

**LA NUEVA POLÍTICA DE FOMENTO EMPRESARIAL Y LOS MODELOS
EMPRESARIALES EN LA UE**

VIII REUNIÓN DE ECONOMÍA MUNDIAL

José Fernández Serrano

Dpto. Economía Aplicada I. Universidad de Sevilla

Facultad de CC. Económicas y Empresariales. Av./ Ramón y Cajal, Nº 1, 41018, Sevilla.

Tlfno.: 954554344. E-mail: jfserrano@us.es

Isidoro Romero Luna

Dpto. Economía Aplicada I. Universidad de Sevilla

Facultad de CC. Económicas y Empresariales. Av./ Ramón y Cajal, Nº 1, 41018, Sevilla.

Tlfno.: 954554486. E-mail: isidoro@us.es

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años se viene constatando la importancia del dinamismo emprendedor como factor condicionante del crecimiento y el desarrollo económico (Audretsch, 2002 y 2003; Audretsch y Thurik, 2002; Carree y Thurik, 2003; Reynolds *et al.* 2002 y 2003; van Stel *et al.*, 2005). A este respecto, diversos indicadores coinciden en apuntar a la existencia de deficiencias significativas en el espíritu emprendedor en las economías de la Unión Europea, especialmente cuando se introduce a los EE.UU. como término de comparación. Así pues, en el marco del “Global Entrepreneurship Monitor” (GEM)¹ se ha introducido como indicador del dinamismo emprendedor el denominado índice TEA (“Total Entrepreneurial Activity”) o índice de actividad emprendedora total. Este indicador se define como el número de empresarios nacientes que, a lo largo del último año, han desarrollado alguna actuación tendente a poner en marcha un nuevo negocio, más los propietarios y gerentes de empresas en funcionamiento, pero con menos de 42 meses de actividad, expresado todo ello como porcentaje de la población en edad de trabajar (entre 18 y 64 años) (Acs *et al.*, 2005: 16). En este sentido, la UE presenta un índice TEA de 5,4% por debajo de EE.UU, con un índice TEA del 11,3%, y del resto de países de alto nivel de renta que aparecen en el informe del GEM, con la única excepción de Japón. Así mismo, los resultados del “*Entrepreneurship Barometer*”, realizado por EOS Gallup Europa (2004) por encargo de la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea, ponen de manifiesto que los europeos sienten una inclinación mayoritaria hacia el trabajo por cuenta ajena, mientras que los americanos prefieren el trabajo por cuenta propia. Concretamente, el 61% de los americanos se decantarían por el trabajo por cuenta propia, frente a un 45% de los europeos, tanto en la UE-15 como en la UE-25.

¹ El GEM es un proyecto de investigación internacional iniciado en 1999 con el objetivo de describir y analizar los procesos de emprendimiento sobre una muestra amplia de países -treinta y cuatro en el informe de 2004-. Para una presentación general de la metodología y el diseño de este proyecto véase Reynolds *et al.* (2005).

Estas deficiencias en el dinamismo emprendedor en Europa han impulsado a la Unión a desarrollar a lo largo de las últimas décadas un programa de acción enfocado a la promoción del espíritu empresarial y al fomento de la PYME (Romero y Fernández, 2005). En especial, en los últimos años, se han multiplicado las actuaciones en esta dirección en función del exigente y estimulante reto definido en el Consejo de Europeo de Lisboa de 2000 de convertir a la Unión “en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos” (UE, 2000a).

No obstante, el impacto del dinamismo emprendedor en el crecimiento y el desarrollo económico presenta una naturaleza compleja. Ciertamente, la relación entre la actividad emprendedora y el PIB per cápita parece ajustarse a una curva en U, de modo que altos niveles de dinamismo emprendedor son característicos tanto de economías de alto nivel de renta como de bajo nivel de ingreso (Acs *et al.*, 2005: 38-40). Este comportamiento se explica por la abundancia en las economías más pobres de autoempleados y pequeños propietarios de negocios y explotaciones agrarias orientados a la subsistencia. Conforme se avanza en el desarrollo económico, el tamaño empresarial medio se eleva, van apareciendo grandes empresas que actúan como empleadores y, por todo ello, se reduce la necesidad de recurrir a la actividad empresarial como medio de vida. No obstante, a partir de un cierto nivel de desarrollo la mejora de las condiciones económicas, en las infraestructuras de todo tipo y en el funcionamiento institucional propician la elevación del dinamismo emprendedor al reducir los obstáculos y los riesgos asociados a las iniciativas empresariales. Igualmente, van Stel *et al.* (2005) han puesto de manifiesto que el impacto significativo del dinamismo emprendedor sobre el crecimiento económico no tiene un carácter lineal. De este modo, según su análisis, la actividad emprendedora se correlacionaría positivamente con el crecimiento del PIB en los países de alto nivel de ingreso, pero negativamente en los países pobres. Ello se puede explicar por los bajos niveles de capital humano que caracterizarían a los emprendedores en países en desarrollo, mayoritariamente autoempleados que ponen en marcha un pequeño negocio como vía para escapar de situaciones de desempleo, mientras que en las economías más avanzadas aparecen emprendedores con un alto nivel de formación,

impulsados por la percepción en el mercado de oportunidades de negocio que no han sido previamente explotadas, especialmente en actividades de alto nivel tecnológico e intensivas en conocimiento.

En este mismo sentido, pese a que los estudios empíricos disponibles a escala internacional permiten mantener con cautela la hipótesis de que las PYMEs estimulan el crecimiento económico (Audretsch y Thurik, 2002; Beck, Demirgüç-Kunt y Levine, 2003), el papel de las PYMEs no parece ser el mismo en todo tipo de economías. De este modo, Carree y Thurik (1999) muestran que la importancia relativa de las PYMEs en actividades industriales tiene un efecto positivo sobre el crecimiento en los países de renta más alta dentro de la UE, pero no en países europeos de menor renta, como España y Portugal.

En conjunto, estos resultados implican que el dinamismo emprendedor tiene características y resultados distintos, e incluso opuestos, en países con distintos niveles de desarrollo y con estructuras socio-económicas diferentes. En consecuencia, si se quiere impulsar el dinamismo emprendedor como motor de crecimiento y desarrollo, resulta necesario profundizar previamente en el análisis cualitativo en torno al tipo de emprendedores y de PYMEs existentes en cada economía, considerando no sólo su “cantidad”, sino también su “calidad” (Guzmán *et al.*, 2000; Guzmán y Santos, 2001, Romero y Santos, 2006).

Estas consideraciones son directamente aplicables en el ámbito de la UE, dentro de la cual se aprecian diferencias significativas en las culturas y estructuras empresariales de los Estados miembros, que además se han acentuado tras las nuevas incorporaciones a la Unión. A este respecto, los datos del GEM revelan diferencias significativas en el dinamismo emprendedor en los países de la UE, presentándose como casos extremos Eslovenia y Bélgica, con índices TEA de 2,6 y 3,5% respectivamente -los más bajos de la UE-, frente a tasas del 8,8% y 7,7% en Polonia e Irlanda -las más elevadas de la UE-. Del mismo modo, si se consideran los resultados del Eurobarómetro “*Entrepreneurship*” se aprecian también diferencias notables en la predisposición de los europeos respecto a la

actividad empresarial. Concretamente, la preferencia por el trabajo por cuenta ajena se mueve entre los valores máximos obtenidos para Irlanda y España con un 58% y 56% de los encuestados, respectivamente y un valor mínimo del 30% para las Repúblicas Checa y Eslovaca. Así mismo, el peso de las PYMEs en el conjunto del tejido empresarial y las características del sector de la PYME (dinamismo exportador e innovador, tamaño medio, etc.) en los distintos países de la UE es muy dispar. Esta realidad plural debe ser tenida en consideración en el diseño de la política comunitaria de fomento empresarial a fin de elevar su eficacia y eficiencia, adaptándola a las características peculiares de la cultura y la estructura empresarial en las distintas regiones europeas.

Este trabajo, aplicando técnicas de análisis cluster a un conjunto de variables “*proxy*”, se identifican grupos homogéneos de países de la UE en función de su dinamismo emprendedor y de las características de su tejido empresarial. Así mismo, se reflexiona sobre las implicaciones que tiene la coexistencia de diversos modelos empresariales en la UE sobre el planteamiento de la política europea de fomento empresarial.

2. LA HETEROGENEIDAD DE LA EUROPA EMPRESARIAL. MODELOS EMPRESARIALES EN LA UE

Como se ha señalado en la introducción, existen diferencias nacionales muy notables dentro de la UE en lo que atañe a la cultura emprendedora y a las características de la estructura empresarial. Esta heterogeneidad se traduce en la presencia de modelos empresariales diferenciados en relación a ambos extremos.

3.1. Modelos de cultura emprendedora en la UE ampliada: Las cuatro “Europas” empresariales

En primer lugar, nos centraremos en la diferente predisposición de las poblaciones nacionales de la UE respecto al desarrollo de la actividad emprendedora, lo que nos aproxima a la identificación de diferentes culturas empresariales dentro de la Unión.

2.1.1. Datos y variables

En este primer ejercicio se han empleado datos del Eurobarómetro “Entrepreneurship” de la UE (Eos Gallup Europe, 2004). Concretamente entre las cuestiones que se plantean en dicha encuesta se seleccionaron las siguientes variables:

a) *Preferencia por el trabajo por cuenta ajena* (frente a la preferencia por el trabajo por cuenta propia). Según Guzmán y Santos (2001), la *preferencia por el trabajo por cuenta propia* representa una condición necesaria para la existencia de un empresario de calidad, en tanto refleja un deseo de independencia que juzgan consustancial a la figura del empresario. Por el contrario, la preferencia por el trabajo por cuenta ajena implica una predisposición negativa frente a la actividad empresarial y, cuando se presenta en individuos que de hecho son autoempleados, permite prever un escaso pulso emprendedor en la actividad profesional o empresarial desarrollada.

b) *Motivo necesidad para el autoempleo* (frente a motivo oportunidad). La motivación que impulsa a los emprendedores es un elemento esencial en la calidad del empresario y un factor explicativo del dinamismo posterior de la empresa. A este respecto, se pueden distinguir dos tipos de emprendedores (Acs *et al.*, 2005: 18-21):

- Los emprendedores que ponen en marcha un proyecto empresarial a fin de explotar oportunidades de negocio percibidas en el mercado (“*opportunity entrepreneurship*”).
- Los emprendedores que deciden abordar una actividad empresarial como solución ante la inexistencia de alternativas de empleo satisfactorias (“*necessity entrepreneurship*”).

Por lo general, cabe esperar que aquellos emprendimientos impulsados por la apreciación de una oportunidad de negocio atractiva tendrán una proyección de futuro y una repercusión final más positiva que aquellos otros forzados por situaciones de necesidad.

c) *Motivos que inducen a preferir el trabajo por cuenta ajena.* Una de las preguntas del Eurobarómetro se ocupa de las razones que explican la preferencia por el trabajo por cuenta ajena. En este análisis se incorporan como variables diferenciadas los porcentajes de respuesta afirmativa a los siguientes motivos esgrimidos:

- *Falta de una idea empresarial*
- *Falta de interés por el autoempleo*
- *Falta de financiación*
- *Falta de habilidades para el autoempleo*
- *Falta de conocimiento / familiaridad con el autoempleo*
- *Porque no es tan arriesgado*
- *El papeleo y las barreras administrativas*

Esta cuestión del Eurobarómetro nos proporciona información sobre el interés y la predisposición de la población respecto a la actividad empresarial, así como sobre los obstáculos que apartan a los europeos del desarrollo de la misma. Respecto a este particular, conviene tener presente que no se trata de un indicador objetivo que mida las barreras de diversa naturaleza a la actividad emprendedora, sino de una pregunta que capta la percepción subjetiva de los ciudadanos al respecto, percepción que puede obedecer a razones reales pero también a prejuicios y preconcepciones. En este sentido, las variables aquí consideradas proporcionan también una aproximación a las características de la cultura empresarial imperante en la sociedad.

2.1.2. Metodología

El objetivo de este ejercicio es la obtención de grupos homogéneos de países para lo que se han empleado técnicas de análisis de conglomerados o análisis “cluster”. Previamente se ha procedido a efectuar un análisis factorial para eliminar la interdependencia existente entre las variables seleccionadas. El estadístico Kaiser-Meyer-Olkin, con un valor de 0.817, indicó que los datos eran adecuados para la aplicación de un modelo factorial y el contraste de esfericidad de Barlett mostró que no era significativa la hipótesis nula de variables iniciales incorreladas. Así pues, se realizó un análisis factorial adoptando el método de componentes principales como criterio de

extracción. Como resultado, se obtuvieron dos factores principales que explican el 76.45 % de la varianza total del modelo. La matriz de componentes -o matriz de carga factorial-, que recoge la ponderación de cada factor en cada una de las variables, se presenta en la Cuadro 1. En ella se puede observar que la primera componente está asociada a la preferencia por el trabajo por cuenta ajena y al motivo necesidad para el autoempleo, apreciándose una relación negativa entre ambas variables. Ello implica que en los países en los que un mayor porcentaje de la población prefiere el trabajo por cuenta propia, tiende a predominar a su vez el motivo necesidad para el autoempleo. Por consiguiente, la predisposición favorable hacia el autoempleo parece encontrarse en gran medida forzada por la dificultad de encontrar un empleo satisfactorio y no tanto por un auténtico interés por el desarrollo de una actividad empresarial. La segunda componente agrupa las variables referidas a los motivos para preferir el trabajo por cuenta ajena -que se encuentran positivamente correlacionadas entre sí-.

CUADRO 1. Matriz de componentes

	Componente	
	1	2
Preferencia por el trabajo por cuenta	,859	,058
Motivo necesidad para el autoempleo	-,873	,251
Falta de una idea empresarial	,026	,893
Falta de interés por convertirse en	,212	,886
Falta de recursos financieros	-,121	,932
Falta de habilidades	-,011	,835
Falta de conocimiento sobre el	,104	,950
Porque no es tan arriesgado / por condiciones económicas	-,207	,717
Papeleo / Barreras administrativas	,165	,780

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eos Gallup Europe (2004)

A continuación, con una finalidad exploratoria, se aplicó a los datos un análisis de conglomerados jerárquicos que puso de manifiesto la existencia de cuatro grandes grupos de países, más un quinto conformado exclusivamente por la República Checa. El método de conglomerado elegido fue la vinculación intragrupos y la medida de intervalo el

cuadrado de la distancia euclídea. Para estudiar con mayor detalle los grupos existentes se procedió a realizar un análisis de conglomerados según el método de las k medias, forzando la existencia de los cinco grupos de países detectados en el análisis jerárquico. Los grupos de países identificados, así como la distancia de cada país respecto al centro de su respectivo grupo se presentan en la cuadro 2.

2.1.3. Resultados

El análisis permite, por lo tanto, identificar cuatro modelos empresariales básicos en la UE, desde la perspectiva de la cultura empresarial que caracteriza a sus integrantes:

CUADRO 2. Pertenencia y distancia al centro de los conglomerados

Conglomerado	Países	Distancia	Conglomerado	Países	Distancia
1 Tronco central	Bélgica	0,235	3 Países de Europa central y del este	Alemania	0,280
	Francia	0,499		Estonia	0,229
	Irlanda	0,670		Hungría	0,616
	Luxemburgo	0,539		Letonia	0,474
	Austria	0,246		Lituania	0,827
	Reino Unido	0,470		Polonia	0,689
	Malta	0,474		Eslovaquia	0,589
	Eslovenia	0,270			
2 Países escandinavos	Dinamarca	0,129	4 Países mediterráneos	Grecia	0,347
	Holanda	0,277		España	0,086
	Finlandia	0,466		Italia	0,499
	Suecia	0,376		Portugal	0,724
				Chipre	0,409
		5	Rep. Checa	0,000	

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eos Gallup Europe (2004)

- **Grupo 1. Modelo “troncal” europeo.** Denominamos de este modo al más nutrido de los grupos, conformado por ocho países, entre ellos Francia y el Reino Unido. Se encuadran en él los Estados miembros que se ajustan en mayor medida al promedio europeo para las variables consideradas y que, por lo tanto, manifiestan, en términos generales, las deficiencias de la cultura empresarial en la UE.

• **Grupo 2. Modelo escandinavo de cultura emprendedora minoritaria “de calidad”.** El grupo segundo se encuentra conformado por los países escandinavos, que se caracterizan por tener los niveles de preferencia por el trabajo por cuenta ajena más altos de la Unión (y *sensu* contrario, por los niveles de preferencia frente al trabajo por cuenta propia más bajos). Se trata de economías prósperas, con amplias alternativas de empleo para la población activa, donde los individuos que se decantan por la actividad empresarial se encuentran motivados por la detección de oportunidades de negocio interesantes y no por situaciones de necesidad. Por otra parte, la población no detecta la existencia de barreras importantes para la actividad empresarial. Por lo tanto, en estos países cabe esperar que resulte fácil el surgimiento de emprendedores altamente motivados que detecten oportunidades atractivas en actividades de alto nivel tecnológico e intensivas en conocimiento y pongan en marcha negocios con un alto potencial, es decir, el tipo de emprendimientos “de calidad” con capacidad real de promover el crecimiento económico en las economías avanzadas.

CUADRO 3. Medias para cada variable y grupo

	1	2	3	4	5	Total
	Tronco central	Países escand.	Europa central y del este	Países medite.	Rep. Checa	
Preferencia por el trabajo por	52,63	62,50	48,71	37,20	55	50,12
Motivo necesidad para el	27,75	16,50	33,86	39,40	31	30,12
Falta de una idea empresarial	2,38	2,25	8,43	3,60	28	5,32
Falta de interés por el autoempleo	6,63	8,50	10,00	4,20	46	8,96
Falta de recursos financieros	3,75	1,00	17,71	4,00	43	8,84
Falta de habilidades	3,75	3,75	11,14	2,40	18	6,12
Falta de conocimientos sobre	1,87	2,75	8,71	1,40	26	4,80
Porque no es tan arriesgado / por condiciones económicas	9,75	10,25	21,14	14,20	38	15,04
Papeleo / Barreras administrativas	3,50	4,25	5,00	2,20	17	4,32

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eos Gallup Europe (2004)

- **Grupo 3. Modelo centro-oriental europeo de rigidez estructural.** En este grupo se encuentran la mayor parte de los nuevos países comunitarios del centro y este europeo junto a Alemania. Se trata de economías que, como resultado de su trayectoria histórica, muestran estructuras socio-económicas poco favorecedoras de las iniciativas emprendedoras y de la actividad de las PYMEs. Al menos, ésta es la sensación generalizada en la población, que detecta substanciales obstáculos al desarrollo de proyectos empresariales. En cualquier caso, esta percepción acusada de las barreras a la actividad emprendedora podría también tener un importante componente psico-social e indicar la presencia de una débil cultura empresarial en estos países. Ciertamente, los porcentajes de individuos que rechazan el autoempleo debido a la falta de una idea empresarial, a la falta de interés y al riesgo asociado a esta opción son los más elevados entre todos los países de la UE. Las dificultades para encontrar un puesto de trabajo condicionan, no obstante, una predisposición hacia el autoempleo superior a la media europea, pero explicada por situaciones de necesidad.

- **Grupo 4. Modelo mediterráneo de cultura emprendedora de “subsistencia”.** El cuarto grupo se encuentra integrado por los países mediterráneos. Frente a lo que cabría esperar, es en estos países donde la población muestra una predisposición mayor hacia el trabajo por cuenta propia, pero esa tradición o cultura del autoempleo se encuentra forzada por situaciones de necesidad derivadas de las altas tasas de desempleo existentes. La población en estos países no se caracteriza por descartar el autoempleo debido a la existencia de obstáculos importantes a la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales, aunque sí tiende a considerar que no se dan las condiciones económicas idóneas. Encontramos aquí, por lo tanto, una cultura empresarial sólida, pero con un carácter de subsistencia y una pobre calidad de los emprendimientos. Más adelante se profundizará sobre este particular.

- Por su parte, la **República Checa** se ajusta con carácter general al modelo de Europa central y del este, pero se singulariza porque en ella la población percibe mayoritariamente obstáculos muy graves a la actividad empresarial. Sin que hayamos profundizado en el estudio de este caso particular, los resultados extremos que se

aprecian al respecto podrían atribuirse a fuertes deficiencias en la cultura empresarial de su población, dado que se trata de un país con una situación socio-económica favorable en el contexto de centro y este de Europa, cuyas estructuras socio-económica e institucional no deberían dificultar el acceso a la actividad empresarial mucho más que en el resto de países de su entorno inmediato. En cualquier caso, por la semejanza de sus datos y por la proximidad geográfica, a efectos de consideraciones posteriores se considerará a la República Checa incluida en el tercero de los grupos.

3.2. Estructura empresarial en la UE-15

A continuación, como un segundo análisis, se han considerado las características del tejido empresarial de las economías europeas a fin de identificar también grupos homogéneos de países.

3.2.1. Datos y variables

En este segundo ejercicio se han utilizado datos procedentes del Observatorio de las PYMEs europeas (2002 y 2004 a y b). Estos datos sólo están disponibles para la UE de los Quince, por lo que en este análisis no se han podido incluir los nuevos países comunitarios procedentes de la última ampliación. Concretamente se han seleccionado seis variables que se aproximan a las características estructurales del tejido empresarial de las economías europeas y al dinamismo del sector de la PYME:

- *Empleo en las PYMEs* (excluidas microempresas) respecto al total (en porcentaje) (2003).
- *Empleo en las grandes empresas* respecto al total (en porcentaje) (2003).
- *Número de empresas por cada 1000 habitantes* (2003)².
- *PYMEs que desarrollaron alguna actividad de exportación* (en porcentaje respecto al total de PYMEs) (2001).

² Calculado a partir de datos del Observatorio de las PYMEs Europeas y del *World Development Indicators* del Banco Mundial.

- *PYMEs que consideran que el principal objetivo de su política de empresa es la innovación (en porcentaje respecto al total de PYMEs) (2001).*
- *Tasa de crecimiento promedio en el período 1998-2000 del valor añadido de las PYMEs en sectores de manufacturas de alta tecnología.*

2.2.2. Resultados

Utilizando estos datos, se comenzó por verificar la conveniencia de efectuar un análisis factorial previo aplicando los test de Kaiser-Meyer-Olkin y el contraste de Barlett, constatándose que no tenía sentido realizarlo. Así pues, se procedió a aplicar directamente un análisis cluster jerárquico que permitió apreciar la existencia de dos grupos de países: un conglomerado, que se forma muy rápidamente, conformado por España, Grecia, Italia y Portugal, y un segundo grupo heterogéneo, en el que se incluirían los 11 países restantes. A continuación, como en el primer ejercicio, se realizó un análisis de k-medias forzando la formación de dos grupos con los resultados que se presentan a continuación.

CUADRO 4. Pertenencia y distancia al centro de los conglomerados

Conglomerado 1	Distancia	Conglomerado 2	Distancia
Austria	18,764	Grecia	5,528
Bélgica	6,283	Italia	9,436
Dinamarca	8,823	Portugal	11,104
Finlandia	10,675	España	6,075
Francia	10,593		
Alemania	6,121		
Irlanda	22,203		
Luxemburgo	21,508		
Países Bajos	10,948		
Suecia	15,759		
Reino Unido	11,974		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatorio de las PYMEs europeas (2002 y 2004 a y b)

Como puede apreciarse en la Cuadro 5, los países mediterráneos se caracterizan en el contexto europeo por una contribución muy inferior de las grandes empresas al empleo total y por una presencia mucho mayor de microempresas (de ahí que la densidad empresarial –expresada en número de empresas por cada 1000 habitantes- sea muy superior a la del resto de la UE-15). Así pues, el tamaño empresarial medio en los países mediterráneos se sitúa en los 4,25 trabajadores, indicador que se eleva a los 9,27 en el resto de países de la UE-15. Esta atomización del tejido empresarial, unida a la reducida presencia de grandes empresas, constituye un síntoma de debilidad de las economías del sur europeo. Esta estructura dimensional desfavorable se ve acompañada por la presencia de un sector de PYME menos dinámico: de este modo, el porcentaje de empresas que declara desarrollar actividades de exportación es claramente inferior en las economías mediterráneas, del mismo modo que es menor el número de empresas que consideran la innovación como el objetivo fundamental de su estrategia empresarial. Finalmente, la tasa de crecimiento del valor añadido por las PYMEs en industrias de alta tecnología se sitúa por debajo de la mitad de la alcanzada en el resto de la UE.

CUADRO 5. Medias para cada variable y grupo

Grupo	Emp. PYMEs (%)	Emp. Grandes (%)	Empr. x 1000 hab	Export.	Innov.	Crec. manuf. alta tecnología
Resto	34,27	32,18	40,16	22,00	6,91	4,25
Países mediterráneos	32,25	17,00	70,99	14,50	5,50	2,00
Total	33,73	28,13	48,38	20,00	6,53	3,65

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Observatorio de las PYMEs europeas (2002 y 2004 a y b)

3. CONCLUSIÓN. IMPLICACIONES RESPECTO AL DISEÑO DE LA POLÍTICA EUROPEA DE FOMENTO EMPRESARIAL

Como se señaló al inicio de este trabajo, recientes estudios empíricos coinciden en destacar el impacto positivo que la actividad emprendedora y el sector de la PYME tienen en las economías desarrolladas. A este respecto, a la luz de los indicadores disponibles, la UE se caracteriza por un dinamismo emprendedor menor al de EE.UU. y otras economías avanzadas. Por lo tanto, se justifica la introducción de medidas de fomento emprendedor desde instancias comunitarias, a fin de incentivar vocaciones empresariales y mejorar el entorno general en el que los emprendedores y las PYMEs desarrollan su actividad.

No obstante, el impacto del dinamismo emprendedor y del sector de la PYME sobre el crecimiento económico no es homogéneo en economías con diferentes niveles de desarrollo y distintas características estructurales. Es por ello que la política comunitaria de fomento empresarial debe tener siempre presente la existencia de situaciones muy dispares entre los Estados miembros, tanto respecto a la incidencia del espíritu empresarial, como a la importancia y a las características del sector de la PYME. Esta heterogeneidad se ha acentuado especialmente tras la reciente ampliación de la UE hacia el centro y el este de Europa, que ha supuesto la incorporación de países con una estructura económica y unas tradiciones productivas muy particulares, necesariamente condicionadas por el mantenimiento durante décadas del sistema socialista.

En la actualidad, la mayor parte de las competencias en materia de fomento empresarial en la UE recaen en los gobiernos nacionales y regionales, de modo que no existe un riesgo grave de que se aplique un tratamiento homogéneo diseñado en Bruselas, con un impacto nulo -o incluso negativo- para algunos socios comunitarios. Por el contrario, la política europea de fomento empresarial marca simplemente unas orientaciones estratégicas y unas recomendaciones generales que los Estados miembros se encargan de interpretar y aplicar. A este respecto, el método abierto de coordinación, introducido en el Consejo de Lisboa (2000), constituye un mecanismo adecuado, útil y compatible con un reparto eficiente de las competencias. No obstante, para asegurar un

diseño eficaz y eficiente de la política europea de fomento empresarial, no deja de ser necesario tener presente, en las acciones planteadas a escala comunitaria, la existencia de diferentes culturas empresariales en el seno de la UE. A este respecto, se han identificado en este trabajo cuatro grandes grupos de países con problemáticas muy diferentes que requieren de medidas particulares diseñadas en función de sus circunstancias concretas o, al menos, de una alteración ad hoc del énfasis en un tipo de acciones u otro en función de las prioridades en cada caso.

a) **Las acciones comunes de fomento emprendedor y el modelo troncal europeo.** Como se señaló con anterioridad, el déficit emprendedor que se aprecia con carácter general en la UE justifica la introducción de acciones horizontales aplicables a todos los Estados miembros. Este comportamiento medio comunitario queda representado particularmente por el grupo de países que hemos calificado como modelo troncal europeo, conformado por cuatro miembros fundadores, entre ellos dos países grandes - Francia y el Reino Unido- y dos pequeños –Bélgica y Luxemburgo-, junto a Irlanda, Austria, Malta y Eslovenia. En el apartado segundo de este trabajo se han presentado sintéticamente los distintos campos de actuación de la política europea de fomento empresarial, todo ellos pertinentes en consideración de los déficits y problemas existentes en cada ámbito.

b) **La promoción del espíritu empresarial en el modelo escandinavo de cultura emprendedora minoritaria de calidad.** En segundo lugar, se ha identificado un modelo escandinavo de cultura emprendedora presente en Dinamarca, Países Bajos, Finlandia y Suecia, que se caracterizaría por bajos niveles de preferencia por el trabajo por cuenta propia en el conjunto de la población, pero también por la presencia de un colectivo de emprendedores de calidad impulsados por la detección en el mercado de oportunidades de negocio. En el caso de estos países, en los que la población no detecta obstáculos especialmente graves para el desarrollo de la actividad empresarial (financieros, administrativos, etc.), la política de fomento emprendedor debería orientarse especialmente al estímulo del espíritu empresarial en el conjunto de la población, a través

de acciones publicitarias y promocionales de diversa naturaleza y actuaciones en el sistema educativo a todos los niveles.

c) Las políticas de reforma en el modelo centro-oriental europeo de rigidez estructural. Los países del centro y este de Europa adheridos a la UE en 2004 se ajustan, junto a Alemania, a un tercer modelo caracterizado especialmente por la percepción por la población de substanciales barreras al desarrollo de las iniciativas emprendedoras. En estos casos, parece requerirse un esfuerzo adicional para la mejora del entorno general (económico, financiero, administrativo, regulador, etc.) en el que los emprendedores y las empresas se desenvuelven. Para ello se debería profundizar en las políticas estructurales que favorezcan el correcto funcionamiento de los mercados, actuando a la par sobre los fallos del mercado (en el sistema financiero, en la generación y difusión del conocimiento y de la tecnología, con medidas de defensa de la competencia, etc.) y sobre los fallos institucionales que eventualmente se derivan de una “excesiva” o de una “mala” regulación, obstaculizadora de la actividad emprendedora. Así mismo, en estos países resulta igualmente importante promover una mayor cultura empresarial a través de acciones publicitarias y formativas. No en balde se trata, en este caso, de economías donde la iniciativa privada se vio cercenada durante décadas por la lógica de la planificación central socialista.

d) La mejora de la calidad de los emprendimientos en el modelo mediterráneo de cultura emprendedora de subsistencia. Finalmente, en el modelo mediterráneo característico de España, Grecia, Italia y Portugal, el problema real no es la insuficiencia de una cultura emprendedora, sino la baja calidad y dinamismo de los empresarios y de las PYMEs. De este modo, el énfasis se debe poner en incrementar la dotación de capital humano y tecnológico a fin de obtener una mejora cualitativa en los emprendimientos. En estos países el objetivo real debería ser incrementar el número de iniciativas en sectores de alto nivel tecnológico, acometidas por técnicos y profesionales especializados y no simplemente alcanzar mayores cifras de creación de empresas o unas mayores tasas de autoempleo. Por lo tanto, se requiere una mayor atención respecto a la formación de profesionales en las titulaciones de contenido más técnico, así como una intensificación

de los esfuerzos en materia de Investigación, Desarrollo tecnológico e Innovación (I+D+I), tanto en el ámbito público como en el privado. Así mismo, las medidas de apoyo a la creación de empresas y al desarrollo de las PYMEs deben diseñarse con un enfoque más selectivo, enfocándose a los proyectos empresariales de mayor proyección en actividades de alto nivel tecnológico e intensivas en conocimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acs, Zoltan; Arenius, Pia Hay, Michael y Minniti, Maria (2005): *Global Entrepreneurship Monitor. Executive Report 2004*, Babson Collage and London Business School.
- Audretsch, David B. (2002): *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*, paper prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General.
- Audretsch, David B. (ed.) (2003): *SMEs in the Age of Globalization*, Edward Elgar, Cheltenham, UK; Northhampton, MA.
- Audretsch, David B. y Thurik, Roy (2002): *Linking Entrepreneurship to Growth*, OECD STI Working Paper 2081/2.
- Beck, Thorsten; Demirguc-Kunt, Asli y Levine, Ross (2003): “SMEs, Growth and Poverty: Cross-Country Evidence”, Policy Research Working Paper N° 3178, World Bank, Washington D.C.
- Carree, Martin A. y Thurik, Roy (1999): “Industrial Structure and Economic Growth”. En D. B. Audretsch y A. R. Thurik (eds.), *Innovation, Industry Evolution and Employment*, Cambridge University Press, Cambridge, 86-110.
- Carree, Martin A. y Thurik, Roy (2003): “The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth”. En Z. J. Acs y D. B. Audretsch (eds.): *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 437-471.
- Comisión Europea (1996): “Programa integrado en favor de las pequeñas y medianas empresas (PYME) y del artesanado”, Comunicación de la Comisión al Consejo, COM (1996) 0329 final.

- Comisión Europea (1998a): “Informe del Grupo Operativo para la simplificación del entorno empresarial –BEST–”, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
- Comisión Europea (1998b): “Fomento del espíritu empresarial y la competitividad. Respuesta de la Comisión al Informe del Grupo Operativo BEST y sus recomendaciones”, Comunicación de la Comisión al Consejo, COM (1998) 550 final de 20/09/1998.
- Comisión Europea (1998c): “Fomento del espíritu empresarial y la competitividad”, Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones, COM (1998) 0550 final.
- Comisión Europea (2001): “Construir una Europa empresarial. Actividades de la Unión a favor de las pequeña y mediana empresa (PYME)”, Informe de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social y al Comité de las Regiones, COM (2001) 98 final.
- Comisión Europea (2003a): “Creating an entrepreneurial Europe. The activities of the European Union for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)”, Commission Staff Working Paper, SEC (2003) 58.
- Comisión Europea (2003b): *Libro Verde del Espíritu Empresarial en Europa*, COM (2003) 27 final.
- Comisión Europea (2004): *Plan de acción: El Programa Europeo en favor del Espíritu Empresarial*, COM (2004) 70 final.
- Comisión Europea (2005): *Programa marco para la competitividad e innovación*, Propuesta de decisión del Parlamento y del Consejo, COM (2005) 121 final.
- Consejo Europeo (1996): “Decisión del Consejo de 9 de diciembre de 1996 relativa al Tercer programa plurianual en favor de las pequeñas y medianas empresas (PYME) de la Unión Europea (1997-2000)”, 97/15/CE.
- Consejo Europeo (2000): “Decisión del Consejo de 20 de diciembre de 2000 relativa al Programa plurianual en favor de la empresa y el espíritu empresarial, en particular para las pequeñas y medianas empresas (PYME) (2001-2005)”, *DOCE* 29/12/2000, (2000/819/CE).

- Eos Gallup Europe (2004): *Flash Eurobarometer 160 "Entrepreneurship"*, Comisión Europea.
- Guzmán, Joaquín y Santos, Francisco Javier (2001) "The booster function and the entrepreneurial quality: an application to the province of Seville", *Entrepreneurship and Regional Development*, 13, 211-228.
- Guzmán, Joaquín; Santos, Francisco Javier; Romero, Isidoro y Liñán, Francisco (2000): "Las PYMES y la calidad del tejido productivo andaluz", *Boletín Económico de Andalucía*, Consejería de Economía y Hacienda, Junta de Andalucía, 28-29, 43-56.
- Observatory of European SMEs (2002): *ENSR Survey*. Comisión Europea.
- Observatory of European SMEs (2004a): *SMEs in Europe 2003*, Nº 7, Comisión Europea.
- Observatory of European SMEs (2004b): *Highlights from the 2003 Observatory*, Nº 8, Comisión Europea.
- Reynolds, Paul D.; Bygrave, William D.; Autio, E.; Cox, Larry W. y Hay, Michael (2002): *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report*, GEM.
- Reynolds, Paul D.; Bygrave, William D. y Autio, Erkkko (2003): *Global Entrepreneurship Monitor 2003 Executive Report*, GEM.
- Reynolds, Paul D., Bosma, Neils, Autio, Erkkko, Hunt, Steven, De Bono, Natalie, Servais, Isabelle, López-García, Paloma, Chin, Nancy (2005): "Global entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation", *Small Business Economics*, 24, 205-231.
- Romero, Isidoro (2004): "Las PYMEs en el desarrollo económico. ¿Existe justificación para un sesgo pro-PYMEs en las estrategias de desarrollo?". VI Reunión de Economía Mundial, SEM, Universidad de Extremadura, Badajoz.
- Romero, Isidoro y Fernández, José (2005): "La política europea de fomento empresarial. Un análisis crítico". *Revista de Economía Mundial*. Nº 13, pp. 137-161.
- Romero Luna, I. y Santos Cumplido, F. Javier (2006): "Dimensión empresarial, encadenamientos productivos y calidad del tejido empresarial. Un análisis de la industria en Andalucía". *Revista de Estudios Regionales*, Nº 75 (En prensa).
- Santos, Francisco Javier (2004): "Convergencia, desarrollo y empresarialidad en el proceso de globalización económica", *Revista de Economía Mundial*, 10/11, 171-202.

Unión Europea (2000a): “Conclusiones de la Presidencia”, Consejo Europeo de Lisboa, 23-24 de Marzo.

Unión Europea (2000b): “Carta Europea de la Pequeña Empresa”, Consejo de FERIA 13/06/2000.

van Stel, André, Carree, Martin y Thurik, Roy (2005): “The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth”, *Small Business Economics*, 24, 311-321.