

Miguel Ángel Galindo Martín*
María Teresa Méndez Picazo**

EMPRENDEDORES Y OBJETIVOS DE POLÍTICA ECONÓMICA

En las últimas décadas el factor entrepreneurship o «emprendedor» está teniendo especial importancia en el ámbito de la política económica, ya que tiene un papel relevante a la hora de crear empleo y mejorar el bienestar de la sociedad. En este artículo analizamos la relación que existe entre la iniciativa emprendedora y distintos objetivos de política económica; en concreto, empleo, crecimiento y progreso económicos. Asimismo, exponemos algunos elementos que hay que tener en cuenta en la política económica que se diseñe para potenciar la actividad emprendedora.

Palabras clave: política económica, emprendedor, empresario, entrepreneurship, crecimiento, cultura empresarial.

Clasificación JEL: M13.

1. Introducción

Una de las cuestiones que ha interesado y sigue interesando a los historiadores y a los economistas es conocer las causas y factores que propician que unas naciones sean ricas y otras sean pobres. En este ámbito se hace hincapié en el papel que tiene el crecimiento económico y en los factores que inciden sobre él. Mientras el concepto de progreso ha quedado relegado a un segundo plano en la literatura económica, o se considera que es identificable con el de crecimiento, la amplia literatura existente ha venido mostrando que un mayor crecimiento económico supone un mayor bienestar y felicidad para los habitantes de un país y que, en gran medida, la bondad o ineficacia de las medidas adoptadas

por el decisor político tiene que ser valorada en función de dicho crecimiento. Es decir, que aquellos países que crecen más son los que lo «han hecho mejor» y deben ser objeto de imitación por parte de los demás.

Pero obviamente, al decisor político no sólo le interesa alcanzar el objetivo del crecimiento económico, sino también otros fines, aunque puedan guardar algún tipo de relación con aquél. En concreto, los dos fines fundamentales son el incremento del empleo y la reducción de la inflación.

En las últimas décadas, se ha venido prestando una especial atención a lo que se ha denominado *entrepreneurship*, término que se ha traducido en ocasiones como «emprendedor». Esto es, aquella persona o personas que desean crear y llevar a cabo un negocio, esto es, desarrollar una actividad productiva.

El término emprendedor no es un concepto nuevo, ya que los autores clásicos se referían en cierta medida a esta figura, aunque las fuentes más modernas se re-

* Universidad de Castilla-La Mancha.

** Universidad Complutense.

montan a las aportaciones de Schumpeter a lo largo del siglo pasado.

Se trata de una alternativa a la visión ortodoxa que impera en el proceso de globalización que se ha venido produciendo en las últimas décadas. Dicha literatura hace hincapié en la libertad comercial como motor de progreso y de favorecer a todas las naciones que lo practican, permitiendo a las menos desarrolladas salir de su situación, siempre y cuando sigan las recomendaciones que se les ofrecen, generalmente, por parte de las instituciones para alcanzar ese objetivo.

La realidad muestra que los resultados obtenidos no son tan halagüeños como se había esperado. El *gap* entre las economías más desarrolladas y las que no lo están no desaparece, incluso en las primeras hay problemas de desempleo y en algunas de ellas los datos sobre el crecimiento no son muy positivos.

Por ello se han buscado otros factores que puedan favorecer a las economías siendo precisamente uno de ellos el del emprendedor que es el objeto de estudio de este artículo. Así pues, en este trabajo pretendemos mostrar cuales son sus características, así como estudiar su relación con los principales objetivos de política económica, en concreto, el empleo, el crecimiento y el progreso económico, para finalizar exponiendo algunas cuestiones que deberían tenerse en cuenta a la hora de elaborar la política económica.

2. El emprendedor: concepto y características

Como suele ocurrir con la mayoría de los términos, resulta difícil encontrar una definición amplia y general de «emprendedor». En este sentido, Wennekers y Thurik (1999) siguiendo las ideas expuestas por Herbert y Link (1989), Bull y Willard (1993) y Lumpkin y Dess (1996), lo conceptualizan como la capacidad manifiesta y deseo de los individuos, ya sea por ellos mismos o mediante equipos, dentro o fuera de organizaciones existentes de crear nuevas oportunidades económicas, esto es, nuevos productos, nuevas formas de organización, nuevos métodos de producción, etcétera, e introducir sus ideas

en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre y a otros obstáculos, adoptando decisiones sobre la localización y la forma y uso de los recursos y de las instituciones.

En este sentido, la definición expuesta hace hincapié en el hecho de que nos encontramos ante una actividad y no ante una ocupación, en la que hay que tener presentes las circunstancias y aspectos relacionados con el individuo, y que se puede referir tanto a grandes como a pequeñas empresas. En términos generales y siguiendo la visión propuesta por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2006), vamos a considerar al «emprendedor», como aquella persona que desea llevar a cabo una actividad empresarial, tal y como se señaló anteriormente.

Desde el punto de vista histórico, se suele señalar a Cantillon (1755) como el primero en emplear la palabra empresario al referirse a una persona que se autoemplea y que ajusta la actividad que realiza a la demanda existente en el mercado. Pero antes de él, diversos pensadores ya se habían referido a este individuo, como es el caso, por ejemplo, de Jenofonte, que resaltaba la característica de liderazgo, o de San Bernadino de Siena, que se refería a aquella persona que asume riesgos y que coordina las acciones económicas.

Desde una vertiente que podríamos denominar económica, se pueden encontrar diversas referencias al empresario en la literatura del pensamiento. En este ámbito, podemos destacar entre otras la de Say (1803), que hacía hincapié en que aquél debía hacer frente a muchos obstáculos y a la incertidumbre y en que desplazaba recursos de áreas de bajos rendimientos hacia otras en los que eran más elevados; Marshall (1890), que diferenciaba entre empresario y *manager*; Knight (1921), que señalaba que la incertidumbre era la principal preocupación de los empresarios y que éstos eran los encargados de dirigir la actividad económica, etcétera.

Desde una perspectiva más actual se considera que existen al menos tres tipos de emprendedores:

1) El innovador, siguiendo la postura de Schumpeter (1950, 1961). Este autor considera como actividad em-

prendedora aquella que supone una innovación en la introducción de un nuevo producto, organización o proceso, de tal manera que cuando deja de innovar también deja de ser empresario. De ahí que se piense que la postura schumpeteriana la considera como una actividad que supone la destrucción de lo que existía antes, es decir, que altera completamente la actividad que se venía llevando a cabo¹.

2) El que aprovecha las oportunidades de beneficio, expuesto por Kirzner (1973, 1999). Este último, de una forma similar al planteamiento que acabamos de exponer de Schumpeter, considera que el empresario trata de aprovechar las oportunidades de beneficio, pero, a diferencia de aquél, supone que pretende aprender de los errores cometidos en el pasado y corregirlos para conducir al mercado hacia el equilibrio. Así pues, desde su punto de vista, existe una relación entre las instituciones y los emprendedores que facilita el progreso económico. Y ello se produce en dos niveles. Las instituciones en primer lugar, proporcionan el nivel de competitividad que necesitan los emprendedores. En segundo lugar, facilitan también la estructura de incentivos que les motiva para seguir desarrollando su actividad.

3) El que asume riesgos, postura defendida por Knight (1921). Considera que lo esencial de la función empresarial es asumir la incertidumbre. De ella se deriva el beneficio que obtiene el empresario. Desde su punto de vista, el empresario debe saber gestionar la incertidumbre, pero a su vez también debe saber manejar a las personas. El emprendedor debe asumir el riesgo existente y tiene que estimular al ahorrador dudoso o tímido a que ceda sus recursos, garantizándole una de-

terminada renta mediante su participación en los resultados obtenidos.

Pero no es nuestro objetivo analizar aquí las distintas aportaciones que se han venido haciendo respecto al concepto de empresario a lo largo de la historia del pensamiento, ya que ello escapa del objetivo perseguido por este trabajo. A modo de resumen, recogemos, en el Cuadro 1, las principales aportaciones en este ámbito.

Junto a lo que hemos expuesto anteriormente, habría que añadir el planteamiento de Baumol (1990), que considera diferentes clases de emprendedores, agrupándolos en «productivos» e «improductivos». Según su punto de vista, estos individuos son creativos e ingeniosos y buscan los medios más apropiados para aumentar su riqueza, poder y prestigio. El entorno que les rodea afecta a sus decisiones, por lo que en función del mismo, existen esos tipos diferentes de emprendedores.

Como consecuencia de esta posibilidad, se puede estudiar el fenómeno de los emprendedores en relación con distintos factores, como los efectos del ahorro y de las restricciones en la liquidez (Evans y Jovanovic, 1989 y Quadrini, 2000), los efectos de la política impositiva (Gordon, 1998), las capacidades individuales (Calvo y Wellisz, 1980), las políticas de redistribución y sus efectos sobre los emprendedores (Reiss y Weinert, 2002) y el papel de los sistemas financieros (King y Levine, 1993a, 1993b), entre otros.

En nuestro análisis, consideraremos una visión amplia de los emprendedores, siguiendo la definición de Wennekens y Thurik (1999) que es la que goza de una mayor aceptación.

El estudio de los factores que potencian el crecimiento económico ha cobrado especial interés desde las últimas décadas del siglo pasado, especialmente tras la aparición de los modelos de crecimiento endógeno, en los que al contemplar en ellos el comportamiento endógeno de las variables, proporcionaban al decisor político un mayor margen de maniobra, que era prácticamente inexistente en los modelos *à la* Solow, ya que en estos últimos tan sólo las alteraciones de la tecnología podrían tener alguna incidencia sobre el crecimiento, pero,

¹ En este ámbito, hay que señalar que dentro de esta vertiente se ha venido considerando una perspectiva más general, en la que se considera que el emprendedor es aquella persona que crea una empresa, sin que ello suponga que tengan que generarse nuevos productos. En este caso, habría que incluir a cualquier persona que lleve un negocio, sin que necesariamente tenga que ser innovador en el sentido de Schumpeter. Puede incorporar y asimilar los avances tecnológicos de otros empresarios en su propio proceso productivo.

CUADRO 1
EL CONCEPTO DE EMPRESARIO

El empresario	Principales autores
Asume riesgos	Cantillon, Cole, Hawley, Knight, Mill, Mises, San Bernardino de Siena, Shackle y Thtinen
Aporta recursos financieros	Böhm-Bawerk, Mises, Pigou y Smith
Innova	Bentham, Schmoller, Schumpeter, Shackle, Sombart, Thtinen y Weber
Toma decisiones	Cantillon, Cole, Keynes, Marshall, Menger, Mises, Schultz, A. Walker, F. Walker y Wieser.
Lidera un sector	Marshall, Jenofonte, Saint-Simon, Say, Schumpeter, Sombart, A. Walker, F. Walker, Weber y Wieser.
Gestiona o supervisa	Marshall, Menger, Mill y Say
Organiza y coordina los recursos económicos	Clark, Coase, Davenport, San Bernardino de Siena, Say, Schumpeter, Sombart, Weber y Wieser.
Possee una empresa	Hawley, Pigou, Quesnay y Wieser.
Utiliza los factores de producción	Keynes, A. Walker, F. Walker y Wieser.
Contrata	Bentham
Asigna recursos entre usos alternativos	Cantillon y Schultz

FUENTE: GARCÍA TABUENCA, DE JORGE y PABLO (2004, página 18, tomado de HÉRBERT y LINK (1982), NIJKAMP (2000) y elaboración propia.

al igual que en las demás variables, estas alteraciones son exógenas. Además, los modelos de crecimiento económico afirmaban que se puede alcanzar la convergencia real entre los países por sí misma, gracias a la existencia de rendimientos marginales decrecientes.

Como hemos señalado, los modelos de crecimiento endógeno modificaron este planteamiento ya que, aparte de permitir ese mayor margen de maniobra al decisor político que hemos indicado, cuestionó la posibilidad de que se produjera la convergencia real por sí misma. Ello dio lugar a que se introdujeran nuevas variables, no sólo cuantitativas, sino también cualitativas en el análisis, lo que fue favorecido tanto por la mejor información estadística como por las técnicas econométricas disponibles.

La visión anterior, que imperó durante tres décadas del siglo pasado, motivó el desinterés por el análisis del crecimiento, siendo el capital físico el motor esencial del

mismo. A partir de mediados de la década de 1980, aparecen los modelos de crecimiento endógeno, ofreciendo una visión alternativa a los anteriores. La consideración del comportamiento endógeno de las variables permitió no sólo ofrecer un mayor margen de maniobra al decisor político y cuestionar la convergencia real, sino también la inclusión de nuevos factores en el análisis, lo que se vio a su vez favorecido por la mejor y más amplia información estadística sobre variables tanto cuantitativas como cualitativas.

Desde esta perspectiva, se han ido introduciendo junto al capital físico distintos factores explicativos del crecimiento, tales como el capital humano, público, social y últimamente el espiritual o religioso. Los efectos de las políticas practicadas por los gobiernos son también considerados, directa e indirectamente, por la introducción del capital público o los impuestos, o por el análisis de la distribución de la renta.

En definitiva, gracias a esta ampliación del análisis del crecimiento económico se ha abierto la posibilidad de incorporar cuestiones tanto económicas como sociales, de comportamiento, etcétera. Factores como el capital social, ya citado, la *rule of law*, los niveles de democracia, corrupción, etcétera se han ido incorporando al análisis. En este sentido, un nuevo factor está siendo objeto de inclusión dada la relevancia que tiene en el proceso: el *entrepreneurship*.

A la hora de llevar a cabo esta tarea nos encontramos al menos con tres dificultades. En primer lugar, su delimitación o definición. No sólo no existe un término adecuado del concepto en castellano, sino que tampoco queda excesivamente claro qué habría que incluir en él. 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 crecimiento económico, como por ejemplo, el capital físico. Y, en tercer lugar, no disponemos de estadísticas amplias y homogéneas sobre este concepto como para poder realizar un estudio empírico adecuado.

A pesar de estas dificultades, el objetivo fundamental de este trabajo es el de analizar la relación existente entre el *entrepreneurship* y el crecimiento económico desde una doble perspectiva, la teórica y la empírica. En el siguiente apartado expondremos la relación teórica entre ambos fenómenos. En el apartado 4 llevaremos a cabo el estudio empírico, y finalizaremos exponiendo las principales conclusiones.

3. Objetivos de política económica

Una vez expuestas las características del emprendedor, nos interesa exponer aquí la relación que tiene este factor con los objetivos de política económica más relevantes. Así, en primer lugar, cabe destacar la relación entre éste y el empleo. En este sentido, suele señalarse que existe una relación positiva entre ambos, de tal forma que podría considerarse como un factor a tener en cuenta a la hora de elaborar la política de empleo. Las iniciativas de crear nuevas actividades productivas provocarían una reducción del desempleo.

Ahora bien, esta premisa no se cumple por igual en todos los países, como se puede comprobar en el Gráfico 1.

Tomando los datos ofrecidos por el GEM (Global Entrepreneurship Monitor) en su Informe Ejecutivo para España de 2006, se comprueba que nuestro país ofrece una situación desfavorable en lo que se refiere al número de empresas en la fase *early stage*, es decir, aquellas que llevan hasta 42 meses de actividad, que tiene un alto potencial de crecimiento de empleo. Como se puede comprobar en dicho gráfico, son Perú, Colombia, Rusia y China los que muestran un mayor nivel, mientras que Japón, México, Sudáfrica, Bélgica y Francia, entre otros, los que se sitúan por debajo de nuestra posición. Ello puede deberse, entre otros motivos, a diversos factores que afectan a la iniciativa de los nuevos emprendedores, como por ejemplo, el crecimiento económico que experimenta el país, las perspectivas, la competitividad del producto, el estado de la tecnología, etcétera.

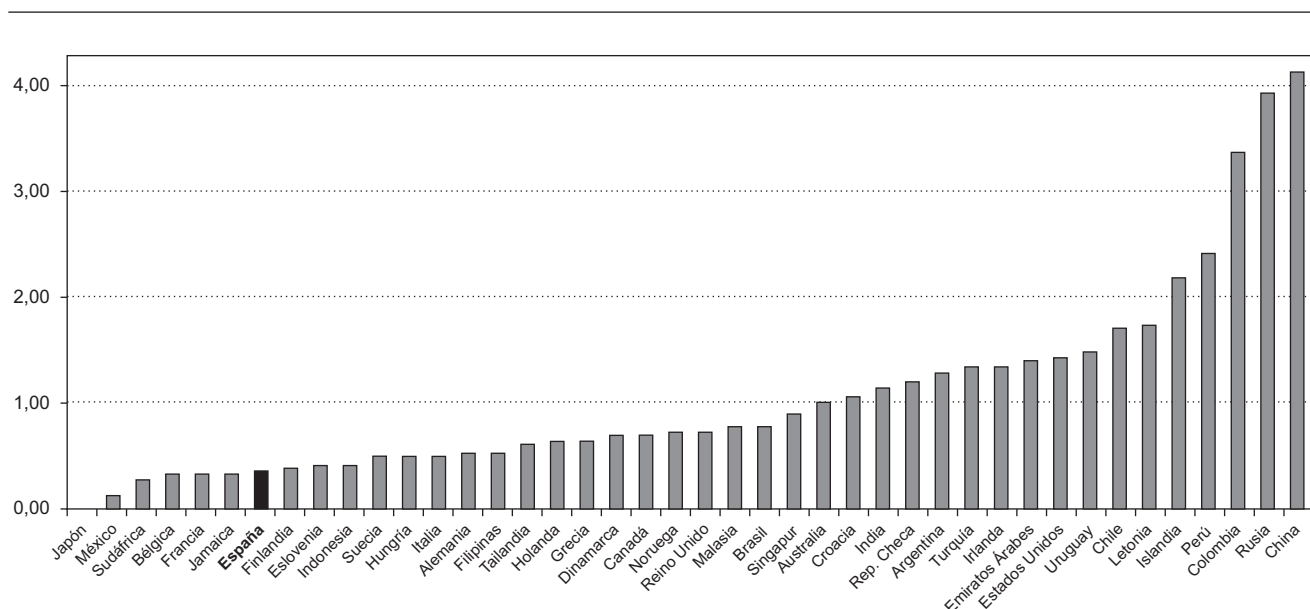
Si nos situamos en el caso concreto de nuestro país, los datos ofrecidos por el informe GEM muestran una pequeña recesión en 2006 respecto a 2005 en lo que se refiere a las empresas nacientes, pero en el caso de las consolidadas la situación es positiva. Respecto al futuro, los Gráficos 2, 3 y 4, muestran perspectivas de crecimiento en el caso de las nacientes y las nuevas, y sin que haya cambios en las ya consolidadas.

Esta situación que puede considerarse como moderada, podría ser susceptible de mejora en el caso de que se practicasen medidas tendentes a favorecer la actividad emprendedora, y a ellas nos vamos a referir en el siguiente apartado.

Junto al objetivo de empleo, hay que considerar también los efectos que tiene el comportamiento emprendedor sobre el crecimiento económico. La relevancia de este tipo de análisis radica en el hecho de que en las últimas décadas el crecimiento económico se ha convertido en el baremo para medir la bondad de las medidas económicas adoptadas por los gobiernos. Se suele considerar que aquellos países que crecen más que otros se encuentran en mejor situación, lo han hecho mejor y serían un modelo a imitar.

GRÁFICO 1

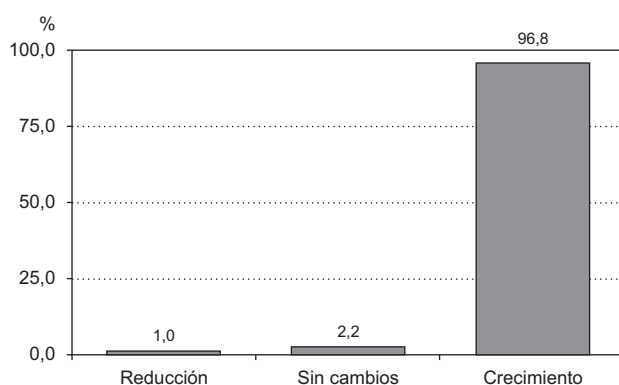
INICIATIVAS *EARLY STAGE* (HASTA 42 MESES)* QUE ESPERAN GENERAR 19 O MÁS PUESTOS DE TRABAJO EN CINCO AÑOS (En %)



NOTA: * Índice TEA (7/06), en terminología GEM.
FUENTE: GEM (2006, página 61).

GRÁFICO 2

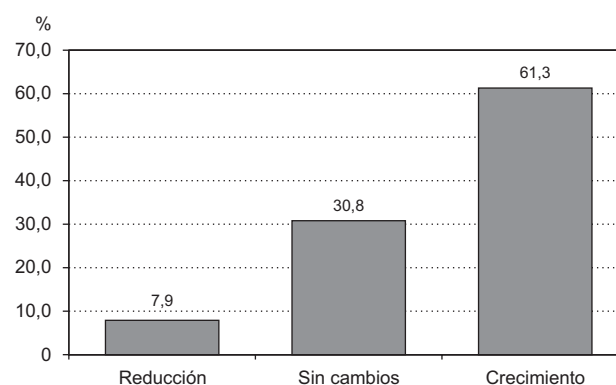
**TIPO DE EVOLUCIÓN ESPERADA EN EMPLEO EN CINCO AÑOS
Iniciativas nacientes (hasta 3 meses)**



FUENTE: GEM (2006, página 60).

GRÁFICO 3

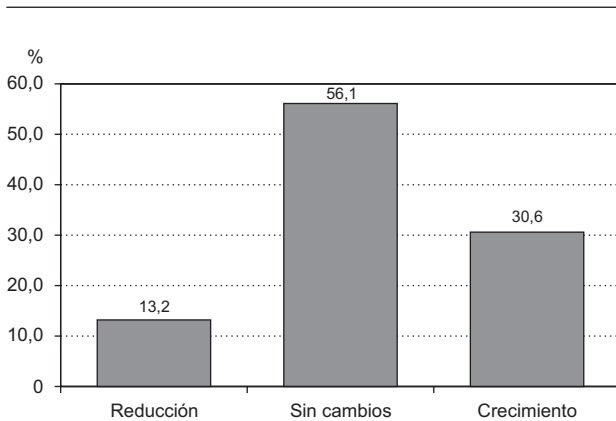
**TIPO DE EVOLUCIÓN ESPERADA EN EMPLEO EN CINCO AÑOS
Iniciativas nuevas (3-42 meses)**



FUENTE: GEM (2006, página 61).

GRÁFICO 4

**TIPO DE EVOLUCIÓN ESPERADA
EN EMPLEO EN CINCO AÑOS**
Empresas consolidadas (más de 42 meses)



FUENTE: GEM (2006, página 61).

Ello se debe a que, entre otras cuestiones, un mayor crecimiento significa que el país en cuestión ha aumentado el bienestar social, ya que no sólo supone disponer de un mayor número de bienes y servicios a disposición de los ciudadanos, sino también mantener e incluso aumentar los puestos de trabajos imposibilitando, por tanto, que aumente el desempleo, lo que da lugar a una mayor paz social. Es por ello que, en las últimas décadas, los estudios teóricos y empíricos hayan analizado los distintos factores que potencian el crecimiento.

En este sentido, tras los tradicionales factores de índole cuantitativa, trabajo y capital, se fueron añadiendo otros conforme se iba disponiendo de una mejor información estadística, tales como el capital humano, la distribución de la renta, etcétera. A éstos se añadieron otros de carácter cualitativo, como la democracia, la *rule of law*, el papel de las instituciones, etcétera, incluyéndose en este campo a los emprendedores.

La relación entre ambos parece obvia. Un país en el que no existan personas que estén dispuestas a elaborar bienes y servicios arriesgando sus recursos, difícil-

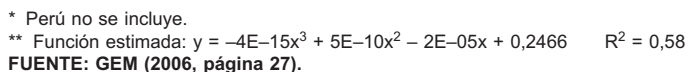
mente podría crecer de una forma sostenida. En una situación caracterizada por la ineficiencia, en la que no se aprovechan todos los recursos que disponemos, los emprendedores se ven motivados a aprovechar los recursos, consiguiendo para la economía una situación de eficiencia técnica y económica de la que antes carecía.

Pero junto a este efecto que, podríamos denominar directo, hay que tener en cuenta también el efecto indirecto expuesto por Holcombe (1998), según el cual, el comportamiento de un determinado emprendedor, si tiene éxito, no sólo motiva a otros a seguir su ejemplo, sino que también crea nuevas oportunidades para que las aprovechen terceros.

Obviamente, para que este proceso se cumpla, debe existir el adecuado clima o entorno en el que se pueda llevar a cabo esta actividad. Como se expondrá más adelante, resulta necesario un entramado legal que proteja la propiedad privada, un grado de libertad, la posibilidad de realizar los acuerdos necesarios que faciliten las operaciones comerciales, la existencia de una *rule of law*, etcétera (Harper, 1998, North, 1994, Olson, 1996).

Ahora bien, si aceptamos la posibilidad de una relación entre emprendedor y crecimiento económico, hay que tener en cuenta también el hecho de que puede producirse un efecto *feed-back*, esto es, que un mayor crecimiento favorece la aparición de emprendedores, ya que supone un clima económico que incentiva a determinadas personas a tratar de aprovechar una coyuntura de expansión en la que resulta más sencillo vender los bienes y servicios que se generan. La relación entre ambas variables se recoge en el Gráfico 5. En ella se recoge el índice TEA (*Total Entrepreneurship Activity*) elaborado por el GEM, a partir de una encuesta a la población adulta del país en cuestión, recogiendo el porcentaje de actividad emprendedora de la población adulta de un país, región o ciudad. Es la suma del porcentaje de la población adulta (18-64 años) involucrada en iniciativas nacientes (las que tienen hasta 3 meses de actividad) y las nuevas (que llevan a cabo una actividad desde los 3 meses hasta los 3,5 años).

RELACIÓN ENTRE TEA Y EL PIB *PER* CÁPITA



Si aceptamos esta distinción y, siguiendo a este autor (Holcombe, 2007, capítulo 2), uno de los factores que más inciden en la calidad del producto son las innovaciones. Y, precisamente, es el emprendedor, y el empresa-

riado en general, el que lleva a cabo la tarea de introducir estas innovaciones en el proceso productivo. Por consiguiente, desde esta perspectiva, los emprendedores tendrían un papel importantísimo en el progreso económico de la sociedad. Si bien podemos aceptar en términos generales el planteamiento de Holcombe, hay que añadir que el progreso implica algo más que la calidad del producto, como por ejemplo, la mejora social y, en este caso, habría que añadir otros factores como la distribución de la renta, los valores éticos, el consumismo, etcétera, que también tendrían un papel relevante. Pero este análisis escapa del objetivo perseguido en este artículo.

En definitiva, lo expuesto anteriormente nos muestra la importancia que tiene el comportamiento emprendedor respecto a algunos objetivos de la política económica. Debido a ello, resulta conveniente exponer cuáles serían las medidas y elementos que habría que considerar a la hora de diseñar una política económica que incentive el comportamiento de estas personas.

4. Medidas de política económica

En este ámbito hay que tener en cuenta una serie de aspectos que inciden sobre el comportamiento del emprendedor a la hora de incentivarlo a desarrollar una nueva actividad (Galindo, 2006).

En primer lugar, hay que tener en cuenta la formación. Una sociedad con un elevado grado de formación favorece la asimilación rápida de los avances tecnológicos y la introducción en la actividad que se pretende llevar a cabo. Esto supone hacer más competitivos los productos que se elaboran y poder afrontar de una mejor forma las vicisitudes que se puedan producir en los mercados. Este nivel de formación también es necesario para el caso de los trabajadores, ya que también a ellos les motiva a aceptar mejor los cambios tecnológicos y a propiciar su introducción, lo que redundará en un mayor crecimiento económico.

Pero junto a este aspecto positivo, hay que tener en cuenta, desde la vertiente negativa, que los sistemas de protección de los trabajadores son muy importantes y

que una enseñanza que no señale las ventajas de los emprendedores y no prepare para desarrollar esta actividad podría suponer un desincentivo para los futuros emprendedores a dedicarse a ello, prefiriendo ser empleados, junto con el elevado coste que suponen dichos sistemas, que podría ser inaceptable para los posibles emprendedores.

En segundo lugar, resulta también necesario que exista un clima social favorable respecto a la actividad del emprendedor. La sociedad tiene que comprender el riesgo al que se enfrentan estas personas y el beneficio que le reporta a la sociedad, en lo que se refiere a los puestos de trabajo que crea y a los bienes y servicios que proporciona. Como afirma Solomon (2002), los empresarios necesitan utilizar su ingenio para desarrollar su actividad, lo que no significa que tenga que suponer un perjuicio para la sociedad.

En tercer lugar, hay que tener en cuenta las expectativas que tengan los emprendedores sobre la situación económica del país. Como ya se ha indicado en el apartado anterior, el crecimiento económico supone un revulsivo para llevar a cabo estas nuevas tareas, ya que aparecen nuevas oportunidades en los mercados. Ahora bien, esta situación puede verse perjudicada por algunos comportamientos que habría que evitar. Por un lado, la existencia de un elevado grado de burocracia desincentiva a estas personas. Tener que dedicar mucho tiempo a los trámites necesarios para iniciar una actividad empresarial, junto con el coste monetario que a veces lleva implícito, no favorece al proceso. Por otro lado, junto a este aspecto, hay que considerar el papel de las instituciones, ya que su eficacia redundará en una mejora de esas expectativas. En algunas naciones, habría que considerar en este campo el papel negativo que tienen la corrupción y la falta de confianza a la hora de crear nuevos negocios.

En este punto hay que considerar lo que también hemos indicado en el apartado anterior respecto a la circunstancia de que conforme los países experimentan un mayor nivel de crecimiento, se reduce la aparición de nuevos nichos de mercado, existe una mayor compe-

tencia y, en definitiva, las expectativas de crear un nuevo negocio se reducen.

En este sentido, hay que tener en cuenta, en cuarto lugar, el papel que tiene el sector exterior. La eliminación de barreras a los flujos de capital y de personas tiene como efecto positivo la introducción de nueva tecnología, lo que hace más competitivos a los productos, y el aumento de posibles demandantes, lo que proporciona más nichos de mercado. Por otro lado, esta mayor apertura supone también la aparición de una mayor competencia que, a veces, tiene la forma de grandes empresas que se instalan en ese país, con productos que, en muchas ocasiones, son más competitivos. Esto no tiene necesariamente que suponer un desincentivo para los emprendedores, ya que estas empresas generan nuevas oportunidades de negocio (por ejemplo servicios de asistencia a ellas) o siempre quedan actividades que no pueden atenderse debido a su tamaño. En este caso, la formación del emprendedor y su instinto tienen gran importancia para buscar esas nuevas oportunidades.

En quinto lugar, hay que tener también en cuenta el papel que juegan las instituciones financieras a la hora de facilitar la financiación de estas actividades. Conforme los mercados se hacen más profundos y ofrezcan más productos y servicios, los emprendedores pueden encontrar una financiación más barata, lo que les ayudará a montar su actividad.

Finalmente, hay que analizar los factores que hacen que las empresas de nueva creación fallen y se vean obligadas a cerrar, y los que las impulsa a emprender. Los resultados ofrecidos en ese estudio proporcionarían una guía valiosa a la hora de diseñar la política económica que incentive la actividad de los emprendedores.

En el caso español disponemos de la información elaborada por el GEM en los informes anuales que elabora. En el último informe (GEM, 2006) para el caso de España se señalan como motivos para llevar a cabo la actividad emprendedora: la independencia (52,5 por 100) y el aumento de los ingresos (34,9 por 100). Este segundo motivo enlazaría con las expectativas

que se tienen respecto a la evolución de la economía. En este sentido, dicho informe señala también que la percepción de buenas oportunidades para emprender se ha ido reduciendo a partir de 2003, ya que en 2002 el porcentaje se situaba en el 42 por 100 y pasó a ser del 35 por 100 en 2003 y en 2006 se sitúa en el 25,7 por 100. Los factores que pueden haber propiciado esta evolución pueden ser la estabilidad económica y social, la competitividad y la falta de espíritu innovador (GEM, 2006, página 96).

Entre los factores que potencian la aparición de los emprendedores, según el informe GEM (2006, página 105), se citan las infraestructuras, el apoyo a la mujer, los programas gubernamentales y el fomento del crecimiento, entre los más valorados. Entre los de menor porcentaje, se citan la transferencia de tecnología y la educación primaria y secundaria. Y, finalmente, de entre los factores que se considera que más afectan negativamente al proceso emprendedor, se citan el apoyo financiero, las normas sociales y culturales y las políticas gubernamentales. Y las de menos incidencia, la apertura del mercado, el estado del mercado laboral y la composición percibida por la población (GEM, 2006, página 106).

Para completar nuestro análisis, vamos a considerar también el efecto que pueden tener las políticas fiscal y monetaria sobre los emprendedores. Es de esperar que una política fiscal expansiva que suponga un mayor gasto público (ya hemos visto los efectos beneficiosos derivados de unas mejores infraestructuras y una mejor formación) y una reducción de los impuestos, tenga un efecto beneficioso sobre los emprendedores, no sólo directamente sino también indirectamente por el mayor crecimiento económico que pueden generar con la correspondiente mejora de expectativas. En cuanto a la política monetaria, si es expansiva supondría también un estímulo para los emprendedores por la reducción del tipo de interés o si ha sido mediante una mayor oferta monetaria supone que habrá más dinero para conceder créditos, lo que anima a desarrollar la actividad emprendedora.

CUADRO 2

VARIABLE DEPENDIENTE: TEA

Variable	Coefficiente	Error estándar	Estadística t	Probabilidad
Constante	0,625022	27,5512	44,0804	0,0000
<i>y</i>	5,04365E-7	0,00000151313	3,00008	0,0081
<i>t</i>	-0,0000035147	0,0000097484	-2,77361	0,0130
<i>ms</i>	6,61003E-7	0,00000118739	1,79635	0,0902

NOTA: Estadísticas no ponderadas

R-cuadrado	0,600925	Mínimos cuadrados	0,0011
R-cuadrado ajustado	0,5305	Estadístico de Durbin-Watson	2,21957

FUENTE: Banco Mundial, GEM y elaboración propia.

Lo que acabamos de señalar se puede contrastar mediante la siguiente expresión:

$$TEA = \beta_1 + \beta_2 y + \beta_3 t + \beta_4 ms$$

TEA es el índice que mide la actividad emprendedora y es proporcionado por el GEM, *y* la renta, *t* los impuestos (variable representativa de la política fiscal) y *ms* (en representación de la política monetaria) la oferta monetaria. El signo esperado es positivo para todas ellas, excepto en el caso de los impuestos. El hecho de incluir la renta en esta ecuación es para indicar cómo la coyuntura económica tiene efecto positivo sobre las intenciones de los emprendedores a crear un nuevo negocio.

La estimación se ha realizado para el período 2000-2006 y para los siguientes países: Alemania, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Reino Unido, Singapur, Sudáfrica, Suecia. Los resultados se recogen en el Cuadro 2².

Como se puede comprobar, los signos son los esperados, lo que muestra que una buena coyuntura, una reducción de los impuestos y una política monetaria expansiva que suponga una mayor oferta monetaria tienen un efecto positivo sobre los emprendedores.

En definitiva, comprobamos cómo las medidas de política económica y el crecimiento económico tienen efectos positivos sobre los emprendedores. El fomento de las expectativas positivas, un mayor crecimiento y unas infraestructuras e instituciones adecuadas son los factores que incentivan esta actividad, y en este sentido habría que orientar las medidas que pretendan aumentar el comportamiento emprendedor español.

5. Conclusiones

El objetivo de este artículo ha sido exponer las características de los emprendedores y su relación con los objetivos más relevantes de la política económica. En este sentido hemos considerado tres, el empleo, el crecimiento y el progreso económico. Como se ha señalado, existe una relación positiva entre ellos, por lo que la actividad de los emprendedores genera un mayor bienestar social y económico. Hemos comprobado que la política fiscal que suponga una reducción de los impuestos y una política

² Agradecemos al profesor José Luis Alfaro Navarro su ayuda a la hora de realizar esta estimación.

expansiva que aumente la oferta monetaria, tienen efectos positivos sobre los emprendedores.

Pero además de estas políticas, debe practicarse una política que incentive dicha actividad y que tiene que tener en cuenta los aspectos socioeconómicos, culturales, las expectativas, los mercados financieros y la consideración de los factores que les impulsa a emprender y/o a cerrar sus negocios. En este sentido, el fomento del crecimiento y la mejora de las infraestructuras son factores impulsores de la actividad emprendedora, mientras que la falta de apoyo financiero y las normas sociales son las que propician el cese de esta actividad.

Referencias bibliográficas

- [1] BAUMOL, W. J. (1990): «Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive», *Journal of Political Economy*, 80, páginas 893-921.
- [2] BULL, I. y WILLARD, G. E. (1993): «Towards a Theory of Entrepreneurship», *Journal of Business Venturing*, 8, páginas 183-195.
- [3] CALVO, G. A. y WELLISZ, S. (1980): «Technology, Entrepreneurs and Firm Size», *Quarterly Journal of Economics*, 95, páginas 663-677.
- [4] CANTILLON, R. (1755): *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, Fondo de Cultura Económica, México.
- [5] EVANS, D. S. y JOVANOVIC, B. (1989): «An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints», *Journal of Political Economy*, 97, páginas 808-827.
- [6] GALINDO MARTÍN, M. A. (2006): «Entrepreneurship, crecimiento económico y ética», *Estudios de Economía Aplicada*, volumen 24-2, agosto, páginas 389-406.
- [7] GARCÍA TABUENCA, A.; DE JORGE, J. y PABLO, F. (2004): *Emprendedores y espíritu empresarial en España en los albores del Siglo XXI*, Fundación Rafael del Pino, Marcial Pons, Madrid.
- [8] GEM (2006): *Informe Ejecutivo 2006*, Madrid.
- [9] GORDON, R. H. (1998): «Can High Personal Tax Rates Encourage Entrepreneurial Activity?», *IMF Staff Papers*, volumen 45, n. 1.
- [10] HARPER, D. A. (1998): «Institutional Conditions for Entrepreneurship», en BOETTKE, P. J.; KIRZNER, I. M. y RIZZO, M. J. (eds.), *Advances in Austrian Economics*, volumen 5, JAI Press, Connecticut, páginas 241-275.
- [11] HERBERT, R. F. y LINK, A. N. (1982): *The Entrepreneur*, Praeger, Nueva York.
- [12] HERBERT, R. F. y LINK, A. N. (1989): «In Search of Meaning of Entrepreneurship», *Small Business Economics*, 1, páginas 39-49.
- [13] HOLCOMBE, R. G. (1998): «Entrepreneurship and Economic Growth», *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, páginas 45-62.
- [14] HOLCOMBE, R. G. (2007): *Entrepreneurship and Economic Progress*, Routledge, Londres.
- [15] KING, R. G. y LEVINE, R. (1993b): «Finance and Growth: Schumpeter may be Right», *Quarterly Journal of Economics*, 58, páginas 717-738.
- [16] KIRZNER, I. M. (1973): *Competition & Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- [17] KIRZNER, I. M. (1999): «Creative and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur», *The Review of Austrian Economics*, 11, páginas 5-17.
- [18] KNIGHT, F. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*, Houghton Mifflin Company, Nueva York.
- [19] LUMPKIN, G. T. y DESS, G. G. (1996): «Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance», *Academy of Management Review*, 21, páginas 135-172.
- [20] MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics*, Thommes Continuum, Oxford.
- [21] NIJKAMP, P. (2000): «Entrepreneurship in a Modern Network Economy», *Research Memorandum 2000-42*, Vrije Universiteit, Amsterdam.
- [22] NORTH, D. C. (1994): «Economic Performance Through Time», *The American Economic Review*, 84, páginas 359-368.
- [23] OLSON, M. (1996): «Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich and Others Poor», *Journal of Economic Perspectives*, 10, páginas 3-24.
- [24] QUADRINI, V. (2000): «Entrepreneurship, Saving, and Social Mobility», *Review of Economic Dynamics*, 3, páginas 1-40.
- [25] REISS, P. J. y WEINERT, L. (2002): «Entrepreneurs, Moral Hazard and Endogenous Growth», *Journal of Macroeconomics*, 27.
- [26] SAY J. B. (1803): *Tratado de Política Económica*, Fondo de Cultura Económica, Méjico.
- [27] SCHUMPETER, J. A. (1950): *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Brother Publishers, Nueva York.
- [28] SCHUMPETER, J. A. (1961): *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, Oxford.
- [29] SOLOMON, R. C. (2002): «Business Ethics and Virtue», en FREDERICK, R. E. (ed.), *A Companion to Business Ethics*, Basil Blackwell, Oxford, páginas 30-37.
- [30] WENNEKERS, A. R. M. y THURIK, A. R. (1999): «Linking Entrepreneurship and Economic Growth», *Small Business Economics*, 13, páginas 27-55.