

---

## Las políticas de emprendimiento en Europa: un estudio comparado por países

---

*Olga González-Morales<sup>1</sup>*

Universidad de La Laguna

*Rocío Peña Vázquez*

Universidad de La Laguna

*Angélica B. Contreras Cueva*

Universidad de Guadalajara-CUCEA, México

**Recibido:** 7-6-2019

**Revisado:** 18-12-2019

**Aceptado:** 21-11-2019

---

<sup>1</sup> olgonzal@ull.edu.es

### **Las políticas de emprendimiento en Europa: un estudio comparado por países**

*Resumen.* Desde la obra de Schumpeter la iniciativa empresarial es considerada un motor fundamental del desarrollo, que impulsa la innovación, el empleo y la productividad. El espíritu emprendedor no es solo una consecuencia derivada de características personales sino, también, de las condiciones del entorno en el que se desarrolla la actividad económica. Las líneas de actuación pública, enmarcadas en las diferentes políticas económicas, pueden alentar la asunción de riesgos, eliminar impedimentos y barreras, y crear un entorno empresarial favorable. Las políticas de fomento al emprendimiento en Europa siguen un tratamiento transversal desde el enfoque de *policy network* y/o enfoque integrado de política económica, al recomendarse líneas de actuación diversas que afectan a diferentes áreas: financiación, políticas gubernamentales, programas de emprendimiento gubernamentales, educación emprendedora, I+D+i, infraestructuras, mercado interior, y normas culturales y sociales. Desde esta perspectiva, el objetivo de este trabajo es conocer la percepción de los expertos sobre dichas líneas de actuación y su influencia sobre la tasa de actividad empresarial, haciendo un análisis diferenciado por países de la Unión Europea y distinguiendo si pertenecen o no a la zona euro. Se utilizan datos del *Global Entrepreneurship Monitor*.

*Palabras clave:* Políticas públicas; Emprendimiento; Unión Europea; Zona euro; GEM.  
*Clasificación JEL:* J08, O52, L25.

### **Entrepreneurship policies in Europe: a comparative country by country study**

*Abstract.* According to the work of Schumpeter entrepreneurship is considered a fundamental engine of development, which drives innovation, employment and productivity. The entrepreneurial spirit is not only a consequence stemming from personal features but also from the conditions of the environment where the economic activity takes place. The public action lines, framed in the different economic policies, can encourage risk-taking, eliminate impediments and barriers, and create a favorable business environment. Entrepreneurship promotion policies in Europe follow a transversal treatment based on the *policy network* and/or integrated economic policy approach, by recommending different action lines that affect different areas: financing, government policies, government entrepreneurship programs, entrepreneurial education, R&D&I, infrastructure, internal market and cultural and social norms. From this perspective, the aim of this work is to know how experts perceive these action lines and how they influence the rate of business activity by conducting a differentiated analysis by countries of the European Union and distinguishing whether or not they belong to the Eurozone. Data from the *Global Entrepreneurship Monitor* is used.

*Keywords:* Public policies; Entrepreneurship; European Union; Eurozone.  
*JEL codes:* J08, O52, L25.

## 1. Introducción

La iniciativa empresarial está afectada por factores clave relacionados con las características del individuo, pero, también, las condiciones del entorno en el que se desarrolla la actividad económica y las líneas de actuación enmarcadas dentro de las políticas públicas son cada vez más influyentes. Sin embargo, los gobiernos pueden facilitar o dificultar la entrada y la permanencia de las empresas en el mercado, dado que según los instrumentos que utilizan (legislación, normativa, procedimientos) se puede impulsar o poner barreras a la actividad empresarial. En otras palabras, la intervención pública puede tener consecuencias no deseadas y costosas que impidan reducir o solucionar los problemas y obstáculos al emprendimiento a pesar de haber incurrido en gasto público (Acs *et al.*, 2016); no obstante, en general, existe un efecto positivo de la intervención pública en la generación de innovación, formación y empleo, y en las relaciones con el entorno (Audretsch y Thurik, 2000).

A nivel general, la Unión Europea recomienda determinadas líneas de actuación para fomentar el espíritu emprendedor, aunque, por países, existe una gran variedad de medidas de apoyo al emprendimiento que tienen diferentes efectos según los instrumentos que utilicen. Por ello, el objetivo de este trabajo es comprobar si existen diferencias significativas entre los países europeos en la percepción de los efectos de las políticas que configuran las condiciones del entorno emprendedor, distinguiendo entre países pertenecientes a la eurozona y países que no forman parte la zona euro.

En el segundo apartado de este trabajo se resumen algunas políticas de apoyo al emprendimiento en Europa y se argumenta la importancia de pertenecer a uniones monetarias como la eurozona. En el tercer apartado, se detallan las hipótesis y la metodología, y el cuarto recoge el análisis de los resultados de la percepción de los efectos de las políticas de emprendimiento por países. El quinto apartado finaliza con las conclusiones y las recomendaciones.

## 2. Políticas públicas de apoyo al emprendimiento en Europa y beneficios de la Unión Monetaria

Las políticas de la Unión Europea dirigidas al desarrollo y la promoción del espíritu empresarial son clave en la Estrategia Europea 2020 que se ha seguido los últimos años para conseguir un aumento del crecimiento en Europa y generar puestos de trabajo. La Comisión Europea (2013), como institución de la Unión Europea encargada de elaborar y proponer políticas y programas de medidas, centra sus esfuerzos en establecer orientaciones para la actuación de los Estados miembros. En este sentido, su apoyo al emprendimiento se enmarca en tres grandes ejes prioritarios: 1) el conocimiento sobre el emprendimiento y el trabajo por cuenta propia; 2) el aumento de la capacidad de los países europeos para crear empleo, y 3) el apoyo financiero al emprendimiento.

Para el aumento del conocimiento sobre el emprendimiento, la Comisión Europea coopera con la OCDE (OECD/European Union, 2017) en conseguir que el emprendimiento sea una realidad entre aquellos colectivos que se consideran más vulnerables (los jóvenes, las mujeres, las personas de edad avanzada, los migrantes y las personas con discapacidad, entre otras). Esta cooperación con la OCDE incluye también ayudas a los Estados miembros para mejorar sus políticas y sus medidas de apoyo a los jóvenes empresarios o a aquellos que quieren salir del desempleo (European Commission/OECD, 2015). Y en el ámbito del respaldo

financiero, la micro-financiación se convierte en uno de los instrumentos europeos más importantes a la hora de estimular la creación de empresas. Las líneas de actuación pública derivadas de estas orientaciones establecen las condiciones propicias para el marco emprendedor europeo. En el Cuadro 1 se detallan los principales objetivos y líneas de actuación que la Unión Europea considera necesarias para el fomento del emprendimiento.

**Cuadro 1. Líneas de actuación, objetivos y acciones de la Unión Europea para el emprendimiento**

Objetivos	Acciones
<b>Financiación y mejor acceso a los mercados para las empresas, especialmente las de tamaño micro y pequeño</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar la financiación de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en Europa.</li> <li>• Colaborar con las instituciones financieras para mejorar la financiación por medio del estímulo en la concesión de préstamos y el capital riesgo mediante instrumentos financieros.</li> <li>• Ayudar a los países de la U.E. a compartir una buena política para mejorar el acceso a la financiación, beneficiándose de la experiencia de otros.</li> <li>• Ayudar a las empresas europeas a hacer frente a la competencia, acceder a mercados extranjeros y encontrar nuevos socios comerciales en el extranjero.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Acceso a préstamos y a financiación mediante participaciones.</li> <li>✓ Aumento del capital y de la financiación de la deuda.</li> <li>✓ Financiación de proyectos innovadores que hagan crecer y ampliar las actividades en otros países.</li> </ul>
<b>Educación para el espíritu empresarial</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer de la educación empresarial una característica básica de los sistemas educativos nacionales.</li> <li>• Intercambiar ideas, conocimientos, experiencias y mejores prácticas entre los países europeos, las partes interesadas y los profesionales.</li> <li>• Desarrollar modelos, instrumentos comunes y proyectos de alto valor añadido a escala europea.</li> <li>• Establecer un marco de competencia para el emprendimiento europeo que proponga una definición compartida del espíritu empresarial como una competencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Financiación de proyectos europeos que creen modelos de referencia mediante convocatorias de propuestas.</li> <li>✓ Promoción de intercambios de buenas prácticas y experiencias europeas.</li> <li>✓ Organización de talleres para responsables políticos y profesionales en el ámbito educativo.</li> <li>✓ Ayuda a los encargados de la formulación de políticas y a otros interesados.</li> <li>✓ Publicación de directrices basadas en buenas prácticas existentes en Europa.</li> <li>✓ Liderar estudios, establecer indicadores y ayudar a la recopilación de datos relativos al aumento del emprendimiento en Europa.</li> </ul>
<b>Promoción del emprendimiento inclusivo</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar el espíritu empresarial que contribuya a la inclusión social para dar a todas las personas la misma oportunidad de crear y gestionar empresas.</li> <li>• Fomentar el emprendimiento inclusivo dirigido especialmente a las mujeres, jóvenes, personas de edad, minorías étnicas e inmigrantes, las personas con discapacidad y otros grupos de personas consideradas como sub-representadas en el espíritu empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejoras en la financiación, la información y las redes sociales para fines comerciales.</li> <li>✓ Mejoras en la conciliación familiar.</li> <li>✓ Mejoras en el conocimiento de los responsables políticos acerca de las necesidades de este colectivo de personas.</li> <li>✓ Desarrollo de la educación y la formación desde el punto de vista empresarial.</li> <li>✓ Mejoras en el acceso a los mercados.</li> <li>✓ Reducción de la carga reguladora, incluida la necesidad de normas más claras y más sencillas.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejoras en la representación y participación a nivel europeo.</li> <li>✓ Análisis de buenas prácticas en la promoción y el apoyo al emprendimiento de los inmigrantes.</li> <li>✓ Mejoras en los conocimientos sobre el entorno cultural.</li> <li>✓ Dotación de servicios de apoyo específicos para empresarios senior.</li> <li>✓ Fomento de la figura de Mentores.</li> </ul>
--	---

Fuente: Elaboración propia a partir de European Commission (2017) y OECD/European Union (2017).

Sin embargo, las orientaciones generales que establece la Unión Europea, sus líneas de actuación y acciones concretas no tienen los mismos efectos deseados en cada uno de sus Estados miembros. La interacción mutua y la cooperación desde un enfoque integral de política económica es imprescindible entre las políticas públicas que, a nivel nacional, se establezcan para el fomento del emprendimiento en cada Estado miembro (Álvarez y González, 2016). Además, el marco de definición de la actuación de las políticas públicas en el que se desarrollan dichas acciones también puede ser consecuencia de las diferenciaciones entre los Estados miembros. Las acciones llevadas a cabo en uno u otro ámbito de actuación tienen efectos en las condiciones del marco emprendedor en cada Estado miembro y, por consiguiente, tiene implicaciones en las valoraciones que los emprendedores hagan de las mismas.

En este sentido, la pertenencia de los países europeos a la zona euro ha traído ventajas y algunas desventajas para la actividad empresarial, aunque, en general, la resultante es positiva (Bagci, 2013; Dallago y Guglielmetti, 2012; Fernández-Albertos y Kuo, 2016; Ferrando *et al.*, 2018; Floyd y McManus, 2005; Panico, 2015; Ramos *et al.*, 2000; Serrasqueiro *et al.*, 2018).

Las uniones monetarias en general y la eurozona en particular mejoran las condiciones del entorno empresarial, la competitividad y las oportunidades empresariales, y estimulan el comercio transfronterizo y la inversión. Los principales motivos que señalan los autores son: aumento de la estabilidad nominal del tipo de cambio, mercados financieros más integrados porque no se necesita realizar cambio de moneda dentro de la zona, eliminación y/o ahorro de costes de transacción, administrativos, derivados de regulaciones diferentes, de información y los derivados de condiciones financieras frágiles, aumento de la transparencia de los precios y de la posibilidad de explotar economías de escala en un mercado más amplio. Estas razones convierten a la zona euro en un instrumento que intensifica las ventajas del mercado único y de la política comercial para los países que forman parte de ella. Baldwin (2006) proporciona una excelente revisión de la literatura respecto a todos estos factores y sus resultados revelan que se ha incrementado el volumen del comercio entre los países miembros debido a la entrada en la Unión Monetaria.

Sin embargo, algunos estudios, como el de Brzoza-Brzezina, Makarski, y Wesołowski (2014) centrado en el caso de Polonia, demuestran que, si este país hubiera entrado en la Unión Monetaria, hubiera tenido mayor volatilidad del PIB y mayor inflación en la época de crisis que si hubiera tenido una política monetaria independiente con un tipo de cambio flexible, pues en este segundo caso desempeñaron un papel importante estabilizador para la economía polaca en general y para la actividad empresarial en particular.

El tamaño empresarial en Europa es un factor a considerar a la hora de proponer líneas de actuación pública que fomenten el emprendimiento, pues la mayoría de las empresas europeas son PYME, con un importante papel en la creación de empleo, el crecimiento

económico y la competitividad. Palmieri (2007) explora los factores que promueven la rentabilidad en las PYME a expensas de la productividad, incluida la baja remuneración, las malas condiciones de trabajo y las largas horas de trabajo. Este autor indica que existe una contradicción entre la representación de las PYME como una palanca estratégica en la búsqueda de los objetivos de Lisboa y la realidad de estas empresas que generalmente son incapaces de generar innovación tecnológica o formación continua, dejándolas mal equipadas para competir en los mercados internacionales.

Bagci (2013) investiga el comportamiento de las exportaciones de las PYME alemanas en respuesta a la introducción del euro y la posterior caída de los costos comerciales. Este autor se basa en las conclusiones de Helpman et al. (2004) y Helpman (2006) y sostiene que la probabilidad de que las PYME se conviertan en exportadoras aumenta después de integrarse en la Unión Monetaria. Utiliza la volatilidad del tipo de cambio como un proxy de las reducciones de costos debido a la Unión Monetaria.

Otra cuestión interesante de la Unión Monetaria es la gestión de los flujos financieros a un coste menor. Las empresas más pequeñas tienen menos capacidad de cobertura que las empresas de tamaño mayor ante los riesgos que conlleva el tipo de cambio. Existen tres razones principales para esta situación: 1) el uso de mercados de derivados es más costoso para transacciones más pequeñas, 2) es menos probable que las pequeñas empresas diversifiquen las monedas en las que realizan sus transacciones, 3) es menos probable que las pequeñas empresas tengan suficientes recursos financieros para absorber los movimientos de divisas. Por tanto, la Unión Monetaria es especialmente beneficiosa para las pequeñas empresas, ya que mejora su capacidad operativa al eliminar el riesgo cambiario, aumentar la transparencia y reducir los costos de transacción.

A nivel sectorial, Vicarelli et al. (2008) estudiaron el efecto de la moneda única en todas las industrias de los países de la zona euro y concluyeron que el efecto del euro no se distribuyó uniformemente entre los sectores: en 11 de los 25 sectores industriales analizados hubo un impacto positivo y significativo del euro sobre los flujos de exportación. Esteve-Pérez et al. (2010) analizan el impacto del euro en la relación entre tamaño empresarial y exportaciones en una muestra representativa de empresas manufactureras españolas. Sus resultados indican que la entrada de España en el euro tuvo un efecto sobre las empresas que exportan, en concreto, el euro ha reducido el tamaño del umbral para exportar a los países de la zona euro.

Floyd y McManus (2005) proponen examinar la creciente importancia de las pequeñas empresas en la Unión Europea y recomiendan reformular las políticas de fomento al emprendimiento en los Estados miembros teniendo en cuenta el tamaño empresarial, con las limitaciones que conlleva por la diversidad de los Estados miembros.

### **3. Hipótesis y Metodología**

#### **3.1. Hipótesis**

Las hipótesis de partida en este trabajo son las siguientes:

- H1. Los países de la Unión Europea integrantes de la eurozona tienen una mejor percepción de las políticas de apoyo al emprendimiento que aquellos países europeos que no pertenecen a la zona.
- H2. La actividad emprendedora es mayor cuanto más se percibe positivamente las políticas de apoyo al emprendimiento que tienen mayor impacto en las condiciones del marco emprendedor.

### 3.2. Metodología

Los datos utilizados en este análisis fueron obtenidos del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), utilizando el último dato disponible del país correspondiente, que osciló entre 2014 y 2017. Se utiliza el porcentaje de la población involucrada en iniciativas emprendedoras (TEA, *Total Early-stage Entrepreneurial Activity*) y las valoraciones de las diferentes políticas de emprendimiento que configuran las condiciones del marco emprendedor (CME).

La TEA es un indicador que representa la actividad empresarial total en etapa temprana; está conformada por la suma de los porcentajes de los emprendedores nacientes y los emprendedores nuevos. La TEA, por tanto, se centra en el periodo anterior e inmediatamente después del inicio real de una empresa, incluyendo la fase incipiente de la iniciativa empresarial, cuando el emprendedor está participando activamente en la creación, y la fase de propiedad de una nueva empresa, cuando el emprendedor pasa a ser empresario y administra una empresa existente hasta 42 meses.

En cuanto al CME, GEM engloba 9 grandes grupos de líneas de actuación pública de política económica que son valorados por los expertos de los distintos países europeos. El GEM obtiene la información mediante la aplicación de un cuestionario en el que los expertos valoran en una escala Likert de 1 a 9 (1= completamente no aceptable falso; 9= completamente aceptable). Estos grandes grupos son:

1. Financiación. Se valora la disponibilidad de recursos financieros -el capital y la deuda- para las PYME, incluidas las subvenciones y los subsidios.
2. Política gubernamental, entendida como el grado en que las políticas públicas apoyan el emprendimiento, teniendo en cuenta que:
  - a. El espíritu empresarial se considere un problema económico relevante.
  - b. Los impuestos o las reglamentaciones son neutrales y no ponen trabas y/o o estimulan a las nuevas PYME.
3. Programas gubernamentales de emprendimiento. Se valora la presencia y la calidad de los programas que ayudan directamente a las PYME en todos los niveles de gobierno, esto es, nacional, regional, municipal.
4. Educación para emprendedores. El grado en que el sistema educativo y formativo incorpora la capacitación en la creación y/o gestión de PYME en todos los niveles:
  - a. Educación Emprendedora en los niveles de primaria y secundaria.
  - b. Educación Emprendedora en la educación superior, tanto en formación profesional como en la Universidad, en las Escuelas de negocios y otros escenarios formativos.
5. Transferencia de I+D+i. Se valora el grado en que la investigación y el desarrollo nacionales conducen a nuevas oportunidades comerciales innovadoras y está disponible para las PYME.

6. Infraestructura comercial y legal. Se trata de valorar la presencia de derechos de propiedad, comerciales, contables, y otros servicios legales y de evaluación, así como las instituciones que apoyan y/o promueven a las PYME.
7. Regulación de entrada.
  - a. Dinámica del mercado: el nivel de cambio en los mercados de un año a otro.
  - b. Apertura del mercado: la medida en que las nuevas empresas son libres de entrar en los mercados existentes.
8. Infraestructura física. Facilidad de acceso a recursos físicos -comunicación, servicios públicos, transporte, tierra o espacio- a un precio que no discrimine a las PYME.
9. Normas culturales y sociales. El grado en que las normas sociales y culturales fomentan o permiten las acciones que conducen a nuevos métodos de negocios o actividades que pueden potencialmente aumentar la riqueza personal y los ingresos.

Con el propósito de conocer si existen diferencias entre los países pertenecientes a la eurozona (1) con respecto a los que no forman parte de la zona euro (0), se realizó la comparación de las TEA y las CME con un análisis de diferencia de medias, aplicando la prueba *t* de *Student*, un análisis de varianza ANOVA y una regresión.

#### 4. Percepción de los efectos de las políticas de emprendimiento por países, según pertenezcan o no a la zona euro

El Cuadro 2 presenta las valoraciones de las distintas políticas y la diferencia de medias de la TEA y las CME percibidas por los expertos de los países europeos, según pertenezcan o no a la zona euro. Con respecto a las valoraciones del CME, la mediana se sitúa en 5 y a partir de ahí se considera que las acciones sobre una determinada política son aceptables, pero, dado que las valoraciones han sido relativamente bajas en el conjunto de países, se utilizará la media del conjunto de valoraciones de todos ellos que es 4,4 para considerar si las acciones están por encima o por debajo de la media.

**Cuadro 2. Diferencia de medias entre países europeos de la eurozona y los que no pertenecen a ella**

	Zona euro	No zona Euro	Prueba t-Student (p-value)
TEA	8,674	7,238	0,196
Financiación	4,453	4,050	0,315
Políticas gubernamentales: apoyo y relevancia	4,400	3,375	0,011
Políticas gubernamentales: impuesto y burocracia	3,884	3,250	0,176
Programas de emprendimiento gubernamentales	4,700	3,650	0,006
Educación emprendedora en la etapa escolar	3,384	2,750	0,081
Educación emprendedora en la etapa post-escolar	4,805	3,900	0,009
Transferencias de I+D	4,268	3,438	0,015
Infraestructura comercial y legal	5,368	4,512	0,015
Dinámica del mercado interior	4,447	4,625	0,748
Cargas del mercado interior o regulación de entrada	4,500	3,850	0,051
Infraestructuras físicas	6,547	6,075	0,365



**Normas culturales y sociales**

4,363

3,800

0,255

**Nota:** No se han asumido varianzas iguales.**Fuente:** Elaboración propia a partir de los outputs del SPSS.

En general, las valoraciones son más elevadas en los países de la zona euro y, además, la única política que está peor valorada que en los países que no pertenecen a la zona euro es la dinámica del mercado interior. Partiendo de la media de las valoraciones (4,4), hay que señalar que, en la zona euro, 5 de las 12 políticas señaladas son aceptadas favorablemente, el resto está aún por debajo del mínimo aceptable; en el caso de los países que no forman parte de la zona euro es aún peor, solo 3 de las 12 políticas son aceptadas positivamente.

Las diferencias estadísticamente significativas entre ambos grupos de países, con  $P < 0,05$ , se detectan en las políticas gubernamentales de apoyo y relevancia, los programas de emprendimiento gubernamentales, la educación emprendedora en la etapa post-escolar, las transferencias de I+D, y la infraestructura comercial y legal; estas diferencias son a favor de los países integrantes en la zona euro. El resto de políticas y la TEA no resultan ser significativas.

A continuación, se procedió a determinar si existen diferencias entre grupos y dentro de los grupos mediante el análisis de varianza. El Cuadro 3 presenta los resultados. El ANOVA indica que los promedios de las condiciones del marco emprendedor entre los países de la Unión Europea son diferentes ( $F: 6,983 > 1,533$ ).

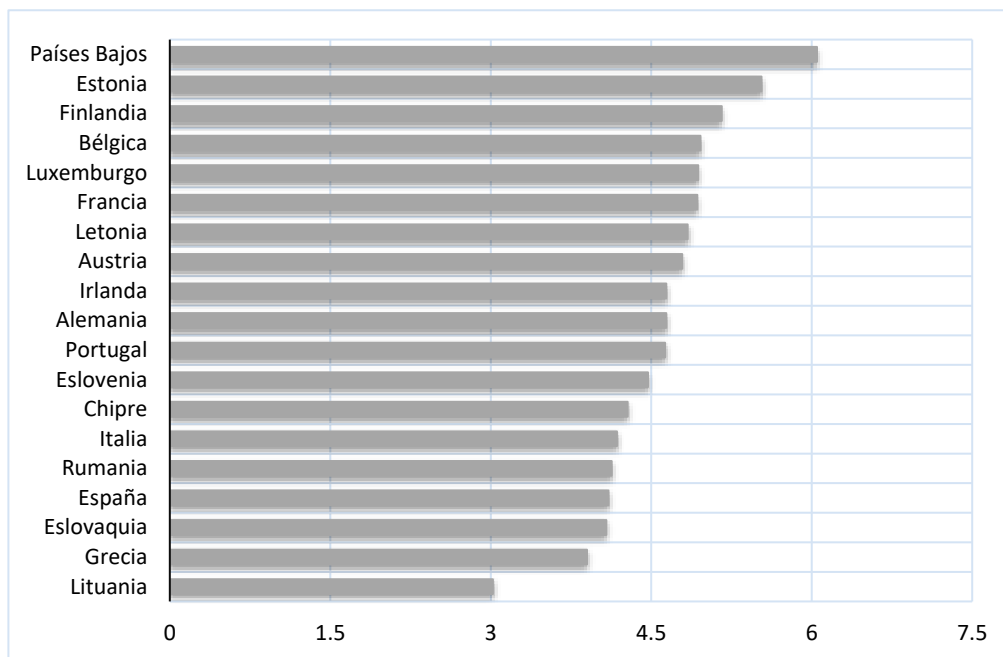
**Cuadro 3. Diferencias según el Análisis de Varianza**

Origen de las variaciones	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Promedio de los cuadrados	F	Probabilidad	Valor crítico para F
Entre grupos	172,032	26	6,617	6.983	0,000	1,533
Dentro de los grupos	281,437	297	0,948			
<b>Total</b>	<b>453,470</b>	<b>323</b>				

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los outputs del SPSS.

Los Gráficos 1 y 2 reflejan los promedios de las valoraciones de las CME por países. El Gráfico 1 muestra la situación de los países de la zona euro en la que, de 19 países analizados, 11 valoran positivamente las CME y 8 de forma no aceptable, situándose en este segundo grupo España. Entre los países con valoraciones positivas, destacan, sobre todo, las valoraciones de los Países Bajos, Estonia y Finlandia; mientras que Lituania es el país que se posiciona con las peores valoraciones de las CME.

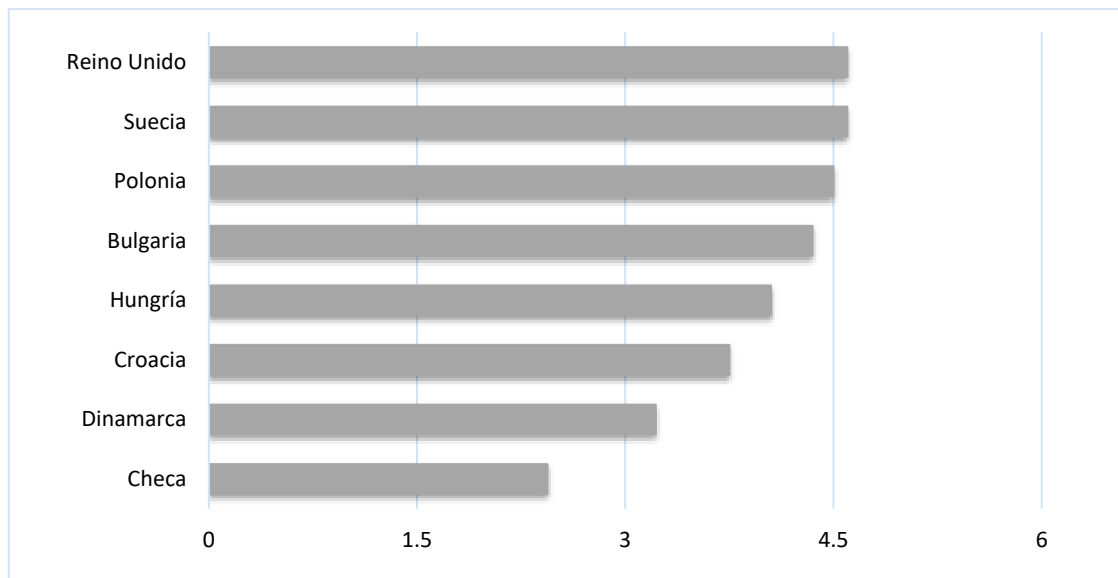
**Gráfico 1. Promedios de las CME de los países de la Zona Euro**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del GEM (varios años).

El Gráfico 2 muestra las valoraciones de los países europeos fuera de la zona euro. De los 12 países analizados, Reino Unido, Suecia y Polonia valoran de forma aceptable las CME, aunque con bajas puntuaciones respecto de los países de la zona euro. El resto de países no valoran positivamente las CME, siendo especialmente relevante el caso de la República Checa.

**Gráfico 2. Promedios de las CME de la Zona no Euro**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del GEM (varios años).

Para estimar las valoraciones de los expertos sobre las CME que influyen en la TEA, se determinó una ecuación de regresión, donde LnTEA es la variable dependiente. Cuando se utiliza una distribución asimétrica, como la TEA, se transforma mediante logaritmos, para ajustar los datos a una distribución normal, convirtiéndolos en, aproximadamente, simétricos:

$$\begin{aligned}
 \text{Ln TAE} = & \text{Financiación para emprender}(0,174) \\
 & - \text{Políticas gubernamentales: apoyo y relevancia}(0,111) \\
 & - \text{Políticas gubernamentales: impuesto y burocracia}(0,139) \\
 & + \text{Programas de emprendimiento gubernamentales}(0,006) \\
 & + \text{Educación emprendedora en la etapa escolar}(0,107) \\
 & - \text{Educación emprendedora en la etapa post escolar}(0,111) \\
 & - \text{Transferencias de ID}(0,209) \\
 & + \text{Infraestructura comercial y legal} (0,259) \\
 & - \text{Dinámica del mercado interior} (0,157) \\
 & + \text{Cargas del mercado interior o regulación de entrada}(0,200) \\
 & - \text{Infraestructura física}(0,049) \\
 & + \text{Normas culturales y sociales}(0,101)
 \end{aligned}$$

Los coeficientes de la ecuación demostraron el impacto positivo o negativo sobre la TEA. Las políticas con impacto positivo son la financiación, los programas de emprendimiento gubernamentales, la educación emprendedora en la etapa escolar, la infraestructura comercial y legal, las cargas del mercado interior y las normas culturales y sociales.

Contrario a lo anterior, los coeficientes que influyen negativamente sobre la TEA son las políticas gubernamentales, tanto de apoyo y relevancia como de impuestos y burocracia, la educación emprendedora en etapa post escolar, la transferencia de I+D, la dinámica del mercado interior y la infraestructura física.

El Cuadro 4 resume los resultados más relevantes de los análisis realizados.

**Cuadro 4. Resumen de los resultados más importantes del análisis**

Consideraciones generales		
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Las valoraciones de las políticas son mayores en los países de la eurozona, excepto las actuaciones en materia de Dinámica del mercado interior</li> <li>❖ 5 de las 12 políticas son valoradas por encima de la media en la eurozona, frente a 3 en el resto de los países</li> <li>❖ Los países de la zona euro que destacan con valoraciones globales muy positivas de sus políticas son Países Bajos y Estonia; en el caso de los países fuera de la zona euro, Reino Unido y Suecia</li> </ul>		
ZONA	Políticas percibidas positivamente	Políticas con percepción más negativa
EURO	1º Infraestructuras físicas 2º Infraestructura comercial y legal 3º Educación emprendedora en la etapa post-escolar 4º Programas de emprendimiento gubernamentales 5º Cargas del mercado interior o regulación de entrada	1º Educación emprendedora en la etapa escolar 2º Políticas gubernamentales: impuesto y burocracia 3º Transferencias de I+D

NO EURO	1º Infraestructuras físicas 2º Dinámica del mercado interior 3º Infraestructura comercial y legal	1º Educación emprendedora en la etapa escolar 2º Políticas gubernamentales: impuesto y burocracia 3º Políticas gubernamentales: apoyo y relevancia
	Políticas con más impacto positivo	Políticas con más impacto negativo
TEA	1º Infraestructura comercial y legal 2º Cargas del mercado interior o regulación de entrada 3º Financiación para emprender	1º Transferencias de I+D 2º Dinámica del mercado interior 3º Programas gubernamentales: impuestos y burocracia

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de los análisis.

## 5. Conclusiones y recomendaciones

La Unión Europea entiende que el emprendimiento juega un papel importante en el crecimiento y en el desarrollo económico de sus Estados miembros, por el impulso que tiene en la productividad y en el empleo, y así lo estableció desde un principio en su Estrategia 2020. En este sentido, desde la Comisión Europea se han recomendado actuaciones generales que deben ser llevadas a cabo con la finalidad de fomentar el espíritu empresarial.

Muchas investigaciones han dirigido su objetivo a cuantificar el impacto que las políticas de la Unión Monetaria tienen en el volumen de negocio de los Estados miembros que pertenecen a la eurozona y en la mejora de las condiciones del marco emprendedor. Sus resultados confirman que no solo reduce los costes de las empresas, sino que también aumenta las oportunidades empresariales y mejora las condiciones en las que realizan sus transacciones. En cuanto a las PYME, la eurozona elimina efectivamente sus desventajas respecto a las condiciones generales del entorno y a la gestión del riesgo del tipo de cambio, haciéndolas más competitivas en los mercados internacionales.

En este trabajo, cuando se analiza la percepción que hacen los expertos de estas actuaciones que conforman las condiciones del marco emprendedor (CME) y su relación con la tasa de actividad emprendedora (TEA), diferenciadas entre países de la zona euro y países europeos fuera de la zona euro, se concluye que, en general, dichas percepciones son más elevadas por los expertos de los países de la eurozona. Sólo la política relacionada con la dinámica del mercado interior está mejor valorada en los países que están fuera de la zona. Por tanto, los resultados parecen avalar la primera hipótesis.

Con respecto a la valoración global del conjunto de políticas por países, se observaron diferencias interesantes. Dentro de la zona euro destacan con valoraciones muy positivas los Países Bajos y Estonia; España no aprueba las CME, quedando entre los cuatro últimos países. En cuanto a los países fuera de la zona euro, Reino Unido y Suecia son los que presentan las valoraciones más elevadas, pero, en general, son relativamente más bajas comparadas con las valoraciones de los países de la eurozona.

Otro aspecto destacable son los resultados de la estimación de la influencia de cada tipo de políticas de apoyo al emprendimiento sobre la TEA. La segunda hipótesis planteaba que la TEA es mayor cuanto más se perciben positivamente las políticas de apoyo al emprendimiento que tienen mayor impacto en las condiciones del marco emprendedor. Sin embargo, se observa que no todas las políticas tienen un efecto positivo en la TEA, algunas de ellas son demandas recurrentes de los emprendedores relacionadas con las barreras de la

burocracia y los impuestos, entre otras; determinadas políticas influyen negativamente y las que impactan positivamente están relacionadas con la financiación, los programas de emprendimiento gubernamentales, la educación emprendedora en la etapa escolar, la infraestructura comercial y legal, las cargas del mercado interior y las normas culturales y sociales. Por tanto, la segunda hipótesis se cumple parcialmente, dado que, de las doce políticas valoradas, la mitad tienen una influencia negativa en la TEA. Esto indica que sería conveniente revisar los instrumentos utilizados para la consecución de estas políticas que son percibidas negativamente y diseñar nuevas medidas teniendo en cuenta la opinión de los expertos y de los propios emprendedores, se entendería, entonces, que podrían tener un impacto positivo en la TEA.

En definitiva, estos resultados reflejan, por un lado, que, aunque las orientaciones de la Unión Europea sobre las líneas de actuación adecuadas para fomentar el emprendimiento son de aplicabilidad para todos sus Estados miembros, existen diferencias notables según éstos pertenezcan o no a la zona euro. Por otro lado, el número de países en los que las condiciones del marco emprendedor son aceptables es mayor si éstos están integrados en la zona euro.

Estos primeros resultados del análisis indican que sería recomendable seguir profundizando en las similitudes y en las diferencias existentes entre países de la zona euro y los que están fuera de la zona para orientar las estrategias de políticas de la Unión Europea hacia aquellas actuaciones que cubran las necesidades de los emprendedores, mejorando, especialmente, aquellas políticas públicas que se han percibido como de menor influencia en la actividad emprendedora.

## Bibliografía

- Acs, Z., Åstebro, T., Audretsch, D. y Robinson, D. T. (2016). Public policy to promote entrepreneurship: a call to arms. *Small Business Economics*, 47(1), 35-51.
- Álvarez, J. A. y González Morales, O. (2016). Un replanteamiento de las políticas de emprendimiento: hacia un enfoque sistémico. En A. Sánchez Andrés y J. A. Tomás Carpi: *Política Económica 2015*. Valencia: Tirant lo Blanch, 177-190.
- Audretsch, D. B. y Thurik, A. R. (2000). Capitalism and democracy in the 21st Century: from the managed to the entrepreneurial economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 10(1), 17-34.
- Bagci, K. (2013). Export behavior of German SMEs in the Eurozone. *International Economics and Economic Policy*, 10(4), 613-629.
- Baldwin, R. E. (2006). The Euro's Trade Effects. *ECB Working Paper*, 594. Recuperado de SSRN: <https://ssrn.com/abstract=886260>
- Brzoza-Brzezina, M., Makarski, K. y Wesolowski, G. (2014). Would it have paid to be in the Eurozone? *Economic Modelling*, 41, 66-79.
- Comisión Europea. (2013). *Plan de acción sobre emprendimiento 2020. Relanzar el espíritu emprendedor en Europa*. COM (2012) 795 final 9.1.2013. Bruselas: Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea.
- Dallago, B. y Guglielmetti, C. (2012). *The consequences of the international crisis for European SMEs: Vulnerability and Resilience*. Routledge, London and New York.
- Esteve-Pérez, S., Gil-Pareja, S., Llorca-Vivero, R. y Martínez-Serrano, J. A. (2010). The impact of the euro on firm export behaviour: does firm size matter? *Oxford Economic Papers*, 63(2), 355-374.

- European Commission. (2015). *Policy Brief on Sustaining Self-employment. Entrepreneurial Activities in Europe*. Luxembourg: Office of Official Publications of the European Union.
- European Commission. (2017). Promoting entrepreneurship. In *Growth- Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs*. Recuperado de [http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship\\_es](http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship_es).
- Fernández-Albertos, J. y Kuo, A. (2016). Economic hardship and policy preferences in the Eurozone periphery: evidence from Spain. *Comparative Political Studies*, 49(7), 874-906.
- Ferrando, A., Popov, A. y Udell, G. F. (2018). Do SMEs benefit from unconventional monetary policy and how? Microevidence from the Eurozone. *Journal of Money, Credit and Banking*, 51(4), 895-928.
- Floyd, D. y McManus, J. (2005). The role of SMEs in improving the competitive position of the European Union. *European Business Review*, 17(2), 144-150.
- GEM (varios años). *Global Report 2014, 2015/2016, 2016/2017, 2017/2018*. Massachusetts: Babson College.
- Helpman, E. (2006). Trade, FDI, and the Organization of Firms. *Journal of Economic Literature*, 44(3), 589-630.
- Helpman, E., Melitz, M. J. y Yeaple, S. R. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. *American Economic Review*, 94(1), 300-316. doi: 10.5018/economics-ejournal.ja.2008-17
- OECD/European Union. (2015). *The missing Entrepreneurs 2015: Policies for self-employment and Entrepreneurship*. Paris: OECD Publishing.
- OECD/European Union. (2017). *The missing Entrepreneurs 2017: Policies for Inclusive Entrepreneurship*. Paris: OECD Publishing. doi: 10.1787/9789264283602-en
- Palmieri, S. (2007). The European system of small-and medium-sized enterprises. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 13(1), 27-53.
- Panico, C. (2015). Quince años de integración monetaria en Europa. *Economía UNAM*, 12(34), 7-30.
- Ramos, R., Clar, M. y Suriñach, J. (2000). Efectos regionales de la política monetaria: implicaciones para países de la zona euro. *III Encuentro de Economía Aplicada*, Valencia.
- Serrasqueiro, Z., Leitão, J. y Smallbone, D. (2018). Small- and medium-sized enterprises (SME) growth and financing sources: Before and after the financial crisis. *Journal of Management & Organization*, 1-16. doi:10.1017/jmo.2018.14
- Vicarelli, C. de Santis, R. y de Nardis, S. (2008). The Single Currency's Effects on Eurozone Sectoral Trade: Winners and Losers? *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 2, 2008-2017.