

Balance del régimen político-jurídico de las ayudas al emprendimiento: especial atención al marco de la Unión Europea^(*)

Balance of Political-Legal System to support the Entrepreneurship: EU framework case

Javier Arranz Barquero¹

Sumario: Introducción. **1.** El emprendimiento y datos relevantes; **2.** Las políticas y objetivos de la Unión Europea: el caso de Finlandia. **3.** La economía digital y sus consecuencias en la cultura del emprendimiento. **4.** Políticas que la Unión Europea debería llevar a cabo para ayudar a los emprendedores de la mejor manera posible. – Conclusiones. – Bibliografía.

Resumen: mientras el emprendimiento sigue estancado sin proyecciones positivas en un futuro próximo, la Unión Europea insiste en realizar políticas para impulsar el empleo por cuenta propia ancladas en el pasado. ¿Cómo podría el gigante económico Europeo remediar sus políticas y adaptarlas al mundo actual?

Palabras clave: Emprendimiento, Unión Europea, política económica, revolución digital, TIC.

Abstract: Meanwhile entrepreneurship is stuck without any positive short-term future projections, the European Union insists on issuing policies to boost self-employment that are stuck in the past. How could the European economic powerhouse fix their policies and adapt them to today's world?

(*) Recibido: 01/05/2020 | Aceptado: 06/05/2020 | Publicación en línea: 11/05/2020.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

¹ Emprendedor y economista por Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.
arranzbarqueroj@gmail.com

Keywords: Entrepreneurship, European Union, economic policy, digital revolution, ICT.

Introducción

El acto de emprender consiste en la habilidad imaginar y poner en marcha un proyecto de negocio, utilizando la creatividad empresarial y, en el mayor de los casos, tomando riesgos económicos (tal como ha ido considerando la propia Comisión Europea en sus políticas públicas, vid. supra). En los últimos años hemos sido testigos de nuevas oportunidades y herramientas que sirven para desarrollar ideas y negocios (Sánchez-Bayón, 2019a). Hemos asistido al auge que rodea al emprendimiento, causado en gran medida por el deseo de querer enriquecerse mientras aún se es joven y poder llevarlo a cabo a través de internet (Sánchez-Bayón, 2019b). Lo que implica no tener que recorrer los caminos tradicionales de los ejecutivos oficinistas y de las generaciones anteriores (Valero & Sánchez-Bayón, 2018). No obstante, la pregunta a la que nos enfrentamos aquí es si los Gobiernos y las Instituciones públicas se están adaptando a los cambios (Sánchez-Bayón, 2016. VV.AA., 2012) y si aprovechan al máximo la gran habilidad emprendedora, incluyéndose las mejoras digitales, o si sólo se están siquiera permitiendo (Navajas et al, 2017).

1. El emprendimiento y datos relevantes

Desde el año 2004, trabajar por cuenta propia antes que por cuenta ajena ha perdido la popularidad que pudiera tener en 23 Estados (de los 27) de la Unión Europea. Por si esto no fuera suficiente, al comparar datos de varias partes del mundo, se puede llegar a la conclusión de que la Unión Europea es la zona donde hay un menor número de personas que contempla trabajar por cuenta propia como primera opción. Hablamos de un 37 % frente a un 51 % en Estados Unidos y un 56 % en China (Comisión Europea, 2013).

A pesar de la preferencia relativamente baja que existe en la Unión Europea, las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) desempeñan un papel fundamental en el tejido productivo europeo. Dentro de la economía empresarial de carácter no financiero, las empresas que tienen menos de 250 empleados supusieron en el año 2015 el 99 % de todas las empresas en los Estados miembro de la Unión Europea, Suiza y Noruega. En conjunto, producen el 56 % de la facturación total y son responsables de dos tercios de

las contrataciones totales, así como de cuatro millones de nuevos empleos cada año.



Figura 1: Economía empresarial de carácter no financiero UE-28, 2015. Fuente: Eurostat

Una de las formas más certeras de evaluar lo fácil que es ser un emprendedor consiste en consultar el índice de facilidad para hacer negocios, creado por el Grupo Banco Mundial (también denominado DBI por sus siglas en inglés). Según el Banco Mundial, la clasificación del índice de facilidad para hacer negocios supone que el entorno regulador propicia la puesta en marcha y el funcionamiento de las empresas locales (Doing Business Index, 2020: ed. digit.). Este índice calibra las economías a partir de varios indicadores: comenzar un negocio, enfrentarse a los permisos de construcción, conseguir electricidad... pero, como estamos hablando sobre todo de los países miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD), enfocaremos este estudio en los indicadores más pertinentes a nuestro juicio: el tiempo y el dinero que conllevan empezar un negocio, la capacidad de conseguir préstamos y las contribuciones fiscales.

En la primera posición de la lista se encuentra Nueva Zelanda. Este país cuenta con una puntuación considerablemente alta cuando se trata de empezar un negocio y conseguir financiación. A Nueva Zelanda le seguirían Singapur y Hong Kong. En las últimas posiciones encontramos a Somalia, Eritrea y Venezuela.

Empezamos a ver países europeos en la cuarta posición con Dinamarca, Lituania en la undécima e Irlanda en la vigesimocuarta. Sin embargo, la mayoría de los países europeos se encuentran alrededor del quincuagésimo puesto (de 190).

En este artículo, procederemos a comparar un país europeo, España, con otro de fuera de la Unión, Singapur. Este análisis se centra en observar las deficiencias de España y en cómo la Unión Europea interviene (o cómo ya está interviniendo).

En primer lugar, es necesario comparar las puntuaciones generales del DBI de cada país:

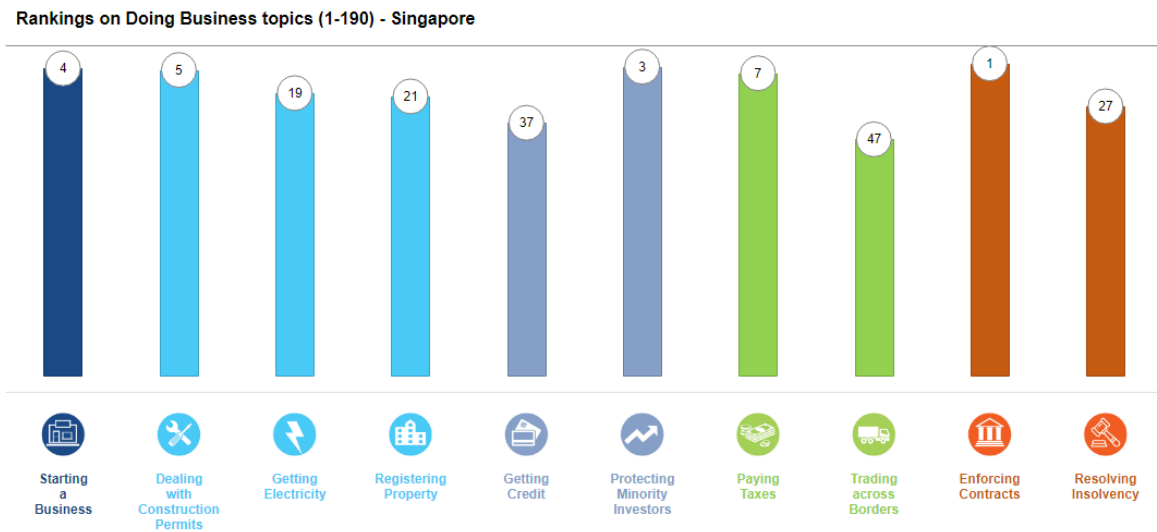


Figura 2: Resultados DBI Singapur. Fuente: World Bank

Rankings on Doing Business topics (1-190) - Spain



Figura 3: Resultados DBI España. Fuente: World Bank

Como nos muestran estos gráficos, Singapur obtiene una puntuación más alta que España en todos los indicadores. Un dato significativo sería la posición tan elevada que consigue este país hispanohablante en el comercio; lo que se podría explicar fácilmente con lo que los economistas Linnemann (1966) y Tinberger (1962) *et al* denominan el Modelo de Gravedad del Comercio. Este efecto aumenta si, además de la proximidad y el PIB, los socios comerciales trabajan en un mercado único sin ninguna barrera comercial y comparten la misma moneda.

Si miramos más atentamente cada uno de los indicadores, podremos observar las diferencias reales que separan a ambos países: los emprendedores en Singapur pueden empezar un negocio en 1,5 días, mientras que, en España, tardarían 12,5 días de media y deben enfrentarse a una cantidad de procedimientos administrativos tres veces mayor (dos procedimientos frente a siete, respectivamente).

En segundo lugar, vamos a tratar la presión fiscal. Por un lado, podemos apreciar que en el país asiático se necesitarían 64 horas al año para preparar, entregar y pagar las contribuciones correspondientes. La obligación fiscal es de «tan solo» el 21 % de los beneficios totales que se tributan en cinco pagos a lo largo del año. Por otro lado, el país hispano obtiene unos resultados muy diferentes y significativos: 143 horas al año en burocracia y 47 % de impuestos sobre los beneficios totales que se aportan en 9 pagos a lo largo del año. No se trata de una pequeña diferencia. España paga el doble en impuestos, en este país se tarda ocho veces más en poder constituir una

empresa y hace que los empresarios tengan que estar 2,23 veces más al año preparando sus impuestos.

Todos estos obstáculos que no permiten crear una empresa (burocracia, al fin y al cabo) son la causa de que, en la mayoría de los países occidentales, el coste por fundar una empresa sea mayor, que haya una competitividad mucho menor y, en resumen, que disminuya la cultura emprendedora, si es que llega a existir en algún momento.

2. Las políticas y objetivos de la Unión Europea: el caso de Finlandia

La Comisión Europea es la encargada de redactar y adoptar las políticas relativas al emprendimiento y por esta razón propuso el Plan de Acción sobre emprendimiento 2020 dividido en tres áreas principales de intervención inmediata:

- educación en el espíritu de emprendimiento y formación para apoyar el crecimiento y la creación de empresas,
- eliminación de las barreras administrativas y el apoyo a los emprendedores en las fases cruciales del ciclo empresarial,
- reanimación de la cultura del emprendimiento en Europa y apoyo a la nueva generación de emprendedores.

A pesar de los ambiciosos objetivos, solo vemos un caso práctico en la actualidad: Finlandia. Este país recibió alrededor de cinco billones de euros en el último presupuesto multianual europeo entre 2014 y 2020, provenientes del Fondo de Desarrollo Regional y el Fondo Social Europeo. La prioridad temática de estas inversiones es la siguiente: investigación e innovación, formación profesional y vocacional, empleos sostenibles y de calidad, inclusión social, competitividad de las pymes y la asistencia técnica. Todo esto está recogido en *the Entrepreneurship and skills, Åland Structural Fund*

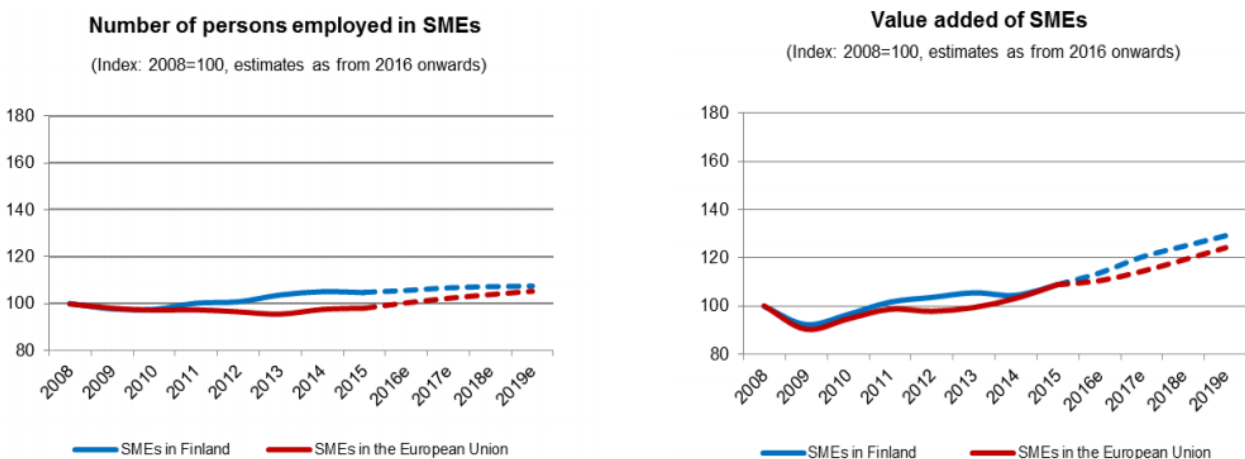


Figura 3: Proyecciones de empleo y valor añadido de las PYMES. Fuente: 2018 SBA Fact Sheet: Finland

Programme 2014-2020 (el Programa Fondo Estructural Åland de Emprendimiento y Habilidades).

Según la *Small Business Act Fact Sheet* (la ley de pequeñas empresas, SBA por sus siglas en inglés) del año 2018, desarrollada por la Comisión Europea en Finlandia, se estima que el número de empleados en las pymes seguirá siendo estable en este país con una pequeña convergencia al alza con respecto al resto de países miembro de la Unión Europea. Además, el valor añadido que proporcionaron estas empresas sigue creciendo al mismo ritmo al que lo hacen los valores añadidos de las empresas pertenecientes a los países miembro.

Es preciso señalar que la mayoría de las empresas de la Unión Europea tienen un perfil SBA similar, si no idéntico. Pero, de ser esto cierto, ¿cómo es posible que la Unión Europea solo se fije en Finlandia y no en el resto de países?

En realidad, estas políticas son una manera camuflada de impulsar el empleo en periodos de recesión: “*The instructions*

to become entrepreneurial sent from public institutions in order to overcome situations of unemployment depart from a psychological and modern representation of the autonomous, rational, choice making, and risk aware individual” (Subjective effects of entrepreneurship policies among Spanish young people, 2019). Por esta razón precisamente, la Unión Europea ha reducido el número de sus políticas dirigidas a los emprendedores. Su principal objetivo consiste en fomentar el empleo (en cualquiera de sus formas) en vez de promover la creación de nuevas empresas. El espíritu de emprendimiento no solo debería presentarse a los parados o a la población inactiva, sino a toda la mano de obra del país.

3. La economía digital y sus consecuencias en la cultura del emprendimiento

A lo largo de los últimos veinte años, hemos sido testigos de un desarrollo muy rápido de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC). También hemos visto cómo se ha propagado el uso de estas tecnologías por todo el mundo. En el año 2019, se calculó que el 53 % de la población

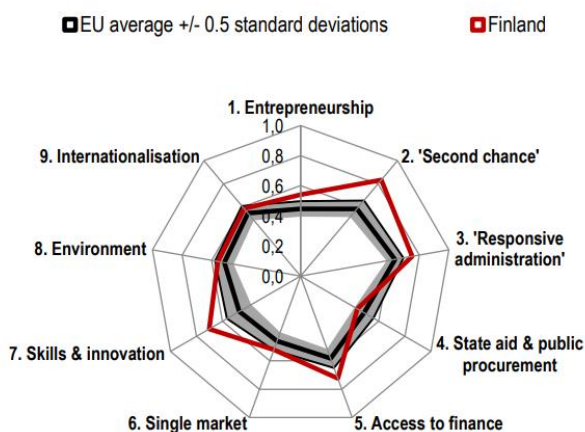


Figura 4: Perfiles SBA. Fuente: 2018 SBA Fact sheet: Finland

mundial tenía acceso a internet. Este porcentaje es un promedio ponderado, pero, si desglosamos los datos, observamos una diferencia sustancial entre los países en desarrollo y los desarrollados: 47 % y 86,6 %, respectivamente (International Telecommunications Union).

Este número masivo de población que utiliza internet provocó que las empresas desarrollaran una gran parte de sus operaciones de manera online. Las estadísticas de las compras por internet y el comercio online de NASDAQ mostraron en un informe que el 95 % de las compras al por menor se harán a través de internet para el año 2040. No obstante, en el año 2018, tan solo el 18 % de las compras totales se han realizado por internet. Esto nos muestra el enorme potencial del crecimiento exponencial a medio y largo plazo. Habría que imaginarse entonces qué resultados obtendríamos si, para estos cálculos, se consideraran todos los potenciales usuarios de internet.

Las compras online, ya sean de bienes o de servicios, ofrecen una estrategia de negocio rentable y factible para la mayor parte de la población. Tan solo se necesita un aparato electrónico que disponga de conexión a internet para empezar un negocio.

Esta revolución de las TIC ha sido la causa de un negocio aún en auge: las redes sociales. A menudo se utilizan por puro ocio y no vemos el gran potencial empresarial que pueden tener estas plataformas. Algunos empresarios y emprendedores aprovechan las ventajas de esta nueva forma de comunicación que comprende la transmisión libre y gratis del conocimiento, así como la formación de personas sin tener que conocerlas. Podemos apreciar un número de personas, que sigue creciendo de manera estable y exponencial, que elige desarrollar su empresa y, en la mayoría de los casos, se inspiraron en estos mentores.

Sin embargo, esto crea un círculo vicioso: los mentores inspiran a otras personas a crear un nuevo negocio o empresa y estos nuevos emprendedores utilizan las plataformas para mostrar públicamente su *modus operandi*.

A pesar de que algunas fuentes calculan que el coste de levantar una empresa y hacer que funcione está entre los 5000 y 10 000 euros, la realidad es harina de otro costal. Crearse un perfil en cualquier red social es gratis, como lo es empezar a producir cualquier tipo de contenido. Si se quiere empezar con el comercio online, se deben añadir los costes de crear una página web (aunque siempre lo puede hacer uno mismo, puesto que existen numerosas plataformas que ofrecen servicios de creación de páginas web a usuarios que no tienen ningún conocimiento sobre programación a un coste muy reducido).

El gran obstáculo para los emprendedores no son los costes operacionales, sino la burocracia y el gran desconocido de los procedimientos administrativos y los tecnicismos. Todas estas leyes impiden que los emprendedores puedan empezar un negocio son diferentes en cada país. Como ya hemos mencionado, resulta mucho más fácil levantar una empresa en Singapur que en España.

4. Políticas que la Unión Europea debería llevar a cabo para ayudar a los emprendedores de la mejor manera posible

Si lo único que tienen que hacer los emprendedores para dar el primer paso hacia la creación de una empresa es evitar toda esta burocracia, ¿por qué estas políticas no están pensadas para tenderles una mano y facilitarles la vida?

La Unión Europea sigue anclada en el siglo XX y podemos constatarlo si tan solo echamos un vistazo a las políticas fiscales, sobre todo aquellas que conciernen a los emprendedores: enfocadas a la investigación y el desarrollo, la educación, la disponibilidad de crédito... pero no nos tienen que enseñar los beneficios que se consiguen siendo emprendedor; no necesitamos enormes cantidades de dinero para mejorar la inclusión social, sino que todo este dinero podría tener más valor si se destinara a otro tipo de políticas. Necesitamos que la Unión Europea reduzca la burocracia o nos dé el apoyo necesario para ir por ese camino de la manera más fácil posible y así eliminarían la variable más problemática de la ecuación.

Una de las preocupaciones que más quebraderos de cabeza da a los emprendedores cuando comienzan un negocio es cuándo deben empezar a pagar impuestos, qué impuestos y cuánto les va a costar. Aunque pueda parecer un camino simple en un primer momento, las directrices de los gobiernos son un mar de contradicciones y discrepancias. Pongamos un ejemplo: cómo puede ser posible que los dueños de las empresas dedicadas al comercio y las relaciones internacionales no puedan desgravarse los gastos del viaje o cómo es posible que a los dueños de las empresas se les exija un informe sobre sus ingresos y que tengan que pagar impuestos desde el primer momento incluso cuando no están obteniendo ningún beneficio.

La mayoría de las políticas dentro del panorama nacional tienen como principal objetivo reducir los costes: subsidios tributarios, reducciones de las tasas operacionales, desgravaciones de tributos sobre el valor añadido... Pero, aunque reducir aún más los costes de levantar una empresa desde sus cimientos es un gran alivio para los que empiezan, el problema reside en que la mayoría de las empresas nuevas que se crean no necesitan un gran montante de capital inicial.

Conclusiones

Tras haber probado el malfuncionamiento (y escasos resultados) de las políticas económicas de la Unión Europea (para impulsar el emprendimiento digital –que fuera uno de los objetivos prioritarios de los presupuestos 2007-14, y abandonado casi en los posteriores 2014-20-, pues siguen ancladas a las etapas pre-digitalizadas de la economía, resultando más que conveniente el cambio de los objetivos y la manera de operar de las mismas.

Si se tuviera que elegir un país de referencia, ese sería Singapur, no por sus ayudas a emprendedores, sino por las consecuencias de una economía de libre mercado con las mínimas barreras burocráticas, además de fomento del emprendimiento digital. A pesar de que conseguir esa libertad empresarial es algo que, siendo realistas, no podremos conseguir en una Unión Europea estructuralmente rígida, sí podremos conseguir una convergencia paulatina aplicando las correctas políticas. Estas políticas, como he explicado en este artículo, deben enfocar sus recursos a la eliminación de las barreras burocráticas. Asimismo, deberán estar adaptadas a la nueva economía digital.

Bibliografía

- B. Johansson, C. Karlsson, R. Stough. 2006. “Entrepreneurship, Clusters and Policy in the Emerging Digital Economy”, *The Emerging Digital Economy*, 1: 1-21.
- Diego Carbajo Padilla, Elsa Santamaría López,. 2019. “European employment policies and the discourse of entrepreneurship”, *Subjective effects of entrepreneurship policies among Spanish young people*, Psicoperspectivas vo.18 no.3 Valparaíso nov.2019
- European Comission, 2018.Small Business Act: Finland. 1: 2-4, 2: 4-6, 3: 6-10 (URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32581/attachments/10/translations/en/renditions/native>).
- KPMG, 2017. The truth about online consumers, 2017 Global Online Report. 4-8. (URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/01/the-truth-about-online-consumers.pdf>).
- NASDAQ. 2017. UK Online Shopping and E-Commerce Statistics for 2017 (URL: <https://www.nasdaq.com/articles/uk-online-shopping-and-e-commerce-statistics-2017-2017-03-14> ; recuperado 14/03/2017).

- Navajas, V., et al. 2017. “Problemas del emprendedor inmigrante en España: evaluación de las políticas laborales y sociales españolas en el último lustro”, *Libre Empresa*, 10 (1): 13-49.
- Rongxing Guo, 2015. “Determinants of spatial (dis)integration: A model”. *China’s Spatial (Dis)integration*. 4: 67-105.
- Sánchez-Bayón, A. 2016. *Derecho Público General. Instituciones públicas y actores sociales*, Madrid: Delta Publicaciones.
- Sánchez-Bayón, A. 2019a. “Problemas convergentes de derecho, economía y sociología en la posglobalización”, *Derecho y Cambio Social*, 57: 12-41.
- Sánchez-Bayón, A. 2019b. “Transición a la economía digital”, *Encuentros Multidisciplinares*, 62: 1-19.
- Valero, J., Sánchez-Bayón, A., 2018. *Balance de la globalización y teoría social de la posglobalización*, Madrid: Dykinson.
- VV.AA. 2012. *El efecto de la crisis y el futuro de la sociedad del bienestar*, Madrid: Delta Publicaciones.
- World Bank Group, 2020. Doing Business Index report and rankings (URL: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>; recuperado 28/04/2020).