



TEJIDO EMPRESARIAL Y CRECIMIENTO REGIONAL

José M^a O'Kean *
Emilio Congregado **
José M. Menudo *

1. Introducción

Las aportaciones teóricas sobre las fuentes del crecimiento han sido frecuentes en el análisis económico. La predominancia, durante décadas del modelo neoclásico, ha persistido a pesar del denominado residuo de Solow, que ha puesto de manifiesto las limitaciones explicativas empíricas del modelo. Los ulteriores modelos de crecimiento endógeno han intentado superar esta limitación, a la vez que han introducido nuevas variables explicativas en un debate, empírico y teórico, actualmente abierto.

Una de estas nuevas variables consideradas es la actividad empresarial. Quizá sea el trabajo de Lucas (1979) la primera aportación “ortodoxa” sobre la relación entre el crecimiento económico y la función empresarial, al considerar en su modelo como, a medida que las economías alcanzan estadios de desarrollo superior y los salarios son superiores, aumenta el coste de oportunidad del autoempleo, por lo que una mayor proporción de individuos transita al empleo asalariado, predicción consistente con las tendencias observables a largo plazo.

Un modelo de crecimiento endógeno que considera explícitamente el autoempleo es el desarrollado por Schmitz (1989). En este modelo se predice que un incremento en la proporción de empresarios en la fuerza de trabajo ha de traducirse en un incremento del crecimiento económico a largo plazo. En un posterior trabajo compartido, Holmes y Schmitz (1990), desarrollan un modelo de *entrepreneurship* en el espíritu de Schultz (1980), mostrando cómo la especialización en las tareas directivas y en la actividad empresarial afectan al crecimiento económico.

Más recientemente, Iyigun & Owen (1999), utilizando un modelo de generaciones solapadas, introdujeron una diferenciación entre dos tipos de capital humano: el capital humano profesional –el stock de capital humano de los asalariados- y el capital humano empresarial –el propio de los autoempleados-, que permite explicar la posible existencia de desajustes entre las asignaciones de ambos tipos de capital y ambos tipos de actividades.

* Universidad Pablo de Olavide.

** Universidad de Huelva.

Estos trabajos iniciales han puesto de manifiesto la relevancia de la función empresarial en el crecimiento económico, considerando como tal la actividad de los autoempleados —entendiendo por ellos, en esta literatura, tanto a los autónomos como a los empleadores— y la relevancia del capital humano empresarial.

A pesar de la tardía consideración por parte de la teoría económica de la relevancia en el crecimiento de la actividad empresarial, los *policy makers*, sí han tenido en cuenta al agente empresarial en el diseño de políticas de desarrollo y han intentado incidir, por múltiples vías, sobre el tejido empresarial, bien con el uso de políticas directas, bien indirectamente por medio de medidas genéricas. Si bien en ambos casos, el primer paso que le corresponde a toda agencia pública de desarrollo es decidir el tejido empresarial que desea para su economía.

Audretsch, *et al.* (2002) se refieren al tamaño de equilibrio del tejido empresarial, como la cantidad de empresarios que corresponden a un nivel de equilibrio a largo plazo, frente al tejido empresarial existente que vendría determinado por la oferta y demanda de empresarios¹. El desequilibrio entre ambos niveles puede ser causado por diferentes aspectos y restaurado por la propia dinámica económica. Sin embargo, los Gobiernos pueden salvar las diferencias entre el tejido empresarial de una economía y el deseable por medio de la intervención.

Las medidas de política empresarial pueden incidir en el lado de la oferta de empresarios o desde el lado de la demanda (*push and pull factors*) y podrían agruparse en seis categorías (LUNDTROM y STEVENSON, 2005; AUDRETSCH, *et al.*, 2002). En primer lugar, encontramos políticas que inciden en la demanda de empresario, empleando regulación o desregulación de actividades que influyen en las oportunidades que originan nuevos negocios. En segundo lugar, políticas creadoras de una oferta de futuros empresarios, por medio de la incidencia en grupos de población poco representados en el tejido empresarial (políticas migratorias, apoyo a jóvenes empresarios, eliminación de barreras al empresariado femenino, incentivos para la conversión de desempleo en autoempleo). En tercer lugar, políticas de recursos y habilidades (*Start-up Financing*) que por medio de formación y apoyo financiero faciliten el nacimiento de empresas. En cuarto lugar, las políticas de apoyo a empresas emergentes (*Start-up Business Support*) por medio de incubadoras de empresas, estructuras de capital riesgo, inclusión en redes de información y asesoramiento). En quinto lugar, políticas de cultura empresarial que tienen por objeto incidir en las preferencias individuales (incidencia en actitudes, creencias, identificaciones personales con el papel del empresario). En último lugar, políticas de recompensa empresarial (*risk-reward profile*) que inciden en la toma de decisión individual de acometer la actividad empresarial y que son llevadas a cabo por medio de incentivos, subsidios, regulación del mercado de trabajo o de la legislación de quiebras.

1 La literatura ha distinguido diferentes determinantes de este tamaño de equilibrio del tejido empresarial. Caree, Van Stel, Thurik. & Wennekers (2001) lo vinculan al grado de desarrollo económico, Carre et al (2001) consideran que un ciclo de carácter schumpeteriano determina este nivel de equilibrio, Jensen (1993) habla de una tercera revolución industrial para describir su movimiento en el tiempo y Audretsch & Thurik (2001) emplean la distinción entre “manager economy” y “entrepreneurial economy” para explicar su evolución.



Lundstrom y Stevenson (2005) vinculan las medidas de política empresariales llevadas a cabo en el año 2004 por los países de la Unión Europea más USA y Canadá a las cuatro primeras categorías. En su mayor parte los Gobiernos siguen de cerca el camino marcado por la teoría, siendo las medidas menos empleadas aquellas que buscan generar habilidades empresariales por medio del sistema educativo (tan solo aparecen en el 77% de las políticas en estos trece países). En el caso de España, únicamente el 50% de las medidas relativas a política empresarial buscan crear una cultura emprendedora (V) y tan solo el 52% busca introducir habilidades empresariales en los sistemas educativos (III). En general, son las políticas de desregulación, de recursos y apoyo a empresas emergentes (I, III y IV) y de incentivos a grupos de población poco representados en el tejido empresarial (II), las más utilizadas.

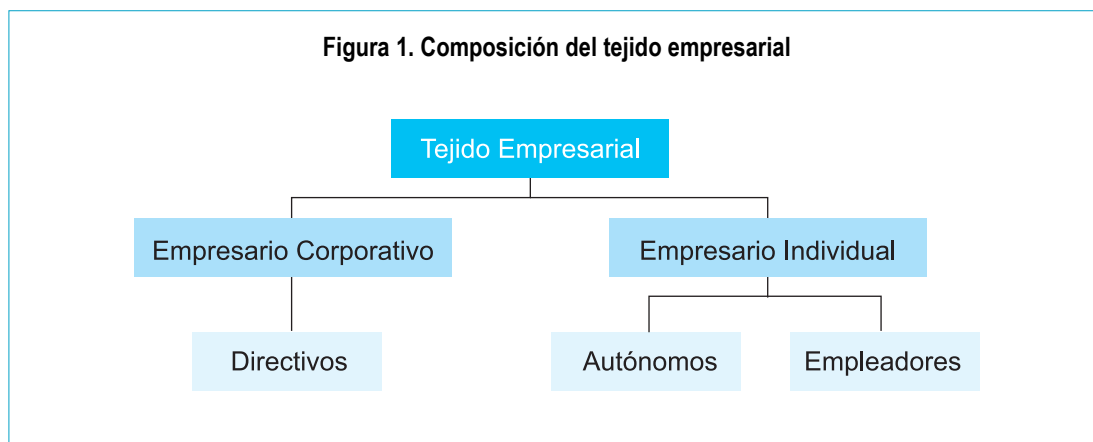
El propósito de este trabajo es avanzar en el estudio del papel que la función empresarial ha tenido en el crecimiento económico regional español en las últimas décadas. Presentamos en el epígrafe segundo una aproximación a la evolución del tejido empresarial regional tras una breve descripción conceptual de la composición del mismo. En el epígrafe tercero mostramos los hechos estilizados sobre el crecimiento económico y la actividad empresarial. A continuación realizamos un contraste econométrico teniendo en cuenta las proxies de la función empresarial y tras analizar los resultados, exponemos unas reflexiones finales.

2. La función empresarial y el tejido empresarial regional español

Los empresarios son aquellas personas que desempeñan algunos de los vectores de la función empresarial, actividad que se concreta en el diseño y la implantación de la estrategia competitiva de la empresa (O'KEAN, 2000). Los vectores empresariales consisten en disminuir las ineficiencias que siempre existen en las empresas (LEIBENSTEIN, 1979), detectar y captar las oportunidades de beneficios que siempre existen en los mercados (KIRZNER, 1973), afrontar los escenarios de incertidumbre convirtiéndolos en situaciones de riesgo (KNIGHT, 1921) o innovar en algunas de las líneas de acción del análisis schumpeteriano (SCHUMPETER, 1912).

El conjunto de agentes que desempeñan la función empresarial, de un sector, una región o un país, constituyen su tejido empresarial. Así, podemos concebir el tejido empresarial compuesto por dos tipos de agentes empresariales: *los empresarios individuales* y, en el caso de las empresas de mayor dimensión, en las cuales la función empresarial se desempeña por diversas personas físicas, *los empresarios corporativos*.

A su vez, los empresarios individuales pueden diferenciarse, como hacemos en la Figura 1, en *empleadores* y *autónomos*, dos categorías profesionales de las que podemos encontrar datos estadísticos homogéneos, nacionales e internacionales, en las Encuestas de Población Activa.



Con este esquema podemos aproximarnos a la composición del tejido empresarial de la economía española y de sus regiones, y considerar su evolución en los últimos años.

En el Gráfico 1, mostramos la evolución del tejido empresarial individual, aproximado usualmente por los autoempleados y compuesto por los autónomos y los empleadores. Según los datos, la proporción de ocupados que optan por el autoempleo sigue en España, al igual que en la mayor parte de los países avanzados, una tendencia decreciente, pese al repunte de los primeros años de la década presente. En este sentido, la tasa de autoempleo², que en 1987 representaba el 21,73% del total de ocupados tan solo ascendía al 16,4% en 2004.

Sin embargo detrás del agregado se ocultan dos movimientos contrapuestos. Así, la participación de los trabajadores autónomos en el total de ocupados era en el cuarto trimestre de 2004 de un 10,9%, cifra que en el mismo trimestre de 1987 fue del 18,36%. Por su parte los empleadores con asalariados³, han mostrado una tendencia creciente en el período pasando de los 402.100 en 1980 a los 943.675, en 2004, lo que representa un 5,51% del total de ocupados.

A nivel regional, y aunque las tasas de autoempleo presentan un amplio rango de variación, parece observarse una cierta recuperación de las mismas tras los descensos persistentes de las últimas dos décadas. Como se ilustra en el Gráfico 2, las tasas de autoempleo han tendido a ser mayores en Galicia y menores en Madrid. En buena medida, la composición sectorial de cada región marca estas tasas e incluso la tendencia de la misma⁴.

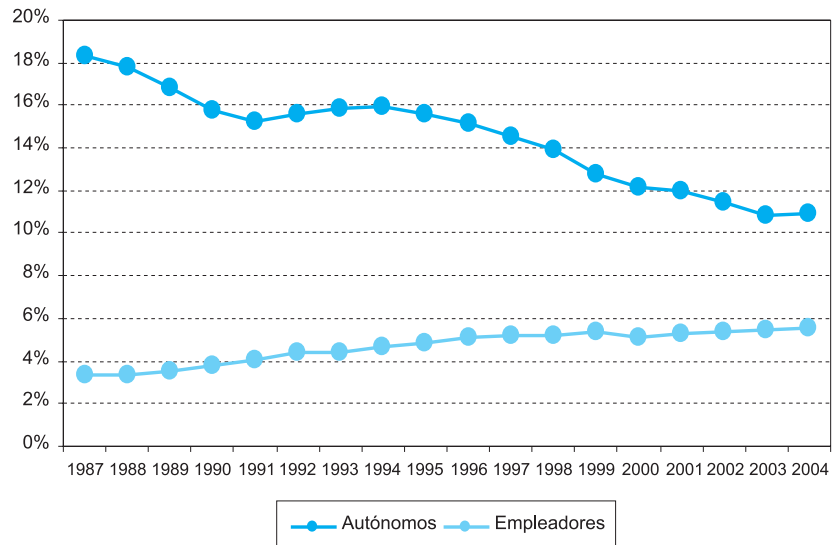
2 Número de autoempleados (autónomos más empleadores) respecto al total de ocupados.

3 Esta terminología que quizá pueda parecer confusa, es la que se deriva de la clasificación de los ocupados por tipo de ocupación. Según esta clasificación dentro de los trabajadores por cuenta propia o autoempleados podemos distinguir entre los empleadores sin asalariados –trabajadores autónomos– y los empleadores con asalariados.

4 La tradicional participación como trabajador autónomo en el sector agrícola e incluso la estructura de la propiedad deben ser tenidas en cuenta a la hora de valorar la variación entre regiones, descrita anteriormente.

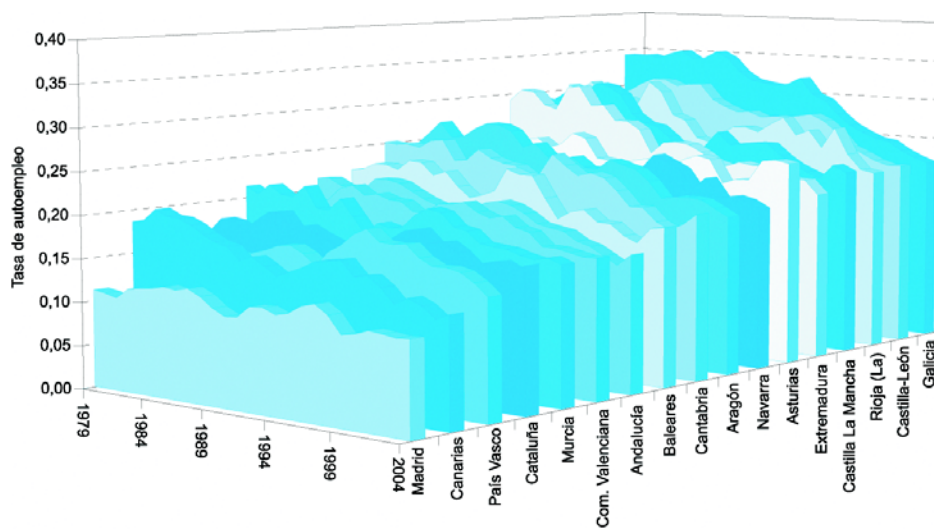


Gráfico 1.
Evolución de la Tasa de autoempleo en España, 1987-2004



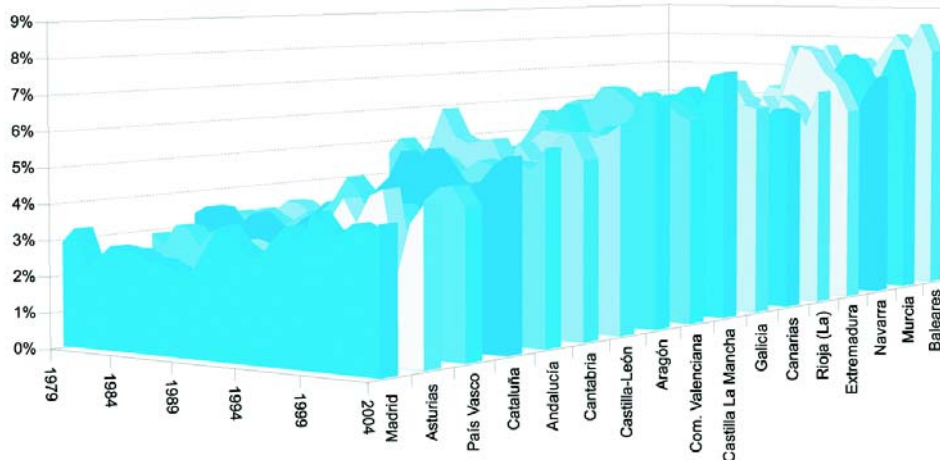
Fuente: Encuesta de Población Activa. INE.

Gráfico 2.
Tasa de autoempleo en las comunidades autónomas españolas 1979-2004



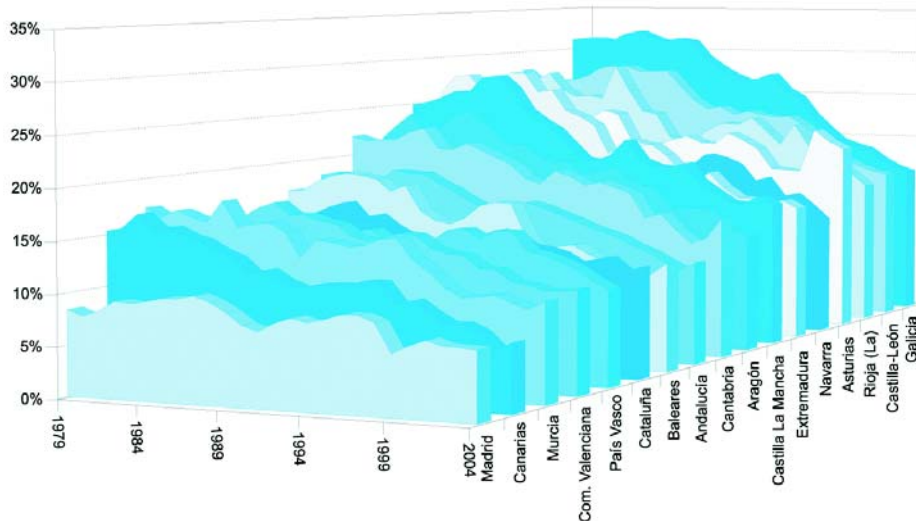
Fuente: Encuesta de Población Activa. INE.

Gráfico 3.
Tasa de empleadores en las comunidades autónomas españolas 1979-2004



Fuente: Encuesta de Población Activa. INE

Gráfico 4.
Tasa de autónomos en las comunidades autónomas españolas 1979-2004



Fuente: Encuesta de Población Activa. INE



Sin embargo, ésta es una visión demasiado agregada del autoempleo en España. Si procedemos a analizar, de manera separada, los dos componentes del autoempleo –autónomos y empleadores con asalariados– podemos observar cómo el análisis de la tasa de autoempleo oculta una gran diferencia. En el período considerado, la tendencia decreciente del autoempleo se produce a pesar de la tendencia creciente de la tasa de empleadores, dominando en el agregado la dramática caída de la participación de los autónomos en el total de ocupados (véase Gráficos 3 y 4).

3. El tejido empresarial y el crecimiento regional: hechos estilizados

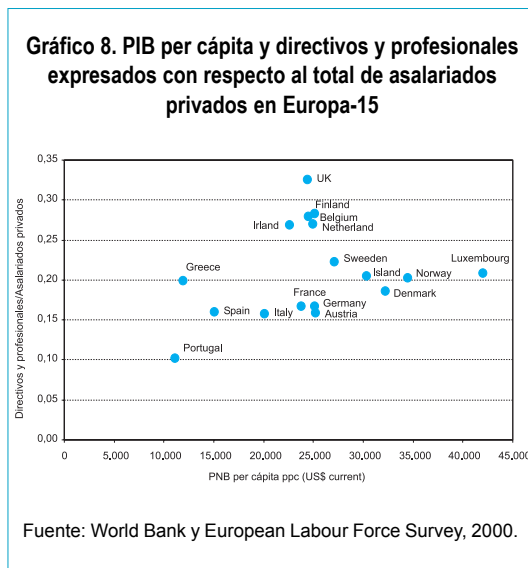
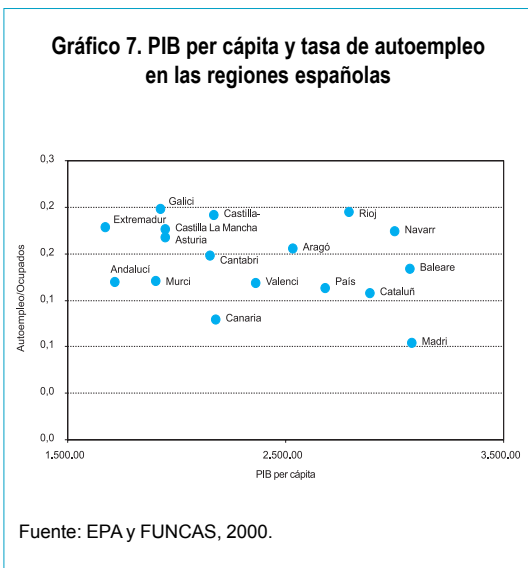
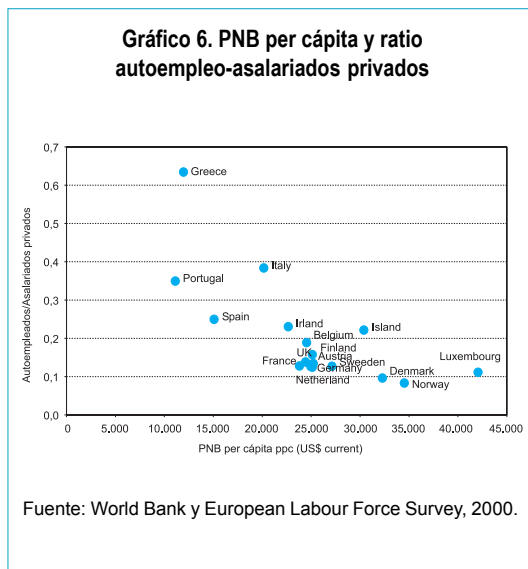
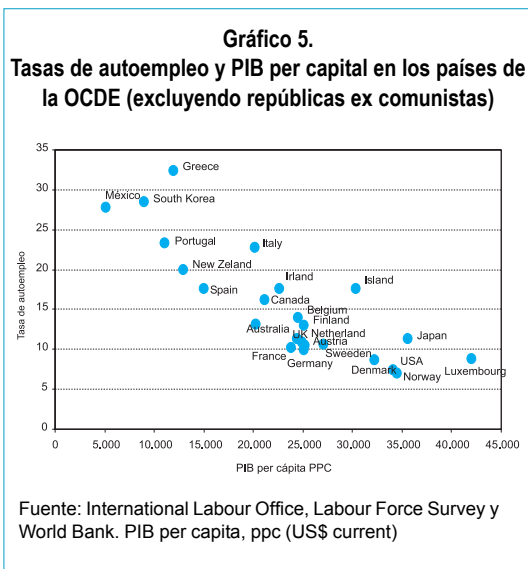
En general, la evidencia empírica sobre la influencia del tejido empresarial en el crecimiento es escasa y suele estar restringida a períodos muy cortos, que más bien aconsejarían el análisis del ciclo económico en lugar del análisis del crecimiento a largo plazo. La situación es hasta cierto punto lógica. El escaso grado de desarrollo relativo de la literatura sobre *entrepreneurship* en el análisis económico, ha generado la ausencia, hasta fecha reciente, de indicadores específicos y por ello las series son muy cortas. Una excepción la constituye el trabajo de Carre *et al.* (2002) quienes usando el panel COMPENDIA (VAN STEL, 2001) utilizando datos de 23 países de la OCDE, obtienen evidencia de la relación entre el crecimiento económico y la tasa de autoempleo.

Por todo ello, y para analizar la influencia de las características cuantitativas y cualitativas del tejido empresarial en el crecimiento regional, puede resultar un buen punto de partida el cruzar los datos de PIB per cápita y las tasas de autoempleo para tener una primera aproximación de la relación entre el crecimiento y el autoempleo. Si realizamos este ejercicio con datos internacionales, parece que en las economías con mayor renta per cápita hay menos autoempleados si los comparamos con el porcentaje de individuos que deciden trabajar por cuenta ajena (véase Gráfico 5).

Si realizáramos este mismo análisis para los países que componen la Europa de los 15, podemos observar la misma pauta de distribución ocupacional (véase Gráfico 6).

Si repitiéramos el mismo ejercicio para las regiones españolas las diferencias no son tan apreciables, quizá debido al fenómeno de convergencia regional en renta que ha caracterizado la última década (véase Gráfico 7).

Si hacemos una interpretación más completa del tejido empresarial, incluyendo los directivos junto a los empresarios individuales, podemos observar un segundo hecho estilizado: la fracción de trabajadores clasificados en ocupaciones directivas y profesionales crece con la renta per cápita (véanse Gráficos 8 y 9).



Un último bloque de regularidades empíricas hace referencia a la relación entre la elección de ocupación y el proceso de acumulación de capital humano. Evans y Leighton (1989) ó Evans y Jovanovic (1989) muestran como la probabilidad de ser autoempleado aumenta con la experiencia laboral y no con el nivel educativo. Siendo conscientes del largo debate sobre la variable del capital humano que utilizemos como proxy del capital humano empresarial, utilizaremos tanto en este caso como para los asalariados, el porcentaje de individuos con estudios medios y superiores. Observemos que cuando utilizamos dicha proxy, sí parece existir una relación positiva entre el *output per cápita* y el *stock* de capital humano empresarial de la región en cuestión.

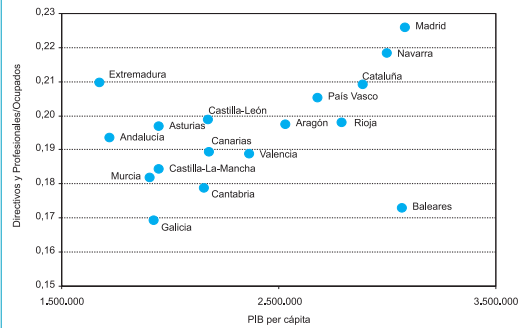


En este sentido, la figura 10, en la que el capital humano es aproximado a través del porcentaje de autoempleados con estudios medios y superiores, parecen mostrar que no existe una relación clara entre el capital humano de los trabajadores por cuenta propia y el nivel de renta per cápita; que en cambio resulta muy significativa en el caso de los asalariados (Gráfico 11)⁵.

Siguiendo la idea ya apuntada de la posible existencia de desajustes entre el capital humano empresarial y profesional (IYIGUN y OWEN, 1999) y orbitando sobre la idea de asignación del talento a actividades empresariales (MURPHY *et al.*, 1989) o entre actividades productivas e improductivas (BAUMOL, 1986), resulta sugerente el cruzar los datos de capital humano profesional y empresarial, para las regiones españolas, tal y como se reproduce en el Gráfico 12. Si exceptuamos el caso de la comunidad autónoma de Madrid, en la que la proliferación de asalariados públicos de alta cualificación puede generar distorsiones, parece que son las regiones más ricas en las que el talento –siendo conscientes de las limitaciones de la proxy utilizada- se asigna de forma más equilibrada a favor de las actividades empresariales.

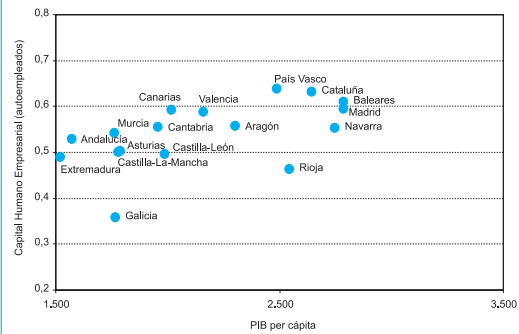
Todas las proxies de capital humano utilizadas hasta el momento hacen referencia a la formación adquirida a través de los procesos educativos formales. Iyigun y Owen (1999) consideran que la acumulación de capital humano empresarial a través de la experiencia laboral es mucho más intensiva para los autoempleados que para los asalariados. Para comprobar la veracidad de esta afirmación, el

Gráfico 9. PIB per cápita y directivos y profesionales expresados con respecto al total de ocupados



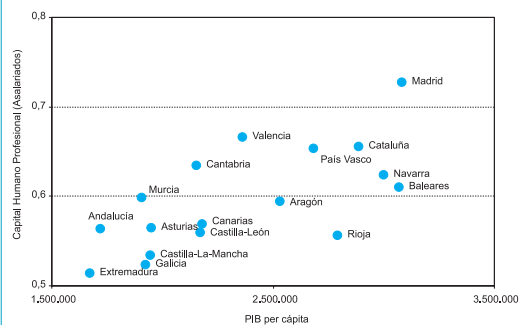
Fuente: EPA y Contabilidad Regional de España, 1995.

Gráfico 10. Capital Humano Empresarial (expresado a través del porcentaje de autoempleados con estudios medios y superiores), 1998



Fuente: EPA y Contabilidad Regional de España, 1995.

Gráfico 11. PIB per cápita y Capital Humano Profesional (Asalariados)



Fuente: EPA y FUNCAS, 2000.

5 La utilización del año 1998 viene condicionada por los cambios metodológicos de la EPA, que generan discontinuidades en las series para este tipo de cruce entre ocupaciones y nivel de estudios.

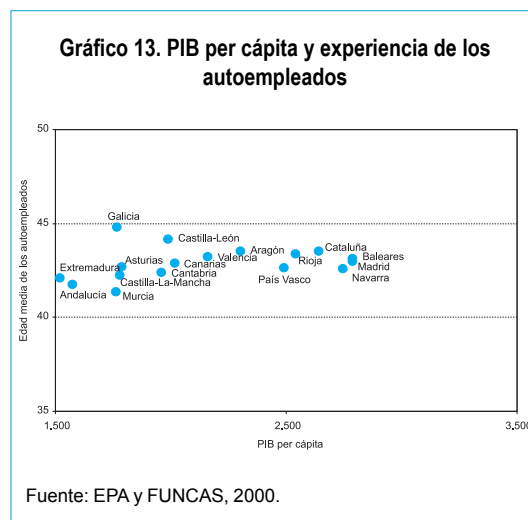
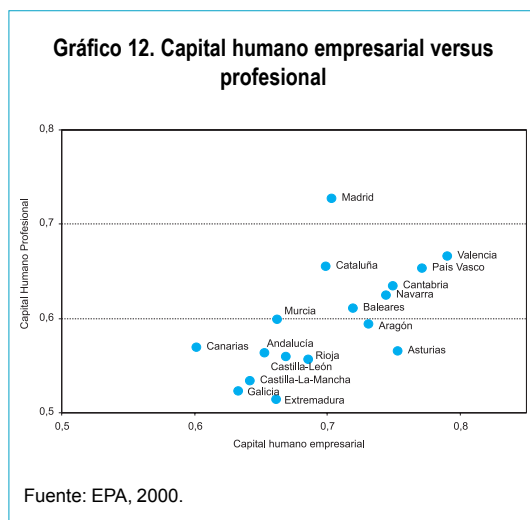


Gráfico 13 presenta una proxy imperfecta del capital humano adquirido a través de este mecanismo: la edad media de los autoempleados –como una medida de la experiencia adquirida a través de la edad. Como se observa en el caso regional español no parece existir evidencia de que ambas variables estén correlacionadas.

En suma, la evidencia parece indicarnos que, a priori la participación relativa del autoempleo en la población ocupada parece tener una relación inversa con el crecimiento económico, aunque no en el contexto regional español. Un segundo rasgo, viene dado por la existencia de una fuerte relación entre los asalariados en ocupaciones directivas y profesionales y la renta per capita. Finalmente parece existir cierta evidencia en favor de la relación entre el capital humano empresarial y el crecimiento económico, si bien las proxies utilizadas –que enfatizan en mecanismos distintos de acumulación de este tipo de capital humano– pueden condicionar los resultados obtenidos.

4. Una aproximación a la contribución del factor empresarial al crecimiento económico

Del repaso de las cifras que han marcado la evolución reciente del tejido empresarial regional en España, quizá sea profundizar en el conocimiento de la contribución de la cantidad y calidad del factor empresarial, el estudio que más interés despierta a priori. En este sentido, y a pesar de los problemas potenciales de partida –idoneidad de las proxies y escasa dimensión temporal–, es posible avanzar en la medición del impacto que el tejido empresarial tiene sobre el crecimiento económico regional, aun siendo conscientes de las limitaciones de alcance de los resultados, al añadir a los problemas comunes a los que se enfrenta el análisis empírico del crecimiento, los específicos que se derivan de la pertinencia de los indicadores a utilizar e incluso los inherentes a la propia conceptualización de la dimensión empresarial.



Dada la finalidad exploratoria de nuestro ejercicio, nuestro acercamiento a la medición del impacto del tejido empresarial sobre el crecimiento regional se realiza a través de la especificación de una función de producción que relaciona el output agregado con los factores productivos ⁶.

La idea básica es estimar una función de producción Cobb-Douglas con una variable empresarial, junto al capital y al trabajo y en el que se incorpora un parámetro de eficiencia, que identificamos con la calidad del tejido empresarial en la función de producción agregada. Sin embargo, la mayor parte de los estudios de crecimiento y convergencia identifican este parámetro de eficiencia como la constante de sus ecuaciones de regresión. Haciendo esto, se supone implícitamente que todos los territorios tienen el mismo nivel de eficiencia en el uso de sus factores productivos. Si suponemos que el parámetro de eficiencia depende de la calidad del tejido empresarial y del factor trabajo, hay que refutar que todas las regiones tengan un parámetro de eficiencia común. Por ello, permitimos la existencia de efectos específicos de cada región.

Las diferentes estimaciones se realizan sobre la base de un panel de datos para las regiones españolas en el período 1980-1995 ⁷. La elección de este ámbito espacial y temporal, se justifica en base al hecho de que este ámbito espacial nos permite aumentar el número de indicadores alternativos para la medición del tejido y la dimensión temporal de los mismos.

Especificación del modelo a estimar

Consideremos la habitual función de producción agregada de tipo Cobb-Douglas, ampliada con dos tipos de capital humano –empresarial y profesional-:

$$Y_{it} = K_{it}^{\alpha} (A_{it} L_{it})^{\gamma_1} (H_{it}^l)^{\eta_1} (B_{it} E_{it})^{\gamma_2} (H_{it}^e)^{\eta_2}$$

donde Y , es el producto agregado regional, K el stock de capital privado, A y B , sendos índices de eficiencia técnica en sentido amplio del trabajo y del factor empresarial, y L el empleo asalariado –que aproximaremos a través de los asalariados públicos y privados y a los que detraemos el número de directivos-. Por su parte, E , representa el stock de agentes que llevan a cabo la función empresarial, y que aproximaremos a través del número de empleadores con y sin empleados más los directivos de la región i en el momento t . Por último, H^e y H^l , denotan el capital

6 Estudios recientes encuentran evidencia favorable a la existencia de una relación positiva entre diferentes medidas de actividad empresarial y el crecimiento económico (véanse Thurik (1996) ó Audretsch y Thurik (2002), entre otros).

7 Para la realización de este ejercicio, el capital se ha aproximado a través del stock de capital neto privado en pesetas de 1986, procedente del Servicio de Estudios de la Fundación BBV; para la medición del factor trabajo se ha utilizado el número de asalariados públicos y privados al que se ha detraído el número de directivos, procedentes de la Encuesta de Población Activa, y, por último, los datos de producción regional proceden de la Contabilidad Regional de España, en pesetas de 1986. El tejido empresarial se aproxima a través del número de empleadores con y sin asalariados más el número de directivos, mientras que el capital humano empresarial se aproxima a través del porcentaje de no asalariados con estudios medios y superiores.

humano empresarial y el capital humano profesional, medidos respectivamente a través del porcentaje de individuos con estudios medios y superiores. Si representamos por minúscula el logaritmo de cada variable, se puede describir la función de producción en términos logarítmicos:

$$y_{it} = \eta_1 a_{it} + \eta_2 b_{it} + \alpha k_{it} + \gamma_1 l_{it} + \eta_1 h_{it}^a + \gamma_2 e_{it} + \eta_2 h_{it}^e + \varepsilon_{it}$$

que tomamos como especificación para la estimación.

Los resultados de la estimación

Tabla 1. Variable Dependiente: log PIB (ptas. Año 86)

Variable	O.L.S.	Between	Within	Random Effects	O.L.S.	Within	Random effects
Constante	9,903 (10,4508)	9,92149 (2,54068)		7,93760 (9,37925)	9,02207 (12,6320)		7,69663 (6,78541)
A	0,291194 (5,01573)	0,219874 (0,934627)	0,286855 (4,71446)	0,434062 (8,29907)	0,297790 (5,17144)	0,302166 (3,50371)	0,458363 (6,54036)
γ_2	0,017301 (0,587252)	0,124554 (0,898793)	0,064262 (2,30237)	0,082076 (3,19182)	0,054495 (1,71358)	-0,042301 (-1,1813)	-0,00434 (-0,13989)
η_2	0,072930 (2,18898)	0,187418 (1,19612)	0,011445 (0,392059)	0,024322 (0,870554)	0,120787 (3,39336)	-0,047541 (-1,4431)	0,014454 (0,469771)
γ_1	0,652266 (17,9.524)	0,62085 (4,33859)	0,326025 (8,20288)	0,435194 (12,4176)	0,610747 (15,7338)	0,219862 (2,9731)	0,050815 (8,49735)
η_1	0,171684 (4,24092)	0,394676 (2,23221)	0,253060 (5,59491)	0,147342 (3,67255)	0,372866 (8,03036)	0,071868 (1,1349)	0,077135 (1,34497)
<i>Dummy temporal</i>	No	No	No	No	Si	Si	Si
Efectos fijos							
Andalucía			11,91925				
Aragón			11,47898				
Asturias			11,35923				
Baleares			11,41714				
Canarias			11,51523				
Cantabria			11,15549				
Cast. Mancha			11,46722				
Cast. León			11,64582				
Cataluña			12,04873				
C. Valenciana			11,80742				
Extremadura			11,19533				
Galicia			11,60946				
Madrid			11,00422				
Murcia			11,41568				
Navarra			11,29739				
País Vasco			11,75148				
Rioja (La)			11,11880				
NOBS= 272							
N =17,T=16							
R ² ajustado	0,9923	0,9956	0,9978	0,9891	0,9939	0,9982	0,9900
Hausman Test	CHISQ(5)=48,192 Pvalue [.0000]						



Los resultados obtenidos con diferentes técnicas de estimación se presentan en la tabla 1. Los resultados de la primera columna (1) corresponden al estimador de mínimos cuadrados ordinarios, en el que los coeficientes estimados son los mismos para todas las regiones. La segunda columna contiene los resultados del estimador *entregupos*. Las estimaciones de las columnas 3 y 4, permiten que cada región posea una constante propia. Aunque no mejoran las propiedades deseadas en la estimación, se muestran igualmente en la tabla –columnas (5), (6) y (7)– los resultados que se obtienen al estimar nuestro modelo incluyendo dummies temporales.

A partir de una batería de diagnósticos, discutimos sobre la base del modelo elegido –el de efectos fijos–, las elasticidades obtenidas. Al ser el modelo doblemente logarítmico los coeficientes estimados adquieren el significado de elasticidades. Todos los coeficientes tienen los signos esperados y son significativos. De esta forma parece que el output regional se muestra sensible al factor empresarial y al capital humano empresarial.

Los resultados, aunque débiles, parecen mostrar la existencia de un efecto positivo del factor empresarial y su eficiencia sobre el crecimiento económico regional. Parece pues, que las regiones más ricas hoy, son las que dieron en el pasado una mayor importancia a la acumulación de capital humano empresarial y que cuanto más denso es el tejido empresarial mayor es el grado de desarrollo de una región. Los resultados, aunque deben ser tomados con cautela, dadas las limitaciones expuestas, han de ser tomadas como un punto de partida para trabajos posteriores con datos más recientes.

5. Reflexiones finales

Quizás, después del estudio de la evolución del tejido empresarial regional español y de la aproximación a su incidencia en el crecimiento económico, podamos realizar unas reflexiones finales en el ámbito de la política de promoción empresarial.

A pesar del escaso tratamiento que el análisis económico ha dado al papel del empresario en la teoría económica, hoy nadie duda de su importancia en el crecimiento económico y de la necesidad de abordar políticas correctas para aumentar el tamaño del tejido empresarial y mejorar su calidad en términos de productividad y competitividad.

En 2003, vio la luz el Libro Verde “El Espíritu Empresarial en Europa”⁸, documento de diagnóstico del tejido empresarial europeo sobre el que basar una estrategia de promoción empresarial dirigida a fomentar el autoempleo y a mejorar la competitividad del tejido existente, en el marco de una estrategia más amplia de crecimiento económico que permitiera reducir el *gap* de riqueza per cápita y productividad con respecto a los Estados Unidos. El siguiente paso

8 “Libro Verde: El espíritu empresarial en Europa, Comisión Europea, COM (2003) 27 final de 21.1.2003.

fue la petición a la Comisión de la elaboración de un *Plan de Acción a favor del Espíritu Empresarial* (2004), una especie de plan estratégico para impulsar el espíritu empresarial, adoptado por Decisión 2000/819/CE del Consejo.

Sensible a esta estrategia, el gobierno español ha ido introduciendo un paquete de medidas tales como las bonificaciones y modificaciones en el régimen de la Seguridad Social, la regulación específica de los autónomos –Estatuto del Trabajador Autónomo– y los trabajos de la comisión de expertos para la puesta en marcha del Plan de Fomento Empresarial, que constituyen una buena prueba del lugar destacado que ocupa el *entrepreneurship* en la agenda de actuación política.

En lo referente a los Gobiernos regionales, el apoyo a la actividad empresarial se ha acrecentado conforme se descentralizaban las políticas, aunque con desigual intensidad en el uso de las medidas de política empresarial. Durante la década de los 80, los Gobiernos regionales se centraron en el apoyo financiero (*Start-up Financing*) por medio de institutos o sociedades de promoción industrial. Desde finales de los 80, surgen en España los Centros Tecnológicos, los Centros Europeos de Empresa e Innovación (incubadoras de empresas) y los Parques tecnológicos (MAS VERDÚ, 2003; MAROTO y GARCÍA, 2004). En este caso, la iniciativa pública regional es claramente dispar. Entre 1986-1995, el 60% de los 31 centros tecnológicos creados en nuestro país se emplazan en la Comunidad Valenciana. En el año 2002, esta comunidad y el País Vasco poseen la mitad de los Centros tecnológicos del conjunto nacional. En el caso de las incubadoras de empresas, Andalucía se incorpora a estas dos regiones y ya en 2001 presenta tres centros (la Comunidad Valenciana posee cuatro y el País Vasco tres centros).

Las actuales políticas de promoción empresarial de carácter regional están centradas en la categoría *Start-up Business Support* y entremezcladas con políticas de innovación. Son medidas muy limitadas, pues solo abarcan una de las cinco categorías comentadas al principio de este trabajo, y cuya confusión con políticas de I+D hace muy complejo cualquier análisis de evaluación de resultados. A estas políticas se podían añadir medidas aisladas tendentes a generar una cultura emprendedora.

Pero quizás la mayor sorpresa que genera el análisis de las políticas empresariales llevadas a cabo por los Gobiernos regionales sea la inexistencia de un objetivo último. Se considera banal comparar el tejido empresarial existente con el deseable.

Así pues, y con independencia del ámbito de estudio, se considera que dado que el espíritu empresarial es un elemento esencial para la innovación, la competitividad, el crecimiento y la creación de empleo, hay que eliminar las barreras que obstaculizan la elección del autoempleo frente al empleo asalariado ⁹.

⁹ El diagnóstico se basa en que la UE no está explotando plenamente su espíritu empresarial, basándose en encuestas de intenciones de las que se desprende que aunque el 47% de los europeos "desearía elegir esta ocupación", tan solo el 17% toma finalmente esta decisión.



Cabría esperar pues, que esta intervención decidida, se basara en las sólidas proposiciones teóricas derivadas del análisis económico, y refrendadas en lo empírico sobre las implicaciones de la actividad empresarial para el crecimiento económico, aunque si repasamos la literatura encontraríamos que las aportaciones son escasas en el plano teórico y casi inexistentes dentro de la literatura de *growth empirics*.

Bibliografía

- ACS, Z. y ARMINGTON, C. (2003): "Endogenous Growth and Entrepreneurial Activity in Cities," *Center for Economic Studies, U. S. Bureau of the Census*, CES 03-03.
- ALMUS, M. (2004): "Job creation through public Start-up assistance", *Applied Economics*, 36, pp. 2015-24.
- AUDRETSCH, D. y KEILBACH, (2003): "Entrepreneurship Capital and Economic Performance," *Centre for Economic Policy Research*, No. 3678.
- AUDRETSCH, D. y THURIK, R. (2002): "Linking Entrepreneurship to Growth," *OECD STI Working Paper*, 2081/2.
- AUDRETSCH, D.B., THURIK, A.R., VERHEUL, I. & WENNEKERS, A.R. (eds) (2002): *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. Kluwer Academic Publisher, Boston.
- BACKES-GELLNER, U. *et al.* (2006): "Team Size and Effort in Start-up Teams. Another Consequence of Free-Riding and Peer Pressure in Partnerships", *SSRN Working paper*.
- BLANCHFLOWER, D.G. y OSWALD, A. (1998): "What makes an Entrepreneur?", *Journal of Labor Economics*, 16, pp. 26-60.
- BARRO, R.J. y SALA-I-MARTIN, X. (1995): *Economic Growth*, McGraw Hill, Nueva York.
- BAUMOL, W.J. (1986): "Entrepreneurship and a Century of Growth", *Journal of Business Venturing*, 1(2), pp. 141-145.
- EVANS, D. y JOVANOVIC, B. (1989): "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy*, 97, pp. 808-827.
- EVANS, D. y LEIGHTON, L. (1989): "Some Empirical Aspects of Entrepreneurship", *American Economic Review*, 79, pp. 519-535.

- GARCÍA, A. *et al.* (2002): “Financiación de la pequeña y la mediana empresa en España”. *Boletín económico ICE*, 2734, 23-32.
- GREENWOOD, J. y JOVANOVIC, B. (1998): “Accounting for Growth”, *NBER Working Paper*, No.6647.
- IYIGUN, M. F. y OWEN, A.L. (1999): “Entrepreneurs, Professionals, and Growth.” *Journal of Economic Growth*, 4(2), pp. 213-232.
- KIRZNER, I. M. (1973): *Competencia y Función empresarial*. Unión Editorial, Madrid.
- KNIGHT, F. H.(1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*. A.M. Kelley, Nueva York.
- LEIBENSTEIN, H. (1968): “Entrepreneurship and Development”, *American Economic Review*, 58:2, pp. 72-83.
- LUCAS, R. (1988): “On the Mechanics of Economic Development,” *Journal of Monetary Economics*, 22, pp. 3-39.
- LUCAS R. (1978): “On the size distribution of firms”, *BELL Journal of Economics*, 9, pp. 508-523.
- LUNDTROM, A. y STEVENSON, L. (2005): *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*. Springer, Nueva York.
- MAROTO, A. y GARCÍA, A. (2004): “El fenómeno de la incubación de empresas y los CEEIS”, *Documento de trabajo SERVILAB*, nº 4.
- MARTÍNEZ, S. (2000): “La política de apoyo a la actividad empresarial en el marco de las entidades de desarrollo regional en Andalucía”, *Boletín Económico de Andalucía*, 28-29, pp. 185-200.
- MURPHY, K., SCHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1991): “The Allocation of Talent: The Implications for Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 56, pp. 503-530.
- MAS VERDÚ, F. (2003): “Centros tecnológicos y sistemas regionales de innovación: modelos europeos”, *Investigaciones regionales*, 3, pp. 129-161.
- O’KEAN, J. M^a. (2000): *La teoría económica de la función empresarial: el mercado de empresarios*. Alianza editorial, Madrid.
- RIDING, A.L. y HAINES, G. (2001): “Loan Guarantees: Costs of Default and Benefits to Small Firms”, *Journal of Business Venturing*, 16, pp. 595–612.



- SCHMITZ, J. (1989): "Imitation, Entrepreneurship, and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 97, pp. 721-739.
- SCHULTZ, T. W. (1980): "Investment in entrepreneurial ability". *Scandinavian Journal of Economics*, 82, pp. 437 a 448.
- SCHUMPETER, J. A. (1912): "Teoría del desenvolvimiento económico". Fondo de Cultura Económica, México.
- THURIK, A. R. (1996). Small firms, entrepreneurship and economic growth. In P. H. ADMIRAAL (ed.): *Small Business in the Modern Economy*. Blackwell Publishers, Oxford.
- VAN STEL A. J. (2005): "COMPENDIA: Harmonizing Business Ownership Data Across Countries and Over Time", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1, pp. 105-123.
- WREN, C. y STOREY, D. (2002): "Evaluating the effect of soft business support upon small firm performance", *Oxford Economic Paper*, 54, pp. 334-65.

