hora se comporta según lo esperado, es decir, como un referente del costo de oportunidad que representa al sector asalariado; mientras que las variables regionales, al ser en su mayoría significativas, revelan condiciones importantes que determinan la probabilidad de transición que se pueden resumir en distintos tipos de ecosistemas emprendedores, así como condiciones diferenciadas en el sector asalariado, entre otras.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar Barceló, José G. Mungaray Lagarda, Alejandro. Ledezma Torres, David. M. Hernández Campos, Carlos. Taxis Flores, Michelle. (2012). La microempresarialidad informal en México durante los años noventa: un análisis de la dinámica de flujos laborales. *Región y sociedad*, Año XXIV, no. 54. 2
- Aguilar Barceló, José G. Mungaray Moctezuma, Ana B. Ramírez Urquidy, Martín. (2014). Género y autoempleo en México durante la recesión de 2008-2009: un estudio de flujos laborales. *Papeles de Población*, No. 8.
- Aguilar, José Gabriel. Acuña, René Allet. (2021). Inclusión de la propensión al autoempleo en el proceso de emparejamiento del mercado laboral. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 52, núm. 207.
- Alba-Ramirez, Alfonso. (1994). Self-employment in the midst of unemployment: the case of Spain and the United States, *Applied Economics*, 26:3, pp. 189-204.
- Alvarado Lagunas, E., Ortiz Rodríguez, J., & Morales Ramírez, D. (2018). Factores que influyen en el emprendimiento de un micronegocio familiar en México. *Revista De Economía Del Rosario*, 21(1), 153-180
- Amit, Raphael. Muller, Eitan. (1995). "Push" and "Pull" Entrepreneurship. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 12:4, 64-80
- Audretsch, David. (2012). Entrepreneurship Research. *Management Decision* Vol. 50 No. 5, 2012 pp. 755-764.
- Axelrad H, Tur-Sinai A. (2021). Switching to Self-Employed When Heading for Retirement. *J Appl Gerontol.* 40(1), 95-104
- Bernhardt, I. (1994). Comparative Advantage in Self-Employment and Paid Work. *The Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne d'Economique*, 27(2), 273–289.
- Blanchflower, David G. (2004). Self-Employment: More may not be better. NBER Working Paper No. 10286
- Blanchflower, David G. J. Oswald, Andrew. (1991) What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, Volume 16, Number 1
- Carrasco, Raquel. (1999). Transitions to and From Self-employment in Spain: An Empirical Analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Volume 61, Issue3, pp. 315-341
- Chapelle, K. (2012). Personal assets, access to credit and gender entrepreneurial disparities: the case of the South African informal sector. *Savings and Development*, 36(1), 25–69.
- Cooper, A. C., & Dunkelberg, W. C. (1987). Entrepreneurial Research: Old Questions, New Answers and Methodological Issues. *American Journal of Small Business*, 11(3), 11–24.
- Congregado, E., Golpe, A. & van Stel, A. The 'recession-push' hypothesis reconsidered. *Int Entrep Manag J* 8, 325–342 (2012).

- Dawson, C. and Henley, A. (2012), "'Push' versus 'pull' entrepreneurship: an ambiguous distinction?", *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, Vol. 18 No. 6, pp. 697-719
- Dennis, William. (1996). *Self-Employment: When Nothing is Available?* *Journal of Labor Research*. Volume XVII, Number 4
- Desai, S. (2017) *Measuring entrepreneurship: Type, motivation, and growth*. *IZA World of Labor* 2017: 327
- Desai, S. (2011). *Measuring Entrepreneurship in Developing Countries*. In: Naudé, W. (eds) *Entrepreneurship and Economic Development*. *Studies in Development Economics and Policy*.
- Duval Hernández, Robert. Orraca Romano, Pedro. (2011). *Análisis por Cohortes de la Participación Laboral en México (1987-2009)* *El Trimestre Económico*, vol. LXXVIII (2), núm. 310, pp. 343-375
- Dvouletý, Ondrej. (2018). *Determinants of Self-Employment with and Without Employees: Empirical Findings from Europe*. *International Review of Entrepreneurship*, Article #1587, 16(3): pp. 405-426
- Evans, David S. Leighton, Linda S. (1989). *Some Empirical Aspects of Entrepreneurship*. *The American Economic Review*, Vol. 79, No. 3, pp. 519-535
- Earle, John S. Sakova, Zuzana. (2000). *Business start-ups or disguised unemployment? Evidence on the character of self-employment from transition economies*. *Labour Economics*, Volume 7, Issue 5, pp. 575-601
- Fajnzylber, Pablo. Maloney, William. Montes Rojas, Gabriel. (2006). *Microenterprise Dynamics in Developing Countries: How Similar are They to Those in the Industrialized World? Evidence from Mexico*, *The World Bank Economic Review*, Volume 20, Issue 3, 2006, pp. 389-41
- Fields, Gary. (2019). *Self-employment and poverty in developing countries*. *IZA World of Labor* 2019: 60
- Georgellis, Yannis. Sessions, John G. Tsitsianis, Nicholas NT. (2005). *Self-Employment Longitudinal Dynamics: A Review of the Literature*. *Economic Issues*, Vol. 10, No. 2
- Gindling, T.H. Newhouse, David. (2014). *Self-Employment in the Developing World*. *World Development*, Volume 56, 313-331
- Gollin, Douglas. (2007). *Nobody's business but my own: Self-employment and small enterprise in economic development*. *Journal of Monetary Economics*, No. 55, 219-233
- González García, Juan. Osorio Novela, Germán. Mungaray Lagarda, Alejandro. *Análisis Económico*, vol. XXXIII, núm. 84, pp. 123-142
- Greiff, Jenny. (2009). *Displacement and self-employment entry*. *Labour Economics*, No. 16, pp. 556-565
- Hamilton, Barton H. (2000). *Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment* *Journal of Political Economy* Vol. 108, No. 3, pp. 604-631

- Kim, GiSeung. (2007). The analysis of self-employment levels over the life cycle. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Volume 47, Issue 3, 397-410
- Kim, GiSeung. Cho, Joonmo. (2009). Entry dynamics of self-employment in South Korea. *Entrepreneurship & Regional Development and International Journal*, Vol. 21 (3), 303-323
- Knight, Frank H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston: Houghton Mifflin.
- Le, Anh T. (1999). *Journal of Economic Surveys*, Vol. 13, No. 4, 381-416
- Levy, Santiago. (2018). *Esfuerzos mal recompensados: La elusiva búsqueda de la prosperidad en México*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 1300 New York Avenue, N.W. Washington, D.C. 20577
- Lucas, R. E. (1978). On the Size Distribution of Business Firms. *The Bell Journal of Economics*, 9(2), 508–523
- Maloney, William F. (1999). Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico. *The World Bank Economic Review*, Volume 13(2), pp. 275–302
- Mandelman, Federico S. Montes-Rojas, Gabriel V. (2009). Is Self-employment and Micro-entrepreneurship a Desired Outcome? *World Development*, Vol. 37 (12), 2009, 1914-1925
- Margolis, D. (2014). By Choice and by Necessity: Entrepreneurship and Self-Employment in the Developing World. *European Journal of Development Research* 26, 419–436
- Martiarena, Alona (2019). Re-examining the opportunity pull and necessity push debate: contexts and abilities. *Entrepreneurship & Regional Development*, 32:7-8, pp. 531-554
- Meager, N. (1992). Does unemployment lead to self-employment?. *Small Business Economics* 4, 87–103
- Moore, Carol S. Mueller, Richard E. (2002) The transition from paid to self-employment in Canada: the importance of push factors, *Applied Economics*, 34:6, pp. 791-801
- Mungaray, Alejandro. Ramirez-Urquidy, Martin. (2011). Full and part-time entrepreneurship and the supply of entrepreneurial effort: evidence from mexican microenterprises. *Journal of Developmental Entrepreneurship* Vol. 16, No. 4, 441–458
- Oppedal Berge, L.I., Garcia Pires, A.J. (2020). Gender, formality, and entrepreneurial success. *Small Business Economics* 55, 881–900.
- Parker, Simon C. (2009). Why do small firms produce the entrepreneurs? *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 38 (3), 2009, 484-494
- Parker, Simon C. (2018). Entrepreneurship and economic theory. *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 34, Number 4, 2018, 540–564
- Patrick, C. Stephens, H. Weinstein, A. (2016). Where are all the self-employed women? Push and pull factors influencing female labor market decisions. *Small Business Economics* 46, 365–390

- Poschke, Markus (2013). Entrepreneurs out of necessity: a snapshot, *Applied Economics Letters*, 20:7, 658-663
- Poschke, Markus (2013b). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 37 (3), 693-710
- Ramírez-Urquidy, Martín (2022). Problemas del Desarrollo. *Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 53, núm. 209, abril-junio 2022.
- Ramírez Urquidy, Martín. Bernal, Manuel. Fuentes, Roberto (2013). Emprendimiento y desarrollo manufactureros en las entidades federativas de México. *Revista Problemas del Desarrollo*, 174 (44), 167-195
- Rees, Hedley. Shah, Anup (1986). An empirical analysis of self-employment in the U.K. *Journal of Applied Econometrics*, Vol. 1 (1), 95-108
- Saavedra-Leyva, Rafael Eduardo. Taxis, Michelle Flores. Beltrán-Salomón, Erika. (2023). Análisis del desempleo en la actividad emprendedora de los sectores económicos: emprendimiento por oportunidad o necesidad. *Contaduría y Administración* 68 (2), 250-270
- Shapiro, A. Sokol, L. (1982). *Social Dimensions of Entrepreneurship*. Kent, D. Sexton and K. Vespers (Eds), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*.: Prentice-Hall: Englewood Cliffs, NJ 72-90
- Shapiro, Alan Finkelstein (2016). Self-employment and business cycle persistence: Does the composition of employment matter for economic recoveries? *Journal of Economic Dynamics and Control*, 2014, vol. 46 (C), 200-218
- Scarelli, T. (2020). *Constrained Own-Account Work in Developing Markets: Evidence from Brazil*. IZA Conference Papers.
- Schuetze, Herb J. (2000). Taxes, economic conditions and recent trends in male self-employment: a Canada–US comparison. *Labour Economics*, Vol. 7 (5), 507-544
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. Transaction Publishers, Piscataway.
- Simoës, Nadia. Crespo, Nuno. Moreira, Sandrina B. Individual determinants of self-employment entry: what do we really know? Vol. 30 (4), 783-806
- Svaleryd, H. Self-employment and the local business cycle. *Small Bus Econ* 44, 55–70 (2015)
- Hannu Tervo (2006) Regional unemployment, self-employment and family background, *Applied Economics*, 38:9, 1055-1062
- Thompson, Peter (2011). *Necessity and Opportunity Entrepreneurs through the Business Cycle*. Economics Research Working Paper Series. 19
- Wassink, Joshua (2020). International migration experience and entrepreneurship: Evidence from Mexico, *World Development*, Vol. 136
- Zamora Torres, América Ivonne. Díaz Barajas, Yesica. Jiménez Belmont, María Concepción. (2022). Emprendedoras en México en tiempos de pandemia. *Región y Sociedad*, Vol.34