



CONFEDERACIÓN INTERSECTORIAL
DE AUTÓNOMOS



IMPACTO DE LA PRESIÓN INMOBILIARIA EN EL TRABAJO AUTÓNOMO EN ESPAÑA

ANÁLISIS Y PROPUESTAS PARA LA SOSTENIBILIDAD
DEL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR

Informe Resumen Ejecutivo
2026

LA PRESIÓN INMOBILIARIA COMO NUEVO FACTOR DE VULNERABILIDAD DEL TRABAJO AUTÓNOMO

El acceso a una vivienda adecuada y económicamente asumible se ha consolidado durante los últimos años como uno de los principales problemas económicos y sociales de España. La evolución de los precios de compraventa y, de manera especialmente intensa, del mercado del alquiler ha situado la cuestión residencial en el centro del debate público y de la agenda institucional. Sus efectos trascienden el funcionamiento específico del mercado de la vivienda y se proyectan sobre cuestiones de mayor alcance, como la pérdida de capacidad adquisitiva de numerosos hogares, las dificultades de emancipación de las personas jóvenes, el incremento del esfuerzo económico destinado a satisfacer las necesidades residenciales o la ampliación de las diferencias territoriales en las condiciones de acceso a la vivienda.

La atención prestada a esta dimensión se encuentra plenamente justificada por su relevancia económica y social. Sin embargo, analizar la presión inmobiliaria exclusivamente desde una perspectiva residencial proporciona una visión necesariamente parcial de sus consecuencias. El mercado inmobiliario no determina únicamente el coste de residir en un determinado territorio, sino que condiciona también las posibilidades de desarrollar en él una actividad económica. Los precios del suelo y de los inmuebles, su disponibilidad, las condiciones contractuales de acceso y permanencia y la localización de los espacios disponibles constituyen factores que intervienen en las decisiones de implantación de empresas y profesionales y que pueden incidir sobre sus costes de funcionamiento, sus posibilidades de inversión y, en último término, sobre las condiciones de continuidad de determinadas actividades.

Esta dimensión adquiere particular relevancia en aquellas actividades económicas que necesitan disponer de un espacio físico específico para su desarrollo. El coste de un local comercial, una oficina, un taller, una consulta, un almacén o una nave forma parte de la estructura ordinaria de gastos de numerosos negocios y no puede considerarse, por tanto, un elemento accesorio o fácilmente prescindible. Junto con otros costes asociados al inmueble —suministros, mantenimiento, acondicionamiento, seguros, tributos o gastos vinculados al contrato de arrendamiento—, el precio de acceso y permanencia en estos espacios puede absorber una proporción significativa de los ingresos de las actividades de menor dimensión y reducir el margen disponible para atender otras necesidades empresariales, realizar inversiones, incorporar trabajadores o afrontar periodos de menor facturación.

Esta relación entre mercado inmobiliario y actividad económica resulta especialmente relevante en el caso del trabajo autónomo. El trabajo por cuenta propia presenta en España una considerable heterogeneidad en términos de sectores, dimensiones empresariales, modelos de negocio, niveles de facturación y formas de organización. Una parte significativa de estas actividades mantiene, sin embargo, una estrecha vinculación con un espacio físico determinado. Comercios de proximidad, establecimientos de hostelería, peluquerías y centros de estética, talleres de reparación, pequeñas actividades industriales y artesanales, academias, consultas sanitarias, despachos profesionales, estudios, almacenes y numerosos servicios personales necesitan disponer de un inmueble desde el que atender a sus clientes, almacenar mercancías, producir bienes, prestar servicios o desarrollar las condiciones materiales indispensables para el ejercicio ordinario de su actividad.

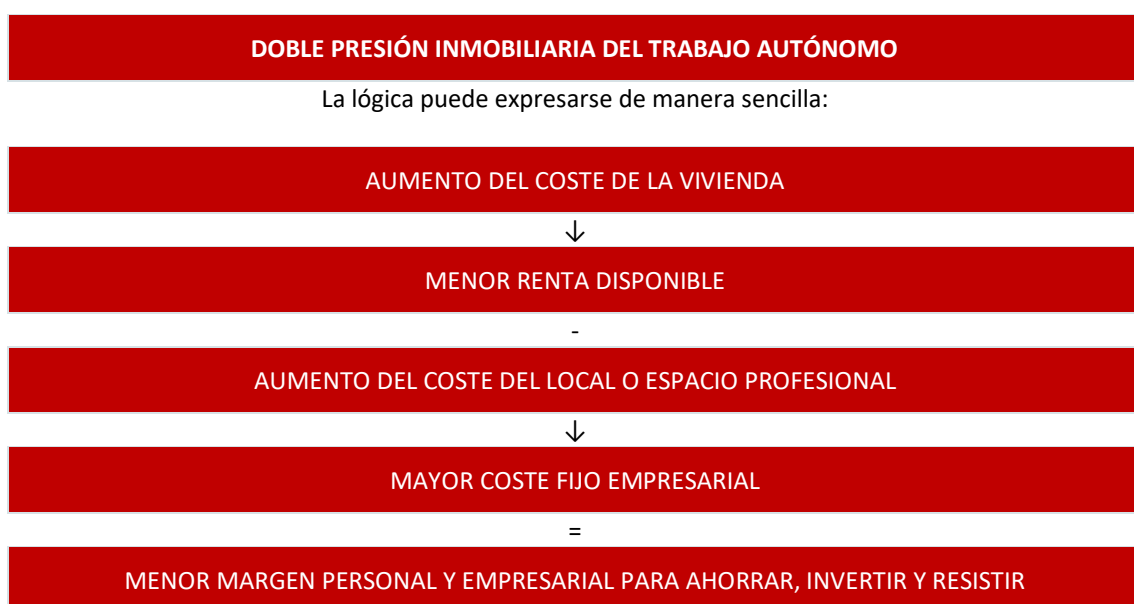
Para estos negocios, el inmueble constituye una verdadera infraestructura productiva, cuyo coste incide directamente sobre su estructura económica y, por consiguiente, sobre sus condiciones de viabilidad. La importancia del espacio no se limita, además, a su precio. Su localización puede formar parte del propio modelo de negocio y del valor económico acumulado por la actividad. En numerosas actividades comerciales y de servicios, un establecimiento situado en una determinada calle, barrio o entorno urbano no resulta plenamente sustituible por otro ubicado a varios kilómetros de distancia, aunque este último pueda presentar unas condiciones económicas aparentemente más favorables. La proximidad a la clientela, la visibilidad comercial, el tránsito peatonal, la accesibilidad, la relación con otros establecimientos, la especialización funcional del entorno y la consolidación de una demanda vinculada al territorio constituyen activos económicos que se construyen a lo largo del tiempo y que no siempre pueden trasladarse a una nueva ubicación sin costes o pérdidas significativas.

Esta circunstancia introduce una vulnerabilidad específica en determinadas formas de trabajo autónomo. A diferencia de otras estructuras empresariales con mayor capacidad financiera, organizativa o territorial, una parte de las personas trabajadoras autónomas y de las microempresas dispone de márgenes relativamente limitados para absorber incrementos continuados de los costes fijos, renegociar sus condiciones de acceso a los inmuebles, adquirir los espacios que utiliza o trasladar la actividad hacia otras localizaciones. La presión inmobiliaria puede convertirse así en un condicionante adicional de la sostenibilidad empresarial cuando el incremento del coste del espacio no puede trasladarse íntegramente a los precios, compensarse mediante aumentos de productividad o absorberse mediante una reducción suficiente de otros costes.

A ello se añade una característica particularmente relevante para el objeto de este informe: la posible concurrencia de la dimensión residencial y la dimensión empresarial de la presión inmobiliaria sobre una misma persona. Una persona trabajadora autónoma puede verse sometida simultáneamente al incremento del coste de la vivienda en la que reside y al aumento del coste del espacio desde el que desarrolla su actividad. Ambas presiones operan inicialmente sobre ámbitos económicos diferentes, la primera sobre la economía personal y familiar y la segunda sobre la estructura de costes del negocio, pero confluyen sobre una misma unidad de decisión económica y pueden reforzarse mutuamente. En el trabajo autónomo, donde las fronteras entre renta empresarial, renta personal, ahorro e inversión resultan con frecuencia más permeables que en organizaciones de mayor dimensión, el deterioro de la capacidad económica del hogar puede limitar los recursos disponibles para sostener la actividad, mientras que la reducción del margen empresarial puede repercutir sobre la renta disponible para afrontar los costes residenciales.

Esta interacción constituye el punto de partida del concepto de doble presión inmobiliaria que se utiliza a lo largo del presente informe. Su consideración permite ampliar el análisis de la cuestión inmobiliaria más allá de sus efectos residenciales e incorporar una dimensión económica y productiva que ha recibido comparativamente menor atención. No se trata de asumir que el incremento de los precios inmobiliarios produzca de manera automática el cierre o la inviabilidad de una actividad, ni de establecer una relación causal uniforme para el conjunto del trabajo autónomo, sino de analizar en qué condiciones, sectores y territorios el acceso, el coste y la estabilidad del espacio residencial y productivo pueden convertirse en factores relevantes de vulnerabilidad. Desde esta perspectiva, la cuestión inmobiliaria deja de ser exclusivamente un problema relacionado con el coste de vivir en un territorio para convertirse también en una cuestión vinculada a las condiciones económicas necesarias para trabajar, emprender y mantener una actividad productiva en él. Cuando ambas coinciden, sus efectos pueden reforzarse mutuamente.

Este Informe denomina a esta situación:



Esta doble presión inmobiliaria adquiere una relevancia particular en el ámbito del trabajo autónomo debido a que la separación económica entre la persona y la actividad suele ser menos nítida que en estructuras empresariales de mayor dimensión. Aunque desde una perspectiva contable y jurídica resulte necesario diferenciar entre economía empresarial y economía personal, en la práctica ambas se encuentran estrechamente relacionadas en una parte importante del trabajo por cuenta propia. Los ingresos generados por la actividad deben permitir atender los costes ordinarios del negocio, financiar las inversiones necesarias para su mantenimiento y adaptación, remunerar el trabajo realizado y proporcionar, finalmente, una renta suficiente para sostener la economía personal y familiar. Esta interdependencia hace que las variaciones que afectan a uno de estos ámbitos puedan trasladarse al otro con relativa rapidez, especialmente cuando los márgenes empresariales son reducidos o cuando la capacidad de ahorro y financiación resulta limitada.

Cuando aumentan simultáneamente el coste de la vivienda y el coste del espacio necesario para desarrollar la actividad, la presión se produce, por tanto, sobre dos componentes diferentes de una misma capacidad económica. El incremento de los costes empresariales reduce el margen disponible después de atender los gastos de la actividad, mientras que el encarecimiento residencial aumenta la proporción de la renta personal que debe destinarse a satisfacer las necesidades de vivienda. La combinación de ambos procesos puede disminuir la capacidad de ahorro, reducir las reservas disponibles para afrontar situaciones imprevistas y limitar los recursos que podrían destinarse a inversión, modernización o crecimiento empresarial. La intensidad de este efecto dependerá, naturalmente, de las características de cada actividad, de su nivel de ingresos, de su estructura de costes, del régimen de tenencia de la vivienda y del espacio empresarial y de la capacidad efectiva para trasladar una parte del incremento de costes a los precios. No obstante, esta interacción permite comprender por qué la presión inmobiliaria puede adquirir características específicas en el trabajo autónomo que no quedan suficientemente reflejadas cuando se analizan de manera independiente la economía del hogar y la economía de la actividad. Las consecuencias de este proceso no tienen por qué manifestarse de forma inmediata mediante el cierre del negocio.

De hecho, uno de los problemas analíticos que aborda este informe consiste precisamente en identificar los efectos que pueden producirse antes de que la pérdida de viabilidad se traduzca en el cese de la actividad. Entre el incremento de los costes inmobiliarios y una eventual decisión de cierre existe un amplio conjunto de respuestas empresariales mediante las cuales las personas trabajadoras autónomas tratan de absorber, compensar o redistribuir la presión soportada. Algunas pueden constituir auténticas estrategias de adaptación y mejorar la eficiencia de la actividad; otras, en cambio, permiten mantenerla a corto plazo a costa de reducir progresivamente su capacidad económica futura.

Entre estas respuestas pueden encontrarse la reducción o el aplazamiento de inversiones, la renuncia temporal a contratar trabajadores, la prolongación de la vida útil de equipamientos que deberían renovarse, la disminución de otros gastos empresariales, el incremento del número de horas trabajadas por el propio titular, la utilización de ahorro personal o de reservas acumuladas, la reducción de la superficie utilizada, la renegociación de las condiciones contractuales, el incremento de los precios, el traslado hacia localizaciones menos costosas o la renuncia a determinados proyectos de ampliación y crecimiento. Ninguna de estas decisiones puede atribuirse automáticamente al componente inmobiliario, puesto que las decisiones empresariales responden habitualmente a una combinación de factores relacionados con la demanda, la competencia, la financiación, los costes laborales, las expectativas económicas o las circunstancias personales. Sin embargo, determinar en qué medida el incremento del coste del espacio interviene en ellas constituye una cuestión central para comprender adecuadamente el impacto económico de la presión inmobiliaria.

Esta perspectiva resulta especialmente importante porque permite diferenciar entre viabilidad aparente y capacidad real de desarrollo. La permanencia de un negocio en funcionamiento no implica necesariamente que la presión soportada carezca de consecuencias económicas relevantes. Una actividad puede continuar abierta y conservar un nivel suficiente de ingresos mientras reduce inversión, consume reservas, aplaza contrataciones, incrementa la dedicación personal del titular o renuncia a oportunidades de expansión.

En estas situaciones, el ajuste no se manifiesta todavía mediante el cierre, sino a través de una pérdida gradual de capacidad para modernizarse, innovar, generar empleo, afrontar contingencias o preparar su continuidad. El presente informe utiliza el concepto de desinversión defensiva para analizar específicamente aquellas situaciones en las que la necesidad de atender costes corrientes crecientes desplaza recursos que, en otras circunstancias, podrían haberse destinado al fortalecimiento futuro de la actividad.

Por ello, uno de los planteamientos centrales de esta investigación consiste en ampliar la forma en que se mide y se interpreta el impacto inmobiliario sobre el trabajo autónomo. El análisis no puede limitarse a observar la evolución del precio de los inmuebles ni a contabilizar las actividades que finalmente desaparecen. Entre ambos extremos existe un proceso de ajuste empresarial que puede afectar al margen, la inversión, la contratación, el ahorro, la financiación, la localización y las expectativas de continuidad mucho antes de que se produzca un eventual cierre. Identificar y medir estos mecanismos intermedios permitirá determinar con mayor precisión cuándo el incremento del coste del espacio constituye simplemente una variación adicional de los costes empresariales y cuándo comienza a transformarse en un factor de vulnerabilidad capaz de condicionar la sostenibilidad presente y futura de una actividad económicamente viable. La pregunta no debe ser solamente:

¿cuánto cuesta el local?

Debe ser también:

¿qué proporción de la capacidad económica del negocio absorbe el espacio necesario para desarrollar la actividad y qué decisiones empresariales se están sacrificando para poder mantenerlo?

Esta segunda pregunta permite trasladar la presión inmobiliaria desde el terreno estrictamente patrimonial hacia el ámbito de la competitividad.

DE LA PRESIÓN RESIDENCIAL A LA PRESIÓN EMPRESARIAL

La evolución reciente del mercado inmobiliario español proporciona el contexto necesario para comprender la relación entre el coste del espacio y la sostenibilidad del trabajo autónomo. Desde mediados de la pasada década, el mercado residencial ha experimentado una recuperación sostenida de los precios, acompañada por un elevado dinamismo de la demanda y por dificultades de la oferta para responder, con suficiente rapidez y en los territorios de mayor tensión, a las nuevas necesidades residenciales. Este proceso ha adquirido una especial intensidad en el mercado del alquiler y se ha desarrollado, además, de manera territorialmente desigual, dando lugar a situaciones muy diferentes en función del dinamismo demográfico y económico, la estructura urbana, la intensidad de los usos turísticos, la disponibilidad de suelo e inmuebles y las características específicas de cada mercado local.

En consecuencia, no resulta adecuado hablar de una única presión inmobiliaria homogénea para el conjunto del territorio español. Las grandes áreas metropolitanas concentran empleo, población, servicios, universidades, inversión y una parte sustancial de la actividad empresarial y profesional, generando una elevada competencia entre diferentes usos por un espacio limitado. En determinados territorios turísticos, a esta dinámica se añade la coexistencia de usos residenciales, turísticos, comerciales y empresariales que compiten por la utilización de los inmuebles disponibles. Los centros urbanos, por su parte, concentran algunos de los espacios de mayor valor comercial y una parte relevante de las localizaciones estratégicas para actividades dependientes de la visibilidad, la accesibilidad o el tránsito de personas. Las ciudades medias presentan situaciones considerablemente más heterogéneas, con mercados relativamente accesibles en algunos casos y tensiones específicas en otros, mientras que numerosos municipios rurales se enfrentan a una problemática de naturaleza diferente, caracterizada no necesariamente por precios elevados, sino por una oferta reducida de viviendas, locales, talleres, oficinas o naves que reúnan las condiciones materiales necesarias para ser utilizados de manera inmediata.

Esta diversidad territorial obliga a adoptar una concepción de la presión inmobiliaria más amplia que la derivada exclusivamente de la evolución de los precios. Desde la perspectiva de una actividad económica, la existencia formal de inmuebles en un determinado territorio no garantiza que exista una oferta efectiva de espacios utilizables. La accesibilidad inmobiliaria depende simultáneamente del precio, la disponibilidad, la adecuación funcional y la localización. Estas dimensiones se encuentran estrechamente relacionadas y determinan conjuntamente la capacidad de una persona trabajadora autónoma para acceder al espacio que necesita, permanecer en él o encontrar una alternativa razonable cuando las condiciones económicas o contractuales del inmueble utilizado dejan de resultar sostenibles.

La distinción resulta particularmente importante para interpretar las diferencias entre territorios. Un inmueble con un precio reducido pero que requiere una inversión de acondicionamiento desproporcionada, carece de determinados servicios o no cumple las condiciones técnicas necesarias para desarrollar la actividad difícilmente puede considerarse una alternativa empresarial efectiva. Del mismo modo, un local económicamente más asequible situado en una ubicación en la que el negocio pierde una parte sustancial de su clientela, su visibilidad o su accesibilidad tampoco constituye necesariamente una alternativa equivalente. Incluso puede producirse la situación inversa: territorios capaces de ofrecer vivienda a precios relativamente moderados, pero que carecen de espacios profesionales o productivos adecuados para determinadas actividades, limitando con ello las posibilidades de instalación de nuevos trabajadores autónomos, profesionales o pequeños negocios.

Esta aproximación permite introducir una diferencia fundamental entre precio nominal y accesibilidad efectiva del espacio. La menor presión sobre los precios no implica necesariamente una mayor facilidad para desarrollar una actividad económica si la oferta disponible es insuficiente, inadecuada o se encuentra localizada en emplazamientos incompatibles con las necesidades del negocio. Esta consideración resulta especialmente relevante en el análisis de los territorios rurales y de menor densidad de población, donde una lectura basada exclusivamente en los valores medios de compraventa o alquiler podría conducir a interpretar como mercados accesibles territorios en los que, en la práctica, la escasez de inmuebles acondicionados constituye una barrera para la implantación o continuidad de determinadas actividades. En este sentido, el análisis desarrollado a lo largo del informe parte de una premisa básica: la existencia física del espacio no equivale a su disponibilidad económica y funcional para una actividad productiva.

La transición desde la presión residencial hacia la presión empresarial exige, por tanto, ampliar las variables utilizadas para interpretar el funcionamiento del mercado inmobiliario. Además de conocer cuánto cuesta un inmueble, resulta necesario determinar qué oferta existe realmente, qué características presenta, qué inversión adicional requiere para poder ser utilizada, dónde se encuentra localizada y qué esfuerzo económico supone para la actividad que pretende ocuparla. Solo mediante esta aproximación multidimensional resulta posible identificar adecuadamente las situaciones en las que el mercado inmobiliario deja de actuar como un mero contexto territorial y comienza a convertirse en un condicionante efectivo para la localización, el funcionamiento y la continuidad del trabajo autónomo.

EL COSTE DEL ESPACIO COMO VARIABLE DE COMPETITIVIDAD

La relación entre presión inmobiliaria y trabajo autónomo adquiere una dimensión económica especialmente relevante cuando el coste del espacio forma parte de la estructura ordinaria de gastos de la actividad. Para numerosos comercios, establecimientos hosteleros, talleres, consultas, oficinas, almacenes y servicios, el alquiler constituye uno de los principales costes fijos asociados al funcionamiento del negocio. Su importancia no deriva únicamente de su cuantía absoluta, sino también de su relativa rigidez frente a las variaciones que pueden experimentar los ingresos. Mientras que la facturación puede fluctuar de un mes a otro, las ventas pueden disminuir, la demanda puede presentar un comportamiento estacional y determinados sectores pueden verse afectados por cambios coyunturales relativamente intensos, la renta del establecimiento debe abonarse con independencia del volumen de ingresos obtenido durante ese mismo periodo.

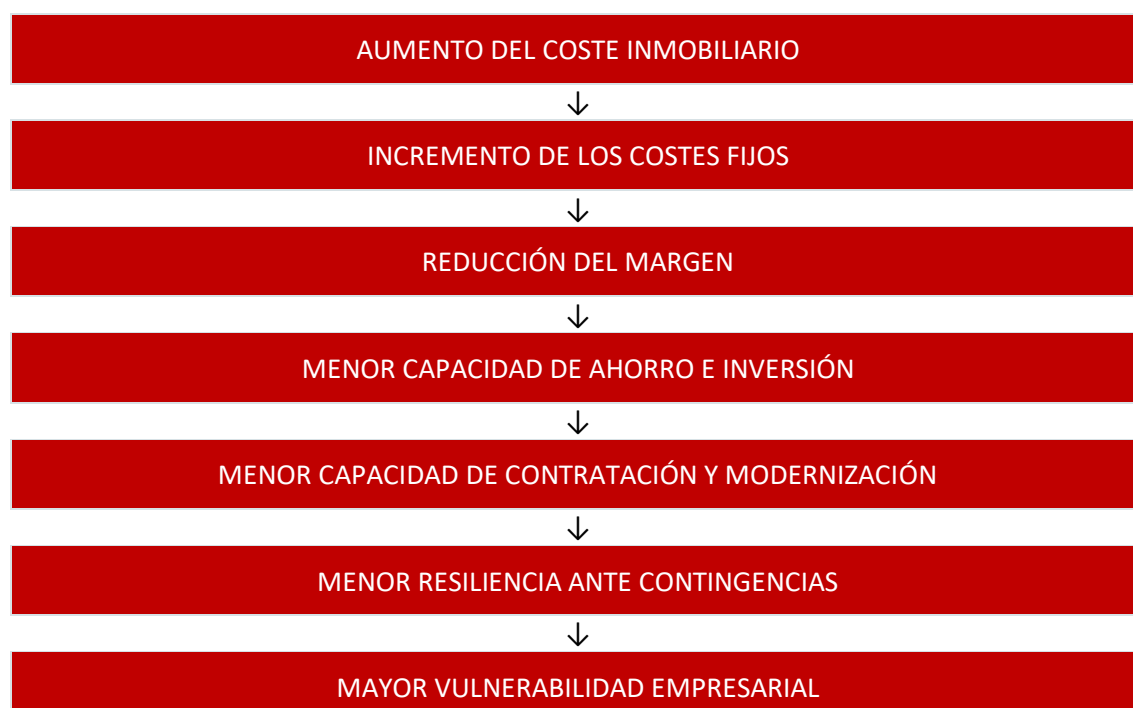
Esta asimetría entre la variabilidad de los ingresos y la rigidez de determinados costes resulta particularmente relevante en actividades de pequeña dimensión. Cuando el alquiler o los costes asociados al espacio aumentan de manera más rápida que la facturación, una proporción creciente de los recursos generados por la actividad debe destinarse a mantener el acceso al inmueble. Se produce así una transferencia progresiva de recursos desde el margen empresarial hacia el coste inmobiliario que, aunque inicialmente pueda ser absorbida sin comprometer la continuidad inmediata del negocio, reduce la capacidad disponible para atender otras necesidades productivas. El efecto económico no depende, por tanto, únicamente de cuánto aumenta el alquiler, sino de la relación entre ese incremento, la evolución de los ingresos y la estructura general de costes de cada actividad.

La capacidad para compensar esta presión tampoco es homogénea. Algunas actividades pueden incrementar precios, mejorar su productividad, ampliar su volumen de ventas, renegociar las condiciones contractuales o trasladarse hacia espacios menos costosos sin alterar sustancialmente su modelo de negocio. Otras disponen de un margen de adaptación considerablemente menor debido a la intensidad de la competencia, la sensibilidad de la demanda a los precios, la dependencia respecto de una determinada localización, la inversión acumulada en el establecimiento o la propia naturaleza presencial del servicio prestado. Por este motivo, un mismo incremento del coste inmobiliario puede producir efectos muy diferentes en función del sector, la dimensión económica, el territorio, la localización concreta y la capacidad de adaptación de cada negocio.

Desde esta perspectiva, el coste del espacio debe ser considerado no solo como una partida ordinaria de gasto, sino como una variable que puede incidir sobre la competitividad y la capacidad de desarrollo de la actividad. Una mayor proporción de ingresos destinada al inmueble implica, en igualdad de condiciones, una menor disponibilidad de recursos para inversión, digitalización, renovación de equipamientos, contratación, formación, innovación, ahorro empresarial o constitución de reservas. La presión inmobiliaria puede operar de este modo de manera gradual, reduciendo primero el margen de maniobra del negocio y condicionando posteriormente decisiones empresariales que resultan relevantes para su productividad y capacidad de adaptación.

El análisis de esta relación exige, en consecuencia, evitar una interpretación excesivamente simple basada en la asociación directa entre incremento de los alquileres y cierre empresarial. Entre ambos fenómenos existe un conjunto amplio de mecanismos intermedios que constituyen precisamente uno de los principales objetos de investigación del presente informe. La cuestión relevante no consiste únicamente en determinar si una actividad continúa abierta o ha cesado, sino en analizar qué proporción de sus recursos debe destinar al espacio, cómo ha evolucionado ese esfuerzo, qué capacidad posee para absorberlo y qué decisiones empresariales adopta para hacerlo posible. Esta perspectiva permite desplazar el análisis desde el precio inmobiliario considerado de forma aislada hacia su incidencia efectiva sobre la estructura económica y la capacidad competitiva del trabajo autónomo.

El mecanismo puede representarse mediante una cadena:



Esta cadena de efectos permite comprender una de las características que diferencia la presión inmobiliaria de otros componentes de la estructura de costes empresariales. Su incidencia sobre la sostenibilidad de una actividad no comienza necesariamente en el momento en que el negocio deja de disponer de recursos suficientes para afrontar el pago del establecimiento. Puede manifestarse mucho antes, cuando la necesidad de mantener el acceso al espacio absorbe de manera creciente una parte del margen que, en otras circunstancias, podría destinarse a inversión, modernización, contratación, innovación, constitución de reservas o desarrollo de nuevos proyectos. Desde esta perspectiva, la presión inmobiliaria puede actuar como un proceso gradual de reducción de la capacidad económica de la actividad antes de traducirse en una situación explícita de inviabilidad.

Esta distinción resulta relevante porque la continuidad formal de una actividad no constituye, por sí sola, un indicador suficiente de sostenibilidad empresarial. Un negocio puede permanecer abierto, atender regularmente sus obligaciones y conservar niveles relativamente estables de facturación y, al mismo tiempo, experimentar un deterioro progresivo de su capacidad para afrontar el futuro. Puede posponer inversiones necesarias para renovar instalaciones o equipamientos, incrementar las horas de trabajo aportadas por la persona titular para evitar otros costes, mantener el empleo existente, pero renunciar a nuevas contrataciones, recurrir de manera recurrente al ahorro personal o reducir las reservas disponibles para hacer frente a una eventual caída de los ingresos. Ninguna de estas circunstancias implica necesariamente una situación inmediata de insolvencia, pero su acumulación puede reducir progresivamente la capacidad de adaptación del negocio y aumentar su exposición frente a futuras perturbaciones.

El análisis de la sostenibilidad empresarial requiere, por tanto, superar una aproximación basada exclusivamente en la supervivencia o desaparición de las actividades. Entre una empresa plenamente capaz de absorber sus costes y otra que finalmente cesa existe un amplio espacio intermedio en el que pueden producirse diferentes grados de debilitamiento económico. Una actividad puede continuar siendo operativamente viable y, sin embargo, disponer cada vez de menos capacidad para invertir, innovar, contratar, adaptarse a cambios tecnológicos, responder a transformaciones de la demanda o soportar incrementos adicionales de sus costes. La sostenibilidad debe analizarse, en consecuencia, no solo en términos de permanencia, sino también atendiendo a la capacidad de adaptación y resiliencia de la actividad, entendida como la disponibilidad de recursos y alternativas suficientes para responder a cambios adversos sin comprometer de manera estructural su continuidad futura.

Esta aproximación permite incorporar al análisis una dimensión que las estadísticas convencionales sobre altas, bajas y supervivencia empresarial difícilmente pueden recoger por sí solas. El cierre constituye el resultado más visible de una eventual pérdida de viabilidad, pero no necesariamente el único ni el primero. La reducción de la inversión, el deterioro de las reservas, la renuncia a oportunidades de crecimiento o la intensificación del trabajo aportado por la propia persona autónoma pueden funcionar durante un periodo prolongado como mecanismos de absorción de la presión. Por este motivo, el presente informe presta atención no solo a las situaciones de cese, traslado o abandono de la actividad, sino también a aquellos procesos de ajuste que permiten mantenerla operativa a corto plazo a costa de reducir su capacidad de desarrollo y su margen de seguridad frente a futuras dificultades.

UN IMPACTO DESIGUAL SEGÚN ACTIVIDAD Y TERRITORIO

La exposición a la presión inmobiliaria tampoco es homogénea dentro del propio trabajo autónomo. La considerable diversidad sectorial, económica y organizativa del colectivo implica que la importancia del espacio físico, el peso de sus costes y las posibilidades de adaptación varíen sustancialmente entre unas actividades y otras. Una actividad digital o profesional que pueda desarrollarse desde diferentes localizaciones, compartir espacios de trabajo o trasladarse sin alterar significativamente su relación con la clientela dispone, en principio, de una flexibilidad inmobiliaria considerablemente superior a la de un restaurante, una tienda, un taller, una clínica, una peluquería o cualquier otra actividad cuya prestación dependa de instalaciones específicas, de una determinada superficie o de la presencia física en una localización concreta.

Esta diferencia permite distinguir entre el coste inmobiliario considerado de forma aislada y el grado de dependencia de la actividad respecto del espacio. En determinados modelos de negocio, el inmueble puede sustituirse con relativa facilidad por otro de características similares o incluso reducirse mediante fórmulas de teletrabajo, prestación a distancia o utilización compartida de instalaciones. En otros, el espacio forma parte sustancial del proceso productivo o de prestación del servicio. La necesidad de disponer de cocina e instalaciones específicas en hostelería, maquinaria y zonas de trabajo en un taller, espacios adaptados y autorizados en determinadas actividades sanitarias o asistenciales, superficie de exposición y almacenamiento en el comercio o condiciones técnicas determinadas en pequeñas actividades industriales limita considerablemente el número de alternativas disponibles y puede elevar los costes asociados a cualquier traslado.

La localización añade una segunda dimensión a esta dependencia. Incluso cuando existen inmuebles alternativos desde un punto de vista estrictamente físico, su utilización puede resultar económicamente inviable si implica alejarse de la clientela, perder visibilidad comercial, reducir la accesibilidad o abandonar un entorno en el que el negocio ha acumulado relaciones económicas y reputacionales durante años. Por ello, la vulnerabilidad inmobiliaria de una actividad no depende exclusivamente de cuánto paga por el espacio que utiliza, sino también de hasta qué punto necesita ese tipo de espacio y esa localización para mantener su modelo de negocio. Cuanto menor sea la sustituibilidad efectiva del inmueble, mayor será, en términos generales, la exposición de la actividad frente a cambios significativos en el precio, la disponibilidad o las condiciones de permanencia.

A estas diferencias sectoriales se añaden las derivadas del territorio. Un mismo tipo de actividad puede enfrentarse a condiciones inmobiliarias muy diferentes dependiendo de si se localiza en el centro de una gran ciudad, en un barrio periférico, en un municipio turístico, en una ciudad media o en un entorno rural. En los mercados de mayor tensión, la vulnerabilidad puede proceder fundamentalmente del nivel de los precios y de su evolución; en otros territorios, puede estar relacionada con la escasez de oferta adecuada, la necesidad de realizar inversiones importantes de acondicionamiento o la inexistencia de alternativas funcionalmente equivalentes. De este modo, un precio nominalmente reducido no implica necesariamente una menor exposición inmobiliaria, del mismo modo que un precio elevado no determina automáticamente una situación de vulnerabilidad si la actividad dispone de ingresos, márgenes y capacidad de adaptación suficientes para absorberlo.

El impacto de la presión inmobiliaria debe interpretarse, por tanto, como el resultado de la interacción entre las condiciones del mercado inmobiliario, las características económicas de la actividad, su dependencia respecto del espacio y su capacidad efectiva de adaptación. Esta consideración será fundamental para el desarrollo posterior del informe, ya que permite evitar una identificación automática entre territorios caros y territorios vulnerables o entre actividades presenciales y negocios necesariamente inviables. La cuestión relevante no consiste únicamente en determinar dónde resulta más costoso acceder a un inmueble, sino en identificar en qué sectores, territorios y modelos de negocio ese coste, su evolución o la ausencia de alternativas comienzan a superar la capacidad de absorción y respuesta de las personas trabajadoras autónomas.

Esto permite introducir otro principio fundamental del Informe:

A MAYOR DEPENDENCIA DEL ESPACIO, MAYOR SENSIBILIDAD POTENCIAL A LA PRESIÓN INMOBILIARIA

La exposición a la presión inmobiliaria presenta diferencias significativas entre sectores y modelos de negocio, determinadas fundamentalmente por el grado en que cada actividad depende de un espacio físico específico y de una localización concreta. El comercio constituye uno de los ejemplos más evidentes de esta dependencia, dado que la ubicación, la visibilidad, la accesibilidad, el tránsito de personas y la proximidad a la clientela forman parte de las condiciones que determinan su capacidad comercial. En la hostelería, la dependencia inmobiliaria incorpora además requisitos relacionados con la superficie, las instalaciones, el aforo, las condiciones técnicas y administrativas del establecimiento y su emplazamiento. Los servicios personales requieren generalmente proximidad y una relación recurrente con la clientela; los talleres necesitan espacios que permitan determinados usos y reúnan características técnicas específicas; las actividades sanitarias y asistenciales precisan instalaciones adaptadas, accesibles y sujetas, en muchos casos, a requisitos regulatorios; mientras que determinadas actividades artesanales o de pequeña producción pueden necesitar integrar en un mismo inmueble, o en espacios próximos, funciones de producción, almacenamiento, exposición y comercialización.

Los servicios profesionales presentan, con carácter general, una mayor capacidad para introducir fórmulas alternativas de utilización del espacio, mediante despachos compartidos, centros de trabajo flexible, prestación parcialmente remota o reducción de la superficie necesaria. Esta flexibilidad puede ser todavía mayor en determinadas actividades digitales, cuyo proceso productivo no requiere necesariamente un establecimiento empresarial diferenciado. Sin embargo, una menor dependencia del local empresarial no equivale a ausencia de exposición inmobiliaria. Cuando la vivienda constituye también el lugar habitual de trabajo, el coste y las condiciones residenciales adquieren una dimensión productiva adicional: la disponibilidad de superficie suficiente, la existencia de un espacio adecuado para trabajar, la conectividad, las condiciones de convivencia o la posibilidad de compatibilizar usos residenciales y profesionales pueden influir directamente sobre el desarrollo de la actividad. En estos casos, la presión residencial y la empresarial no desaparecen, sino que pueden llegar a superponerse sobre un mismo inmueble.

La cuestión inmobiliaria atraviesa, por tanto, al conjunto del trabajo autónomo, aunque lo hace con intensidades, mecanismos y consecuencias diferentes. Esta heterogeneidad aconseja evitar clasificaciones excesivamente simples entre actividades expuestas y no expuestas y adoptar, en su lugar, un enfoque capaz de identificar diferentes grados de vulnerabilidad. El presente informe propone analizar estas diferencias mediante la consideración conjunta del sector de actividad, la localización, el grado de dependencia inmobiliaria, la estructura económica del negocio, su nivel de ingresos y margen disponible, la capacidad de adaptación y las características del mercado inmobiliario y del territorio.

El objetivo no consiste únicamente en determinar qué actividades soportan costes inmobiliarios más elevados, sino en establecer en qué medida esos costes resultan asumibles en relación con los recursos generados por el negocio y qué alternativas reales existen cuando las condiciones de acceso o permanencia se deterioran.

Esta aproximación permite distinguir entre presión inmobiliaria y vulnerabilidad empresarial, conceptos relacionados, pero no equivalentes. Un negocio puede encontrarse localizado en un territorio caracterizado por precios elevados y presentar, sin embargo, una capacidad económica suficiente para absorberlos; otro puede operar en un mercado inmobiliario nominalmente más asequible y resultar vulnerable debido a sus reducidos márgenes, a la ausencia de espacios alternativos adecuados o a una elevada dependencia de su ubicación. La vulnerabilidad no deriva, por tanto, exclusivamente de la intensidad de la presión existente en el mercado, sino de la interacción entre esa presión, el grado de exposición de la actividad, su sensibilidad económica y su capacidad efectiva para responder a los cambios. Esta distinción constituye uno de los fundamentos del enfoque analítico adoptado en el informe y permitirá posteriormente avanzar hacia una medición más sistemática de la vulnerabilidad inmobiliaria del trabajo autónomo.

DEL NEGOCIO INDIVIDUAL A LA TRANSFORMACIÓN DEL TEJIDO ECONÓMICO

Los efectos de la presión inmobiliaria no se limitan necesariamente a las consecuencias que experimenta cada actividad considerada de manera individual. Cuando una persona trabajadora autónoma decide reducir la superficie utilizada, trasladar su establecimiento, modificar su modelo de negocio o cesar la actividad, se produce, en primera instancia, una decisión empresarial cuya explicación puede responder a múltiples factores. Sin embargo, cuando decisiones de naturaleza similar se concentran durante un periodo prolongado en determinados sectores o territorios, sus efectos agregados pueden trascender la situación de cada negocio y contribuir a modificar progresivamente la composición económica del barrio, la ciudad o el municipio en el que se producen.

El funcionamiento del mercado inmobiliario puede desempeñar un papel relevante en estos procesos de transformación cuando el incremento del valor del espacio modifica las condiciones de acceso y permanencia de las diferentes actividades. En contextos de elevada presión, aquellas empresas capaces de generar una mayor rentabilidad por unidad de superficie, trasladar con mayor facilidad los costes a los precios, operar con economías de escala o disponer de una mayor capacidad financiera se encuentran, en principio, mejor posicionadas para competir por determinadas localizaciones. Por el contrario, actividades con márgenes reducidos, elevada intensidad de espacio, clientela fundamentalmente local o limitada capacidad para incrementar precios pueden encontrar mayores dificultades para absorber incrementos continuados del coste inmobiliario.

Cuando estas diferencias se mantienen en el tiempo, pueden contribuir a procesos graduales de sustitución de actividades. El comercio orientado a satisfacer necesidades cotidianas de la población residente puede perder presencia frente a actividades capaces de soportar rentas superiores; determinados negocios tradicionales pueden ser sustituidos por formatos empresariales más estandarizados; servicios dirigidos prioritariamente a residentes pueden ceder espacio a actividades vinculadas a una demanda turística o temporal; y pequeños establecimientos independientes pueden encontrarse en una posición comparativamente menos favorable frente a operadores con mayor capacidad financiera. Estos procesos no responden exclusivamente a la evolución del mercado inmobiliario —también intervienen cambios en los hábitos de consumo, transformaciones demográficas, digitalización, turismo, competencia empresarial, regulación y evolución general de la demanda—, pero el coste y la disponibilidad del espacio pueden actuar como factores que facilitan, aceleran o condicionan determinadas transformaciones.

La consecuencia potencial no consiste únicamente en la desaparición de negocios concretos, sino en una modificación de la diversidad económica y funcional del territorio. La concentración progresiva de actividades capaces de soportar mayores costes inmobiliarios puede reducir la variedad de establecimientos, servicios y modelos empresariales presentes en determinados entornos, alterando la relación entre la estructura económica local y las necesidades de la población residente. Desde esta perspectiva, la presión inmobiliaria deja de ser exclusivamente una cuestión relacionada con la cuenta de resultados de cada negocio y adquiere una dimensión territorial, en la medida en que puede intervenir en los procesos mediante los cuales se determina qué actividades pueden acceder a determinados espacios, cuáles consiguen permanecer en ellos y cuáles terminan desplazándose hacia otras localizaciones.

Esta dimensión resulta particularmente relevante para el trabajo autónomo y la microempresa debido al papel que desempeñan en la configuración del comercio de proximidad, los servicios personales, la hostelería independiente, los oficios, las actividades profesionales y una parte significativa de la economía cotidiana de barrios y municipios. Por ello, el análisis desarrollado en este informe no se limita a estudiar cómo responde cada persona autónoma al incremento del coste del espacio, sino que incorpora también una escala territorial destinada a observar las posibles consecuencias agregadas de esas respuestas. Cuando la adaptación individual se repite de manera sistemática entre actividades semejantes, el resultado puede dejar de ser únicamente empresarial y convertirse en una transformación del tejido económico local.

En este marco, el concepto de gentrificación económica puede resultar útil como categoría interpretativa para analizar determinados procesos de sustitución y desplazamiento de actividades, siempre que se utilice con la necesaria prudencia y no como explicación automática de cualquier cambio comercial. Su interés reside precisamente en permitir examinar si, y bajo qué condiciones, la revalorización inmobiliaria contribuye a modificar la estructura productiva de determinados territorios favoreciendo la permanencia de actividades con mayor capacidad para competir por el espacio y dificultando la continuidad de otras más dependientes de márgenes reducidos, clientelas locales o localizaciones específicas. El análisis empírico deberá determinar posteriormente la intensidad y alcance de estos procesos, evitando atribuir al componente inmobiliario transformaciones que puedan responder principalmente a otros factores económicos, sociales o tecnológicos.

Por ello, el Informe incorpora otro concepto relevante:

GENTRIFICACIÓN ECONÓMICA

Entendida en estos términos, la gentrificación económica hace referencia al proceso mediante el cual la revalorización del espacio y la modificación de sus condiciones de acceso y permanencia pueden contribuir a transformar progresivamente la estructura productiva de un territorio, dificultando la continuidad de determinadas actividades y favoreciendo la implantación de otras con mayor capacidad económica para competir por las localizaciones disponibles. El concepto resulta útil para analizar la dimensión territorial de la presión inmobiliaria, pero debe emplearse con prudencia, evitando establecer una relación automática entre incremento de los precios, sustitución empresarial y pérdida de diversidad económica. La transformación del tejido productivo urbano responde a una combinación compleja de factores y no puede atribuirse exclusivamente al funcionamiento del mercado inmobiliario.

Los barrios y las ciudades evolucionan, los hábitos de consumo se modifican, aparecen nuevos modelos empresariales y cambian las preferencias de residentes y visitantes. La inversión puede contribuir a recuperar espacios degradados, generar actividad, mejorar la oferta comercial y crear nuevas oportunidades empresariales. Del mismo modo, el turismo puede incrementar de manera significativa la demanda de determinados bienes y servicios, ampliar el mercado potencial de numerosas actividades y favorecer la aparición de nuevas iniciativas económicas. Estos procesos forman parte de la evolución ordinaria de los territorios y no deben interpretarse necesariamente como fenómenos negativos. La cuestión relevante desde la perspectiva de este informe aparece cuando la transformación del mercado inmobiliario reduce de manera persistente la capacidad de permanencia de actividades que mantienen demanda suficiente, continúan siendo económicamente viables y cumplen funciones relevantes dentro del tejido económico y social del territorio.

Desde esta perspectiva, el análisis no pretende preservar de manera artificial una determinada estructura comercial ni impedir los procesos normales de renovación empresarial, sino identificar situaciones en las que el acceso al espacio introduce una restricción que no deriva de la ausencia de demanda, de la obsolescencia del modelo de negocio o de la incapacidad de la actividad para generar ingresos, sino de la creciente dificultad para asumir el coste o las condiciones de permanencia en la localización necesaria para desarrollarla. Esta distinción resulta esencial para evitar interpretaciones simplificadoras: no toda sustitución empresarial constituye gentrificación económica y no toda revalorización inmobiliaria genera necesariamente desplazamiento. La hipótesis que debe contrastarse es más específica y consiste en determinar en qué medida el encarecimiento, la escasez o la transformación de los usos del espacio pueden contribuir a desplazar actividades económicamente viables y modificar, por acumulación, la composición productiva de determinados territorios.

LA PRESIÓN INMOBILIARIA COMO BARRERA DE ENTRADA AL EMPRENDIMIENTO

Los efectos de la presión inmobiliaria tampoco se circunscriben a las personas que ya desarrollan una actividad económica. El acceso al espacio puede convertirse en un condicionante empresarial antes incluso de que el negocio comience a funcionar, al formar parte de los recursos iniciales necesarios para poner en marcha numerosas actividades. Empezar un proyecto que requiere un establecimiento físico implica afrontar no solo el pago periódico de un alquiler, sino también desembolsos iniciales relacionados con fianzas y garantías, reformas y acondicionamiento, licencias y autorizaciones, instalaciones técnicas, equipamiento, mobiliario, existencias y capital circulante suficiente para financiar los primeros meses de funcionamiento. La suma de estos conceptos determina una parte sustancial de las necesidades financieras iniciales y puede condicionar tanto la decisión de emprender como las características del proyecto finalmente desarrollado.

El incremento del precio de los inmuebles puede elevar estas necesidades de financiación por diferentes vías. Una renta mensual superior aumenta directamente los costes fijos previstos, pero también puede incrementar las cantidades necesarias para constituir garantías y reducir el capital disponible para afrontar inversiones iniciales. Cuando, además, los espacios económicamente accesibles requieren mayores obras de adecuación o se encuentran en localizaciones menos favorables, la persona emprendedora debe elegir entre asumir una inversión inicial superior, aceptar una ubicación potencialmente menos adecuada o modificar las dimensiones y características inicialmente previstas para el negocio. La presión inmobiliaria puede actuar, por tanto, no solo sobre la rentabilidad futura de la actividad, sino sobre las propias condiciones materiales y financieras necesarias para hacer posible su nacimiento.

Esta circunstancia permite introducir el concepto de umbral económico de entrada al emprendimiento, entendido como el volumen de recursos que resulta necesario movilizar para acceder a las condiciones mínimas que permiten iniciar una determinada actividad. Una iniciativa empresarial puede responder a una demanda identificable, disponer de una propuesta comercial viable y presentar expectativas razonables de generación de ingresos y, sin embargo, no llegar a materializarse si la inversión necesaria para acceder y acondicionar el espacio supera la capacidad financiera de la persona promotora. En estos casos, la restricción inmobiliaria opera con anterioridad al mercado: el proyecto no llega a ser contrastado mediante su funcionamiento porque una parte significativa de los recursos disponibles debe destinarse previamente a garantizar el acceso al inmueble.

La presión inmobiliaria puede actuar de este modo como un mecanismo de selección previa en el acceso al emprendimiento. No determina exclusivamente qué negocios consiguen permanecer una vez iniciada la actividad, sino que puede influir también sobre quién dispone de recursos suficientes para ponerla en marcha, qué actividades pueden desarrollarse y en qué localizaciones resulta posible hacerlo. Este efecto adquiere especial importancia cuando el acceso al espacio exige una elevada aportación inicial de recursos propios o garantías patrimoniales, ya que puede favorecer comparativamente a quienes disponen de ahorro, patrimonio o mayor capacidad de financiación y dificultar el acceso de quienes parten de una posición económica menos favorable.

Esta dimensión merece una atención particular en el caso de las personas jóvenes, los nuevos emprendedores y, en términos generales, aquellos colectivos con menor patrimonio acumulado o mayores dificultades de acceso a financiación. La cuestión no permite asumir de antemano que estos grupos sean necesariamente los más afectados en todos los sectores y territorios, pero sí justifica analizar si las condiciones inmobiliarias pueden introducir barreras adicionales en el acceso a determinadas actividades. Desde esta perspectiva, estudiar la relación entre mercado inmobiliario y emprendimiento exige observar no solo los negocios existentes, sino también aquellas iniciativas que se reducen, modifican, retrasan o no llegan a iniciarse debido al volumen de recursos necesario para acceder al espacio productivo.

UNA NUEVA BARRERA PARA EL RELEVO GENERACIONAL

La relación entre presión inmobiliaria y sostenibilidad del trabajo autónomo incorpora, además, una dimensión temporal especialmente relevante: la continuidad de las actividades cuando cambia la persona titular. El relevo generacional constituye uno de los principales retos para numerosos pequeños negocios y actividades profesionales, especialmente en sectores caracterizados por una elevada edad media de sus titulares, una fuerte vinculación territorial o una dependencia significativa del conocimiento y de las relaciones comerciales acumuladas durante años. En este contexto, las condiciones inmobiliarias pueden introducir una dificultad adicional al provocar que una actividad viable para quien la desarrolla actualmente no resulte necesariamente viable en las mismas condiciones para quien pretende continuarla.

Esta diferencia puede explicarse porque una parte de los negocios consolidados opera bajo condiciones inmobiliarias construidas a lo largo de periodos prolongados. La persona titular puede disponer de un contrato estable, una renta relativamente favorable respecto de las condiciones actuales del mercado, inversiones en acondicionamiento y equipamiento ya amortizadas y una clientela estrechamente vinculada a la ubicación. Estas circunstancias forman parte de la economía real del negocio y contribuyen a explicar su nivel de rentabilidad. Sin embargo, no todas ellas son necesariamente transmisibles cuando se produce el relevo. La continuidad de la actividad puede coincidir con una renegociación contractual, una actualización significativa de la renta, la exigencia de nuevas garantías, la realización de inversiones adicionales o, en determinados casos, la necesidad de abandonar el establecimiento y buscar una nueva localización.

Como consecuencia, la valoración de la viabilidad de una transmisión no puede limitarse a reproducir los resultados económicos obtenidos por la persona transmitente durante los ejercicios anteriores. Es necesario considerar cuáles serán las condiciones efectivas bajo las que deberá operar la persona continuadora. Un negocio que genera un margen suficiente con una determinada renta puede presentar una situación económica sustancialmente diferente si el coste del espacio se actualiza a los niveles actuales del mercado; del mismo modo, una actividad estrechamente vinculada a su ubicación puede perder una parte del valor comercial acumulado si la transmisión exige trasladarla a otro establecimiento. La rentabilidad histórica constituye, por tanto, una referencia necesaria, pero no suficiente para valorar la sostenibilidad futura del relevo.

Esta situación permite identificar una modalidad específica de vulnerabilidad en la que la actividad puede continuar siendo económicamente viable, mientras que las condiciones inmobiliarias necesarias para transmitirla dejan de serlo. El problema adquiere especial relevancia porque puede provocar el cierre de negocios que mantienen clientela, conocimiento, equipamiento y capacidad de generar actividad económica, pero que no encuentran una fórmula económicamente sostenible para mantener el espacio durante el cambio de titularidad. En estos supuestos, la presión inmobiliaria no actúa únicamente sobre la continuidad del negocio existente, sino también sobre la posibilidad de conservar y transferir el valor empresarial acumulado, convirtiéndose potencialmente en una barrera adicional para el relevo generacional del trabajo autónomo. Por ello:

NEGOCIO VIABLE + ESPACIO INASUMIBLE = RELEVO EN RIESGO

La presión inmobiliaria puede convertirse, en este contexto, en una barrera para la transmisión de actividades que conservan demanda, clientela, conocimiento acumulado y capacidad productiva. Esta circunstancia resulta especialmente relevante porque el cierre derivado de la ausencia de relevo no supone únicamente la desaparición de una unidad empresarial o la pérdida de una determinada cifra de facturación. Con el negocio pueden desaparecer también conocimientos técnicos y experiencia profesional adquiridos durante años, relaciones consolidadas con proveedores y clientes, puestos de trabajo, servicios necesarios para la población y un capital comercial y relacional difícilmente reproducible a corto plazo. En determinadas actividades de proximidad, especialmente cuando existe una fuerte vinculación territorial, estas pérdidas pueden proyectarse además sobre el entorno económico local y reducir la disponibilidad de determinados bienes, servicios u oficios.

La incorporación de la variable inmobiliaria al análisis del relevo empresarial resulta, por ello, necesaria para valorar adecuadamente las posibilidades de continuidad de una actividad. No basta con determinar si el negocio que se transmite ha sido rentable durante los últimos ejercicios; es preciso analizar también si las condiciones que han hecho posible esa rentabilidad pueden mantenerse después del cambio de titularidad. El coste futuro del establecimiento, la estabilidad contractual, las inversiones necesarias para su adecuación, la posibilidad de mantener la ubicación y la existencia de alternativas efectivas deben formar parte del diagnóstico de continuidad. De este modo, la cuestión inmobiliaria se incorpora al relevo no como un elemento accesorio, sino como una de las variables que pueden determinar si el valor empresarial acumulado durante años resulta efectivamente transmisible a una nueva persona titular.

UNA VULNERABILIDAD QUE NO AFECTA A TODOS POR IGUAL

La presión inmobiliaria tampoco produce consecuencias homogéneas entre las personas trabajadoras autónomas. Una misma variación del coste del espacio puede tener efectos muy diferentes dependiendo del nivel de ingresos, el margen empresarial, la estructura de costes, la existencia de ahorro o reservas, el acceso a financiación, la capacidad para repercutir el incremento sobre los precios y las alternativas disponibles para reorganizar o trasladar la actividad. Dos negocios sometidos a un incremento equivalente del alquiler pueden presentar, por tanto, grados de vulnerabilidad sustancialmente distintos si uno dispone de recursos suficientes para absorberlo y el otro debe compensarlo reduciendo inversión, utilizando ahorro personal o renunciando a decisiones necesarias para su desarrollo.

Esta consideración permite precisar el propio concepto de vulnerabilidad utilizado en el informe. Vulnerabilidad inmobiliaria no equivale simplemente a soportar un coste elevado, sino a disponer de una capacidad limitada para absorberlo, repercutirlo, compensarlo o encontrar alternativas funcionalmente equivalentes cuando las condiciones inmobiliarias se deterioran. El análisis debe considerar, en consecuencia, tanto la intensidad objetiva de la presión como la posición económica desde la que cada actividad se enfrenta a ella. Un coste inmobiliario relativamente elevado puede resultar sostenible para una actividad con márgenes suficientes, mientras que un coste nominalmente inferior puede constituir una restricción significativa para un negocio caracterizado por bajos ingresos, elevada rigidez de costes o escasas posibilidades de adaptación.

Esta lógica obliga a incorporar de manera transversal la dimensión territorial. La vulnerabilidad no depende únicamente de las características individuales del negocio, sino también del entorno en el que opera y de las alternativas que ese entorno proporciona. La existencia de espacios sustitutivos, la evolución de los precios, la disponibilidad de locales adecuados, las características de la demanda, la intensidad turística, la accesibilidad, la estructura comercial o la disponibilidad de vivienda pueden ampliar o reducir las posibilidades de respuesta de una actividad. El territorio constituye así una parte de la capacidad de adaptación: una persona autónoma no decide entre todas las alternativas teóricamente posibles, sino entre aquellas que se encuentran realmente disponibles dentro del ámbito geográfico compatible con las necesidades de su actividad y de su vida cotidiana.

Junto con el territorio, el informe incorpora una perspectiva de género destinada a determinar si la presión inmobiliaria presenta efectos diferenciados entre mujeres y hombres dentro del trabajo autónomo. Esta aproximación no parte de la presunción de que las mujeres autónomas deban presentar necesariamente una mayor vulnerabilidad, sino de la conveniencia de comprobar empíricamente si existen diferencias y, en caso afirmativo, identificar los mecanismos que contribuyen a explicarlas. Las posibles diferencias sectoriales y de ingresos, la disponibilidad de ahorro y financiación, la utilización del domicilio como espacio de trabajo, la organización del tiempo y la eventual necesidad de mantener una determinada proximidad entre residencia, actividad y responsabilidades familiares o de cuidados constituyen dimensiones relevantes que deben ser observadas y contrastadas.

El tratamiento de la perspectiva de género requiere, por tanto, distinguir entre diferencias observadas y mecanismos explicativos. Una eventual mayor incidencia de determinados efectos entre las mujeres autónomas no permitiría atribuirlos automáticamente al género si las diferencias pudieran explicarse, total o parcialmente, por la concentración sectorial, el tamaño de las actividades, los niveles de renta, la localización territorial o cualquier otra variable económica relevante. El objetivo consiste en determinar si existen patrones diferenciados de exposición, sensibilidad o capacidad de adaptación y establecer hasta qué punto permanecen cuando se consideran conjuntamente las restantes características de la actividad. Esta cautela metodológica resulta fundamental para evitar convertir una hipótesis de investigación en una conclusión anticipada.

DEL DIAGNÓSTICO A LA RESPUESTA: QUÉ HACEN LOS AUTÓNOMOS

Las personas trabajadoras autónomas no permanecen pasivas ante el incremento de los costes inmobiliarios. Cuando las condiciones económicas o contractuales del espacio utilizado se modifican, adoptan diferentes estrategias destinadas a preservar la actividad, recuperar margen o reducir su exposición. Estas respuestas pueden incluir la negociación de las condiciones del arrendamiento, la reducción de la superficie utilizada, el traslado hacia otras localizaciones, el uso compartido de espacios, la digitalización de determinadas funciones, el incremento de precios, el desarrollo parcial o total de la actividad desde el domicilio, la reducción de otros gastos, el aplazamiento de inversiones o contrataciones, la búsqueda de nuevos formatos empresariales o, cuando se aproxima el final de la vida profesional del titular, la búsqueda de una persona que pueda continuar la actividad.

Estas estrategias presentan, sin embargo, implicaciones económicas muy diferentes. Algunas pueden constituir respuestas adaptativas capaces de mejorar de manera permanente la eficiencia del negocio. La utilización compartida de determinados espacios, la reorganización de procesos, la incorporación de herramientas digitales o el traslado hacia una localización adecuada con una estructura de costes más favorable pueden aumentar la capacidad de resistencia de la actividad. Otras respuestas tienen un carácter fundamentalmente defensivo y permiten sostener el negocio a corto plazo mediante la utilización de recursos que reducen su capacidad futura. Posponer inversiones necesarias, consumir ahorro personal, incrementar de manera continuada las horas de trabajo del titular o renunciar sistemáticamente a contratar pueden aliviar temporalmente la presión financiera, pero también debilitar progresivamente las condiciones económicas sobre las que descansa la continuidad.

La distinción entre adaptación fortalecedora y adaptación defensiva resulta particularmente útil para interpretar las respuestas observadas. No toda reducción de costes constituye una señal de vulnerabilidad, del mismo modo que no toda actividad que permanece abierta puede considerarse plenamente adaptada. La cuestión relevante consiste en determinar si las decisiones adoptadas mejoran la capacidad estructural del negocio para desenvolverse en las nuevas condiciones o si, por el contrario, permiten mantenerlo mediante la reducción progresiva de inversión, reservas, empleo potencial, tiempo disponible o expectativas de crecimiento. Esta diferencia resulta esencial para evitar que estrategias de supervivencia sean interpretadas como evidencia de ausencia de impacto.

Por este motivo, el cierre empresarial constituye únicamente uno de los posibles resultados de la presión inmobiliaria y, en muchos casos, uno de los más tardíos. Antes de llegar a esa situación pueden aparecer señales de vulnerabilidad relacionadas con el deterioro del margen, la reducción de la inversión, el uso de reservas, la intensificación del trabajo propio, la renuncia a contratar, la disminución de superficie, el traslado, la modificación del modelo de negocio o el abandono de proyectos de expansión. Analizar estas respuestas permite reconstruir el proceso mediante el cual las actividades intentan absorber la presión y proporciona una información más completa que la obtenida mediante la mera observación de las altas y bajas empresariales.

En consecuencia, una parte central de la investigación se orienta a identificar qué hacen las personas autónomas cuando el coste del espacio comienza a superar las condiciones que consideran sostenibles, qué alternativas tienen realmente a su alcance y cuáles son los costes asociados a cada una de ellas. Esta aproximación permite desplazar el análisis desde una visión binaria —continuidad o cierre— hacia una comprensión gradual de la vulnerabilidad empresarial, en la que las decisiones de adaptación constituyen simultáneamente una respuesta a la presión y un indicador de su intensidad. El objetivo no es únicamente conocer cuántas actividades desaparecen, sino comprender qué transformaciones deben realizar las que permanecen para poder seguir desarrollándose. El Informe propone interpretarlas mediante una secuencia:



Estas categorías servirán también para estructurar el análisis cualitativo y comprender cómo evolucionan las decisiones empresariales a medida que aumenta la presión.

LA NECESIDAD DE MEDIR LA VULNERABILIDAD

Una de las aportaciones metodológicas del Informe consiste en avanzar desde la descripción hacia la medición.

Para ello se plantea desarrollar el:

ÍNDICE DE VULNERABILIDAD INMOBILIARIA DEL TRABAJO AUTÓNOMO — IVITA

El objetivo del índice será combinar distintas dimensiones:

- presión residencial;
- coste de espacios empresariales;
- capacidad económica;

- peso y composición del trabajo autónomo;
- dinámica territorial;
- y capacidad de adaptación.

La finalidad no será elaborar una clasificación simplista de ciudades o territorios.

Será identificar dónde coinciden:

ALTA PRESIÓN

ALTA EXPOSICIÓN

Y BAJA CAPACIDAD DE RESPUESTA

Esa combinación representa el núcleo de la vulnerabilidad.

El índice permitirá, además, trasladar posteriormente la misma lógica a una herramienta de autodiagnóstico individual para personas autónomas.

UNA POLÍTICA PÚBLICA TODAVÍA FRAGMENTADA

Las consecuencias analizadas a lo largo de este informe obligan a considerar también la forma en que las políticas públicas abordan la relación entre espacio, actividad económica y trabajo autónomo. En la actualidad, los distintos componentes que intervienen en esta relación se encuentran distribuidos entre ámbitos de intervención que responden a objetivos, competencias e instrumentos diferentes. Las políticas de vivienda se orientan fundamentalmente a garantizar el acceso y la permanencia residencial; las políticas comerciales atienden a la modernización, dinamización y competitividad del comercio; las políticas de emprendimiento se concentran en facilitar la creación y consolidación de nuevas iniciativas empresariales; las políticas de empleo y trabajo autónomo incorporan instrumentos de financiación, formación, protección y acompañamiento; mientras que el urbanismo, la ordenación territorial y las políticas municipales determinan, entre otras cuestiones, los usos posibles del suelo, las características de los espacios disponibles y una parte sustancial de las condiciones físicas en las que se desarrolla la actividad económica.

Esta especialización responde a una lógica administrativa comprensible y, en buena medida, necesaria. Sin embargo, la realidad económica de las personas trabajadoras autónomas no se organiza de acuerdo con esas mismas divisiones competenciales. Una persona puede necesitar simultáneamente acceder a una vivienda económicamente asumible, disponer de un local adecuado para desarrollar su actividad, obtener financiación para acondicionarlo, acceder a un mercado suficiente, garantizar unas condiciones razonables de movilidad y mantener una cierta estabilidad contractual que le permita amortizar las inversiones realizadas. Cada una de estas necesidades puede quedar comprendida dentro de un ámbito diferente de la intervención pública, aunque todas ellas confluyan sobre la viabilidad de una misma actividad económica.

La presión inmobiliaria pone especialmente de manifiesto esta interdependencia. Una política de apoyo al emprendimiento puede facilitar financiación para iniciar una actividad, pero su eficacia será limitada si una parte desproporcionada de los recursos iniciales debe destinarse a garantizar el acceso al establecimiento. Una actuación de dinamización comercial puede mejorar la capacidad competitiva de los negocios de un determinado entorno y, al mismo tiempo, coexistir con una evolución inmobiliaria que dificulte su permanencia. Las políticas de vivienda pueden favorecer la residencia de determinados colectivos en un territorio, pero no garantizar necesariamente la disponibilidad de espacios productivos desde los que desarrollar una actividad. Del mismo modo, una intervención urbanística puede generar nuevos espacios de actividad económica sin asegurar que sus condiciones de acceso resulten compatibles con la capacidad financiera de las pequeñas empresas y de las personas trabajadoras autónomas a las que potencialmente podrían dirigirse.

La fragmentación no debe entenderse, por tanto, como una ausencia de políticas, sino como una insuficiente conexión entre instrumentos que inciden sobre distintas dimensiones de una misma realidad económica. Existen actuaciones públicas relevantes en materia de vivienda, comercio, emprendimiento, empleo, trabajo autónomo, desarrollo local, rehabilitación urbana o planificación territorial, pero no siempre se encuentran diseñadas a partir de una consideración conjunta de las condiciones materiales necesarias para desarrollar y mantener una actividad. Esta falta de integración puede resultar particularmente visible en el caso del trabajo autónomo, donde las decisiones relativas a residencia, localización empresarial, movilidad, financiación y organización personal presentan con frecuencia una relación mucho más estrecha que en estructuras empresariales de mayor dimensión.

Esta perspectiva adquiere además una dimensión territorial significativa. Las respuestas necesarias no son necesariamente las mismas en un centro urbano sometido a una elevada competencia por los usos del espacio que en una ciudad media con disponibilidad desigual de locales, un municipio turístico sujeto a fuertes variaciones estacionales o un entorno rural en el que el principal problema puede residir en la escasez de inmuebles adecuadamente acondicionados. La intervención pública debe ser capaz, por tanto, de reconocer que la presión inmobiliaria adopta formas distintas y que los instrumentos eficaces en un territorio pueden resultar insuficientes o inadecuados en otro. La coordinación entre políticas sectoriales debe complementarse, en consecuencia, con una capacidad suficiente para adaptar las respuestas a las características de cada mercado local y de su tejido productivo.

Lo anterior no implica que las políticas de vivienda, urbanismo, comercio, emprendimiento o trabajo autónomo deban perder su especificidad ni integrarse necesariamente en una única política pública. Implica reconocer que determinadas decisiones adoptadas en cada uno de estos ámbitos pueden producir efectos sobre los restantes y que, por ello, resulta conveniente incorporar mecanismos de coordinación, evaluación y planificación conjunta. Desde la perspectiva del trabajo autónomo, el acceso a un espacio económicamente sostenible constituye un punto de intersección entre políticas que tradicionalmente han sido concebidas de manera separada.

El planteamiento que adopta este informe parte, por tanto, de la necesidad de avanzar hacia una visión más integrada de la sostenibilidad del trabajo autónomo. La política de vivienda, el urbanismo, la política comercial, las políticas de emprendimiento y las políticas de trabajo autónomo no pueden analizarse como compartimentos completamente independientes cuando sus efectos confluyen sobre las condiciones de acceso, permanencia y continuidad de una misma actividad económica. Incorporar la variable inmobiliaria a esta perspectiva no supone convertir cualquier problema empresarial en un problema de vivienda o urbanismo, sino reconocer que el espacio constituye una infraestructura necesaria para una parte sustancial del tejido productivo y que sus condiciones de acceso pueden reforzar o limitar la eficacia de otros instrumentos de política económica.

La estrategia propuesta por el Informe se articula alrededor de cuatro líneas:

REDUCIR LA PRESIÓN SOBRE LOS ESPACIOS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

MEJORAR EL ACCESO Y LA PERMANENCIA EN LOCALES

PROTEGER LA DIVERSIDAD Y EL TEJIDO ECONÓMICO DE PROXIMIDAD

MEJORAR LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN DE LOS AUTÓNOMOS

Sobre estas cuatro líneas se desarrolla una agenda de intervención que incluye espacios productivos asequibles, bolsas de locales, rehabilitación, garantías, financiación, mediación, incorporación del local a los programas de relevo, mercados municipales, protección selectiva del comercio de proximidad, espacios productivos compartidos, herramientas de diagnóstico e instrumentos permanentes de observación.

UNA NUEVA FORMA DE ENTENDER LA SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL

El argumento que recorre el conjunto de este informe conduce, en último término, a una reconsideración del papel que desempeña el espacio dentro de la actividad económica. Desde la perspectiva del trabajo autónomo, el inmueble no puede entenderse únicamente como el lugar físico en el que se desarrolla un negocio ni como una partida más dentro de su estructura de gastos. Para una parte significativa de las actividades analizadas, el espacio constituye un factor productivo: proporciona las condiciones materiales necesarias para producir bienes o prestar servicios, determina en parte las posibilidades de acceso a la clientela, condiciona la organización de la actividad y puede incorporar un valor comercial asociado a la localización que se construye y consolida a lo largo del tiempo.

Esta consideración resulta especialmente relevante en aquellas actividades en las que existe una elevada dependencia respecto de un establecimiento concreto o de determinadas características físicas y territoriales. El valor económico de un local comercial, un taller, una consulta, una oficina o una nave no se explica exclusivamente por la superficie disponible o por sus características constructivas. Puede depender también de su accesibilidad, de la proximidad a la demanda, de la visibilidad, de las relaciones establecidas con el entorno, de la existencia de actividades complementarias, de las condiciones técnicas necesarias para desarrollar determinados procesos productivos y de las inversiones realizadas para adecuarlo a las necesidades del negocio. El espacio forma parte, de este modo, de la propia organización productiva y, en determinados casos, del capital económico y comercial acumulado por la actividad.

Desde esta perspectiva, el mercado inmobiliario deja de constituir una variable externa al funcionamiento empresarial cuando sus condiciones comienzan a incidir de manera significativa sobre las decisiones económicas de la actividad. El incremento del coste del espacio puede reducir el margen disponible, desplazar recursos inicialmente destinados a inversión, limitar la capacidad de contratación, modificar decisiones de localización, elevar las necesidades financieras necesarias para emprender, dificultar la transmisión de negocios existentes o incrementar la vulnerabilidad frente a eventuales reducciones de ingresos. La cuestión relevante no consiste, por tanto, únicamente en determinar cuánto cuesta un determinado inmueble, sino en analizar qué proporción de los recursos generados por la actividad debe destinarse a mantener el acceso al espacio y qué consecuencias produce ese esfuerzo sobre las restantes decisiones empresariales.

Esta aproximación permite ampliar también el concepto de sostenibilidad empresarial utilizado a lo largo del informe. Una actividad sostenible no es únicamente aquella que consigue permanecer formalmente abierta o atender sus obligaciones corrientes, sino aquella que conserva una capacidad económica suficiente para mantener sus activos, realizar las inversiones necesarias, adaptarse a los cambios tecnológicos y de mercado, remunerar adecuadamente el trabajo realizado, generar reservas, afrontar contingencias y plantear razonablemente su continuidad futura. Cuando el incremento de los costes inmobiliarios obliga a sacrificar de manera persistente una parte de estas capacidades, la actividad puede continuar funcionando durante un periodo prolongado y, sin embargo, encontrarse sometida a un proceso gradual de debilitamiento. Esta circunstancia justifica que el análisis de la presión inmobiliaria incorpore indicadores relacionados no solo con la supervivencia, sino también con la inversión, la contratación, el ahorro, el endeudamiento, las estrategias de adaptación y las expectativas de continuidad.

La dimensión residencial debe incorporarse igualmente a esta interpretación. El acceso a la vivienda constituye, ante todo, una cuestión social y residencial de primera magnitud, pero en el caso del trabajo autónomo puede adquirir también consecuencias económicas cuando el incremento del esfuerzo destinado a vivienda reduce la capacidad de ahorro, limita los recursos disponibles para sostener la actividad o condiciona las decisiones de localización de la persona trabajadora autónoma.

Esta relación resulta todavía más directa cuando el domicilio funciona simultáneamente como residencia y lugar de trabajo, o cuando la naturaleza de la actividad exige mantener una determinada proximidad entre vivienda, establecimiento, clientela y responsabilidades personales o familiares. La dimensión empresarial no sustituye, por tanto, a la dimensión social de la vivienda, sino que se añade a ella y permite comprender mejor la interacción entre economía personal, actividad económica y territorio.

De manera análoga, el acceso a un local o a cualquier otro espacio productivo constituye inicialmente una decisión empresarial, pero sus consecuencias pueden trascender la esfera individual cuando afectan de forma acumulada a un número significativo de actividades dentro de un mismo territorio. La desaparición, el desplazamiento o la imposibilidad de implantación de comercios, servicios personales, talleres, pequeñas actividades productivas y otros negocios de proximidad puede modificar la estructura económica de barrios y municipios, reducir la diversidad de la oferta disponible y alterar la distribución territorial de determinados servicios. En estos casos, las condiciones de acceso al espacio productivo adquieren también una dimensión vinculada a la cohesión urbana y territorial y al mantenimiento de un tejido económico suficientemente diverso.

Esta perspectiva permite establecer una distinción que resulta central para el desarrollo posterior del estudio. Presión inmobiliaria y vulnerabilidad empresarial no son conceptos equivalentes. La existencia de precios elevados o de incrementos significativos en el coste de los inmuebles constituye una condición del mercado, pero su traducción en vulnerabilidad depende de la exposición de cada actividad, de su estructura económica, de su dependencia respecto del espacio, de la disponibilidad de alternativas y de su capacidad para absorber o compensar los cambios. El análisis de la sostenibilidad exige, por ello, observar conjuntamente las características del mercado inmobiliario y las características económicas de quienes operan dentro de él, evitando asumir que una determinada intensidad de presión produce necesariamente las mismas consecuencias sobre todos los negocios.

En este sentido, el planteamiento general del informe puede sintetizarse mediante una secuencia analítica que servirá de referencia para los capítulos posteriores: las condiciones del mercado inmobiliario generan distintos niveles de presión; esa presión afecta de manera desigual a las actividades en función de su exposición y dependencia respecto del espacio; la estructura económica y la capacidad de adaptación determinan en qué medida el incremento de los costes puede ser absorbido; y, cuando esa capacidad resulta insuficiente, comienzan a producirse ajustes que pueden afectar al margen, la inversión, la contratación, la localización, el emprendimiento, el relevo y, en último término, la continuidad de la actividad. La sostenibilidad del trabajo autónomo debe analizarse, por tanto, como el resultado de la interacción entre actividad económica, capacidad de adaptación, espacio y territorio.

Esta es la perspectiva desde la que se desarrolla el presente informe. Su propósito no consiste en considerar cualquier incremento inmobiliario como una amenaza para el trabajo autónomo, ni en atribuir al mercado de la vivienda y de los espacios productivos transformaciones empresariales que responden también a numerosos factores económicos, tecnológicos, demográficos y sociales. Se trata de determinar, a partir de la evidencia disponible y de la investigación empírica desarrollada, en qué condiciones el coste, la disponibilidad, la adecuación y la localización del espacio dejan de constituir únicamente una variable ordinaria de la actividad y comienzan a convertirse en un condicionante de su capacidad para emprender, invertir, generar empleo, adaptarse, transmitirse y permanecer en el territorio. Desde esta perspectiva, el acceso a un espacio económicamente sostenible pasa a formar parte de las condiciones que determinan la competitividad y la continuidad del trabajo autónomo.

La principal aportación de este Informe consiste precisamente en conectar ambas perspectivas.



El reto no consiste, por tanto, en impedir cualquier incremento de los precios inmobiliarios ni en proteger artificialmente a cualquier actividad frente a los cambios económicos.

Consiste en detectar cuándo el coste del espacio empieza a actuar como una barrera estructural para actividades que conservan mercado, capacidad de generar valor y utilidad económica.

Porque la pregunta fundamental no es únicamente:

¿Puede el autónomo pagar el espacio hoy?

La pregunta verdaderamente relevante es:

¿Puede pagarlo sin renunciar a las condiciones económicas que necesita para seguir siendo competitivo mañana?

Ahí se encuentra el verdadero significado de la presión inmobiliaria como factor de vulnerabilidad del trabajo autónomo.

Y desde esa perspectiva se formula la tesis que recorre el conjunto del Informe:

El acceso a un espacio adecuado, disponible y económicamente sostenible se está convirtiendo en una condición de competitividad, permanencia y continuidad para una parte importante del trabajo autónomo en España.

RESUMEN EJECUTIVO · EN UNA MIRADA

La lógica completa del diagnóstico

CLAVE	CONCEPTO	LECTURA
DOBLE PRESIÓN	Vivienda + espacio de actividad	La presión actúa sobre la economía personal y empresarial.
ESFUERZO	Coste del espacio / capacidad económica	El precio absoluto no basta para medir la vulnerabilidad.
IMPACTO	Margen, inversión, contratación y resiliencia	El deterioro puede comenzar mucho antes del cierre.
HETEROGENEIDAD	Sector + territorio + dependencia del espacio	La exposición varía según actividad y localización.
CONTINUIDAD	Emprendimiento + relevo	Un negocio viable puede quedar en riesgo si el espacio es inasumible.
MEDICIÓN	IVITA	Alta presión + alta exposición + baja capacidad de respuesta.

IDEA CENTRAL

El acceso a un espacio adecuado, disponible y económicamente sostenible se está convirtiendo en una condición de competitividad, permanencia y continuidad para una parte importante del trabajo autónomo en España.



CIAE

CONFEDERACIÓN INTERSECTORIAL
DE AUTÓNOMOS



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL