

2009-06-01

## La situación y el papel de los emprendedores ante la crisis económica en la Unión Europea

Miguel Ángel Galindo Martín

*Universidad de Castilla-La Mancha*, [revistagestion@sociedad@lasalle.edu.co](mailto:revistagestion@sociedad@lasalle.edu.co)

María Teresa Méndez Picazo

*Universidad Complutense de Madrid*, [revistagestion@sociedad@lasalle.edu.co](mailto:revistagestion@sociedad@lasalle.edu.co)

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/gs>

---

### Citación recomendada

Galindo Martín, Miguel Ángel and Méndez Picazo, María Teresa (2009) "La situación y el papel de los emprendedores ante la crisis económica en la Unión Europea," *Gestión y Sociedad*: No. 1 , Article 9.  
Disponible en:

This Artículo de investigación is brought to you for free and open access by Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in *Gestión y Sociedad* by an authorized editor of Ciencia Unisalle. For more information, please contact [ciencia@lasalle.edu.co](mailto:ciencia@lasalle.edu.co).

# La situación y el papel de los emprendedores ante la crisis económica en la Unión Europea

Miguel Ángel Galindo Martín<sup>1</sup>  
María Teresa Méndez Picazo<sup>2</sup>

**Recibido:** 10 de febrero de 2009 – **Aprobado:** 3 de marzo de 2009

## Resumen

El objetivo de este artículo es analizar la relación que existe entre los emprendedores y algunos de los objetivos de política económica que más se han visto afectados por la crisis que están padeciendo los países de la Unión Europea, en concreto, el crecimiento económico, el desempleo y la inflación, mostrando las principales medidas de política económica para potenciar esta actividad. Asimismo, se incluye la información más relevante sobre este tema.

---

<sup>1</sup> Catedrático de Política Económica y Director de Departamento de la Universidad de Castilla-La Mancha. Ha publicado libros sobre temas relacionados con política monetaria, política fiscal, y crecimiento económico. También ha editado libros sobre distintos aspectos relacionados con política económica, crecimiento económico y ética y economía. Ha publicado numerosos artículos en revistas nacionales e internacionales, por algunos de los cuales ha sido premiado. Ha realizado trabajos de investigación para organismos nacionales e internacionales.

<sup>2</sup> Profesora Titular de la Universidad Complutense de Madrid. Ha participado en libros sobre crecimiento económico, política económica, ética y economía y emprendedores, entre otros temas, tanto en España como en otros países. Ha publicado numerosos artículos en revistas españolas –como *Información Comercial Española* y *Economía Industrial*– y de otros países, como *International Advances in Economic Research*, *International Journal of Public Policy of Accounting, Business & Financial History*.

## Palabras clave

Emprendedor, Unión Europea, política económica, crecimiento, paro, inflación

## Abstract

The goal of this article is to analyse the relationship between entrepreneurs and some economic policy objectives that have been most affected by the crisis of the European Union countries, mainly economic growth, unemployment and inflation, showing the main economic policy measures to enhance entrepreneurship activity. Besides, some relevant empirical information is included about this topic.

## Keywords

Entrepreneurship, European Union, Economic policy, growth, unemployment, inflation.

## Introducción

La economía mundial se ha visto inmersa en una importante crisis, cuya virulencia es distinta según la situación que presenta cada país. Tiene un denominador común: la aparición de las denominadas “hipotecas o créditos basura”, que surgieron en Estados Unidos y que se propagaron a otros países, generando, además de una importante inestabilidad en el sistema financiero, una falta de confianza, que se han traducido en escasez de créditos.

Este hecho se ha trasladado a la economía real, afectando especialmente al mercado de trabajo, que está empezando a presentar preocupantes tasas de desempleo. Obviamente, la situación es diferente según las naciones consideradas, ya que, según su situación y la estructura que presentan, los problemas de la economía real y los referentes en concreto al desempleo, ten-

drán una intensidad distinta, y las soluciones a adoptar necesitarán medidas adaptadas a cada uno de los casos, ya que, por lo general, se partía de modelos diferentes.

Por ello se ha planteado de nuevo el dilema sobre las medidas a adoptar, esto es, si deben ser de índole coyuntural, –centradas en la expansión de la demanda, básicamente a través de una mayor actuación por parte del sector público (mayor gasto público o reducción de impuestos)– o de índole estructural, introduciendo una mayor flexibilidad en los mercados y buscando que las economías sean más productivas y competitivas.

Sin entrar en esta polémica, que escapa del objetivo perseguido en este artículo, existe un cierto consenso respecto a la necesidad de crear un número de puestos de trabajo suficientes para reducir las tasas de paro existentes y

enfrentarse a la futura oferta de trabajo. La literatura especializada tradicional respondía a este reto básicamente de dos maneras: en primer lugar, introduciendo medidas de índole keynesiana de expansión de la demanda, o recomendando la reducción de los salarios reales, junto a una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo. Se suponía que una u otra, según la ideología defendida, incentivarían a los empresarios a contratar a un mayor número de trabajadores. En segundo lugar, tratando de estimular el crecimiento económico a través de alguno o varios factores que le afectan, para así generar cierto bienestar y confianza que motive a los empresarios a crear ese empleo. En este sentido, han proliferado en las últimas décadas –sobre todo tras la aparición de los denominados modelos de crecimiento endógeno– los análisis empíricos, en los cuales se muestra la relación entre determinadas variables cuantitativas (capital físico, capital humano, etc.) y cualitativas (grado de democracia, imperio de la ley...) y el crecimiento económico, para poder diseñar las políticas más adecuadas para este fin.

Por nuestra parte, vamos a centrarnos en un ámbito concreto dentro de estos planteamientos, esto es, el papel que desempeñan los emprendedores (*entrepreneurship*). Ello se debe a que éste es un factor que permite aunar las dos visiones a las que acabamos de aludir. Un mayor nivel de emprendedurismo supondría la creación de nuevas empresas, lo que supone, en definitiva, un incremento de los puestos de trabajo, que es lo que se pretendía con el primer grupo de planteamientos. Por otro lado, existe una relación entre los emprendedores y el crecimiento económico, por lo que a su vez también se estaría afectando este objetivo de política económica, favoreciendo la creación de empleo.

Por tanto, el objetivo fundamental de este artículo es analizar el papel que pueden desempeñar los emprendedores en la crisis económica que está padeciendo la Unión Europea. Para ello, empezaremos exponiendo las características de los emprendedores, para pasar posteriormente a mostrar sus efectos sobre algunos objetivos de política económica. En tercer lugar nos centraremos en la situación que ellos presentan en los países de la Unión Europea; en cuarto lugar mostraremos algunas recomendaciones de política económica generales para favorecer el emprendedurismo, y finalizaremos señalando las principales conclusiones de este análisis.

## Características de los emprendedores

Empezar a hablar de los emprendedores presenta un primer problema, y es que no resulta sencillo encontrar una traducción al castellano del término inglés *entrepreneurship*. Se han señalado diferentes posibilidades tales como “empresariado”, y “empresarialidad”, entre otros. Nosotros vamos a optar por un término que se está empleado con mayor asiduidad, esto es, “emprendedor”.

Un segundo problema al que nos enfrentamos, más complejo aún, es el de su definición. Si bien se han venido ofreciendo diversas definiciones, desde un punto de vista general podemos seguir la propuesta por Wennekers y Thurik (1999), quienes señalan que *entrepreneurship* es la capacidad manifiesta y el 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, etc., e introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre

y a otros obstáculos, y adoptando decisiones sobre la localización y la forma y uso de los recursos y de las instituciones.

De acuerdo con esta definición, el comportamiento de los agentes económicos cobra especial protagonismo, por lo que al hablar de emprendedores no nos estamos refiriendo a una ocupación, sino a una actividad, en la que se tienen en cuenta los aspectos y las circunstancias que rodean al individuo, y que puede darse tanto en las grandes, como en las pequeñas empresas.

En este sentido, es necesario señalar que no se trata de un concepto nuevo, sino que nos podemos remontar a Cantillón (1755), quien fue uno de los primeros en hablar de empresario –al que consideraba como una persona que se autoemplea y que ajusta su actividad a la demanda del mercado– aunque ya San Bernardino de Siena (1380-1444) había hecho referencia a este tipo de actividad. Otros célebres economistas también se han referido a esta figura, como es el caso de Say (1803), quien resaltaba el hecho de que el emprendedor debía hacer frente a muchos obstáculos e incertidumbre, y que desplazaba recursos de áreas de bajos rendimientos hacia otras en los que eran más elevados. Marshall (1890) diferenciaba entre empresario y *manager*, y Knight (1921) señalaba que la incertidumbre era la principal preocupación de los empresarios y éstos eran los encargados de dirigir la actividad económica.

Desde una perspectiva más actual, Galindo (2006) considera al menos tres tipos de emprendedores. Éstos son:

- El innovador, siguiendo la postura de Schumpeter (1950, 1961), según la cual, la actividad emprendedora está relacionada

con el proceso innovador, de tal manera que el empresario es un innovador que destruye las estructuras existentes.

- El que aprovecha las oportunidades de beneficio, expuesto por Kirzner (1973, 1999), quien, al igual que Schumpeter, considera que el empresario trata de aprovechar las oportunidades de beneficio, y que pretende (contrario a lo que piensa Schumpeter) aprender de los errores cometidos en el pasado y corregirlos para conducir al mercado hacia el punto de equilibrio. Desde el punto de vista de Kirzner, existe una relación entre las instituciones y los emprendedores que facilita el progreso económico. Y ello se produce a 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 a seguir desarrollando su actividad.
- El que asume riesgos, defendida por Knight (1921).

Baumol (1990) considera dos tipos de emprendedores: los “productivos” y los “improductivos”. Los emprendedores son creativos e ingeniosos y buscan los medios más apropiados para aumentar su riqueza, poder y prestigio, por lo cual el entorno que los rodea afecta sus decisiones.

### Los emprendedores y los objetivos de política económica

Una vez expuestas las características del emprendedor, vamos a centrarnos en sus efectos sobre los principales objetivos de política económica, en concreto, sobre el crecimiento económico, el empleo y la inflación.

En cuanto al crecimiento económico, su relación parece obvia, ya que un país en el que no existan personas que estén dispuestas a elaborar bienes y servicios arriesgando sus recursos, difícilmente podría crecer de manera sostenida. En términos generales, cuando nos encontramos en una situación en la que hay ineficiencia, los emprendedores tienen una gran oportunidad para aprovechar los recursos, llevando a la economía a otra situación mucho más eficiente. Para ello, pueden introducir nuevas tecnologías, ya sean de su propia creación (como suponía Schumpeter) o bien procedentes de otros países, lo que hace que la curva de posibilidades de producción se desplace hacia la derecha, posibilitando un mayor aprovechamiento de los factores productivos y generando un mayor crecimiento en la economía. En este sentido también existe un efecto indirecto, defendido por Holcombe (1998), de acuerdo con el cual si un emprendedor tiene éxito, no sólo motiva a otros a seguir su ejemplo, sino que también crea nuevas oportunidades para que las aprovechen terceros.

Referente al empleo, la relación que existente resulta bastante obvia. Un mayor número de emprendedores supone la creación de nuevas empresas y, por tanto, de oportunidades para contratar trabajadores. Ahora bien, el problema que se plantea aquí es precisamente la cantidad de empleo que se va a generar.

Nos encontramos ante empresas pequeñas que muchas veces tienen que competir en mercados donde ya están situadas otras, y que por motivos de prudencia no suelen contratar muchos trabajadores. En el caso de España, los datos ofrecidos por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), indican que lo habitual es que no se superen los cinco empleados. Por ello es necesario que ante unas expectativas

y una mayor consolidación del negocio, esta visión se modifique y se tienda a aumentar la contratación, como se puede comprobar en la información de la figura 5, a la que haremos referencia en el siguiente apartado.

Por último, respecto a la inflación, ante la mayor competencia que supone la entrada de nuevos emprendedores, se esperaría que no haya tensiones en los precios, y que incluso se puedan reducir, sobre todo en aquellos mercados en los que hubiera una cierta posición dominante. Ello se verá aún más favorecido si se apuesta por la introducción de nuevas tecnologías ahorradoras de costes.

En definitiva, como podemos comprobar, la actividad de los emprendedores puede tener efectos positivos sobre los distintos objetivos económicos que se han visto más seriamente afectados negativamente por la crisis.

## Situación de los emprendedores en la Unión Europea

Para hablar de la situación de los emprendedores en la Unión Europea, nos vamos a basar en los datos proporcionados por el GEM, a los que nos referíamos anteriormente.

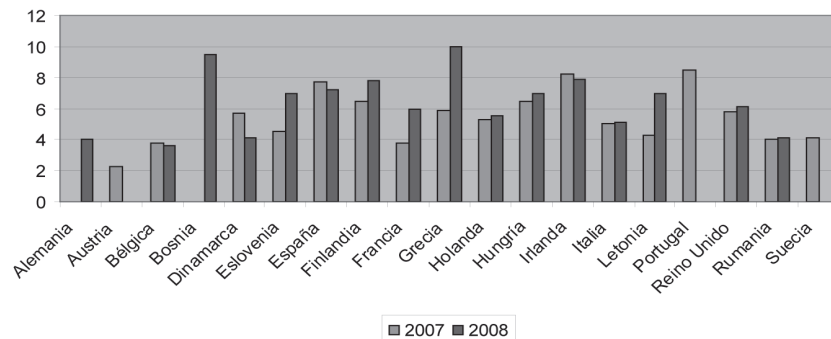
El informe GEM, que para el caso español está elaborado por el Instituto de Empresa, define al emprendedor como aquella persona que está inmersa en un proceso de puesta en marcha de un negocio, del que va a poseer una parte o la totalidad. También se considera como tal al propietario de la totalidad o de parte de un negocio o empresa joven, incluyendo el autoempleo.

Siguiendo esta definición, el GEM estima los emprendedores de un país y, empleando una técnica basada en cuestionarios, elabora el índice TEA (Ac-

tividad Emprendedora Total), que se recoge en el informe realizado por el Instituto de Empresa, para varios años. En concreto, el TEA recoge el porcentaje de actividad emprendedora de la población adulta de un país, región o ciudad, que es la suma del porcentaje de la población adulta involucrada en iniciativas emprendedoras nacientes (de 0 a 3 meses) y nuevas (de 3 a 42 meses).

Los datos que presenta el GEM para los países de la Unión Europea que participan en el proyecto se presentan en las figuras 1 a 4, para los dos últimos años de los que se dispone información. Es necesario que tener en cuenta que para algunos años no coinciden los países, ya que no siempre participan todos.

**Figura 1.** Actividad emprendedora en los países de la UE participantes en el GEM. 2007-2008.

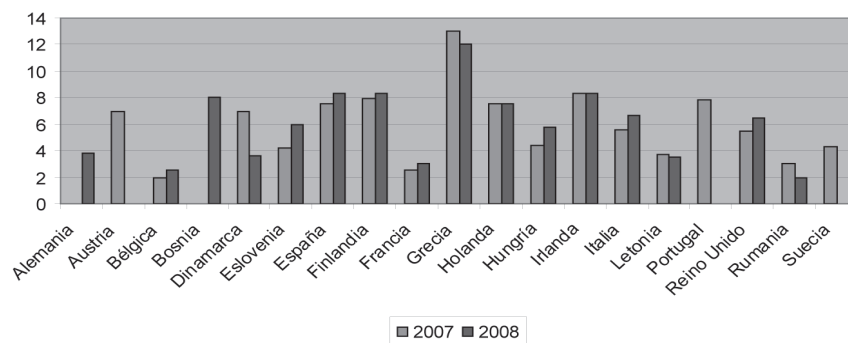


**Fuente:** Informe Ejecutivo GEM España, Instituto de Empresa, Madrid 2008 y 2009.

Lo primero que llama la atención de la información proporcionada en la figura 1 es que países con menor nivel de desarrollo presentan un índice mayor de emprendedurismo que otros más desarrollados. En este sentido hay que tener en cuenta dos aspectos: en primer lugar, que se trata de las respuestas que se han dado a las encuestas realizadas en un momento dado. Y, por otro, que en los países en los que hay menor desarrollo y muestran una tendencia favorable

hacia éste, hay mayores posibilidades de negocio, esto es, aparecen más nichos nuevos de mercado que en los que ya se ha alcanzado un nivel elevado. Además, en otros trabajos –como el de Galindo y Méndez (2009)– comprobamos que ante un cierto nivel de crecimiento hay una cierta propensión a aumentar el TEA, pero en otro nivel ocurre precisamente lo contrario. Las circunstancias inherentes al país explican esencialmente esta circunstancia.

**Figura 2.** Empresa consolidada como porcentaje de la población en el contexto de la Unión Europea.



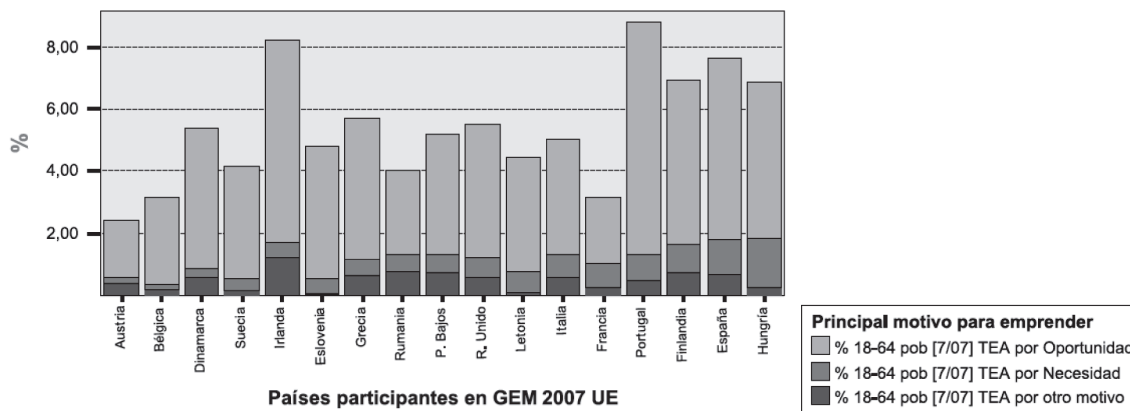
**Fuente:** Informe Ejecutivo GEM España, Instituto de Empresa, Madrid, 2008 y 2009.

De acuerdo con la figura 2, la consolidación de empresas, esto es, las que llevan más de 3,5 años en activo, muestra una tendencia desigual. Es decir, hay países con menor nivel de desarrollo que presentan dificultades para consolidar las empresas (por ejemplo, Rumania o Letonia), mientras que en otros sucede justamente lo contrario (es el caso de Grecia), proceso que es común para el caso de los países que presentan mayor desarrollo.

En este análisis es relevante a tener en cuenta un aspecto, que es el motivo por el cual se lleva

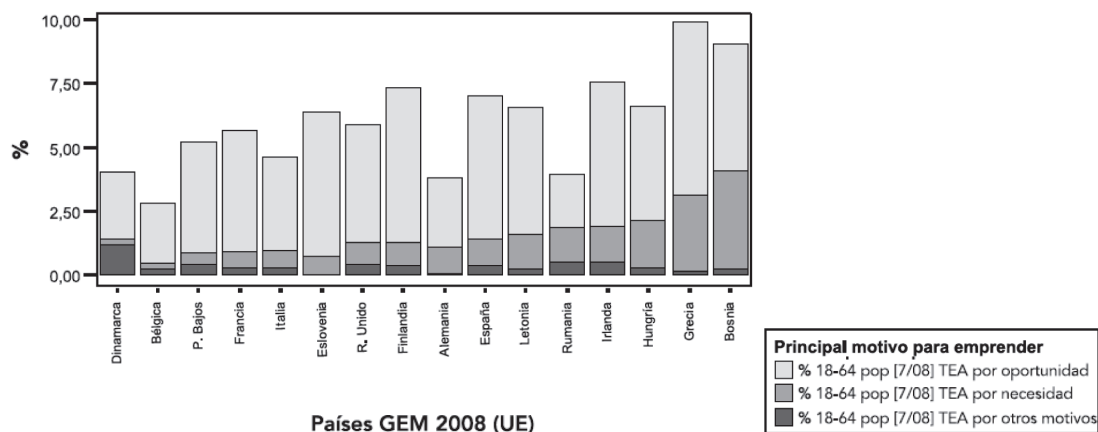
a cabo la actividad emprendedora. En este caso hay dos motivos principales: la oportunidad y la necesidad, que se presentan en las figuras 3 y 4. El más interesante es el primero, ya que el segundo se produce fundamentalmente cuando se pierde un puesto de trabajo y, ante la falta de alternativas, se intenta llevar a cabo la actividad emprendedora. Cabe esperar, por tanto, que cuando la situación cambie, se abandone dicha actividad y se intente ser asalariado nuevamente.

**Figura 3.** Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los países de la Unión Europea que participaron en GEM 2007.



Fuente: Informe Ejecutivo GEM España, Instituto de Empresa, Madrid, 2008 y 2009.

**Figura 4.** Distribución de la actividad emprendedora total en función del principal motivo de su creación en los países de la Unión Europea que participaron en GEM 2008.



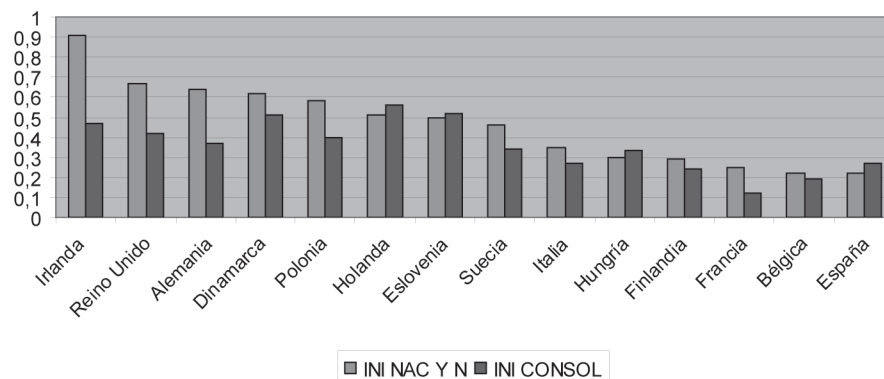
Fuente: Informe Ejecutivo GEM España, Instituto de Empresa, Madrid, 2008 y 2009.



Los datos de las figuras 3 y 4 indican que el motivo más importante para ser emprendedor es la oportunidad, aunque en algunos casos el porcentaje del motivo de la necesidad es muy relevante.

Por último, en la figura 5 se muestran las expectativas de creación de empleo en algunos países de la Unión Europea, para el caso de las iniciativas nacientes y nuevas, así como el crecimiento real de empleo en iniciativas consolidadas.

**Figura 5.** Porcentaje de expectativas de creación de empleo en iniciativas nacientes y nuevas y crecimiento real de empleo en iniciativas consolidadas en los países de la Unión Europea participantes en el GEM (2000-2006)



**Fuente:** Global Report on High-Growth Entrepreneurship 2007.

Como ya dijimos cuando hablamos de los emprendedores y los objetivos de política económica, las perspectivas en este ámbito no son demasiado halagüeñas, ya que las encuestas muestran una tendencia hacia un empleo moderado, que no suele pasar de los cinco empleados.

## Recomendaciones de política económica

De acuerdo con los resultados obtenidos con el Informe GEM, a continuación vamos a exponer algunas recomendaciones de política económica, ya que, si aceptamos las relaciones entre los emprendedores y los distintos objetivos de política económica a los que nos referimos anteriormente, es necesario preguntarse qué factores pueden incidir sobre dichos objetivos,

lo que nos permitirá establecer las medidas de política más adecuadas para incidir sobre éstos, e indirectamente sobre el crecimiento económico.

Sin embargo, antes de hablar de las recomendaciones, haremos un recuento de los distintos elementos que se han considerado para establecerlas, entre los que podemos destacar los siguientes:

- Los efectos del ahorro y de las restricciones en la liquidez (Evans y Jovanovic, 1989 y Quadrini, 2000). En este sentido, si escasean ambos, los emprendedores no encuentran los recursos que necesitan para llevar a cabo las inversiones requeridas, o les resultarán más caros, lo que los desmotivará para realizar su actividad.

- El papel de los sistemas financieros (King y Levine, 1993a, 1993b), que guarda estrecha relación con lo anterior, ya que dichos sistemas desempeñan un papel esencial a la hora de canalizar el ahorro hacia la inversión. Cuanto más eficientes sean, mejor aprovechamiento se hará de los recursos financieros.
- La política impositiva (Gordon, 1998), ya que a través de ella se les proporciona o no recursos para desarrollar su actividad. Una mayor carga impositiva supondría una fuente de desmotivación, mientras que una reducción causaría el efecto contrario.
- Las políticas de redistribución y sus efectos sobre los emprendedores (Reiss y Weinert, 2002). En este sentido, hay que tener en cuenta que determinadas políticas redistributivas, a pesar de “comprar” paz social, pueden generar efectos distorsionadores sobre los emprendedores. Ello se debe a que se pueden plantear medidas fiscales tendentes a mejorar la asignación de la renta, que supongan una mayor carga tributaria sobre los emprendedores, desmotivándolos a desarrollar su actividad.
- Las capacidades individuales (Calvo y Wellisz, 1980). Éstas pueden ser innatas o adquiridas. En este último caso, la educación o formación que tengan los emprendedores desempeña un papel importante. En cuanto a las primeras, el “olfato” o el “saber hacer” son aspectos a tener en cuenta y que guardan una cierta relación con el entorno cultural en el que viven los emprendedores.
- Las características económicas del país son un elemento importante a la hora de formar expectativas. Ante una buena situación

económica, o buenas perspectivas de negocio, puede aparecer un mayor número de emprendedores.

- El sector externo también afectaría a los emprendedores positiva o negativamente. Desde la vertiente negativa, un proceso de apertura exterior –en el que se supriman barreras y se permita la libre circulación de personas y bienes– supone que se podría aumentar el volumen de negocio, ya que se puede acudir a esos nuevos mercados y a su vez contratar a aquellos trabajadores que estén mejor cualificados. Pero a su vez ello tiene como efecto compensador el hecho de que los productos deben ser competitivos, lo que significa que la política económica diseñada debe ser no inflacionista y, a su vez, los costes salariales deben ser moderados. En este orden de cosas también hay que tener presente la competencia que supone dicha apertura, ya que pueden presentarse empresas extranjeras en nuestra economía con nueva tecnología, lo que perjudicaría la aparición de nuevos emprendedores. En este sentido, la inversión directa extranjera tendría efectos tanto positivos como negativos, los cuales habría que tratar de reducir<sup>3</sup>.
- Es necesario tener en cuenta que cierta actividad emprendedora podría suponer intentos de concentración empresarial, favorecidos por el proceso innovador que algunos empresarios pudieran desarrollar. Como acabamos de indicar, ante la aparición de inversiones extranjeras muy competitivas, las pequeñas y medianas empresas de los países pueden resentirse en su volumen de negocio y desaparecer. Eso provocaría la implantación de políticas

<sup>3</sup> Sobre el análisis de estos efectos: Galindo (2005).

económicas que favorezcan a dichas empresas. En este sentido, también se podría considerar la necesidad de aplicar políticas fiscales que ayuden a los emprendedores a la hora de desarrollar su actividad, lo cual tendría dos efectos contrarios: por un lado, un efecto positivo, ya que si dichas políticas son efectivas, generarían una mayor actividad productiva. Aquí cabría encuadrar las políticas tendentes a mejorar las infraestructuras del país, las políticas de I+D+i, etc. Por el otro lado, los efectos negativos son los derivados de su financiación, que supondría un detrimento de los recursos destinados a la producción, así como otros sobre el tipo de interés, un mayor endeudamiento, efectos *crowding-out*, riqueza, etc. En definitiva, el resultado final de este tipo de medidas no queda totalmente claro.

- El entorno o clima social, variable a la cual Schumpeter le otorgaba una gran importancia, pues consideraba que una sociedad que no valora el papel de los emprendedores, o que los valora negativamente, desmotiva a los individuos a desarrollar esta actividad, a pesar de los esfuerzos que se puedan realizar en otros ámbitos para evitarlo. Tiene que crearse y fomentarse una cultura empresarial y que los agentes económicos la consideren como una alternativa al trabajo, remunerado por cuenta ajena mediante un empleador.
- Finalmente, y en relación con lo anterior, es necesario tener en cuenta el importante papel que desempeñan las instituciones, no sólo para facilitar la actividad de los emprendedores –reduciendo trabas administrativas (burocracia)– sino también para generar un entramado legal que proteja la propiedad privada; aumentar el grado de libertad, y posibilitar la realización de

los acuerdos necesarios que faciliten las operaciones comerciales, la existencia del “imperio de la ley”, etc. (Harper, 1998, North, 1994, Olson, 1996).

Así pues, las recomendaciones (Galindo, 2006; Galindo y Méndez, 2008) serían las siguientes:

1. Generar expectativas positivas –lo que supone generar un clima de confianza– y facilitar la obtención de los recursos financieros que se necesitan.
2. Favorecer la creación de nuevas empresas, lo que supone reducir los costes de creación y los trámites burocráticos. 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 el proceso. 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.
3. Mejorar la formación. Una sociedad con un elevado grado de formación favorece la asimilación rápida de los avances tecnológicos y la introducción de los mismos en la actividad que se pretende llevar a cabo. Esto supone hacer más competitivos los productos que se elaboran y poder afrontar mejor 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 se motivan 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.

4. Implantar políticas de infraestructuras que faciliten la comunicación entre los mercados y la implementación de nuevas tecnologías que hagan más competitivos los que se elaboran.
5. Respecto al sector exterior, es aconsejable eliminar las barreras a los flujos de capital y de personas, lo que trae como efecto positivo la introducción de nueva tecnología que haga más competitivos los productos, y aumente los posibles demandantes, lo que proporciona más nichos de mercado. Por otro lado, esta mayor apertura también supone 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, en forma de servicios de asistencia a éstas) y 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.
6. Generar, según los casos, 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 genera y a los bienes y servicios que proporciona.

7. Analizar cuáles son los factores que hacen que las empresas de nueva creación fallen –y se vean obligadas a cerrar– y cuáles son los factores que impulsan a los individuos 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.

## Conclusiones

En este artículo hemos analizado la relación que existe entre los emprendedores y algunos de los objetivos de política económica que más se han visto afectados por la crisis que están padeciendo los países de la Unión Europea, en concreto el crecimiento económico, el desempleo y la inflación, mostrando las principales medidas de política económica para potenciar esta actividad. Asimismo, se ha recogido la información más relevante que ofrece el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sobre este tema.

De todo ello cabe concluir que se trata de una alternativa a las que tradicionalmente se han venido defendiendo para hacer frente a la crisis, esto es, medidas keynesianas o las de por el lado de la oferta, según los casos y situaciones, si bien resulta necesario analizar cuál es el impacto que tiene sobre los objetivos y concretar cuáles son los factores que más afectan a los emprendedores. Sobre este último punto, es imprescindible seguir mejorando la información estadística y disponer de datos sobre las diversas variables cualitativas que les afectan, así como considerar los efectos *feedback* que pudieran producirse en el proceso.

## Bibliografía

- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 80, pp. 893-921.
- Calvo, G. A. y Wellisz, S. (1980). Technology, Entrepreneurs and Firm Size. *Quarterly Journal of Economics*, 95, pp. 663-677.
- Cantillón, R. (1755). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. Méjico: Fondo de Cultura Económica.
- Evans, D. S. y Jovanovic, B. (1989). An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, 97, pp. 808-827.
- Galindo Martín, M. A. (2005). La inversión directa internacional como instrumento de política económica. *Información Comercial Española*, 825, Madrid, España: Ministerio de Economía. pp. 19-30.
- Galindo Martín, M. A. (2006). Entrepreneurship, crecimiento económico y ética. *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 24-2, agosto, pp. 389-406.
- Galindo, M. A. y Méndez, M. T. (2008). Emprendedores y objetivos de política económica. *Información Comercial Española*. No 841, marzo-abril, pp. 29-40.
- Galindo, M. A. y Méndez, M. T. (2009). Entrepreneurship and Economic Policy Objectives. Bradshaw, M. V. y Carrington, P. T. (Eds.). *Entrepreneurship and its Economic Significance, Behavior and Effects*. Nueva York, United States: Nova Press (en prensa).
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (Varios años). *Informe Ejecutivo GEM España*. Madrid, España: Instituto de Empresa.
- Global Report on High-Growth Entrepreneurship* (2007). <http://www.gemconsortium.org/download/1234037819834/GEM%20High%20Growth%20Report%2007b.pdf>
- Gordon, R. H. (1998). Can high Personal Tax rates encourage entrepreneurial activity? *IMF Staff Papers*, vol. 45, n. 1.
- Harper, D. A. (1998). Institutional Conditions for Entrepreneurship. Boettke, P. J., Kirzner, I. M. y Rizzo, M. J. (Eds.). *Advances in Austrian Economics*. Vol. 5. Connecticut, United States: JAI Press. pp 241-275.
- Holcombe, R. (1998). Entrepreneurship and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, pp. 45-62.
- King, R. G. y Levine, R. (1993a). Finance, entrepreneurship and growth. *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 513-542.
- King, R. G. y Levine, R. (1993b). Finance and growth: Schumpeter may be right. *Quarterly Journal of Economics*, 58, pp. 717-738.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition & Entrepreneurship*. Chicago, United States: University of Chicago Press.
- Knight, F. (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York, United States: Houghton Mifflin Company.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*. Oxford, United States: Thommes Continuum.

North, D. C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84, pp. 359-368.

Olson, M. (1996). Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich and others poor. *Journal of Economic Perspectives*, 10, pp. 3-24.

Quadrini, V. (2000). Entrepreneurship, saving, and social mobility. *Review of Economic Dynamics*, 3, pp. 1-40.

Reiss, P. J. y Weinert, L. (2002). Entrepreneurs, moral hazard and endogenous growth. *Journal of Macroeconomics*, 27, pp. 34-45.

Say, J. B. (2001). *Tratado de política económica*. Méjico: Fondo de Cultura Económica.

Schumpeter, J. A. (1950). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York, United States: Harper & Brother Publishers.

Wennekers, A.R.M. y Thurik, A. R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13, pp. 27-55.