

PRESENTACIÓN

*Miguel Ángel Galindo Martín**

*Joaquín Guzmán Cuevas***

*Domingo Ribeiro Soriano****

Los economistas siempre han estado interesados en conocer las causas que hacen que unas naciones prosperen mientras otras se quedan atrasadas. Se ha venido ofreciendo diferentes respuestas a esta cuestión, tradicionalmente desde la vertiente cuantitativa. En este sentido, el capital físico, la tecnología, los factores que influyen sobre el trabajo, han sido las variables que más frecuentemente se han señalado como causantes de esa prosperidad.

Esta visión se ha ido modificando paulatinamente en las últimas décadas, debido especialmente a la insatisfacción que suponía contemplar sólo un grupo reducido de factores, a la mejora de la información estadística, que ha supuesto disponer de variables de índole cualitativa para un numeroso grupo de países y, finalmente, a la aparición de nuevas teorías sobre el crecimiento económico, como fue la aparición a mediados de la década de los ochenta de los modelos de crecimiento endógeno.

Precisamente, las circunstancias señaladas en último lugar han provocado que se fueran introduciendo en el análisis variables tales como: gobernanza, *rule of law*, distribución de la renta, capital humano, capital social, etcétera y muy recientemente lo que se denomina *entrepreneurship* o lo que se podría denominar en castellano «emprendedor».

Pero la importancia que está cobrando este término en el análisis económico también vendría dada por el lado del mercado de trabajo. Su evolución no ha sido todo lo positiva que se había esperado, por lo que, frente a las medidas de expansión de la demanda y de flexibilización de los mercados, se ha vuelto la vista hacia el comportamiento del emprendedor, que no era nuevo para los economistas.

Ahora bien, a la hora de considerar este término se presentan una serie de dificultades que hay que tener en cuenta. En primer lugar, su delimitación o definición. No sólo no existe un término adecuado en castellano, sino que tampoco queda excesivamente claro qué habría que incluir dentro de este concepto. En segundo lugar, según como se delimite, cabría plantearse si no está ya incluido de forma indirecta en algún factor o variable que se ha venido utilizando tradicionalmente en el estudio del

* Universidad de Castilla-La Mancha.

** Universidad de Sevilla.

*** Universidad de Valencia.

crecimiento económico, como, por ejemplo, el capital físico. Y, en tercer lugar, no disponemos de estadísticas lo suficientemente amplias y homogéneas sobre este concepto como para poder realizar un estudio empírico adecuado. Este último problema se ha venido solventando a través de las estimaciones que lleva a cabo el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) con las que se mide de una forma homogénea el espíritu emprendedor en una muestra amplia de países, incluso desde la vertiente regional y local en algunos de ellos.

Teniendo en cuenta estas dificultades es importante analizar cuál es el papel del emprendedor en la economía y éste es el objetivo perseguido en los distintos artículos recogidos en este número de *Información Comercial Española*. En concreto, en el primer artículo de **María Callejón y Laia Castany**, titulado *Iniciativa emprendedora, innovación y competitividad*, tras exponer las características más importantes del emprendedor y analizar la relación que existe entre la generación de empresas, eficiencia y crecimiento económico, se hace hincapié en la necesidad que tiene nuestra economía de crear nuevas empresas basadas en el conocimiento. Debido a que en este proceso se producen fallos de mercado, se justifica la necesidad de la intervención gubernamental, exponiéndose los principales programas en materia de política industrial que se han venido implantando.

Como consecuencia de la importancia que tiene el emprendedor en la economía, resulta necesario diseñar una política económica que incentive esta actividad, para así alcanzar de la mejor forma posible los distintos objetivos que persigue el decisor político. Estos aspectos son analizados por **Miguel Ángel Galindo Martín y María Teresa Méndez Picazo** en su artículo titulado *Emprendedores y objetivos de política económica*. En él se exponen las relaciones entre los emprendedores y tres objetivos de política económica: crecimiento, empleo y progreso económico, exponiendo a su vez las principales medidas de política económica.

Los autores señalan que hay una relación positiva entre este factor y los objetivos señalados, y que la política que incentive dicha actividad tiene que tener en cuenta los aspectos socioeconómicos y culturales, las expectativas, los mercados financieros, así como los que propician la creación y cierre de los negocios. Y en este ámbito, el fomento del crecimiento y la mejora de las infraestructuras son los que suelen incentivar la creación de nuevos negocios, mientras que la falta de apoyo financiero y unas normas sociales inadecuadas propician el cese de la actividad.

Por otro lado, los aspectos fiscales son estudiados por **Teodoro Cerdón y Manuel Gutiérrez Lousa** en su artículo *Aspectos fiscales de los emprendedores* en el que se analiza el régimen fiscal para las pequeñas empresas, consistente en la introducción de distintos incentivos fiscales con el fin de reducir su carga fiscal, algo que resulta necesario dada la situación que presentan este tipo de empresas. Y ello a pesar de que dicho régimen, como señalan los autores, atenta al principio de neutralidad impositiva, aspecto que se ve matizado por el hecho de que las Pyme suelen estar sometidas a restricciones financieras importantes.

Entrando en una vertiente más empresarial, contamos con cinco trabajos. El primero de ellos es el de **Joaquín Guzmán Cuevas y Felipe Rafael Cáceres Carrasco**, titulado *Factores cualitativos de la estructura empresarial: hacia una tipología macroeconómica de las empresas en el análisis regional*. En este trabajo se parte de la idea de distinguir dos grandes vertientes incorporadas en el término «emprendedor» o *entrepreneurship*: la función impulsora (el empresario) y los resultados de ésta (la empresa). En el nivel macroeconómico, este segundo componente viene a configurar lo que se conoce como *tejido empresarial*, cuya configuración no es independiente del proceso de crecimiento y desarrollo económico. Así pues, los autores abordan la incidencia que tienen las distintas características del tejido productivo en el crecimiento económico, utilizando para ello conceptos de nueva creación como son la «dependencia funcional» y la «dependencia productiva» que tratan de explicar, a su vez, el papel y la importancia de las relaciones interempresariales en el ámbito regional.

Por su parte, **David Urbano y Nuria Toledano** en su artículo *Aspectos dinámicos de la formación en creación de empresas: un estudio empírico*, se centran en analizar la importancia de la transmisión de conocimiento para la creación de empresas. Es significativo y relevante que la actividad emprendedora haya pasado por muchas fases y evolución en el transcurso del tiempo, y en consecuencia también su aprendizaje. Comenzó en las grandes escuelas de negocios, luego pasó a las de menor tamaño, a las universidades y, por último, se está desarrollando a diferentes niveles en centros de enseñanza más básica. El trabajo analiza un estudio longitudinal de casos múltiples, centrado en las experiencias formativas de estudiantes de la Universidad Autónoma de Barcelona.

Por otro lado, **Francisco Mas-Verdú y Domingo Ribeiro** en su artículo *Rol de la política industrial en el entrepreneurship: ¿cambia la tendencia?*, estudian el papel promotor de la política a la hora de favorecer la creación de empresas. Es obvio afirmar que el espíritu emprendedor puede nacer o se puede formar, pero el papel del sector público es básico a la hora de marcar una estrategia diferencial en aquellas economías que en algún momento o contexto parecen carecer de este espíritu. En el trabajo de Mas-Verdú y Ribeiro se detallan aspectos novedosos de políticas industriales que favorecen, finalmente, la creación de empresas, así como se hace una revisión de los trabajos más importantes publicados internacionalmente sobre políticas de promoción que han tenido éxito en economías desarrolladas.

Los inmigrantes tienen un papel relevante en este ámbito y éste es objeto de estudio por parte de **Alicia Coduras** en su artículo titulado *La actividad emprendedora de los inmigrantes en España, 2005-2007*. En él se analiza la evolución de la importancia que ha tenido la actividad emprendedora inmigrante en el proceso emprendedor español de 2005 a 2007, exponiendo también algunas de sus características más relevantes. Los resultados siguen poniendo de manifiesto el fenómeno que se había observado en el año 2005: los extranjeros son proporcionalmente más emprendedores que los españoles y el peso relativo de sus iniciativas es cada vez mayor en la tasa to-

PRESENTACIÓN

tal de la actividad emprendedora de nuestro país a medida que transcurre el tiempo, especialmente las debidas a extranjeros de régimen general.

Finalmente, bajo el título *La actividad emprendedora de las mujeres y el proceso de creación de empresas*, **María José Rodríguez** y **Francisco Javier Santos** realizan un análisis en profundidad acerca de los obstáculos de género que tiene que superar la mujer empresaria en nuestro entorno económico. Se desarrolla un análisis empírico que se centra fundamentalmente en las primeras etapas del proceso de creación de cualquier empresa. Se distingue, por una parte, la fase de empresarios potenciales —segmentos poblacionales con mayor propensión a la actividad empresarial— y, por otra, la fase de empresarios nacientes, referida ésta a las personas que ya han explicitado su intención de convertirse en empresario, aunque de hecho aún no hayan comenzado su actividad.