



New  
Direction

EL EMPRENDIMIENTO EN EL MUNDO  
**UN MOTOR PARA,  
EL CRECIMIENTO ECONÓMICO**

FRANCISCO COLL MORALES

[newdirection.online](http://newdirection.online) @europeanreform

# New Direction



Founded by Margaret Thatcher in 2009 as the intellectual hub of European Conservatism, New Direction has established academic networks across Europe and research partnerships throughout the world.



## Francisco Coll Morales

Coordinador de investigación de  
Fundación Civismo

1	<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>6</b>
2	<b>METODOLOGÍA</b>	<b>8</b>
3	<b>EL EMPRENDIMIENTO EN EL MUNDO</b>	<b>9</b>
4	<b>EL EMPRENDIMIENTO EN LA UE</b>	<b>21</b>
5	<b>EL EMPRENDIMIENTO EN ESTADOS UNIDOS</b>	<b>33</b>
6	<b>EL EMPRENDIMIENTO EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO. POLÍTICAS Y REPERCUSIONES EN EL EMPLEO</b>	<b>45</b>
7	<b>EL EMPRENDIMIENTO COMO FUENTE DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO</b>	<b>51</b>
8	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>57</b>
	BIBLIOGRAFÍA	60
	NOMBRES DE FIGURAS	62

1

# INTRODUCCIÓN

En el presente estudio se trata de realizar una radiografía sobre el emprendimiento y la iniciativa empresarial en el planeta. Desde hace varios años, la aparición de grandes potencias emprendedoras como Silicon Valley, en Estados Unidos, o Israel, han puesto sobre la mesa el debate sobre la necesidad de incentivar el emprendimiento de tal forma que, como ha ocurrido en los emplazamientos anteriormente citados, se trate de impulsar el crecimiento económico, así como todos los efectos agregados que esto tiene.

Y es que, no es casualidad que territorios como Silicon Valley, tras experimentar los efectos directos del *boom* emprendedor, hayan visto impulsada su economía. Tal y como muestran los datos, a fecha de 2018, la economía californiana se había posicionado como la quinta del mundo. Todo ello, producto de una eclosión emprendedora que llevó a las gigantes tecnológicas a instalarse en dicho enclave, provocando que dicho valle, en cuestión de años, haya pasado de ser zona residencial a erigirse en la capital mundial de la innovación y la empresa digital.

Como reflejan los indicadores, el emprendimiento constituye un fenómeno que, bien incentivado y con políticas favorables a la generación de un entorno óptimo, acaba teniendo efectos muy positivos en las economías. Hablamos de que California, con 39 millones de habitantes -el 12% de la población estadounidense- contribuye al país con una dotación económica equivalente al 14% del producto interior bruto (PIB) nacional.

Así, con dicho número de habitantes, este Estado alcanzó, en 2017, un nivel de PIB que, en términos absolutos, superó los 2,75 billones de dólares. Dicha cuantía rebasa, por ejemplo, el PIB británico, que se situó en 2,62 billones, con una población que supera en 25 millones a la de California.

Así, el emprendimiento y el potencial que ofrece ha provocado que California, con una población que equivale al 60% de la británica, haya logrado sobrepasar en términos de PIB al país anglosajón. Todo ello producto de unas políticas que propician la inversión en innovación y el desarrollo empresarial. Unas prácticas que, replicándolas en otros lugares del mundo, surten un efecto similar, caso de Israel, entre otros. Por ello, y como reflejan los datos expuestos anteriormente, después de Estados Unidos, China, Japón y Alemania, California se sitúa como la quinta economía más poderosa del planeta.

Teniendo en cuenta el gran problema que presentan muchos países en materia de desempleo juvenil, el emprendimiento se ha convertido en una herramienta que, además de provocar mayores crecimientos en aquellas economías que apuestan por él, también podría originar una mejora en los indicadores citados. Y es que, los 70,9 millones de jóvenes (entre 19 y 24 años) desempleados en el mundo, tal y como expone la Organización Internacional del Trabajo (OIT), representan más del 35% del paro en el mundo<sup>1</sup>. Además, los que sí trabajan lo hacen en empleos con menor valor añadido y mayores niveles de precariedad.

Tal es la magnitud del problema que muchos economistas e investigadores afirman que el sector que más padece desempleo, subempleo e informalidad es el de los jóvenes, quienes, como comentábamos superficialmente en el párrafo anterior, están expuestos a trabajos de mayor precariedad e inestabilidad, bajos salarios y casi inexistente protección social. Una situación que no solo genera un menor desarrollo y crecimiento económico, sino que, como reflejan los indicadores de renta, acaba derivando, en muchos casos, en riesgos de exclusión social, pobreza e incapacidad para acometer inversiones, ahorrar y contar con un nivel de vida digno.



La importancia del desempleo juvenil radica en que sus altos niveles no solo resultan abrumadores para los jóvenes afectados, sino que perjudican al conjunto de la sociedad. Muchos investigadores señalan en sus estudios que el paro juvenil constituye un problema social, con consecuencias potencialmente graves, como carreras delictivas o aumento del riesgo de desempleo adulto, entre otros efectos que acaban empeorando la calidad de vida de la ciudadanía, al producir situaciones que, bajo la óptica de la economía, son completamente regresivas e indeseables.

En conclusión, el emprendimiento se ha convertido en un pilar fundamental para integrarlo en aquellas economías que desean prosperar. Pues, como testimonian los datos, se trata de uno de los mejores dinamizadores de la economía, ya que impulsa el desarrollo productivo y mejora la competitividad

de las empresas. A nivel mundial, todos aquellos países que apuestan por el progreso incluyen el emprendimiento como un factor de desarrollo, dotando de herramientas a los emprendedores y llevando a cabo políticas que favorecen la creación de empresas y, con ello, de valor.

Pues, tal y como muestra Xavier Sala i Martín<sup>2</sup>, economista y profesor de la Universidad de Columbia, la innovación y el desarrollo en un determinado sector, mediante lo que se denomina "efecto colibrí", acaba teniendo efectos imprevistos en otras áreas mediante la transferencia tecnológica y el traspaso del conocimiento. Efectos entre los que podríamos incluir (haciendo referencia a la mejora de la competitividad que citábamos antes) el abaratamiento de costes ante el incremento de la oferta, o el nacimiento de nuevos puestos de trabajo y de metodologías anteriormente desconocidas.

2

## METODOLOGÍA

Para hacer el estudio, hemos tratado de efectuar una radiografía del emprendimiento en todo el planeta. Para ello, hemos diferenciado los países por bloques económicos, intentando analizar las distintas peculiaridades que presenta cada territorio, así como las políticas aplicadas en ellos.

Por otro lado, hemos seleccionado aquellos estudios más relevantes sobre emprendimiento, entre los que destaca el informe GEM, considerado el más reputado sobre esta materia a nivel del mundo. Así, en esta fotografía nos centramos en, por una parte, las políticas y los datos sobre emprendimiento en Estados Unidos, contrastándolos con la Unión Europea (UE), lo que permite observar qué factores propician esa gran iniciativa empresarial del país norteamericano.

También se han analizado los distintos epicentros mundiales de la innovación, el desarrollo y el emprendimiento. Nos hemos enfocado en Silicon Valley, considerada como la meca del emprendimiento, y terminamos con Israel, dado el auge que ha experimentado la iniciativa empresarial en lo que algunos llaman el nuevo Silicon Valley.

Debido a la necesidad de fomentar el emprendimiento en determinadas economías en

desarrollo, también se han evaluado otra serie de bloques económicos, entre los que hemos destacado algunas economías emergentes de Latinoamérica. De esta forma, hemos analizado la evolución de la iniciativa empresarial en los distintos territorios que integran la región, así como aquellos lugares más reseñables y propensos a generar una mayor tasa de emprendimiento en el país.

Por último, se ha estudiado cómo afecta la educación y el sistema de enseñanza al emprendimiento, así como los posibles impactos que este genera en la empresa, a través del intraemprendimiento. De esta forma, concluimos con la tesis de lo necesario de fomentar la educación en emprendimiento, para incrementar la capacidad empresarial en el territorio, así como el intraemprendimiento, con el objetivo de estimular un mecanismo que podría promover el desarrollo y la innovación en los distintos tejidos productivos.

A partir de los datos extraídos, terminamos con un resumen de conclusiones que pueden ayudar a los lectores de este informe a forjarse ideas sobre las políticas susceptibles de causar un impacto en el emprendimiento, con su consecuente repercusión en la economía.

3

## EL EMPRENDIMIENTO EN EL MUNDO

A lo largo de la historia, el ser humano ha sido emprendedor por naturaleza. Todas las innovaciones que se han ido produciendo, los inventos que se han generado, así como todos esos bienes y servicios que han ido apareciendo en nuestra vida, son producto de personas que, gracias a una visión empresarial, emprendieron un proyecto y consiguieron un determinado resultado. Un proyecto de emprendimiento que los define, de forma automática, como emprendedores. Además de saber los efectos y la evolución del emprendimiento, también resulta útil conocer el concepto.

Este no es más que, tal y como cita la Universidad de Oxford<sup>3</sup> en su diccionario de conceptos, el inicio de una actividad que, por su naturaleza, exige esfuerzo o trabajo, teniendo, a su vez, cierta relevancia o envergadura. Así, pese a la ambigüedad del término, el emprendedor, en otras palabras, no es más que una persona que lleva a cabo un determinado proyecto, cuyo fin consiste en resolver alguna necesidad existente en la sociedad. Claros ejemplos de ello son el automóvil, la bombilla, el avión, así como otra serie de herramientas, bienes y objetos que, un día, fueron proyectos que únicamente se sustentaban sobre el papel.

Por tanto, aunque no lo creamos, el ser humano se trata de un emprendedor nato. Todas las empresas que se hallan en el planeta, de la misma forma, también fueron proyectos empresariales en su día, llevados a cabo por emprendedores. Proyectos empresariales que se han convertido en compañías multinacionales sin las cuales no conoceríamos la vida tal y como la disfrutamos. Imaginemos un planeta sin

Apple, teniendo en cuenta que su origen se remonta a hace, escasamente, 40 años. O sin Google o Amazon, las cuales cuentan, ambas, con una historia de apenas un cuarto de siglo.

Probablemente, no seamos capaces de imaginar nuestra vida sin esas empresas que citamos y que, en el mayor de los casos, no poseen ni 50 años de trayectoria. Sin embargo, ese tiempo ha bastado para hacer, de un proyecto, una multinacional, con miles de empleados bajo la marca, así como infinidad de productos que ocupan el bolsillo de los ciudadanos en todo el planeta. Esto, como decíamos al inicio, es fruto de un emprendimiento que nació en un lugar remoto de Estados Unidos y que lo han convertido en la quinta economía del mundo, sustentándola en prácticamente su totalidad.

Así, tomando como referencia el modelo de Silicon Valley y considerando los efectos positivos del emprendimiento en su economía, muchos países han comenzado a apostar por el tejido emprendedor. Desde Estados Unidos hasta Canadá, el emprendimiento gana cada vez más presencia en el planeta, provocando que cada vez surjan más iniciativas empresariales en los países, así como nuevas invenciones que, mediante patentes, acaban vendiéndose en el mercado. Patentes que, como en su día lo fueron el iPhone o Google Chrome, acaban formando parte de nuestras vidas y volviéndose imprescindibles. Es el caso de la aplicación Whatsapp, que, con 10 años de vida, se ha transformado en la herramienta de comunicación más utilizada en el mundo.

## Datos sobre el emprendimiento en el mundo

En esta línea, hemos querido medir la actividad empresarial, basándola en el emprendimiento y tratando de desagregarla de la actividad empresarial tradicional. En este sentido, hemos recurrido a un estudio de la London Business School<sup>4</sup>, centrado en el emprendimiento y la evolución que experimenta con el paso de los años. Hemos seleccionado su metodología, al contar con ese desagregado que, en los niveles de actividad empresarial que publican organismos tradicionales, no se suele recoger. Una metodología que, como veremos a continuación, se plasma mediante un indicador conocido como TEA, el cual recoge la proporción de adultos (de 18 a 64 años) que participan activamente en el inicio (emprendedor naciente) o la gestión (propietarios) de nuevos

negocios en cada economía (Actividad empresarial total en etapa temprana). Los emprendedores nacientes son aquellos que han comprometido recursos para arrancar un negocio pero que aún no han pagado salarios, ni ningún otro elemento, ni siquiera al fundador/es, durante tres meses o más. Los nuevos propietarios de negocios se corresponden con aquellos que han pagado sueldos y salarios por tres meses o más, pero aún no por 42 meses, después de lo cual GEM los clasifica como propietarios de negocios establecidos (EBO).

Así, con la exposición de la medida, podemos destacar cómo se está comportando el emprendimiento en el planeta, así como la propensión que muestran los países en materia de iniciativa empresarial.

FIGURA 1.

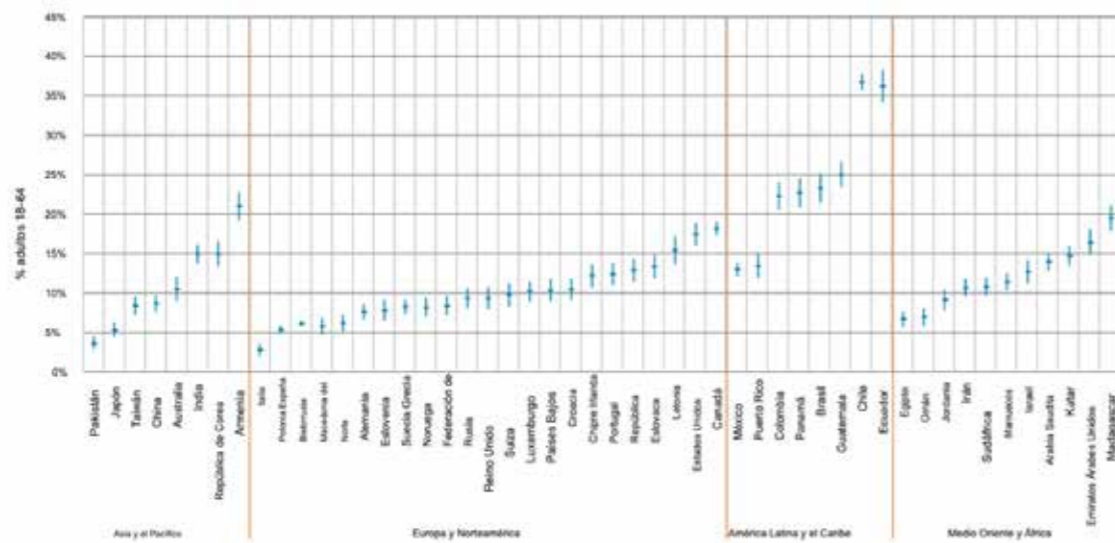


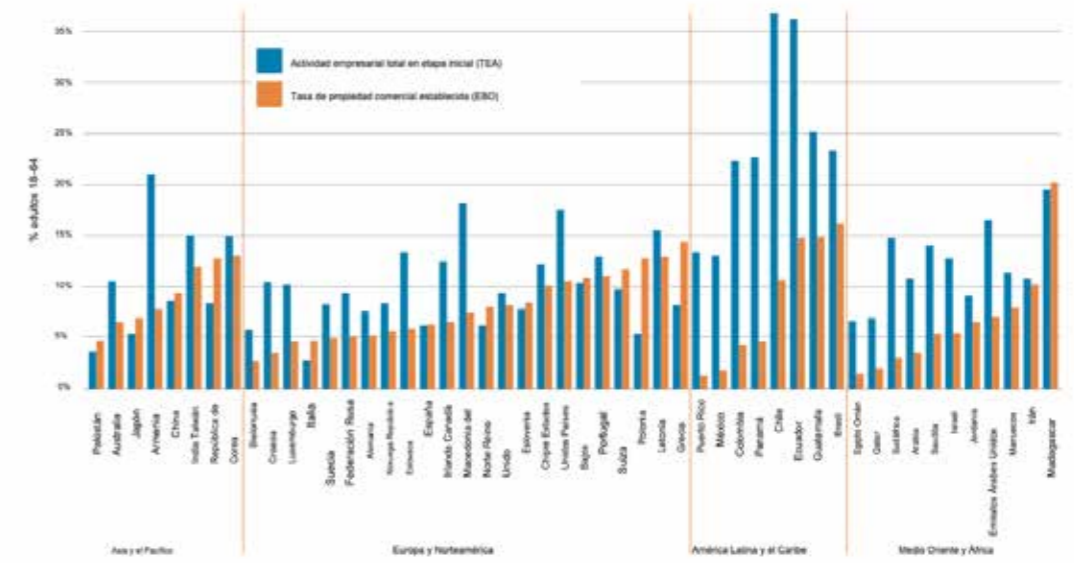
FIGURA 3.1 Tasa total de actividad empresarial (TEA) en etapa inicial (% adultos) en 50 economías en cuatro regiones

Fuente: Encuesta de población adulta GEM, 2018

En la figura 1, se recogen los niveles que presenta cada país, tomando como referencia la medida citada. Como vemos, existe una asimetría general en la tasa total de actividad empresarial en etapa inicial (en adelante TEA), lo que evidencia que no todas las economías gozan de un nivel de emprendimiento similar, ni siquiera entre aquellas que se encuentran en una misma región, como puede ser el caso de Europa. El gráfico muestra

50 economías, las cuales pertenecen a cuatro regiones distintas del planeta. Así, podemos observar cómo estas se clasifican en orden ascendente de izquierda a derecha, mostrando, en primer lugar y a la izquierda, aquellas economías con menor niveles de TEA en cada región, mientras que a la derecha se sitúan el conjunto de economías que, en base a su grado de TEA, presentan una mayor actividad empresarial.

FIGURA 2.

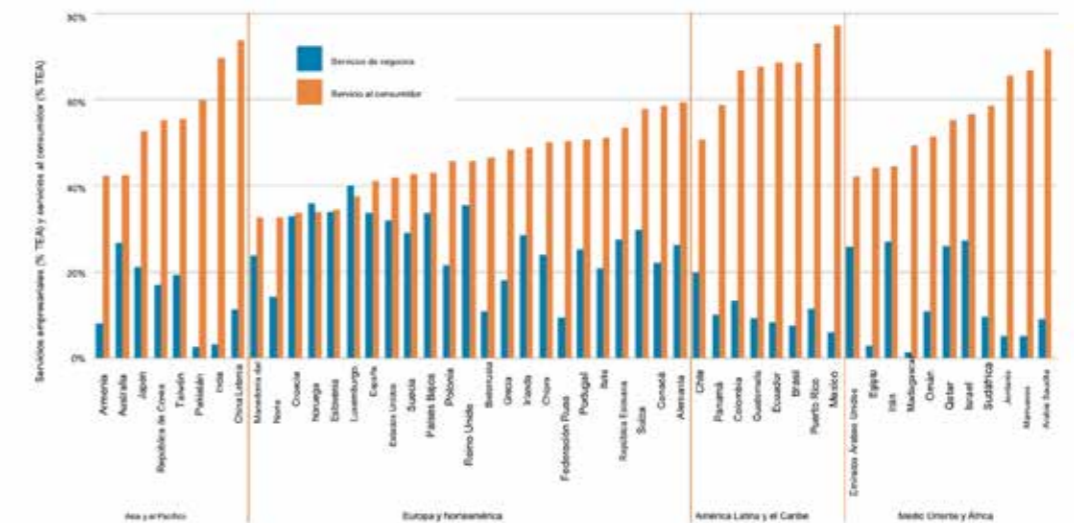


En segundo lugar, la figura 2<sup>6</sup> arroja el nivel de TEA en los mismos países, pero cotejándolo con el de propietarios de negocios establecidos (EBO). Es decir, aquellos empresarios que, por el tiempo que llevan operando, ya no se consideran emprendedores en estos momentos. Este gráfico, en comparación con el anterior, deja una imagen más contrastada sobre cómo se está comportando la actividad emprendedora, así como la relación de esta en base a la actividad empresarial.

Por tanto, la figura 2 nos muestra, para cada economía en 2019, tanto el nivel de TEA como el de EBO, cada uno expresado como porcentaje de la población adulta en edad de trabajar. Una relación

baja entre ambas variables podría indicar dificultades en el país para reponer la base comercial de dicha economía en el futuro. Por otro lado, una proporción muy alta de actividad comercial en etapa inicial respecto a la establecida podría indicar interés en abrir negocios pero dificultades en la transición de estos hacia la consolidación. En tales casos, las personas pueden estar comenzando negocios para obtener ganancias financieras a corto plazo, o como un recurso provisional pendiente de otras opciones, en lugar de con el objetivo de hacerlos sostenibles. Alternativamente, el entorno empresarial puede, simplemente, no resultar propicio para lograr un desarrollo a lo largo del tiempo.

FIGURA 3.



Como vemos en la figura 3, también conviene destacar la distribución del emprendimiento por el tipo de sector al que se suman dichos emprendedores. Las distintas economías seleccionadas varían notablemente en la composición sectorial, lo que se refleja en la distribución de nuevos negocios. Más importante aún, como indica el estudio de GEM, es que “la distribución sectorial de nuevos negocios puede indicar un cambio en la economía general, a medida que surgen y crecen nuevos sectores y los más viejos se estancan o disminuyen”. Iniciar un negocio en un sector nuevo y en crecimiento, por tanto, mejora su capacidad de ir creciendo y prosperando dentro de dicha economía. Asimismo, las personas pueden verse influenciadas para emprender en aquellos sectores que presentan abundantes recursos naturales, capital humano y financiero, mercados en crecimiento, barreras de entrada bajas, apoyo gubernamental y otros factores que les permitan seguir floreciendo.

Así, la citada encuesta clasifica la nueva actividad empresarial en cuatro sectores amplios: Extractivos,

incluidas la agricultura y la minería; Transformativo, que comprende fabricación y logística; Servicios a empresas, que engloba las TIC y los servicios profesionales; y, finalmente, Servicios al Consumidor, que agrupa a minoristas, restaurantes y servicios personales.

Por tanto, podemos identificar claramente, mediante el gráfico 3, qué economías son emergentes y, por otro lado, cuáles se han desarrollado ya. La diferencia se encuentra en que, como muestran el bloque europeo y norteamericano, en aquellas economías más maduras se emprende más en el sector servicios, mientras que aquellas en los primeros estadios lo hacen en el de las manufacturas. De hecho, si lo miramos desde la perspectiva de estas últimas, podemos ver cómo China y todas las economías dentro del bloque asiático exhiben una mayor relación de TEAs dentro del bloque manufacturero; mientras que, cuando adoptamos el punto de vista de los servicios, las desarrolladas presentan un elevado índice de emprendedores que enfocan su actividad hacia este sector.

FIGURA 4.

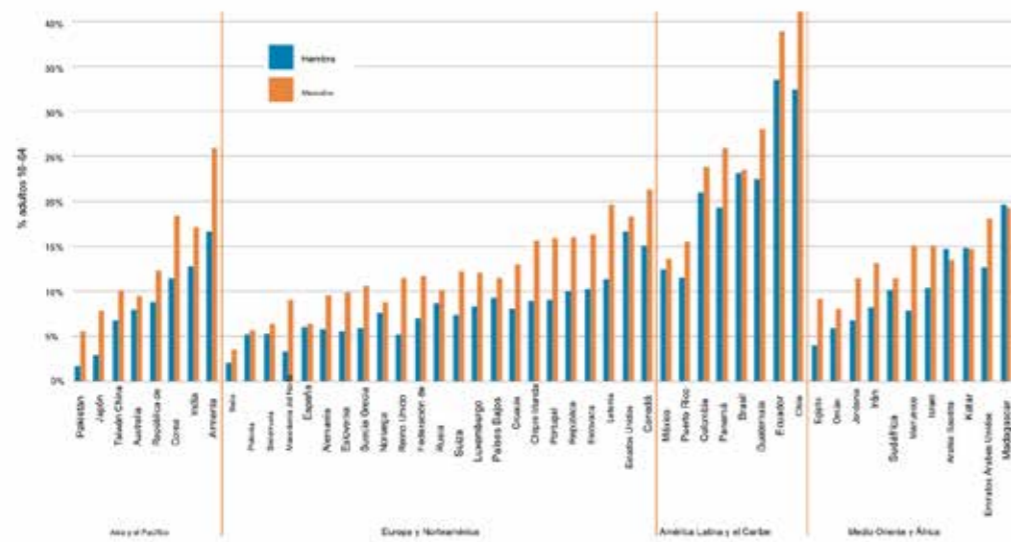
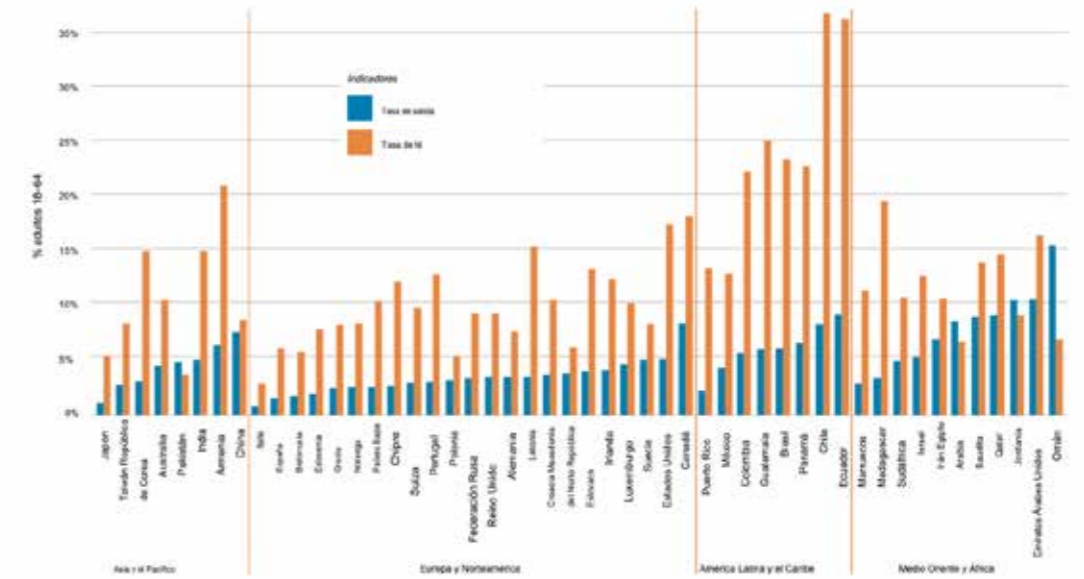


FIGURA 5.1 TEA por género (% adultos)

También resulta interesante destacar cómo se está comportando el emprendimiento según el género al que hagamos referencia. La figura 4<sup>a</sup> clasifica las TEAs en función de si el emprendedor es hombre o mujer. Las barras

azules representarían aquellas TEAs creadas por mujeres, mientras que las naranjas tienen a hombres como fundadores. Esta gráfica recoge así una brecha generalizada para el conjunto de países contemplados en el estudio.

FIGURA 5.



Por último, también es importante destacar la figura 5<sup>a</sup>. En esta se recoge la relación de TEAs en los distintos países, reflejando también la tasa de salida de los emprendedores en cada uno de ellos. Es decir, aquellos emprendedores que, tras los 12 primeros meses de actividad, deciden abandonar el negocio, ya sea cerrando, vendiendo o cediéndolo. Como se puede observar, las salidas van muy en relación con el nivel de TEAs en el país. Es decir, a mayor nivel de emprendimiento, mayor tasa de salida. Exceptuando algunos, casi todos muestran un comportamiento normal, sin rasgos significativos que destacar.

Por consiguiente, de acuerdo a los gráficos, podemos comenzar a analizar por bloques económicos.

Empezando por **Europa y Norteamérica**, mientras que Italia, Polonia o España lideran el ranking como los países con menor nivel de TEA dentro del bloque, Estados Unidos y Canadá lo hacen como las economías más emprendedoras. De las 22 que se encuentran en estas regiones, 12 de ellas presentan un nivel de TEA, en relación al % total de adultos (18 a 64 años) del país, que se mueve en una horquilla entre el 0% y el 10%. Por su parte, otras 10 economías se sitúan entre el 10% y el 20%, destacando Estados Unidos, Canadá y Letonia, las cuales superan el umbral del 15%. Sin embargo, como veremos en el siguiente gráfico, dicha representación, en contraste con la proporción de EBOs en los países seleccionados, podría sufrir variaciones.

Es decir, observando el segundo gráfico, casi la totalidad de economías de dicho bloque no muestran una elevada proporción entre TEAs y EBOs. En este sentido, destacan algunas más altas, caso de Estados Unidos, Canadá, Países Bajos o Grecia, pero sí se observa que gran parte de estas economías desarrolladas presentan una relación baja entre la actividad comercial establecida y la etapa inicial. Por ello, dicho bloque, en el futuro, podría enfrentarse con problemas para reponer su base comercial. En otras palabras, los niveles de emprendimiento en el país no son del todo negativos si extraemos una visión global, pero sí existen economías que, como las de España, Italia, Polonia o Reino Unido, entre otras, presentan una relación negativa, que resalta por su excepcionalidad. Esta situación sí puede augurar un futuro preocupante, pues reponer el tejido empresarial a partir de una relación negativa de negocios en fase temprana constituye un problema de una magnitud muy considerable.

Cabe decir, dicho sea de paso, que dicho bloque presenta una mayor armonización entre sus países miembros que el resto. Esto se debe a la menor desigualdad de las economías desarrolladas, así como a un tejido empresarial más consolidado, a diferencia de otras que, como veremos, presentan una proporción mucho más destacable, dada su naturaleza de país emergente o en vías de desarrollo.

FIGURA 6.

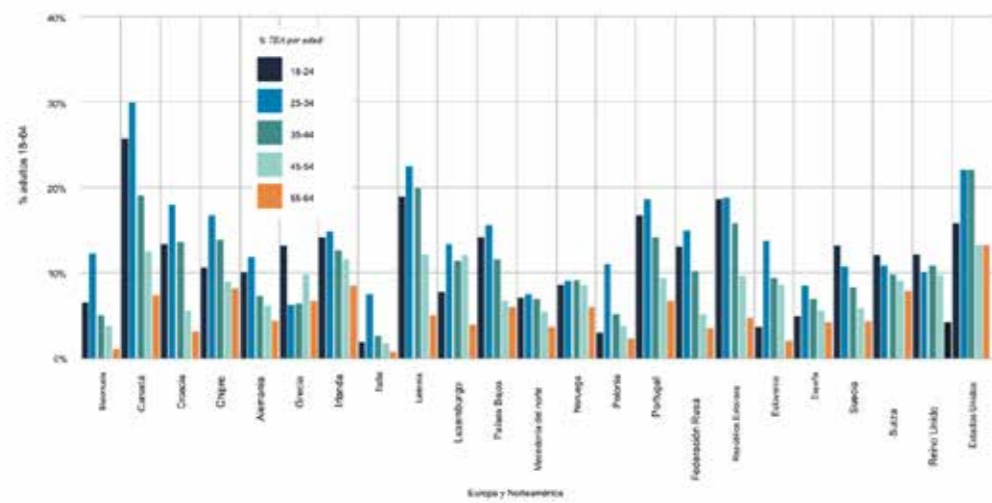


FIGURA 6.4 El perfil de edad de TEA (% adultos): Europa y América del Norte  
Fuente: Encuesta de población adulta ODM, 2019

Por añadidura, conviene destacar otro punto, que hemos dejado para analizar en detalle: el perfil de edad que presentan las TEAs en el continente europeo y norteamericano. La figura 6<sup>10</sup> arroja, para dicho bloque económico, un perfil emprendedor joven, de entre 18 y 44 años, algo propio de las economías desarrolladas, mientras que otras se caracterizan por un perfil más heterogéneo.

El siguiente bloque analizado es el de **Asia y el Pacífico**. Unos países que, pese a parecer que presentan elevados niveles de emprendimiento, a causa de su manufactura tecnológica, arrojan resultados sorprendentes tras la medición. Así, únicamente Armenia y, en menor medida, Taiwán ocupan una posición destacada en la comparativa de proporciones. El resto de economías, entre las

que sobresalen China y Japón, presentan niveles de recambio muy bajos en la proporción establecida. Así pues, este bloque económico, en contraste con el anterior, podría enfrentarse a mayores dificultades para una reposición del tejido productivo en el futuro.

De ahí la necesidad de incentivar el emprendimiento en este bloque, pues de ello depende el futuro de su economía. Así, los niveles de emprendimiento no son negativos -llegando incluso a presentar algunos que, en contraste con Europa y Norteamérica, salen mejor parados que los de otras economías. Sin embargo, debido a su elevada tasa de actividad económica, así como a la gran población que poseen dichos territorios, pierden mucha notoriedad en la proporción con los EBOs.

FIGURA 7.

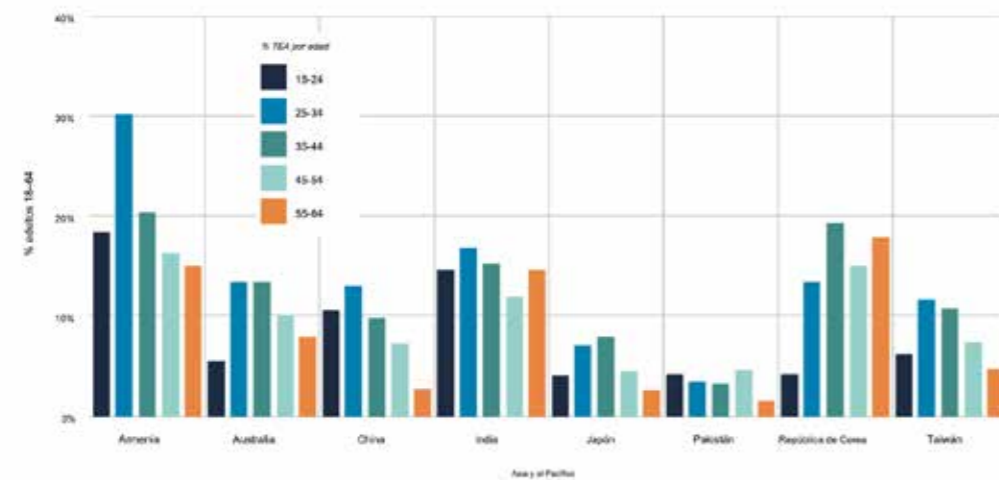


FIGURA 6.3 El perfil de edad de TEA (% adultos): Asia y el Pacífico  
Fuente: Encuesta de población adulta ODM, 2019

En el caso de este bloque económico, como decíamos anteriormente, podemos destacar un perfil de emprendedor mucho más heterogéneo que el de Europa o Norteamérica. Como refleja la figura 7<sup>11</sup>, no existe un perfil definido en el emprendedor. Esto se debe también a esa menor maduración. Como podemos observar en las EBOs, las economías desarrolladas presentan tejidos productivos más amplios y estables. Por tanto, a una determinada edad, en estos países, no se precisa emprender para conseguir un empleo o generar ingresos. Sin embargo, en el caso de Asia la situación cambia.

Seguimos con el bloque de **América Latina y el Caribe**. Desde el punto de vista del emprendimiento, estos países son los que más lo han acometido en los últimos años, estableciendo relaciones muy positivas que se recogen en el primer gráfico. Debido a su carácter emergente y el crecimiento observado recientemente, el emprendimiento se ha

revelado como una vía mediante la que las empresas latinoamericanas se han multiplicado de forma notable. Como refleja el gráfico, dichas economías superan, y mucho, a otras que, siendo potencias mundiales en materia de emprendimiento, quedan por debajo de este bloque.

Sin embargo, lo preocupante se encuentra al estudiar la proporción en el siguiente gráfico (figura 8). Dicha situación puede ser una muy buena noticia, pero también un gran problema. A la luz de los datos, podríamos hallarnos ante una situación en la que las necesidades se anteponen a la construcción de empresas sostenibles; de la misma forma que, por otro lado, exista una gran transferencia de TEAs a EBOs, lo que construiría un tejido empresarial muy potente para los distintos países, propiciando entornos de mayor impulso en los crecimientos de las distintas economías.

FIGURA 8.

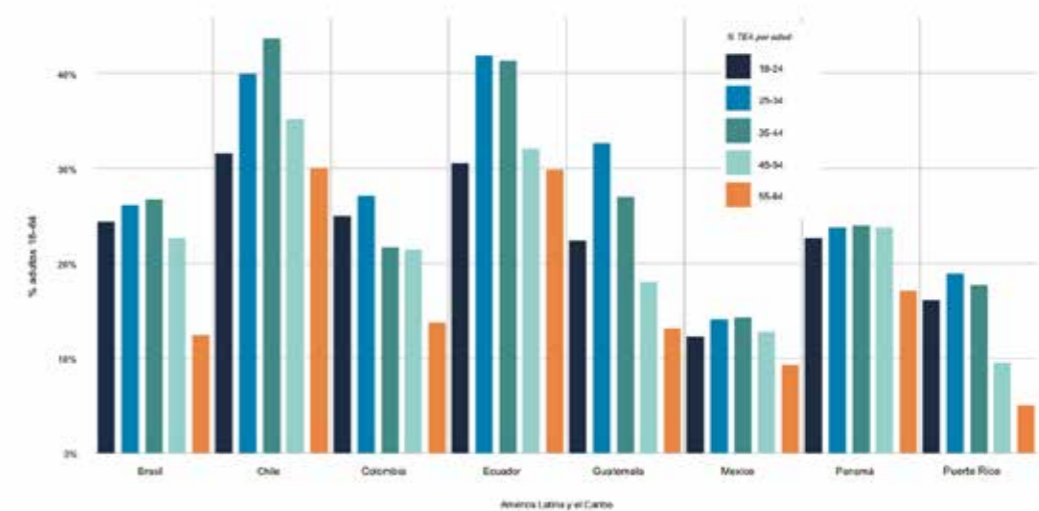


FIGURA 6.5 El perfil de edad de TEA (% adultos): América Latina y el Caribe  
Fuente: Encuesta de población adulta ODM, 2019

En el caso de América Latina y el Caribe, ocurre algo parecido al de Asia. Estamos hablando de un perfil de emprendedor que, como en China, es mucho más heterogéneo que en Europa y Norteamérica. Este, como recoge el gráfico mostrado arriba (figura 8)<sup>12</sup>, no varía tanto entre edades, debido a las mismas causas que entraban en juego para la economía asiática. El hecho de tratarse de economías en desarrollo extrapola la necesidad de emprender a otra serie de grupos, de otras edades, que precisan hacerlo para contar con un empleo e ingresos.

Por último, queda por desglosar el bloque del **Medio Oriente y África**, cuyas economías, exceptuando determinados casos, presentan una situación bastante positiva de acuerdo con los indicadores. Dado el poco desarrollo de algunas de ellas, la tasa de emprendimiento es más baja que la de los otros bloques económicos. Sin embargo, sí se puede observar una relación muy positiva entre TEAs y EBOs, cuya proporción (en la que las primeras superan a los segundos) se encuentra en niveles óptimos.

El emprendimiento crece en casi todo el elenco de economías, pero lo hace a un ritmo más moderado que el de otras emergentes, como las del bloque

latinoamericano. Dicha proporción refleja para estos países un aumento en materia de reposición del tejido productivo, pero más gradual que en Latinoamérica.

FIGURA 9.

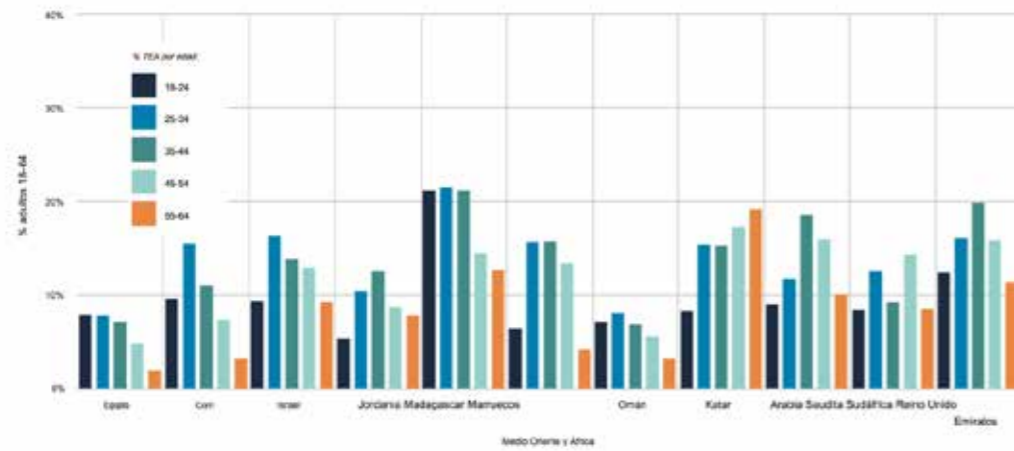


FIGURA 9.5 El perfil de edad de TEA (% adultos): Medio Oriente y África  
Fuente: Encuesta de población adulta GEM, 2019

Como ya se desprendía del análisis del perfil del emprendedor en América Latina y El Caribe, el de África y el Medio Oriente también resulta excesivamente heterogéneo. Exceptuando escenarios como el de Emiratos e Israel, existe una diversidad producto de la situación de las economías en

desarrollo, como hemos mencionado en los dos bloques analizados previamente. Esto hace que la necesidad de emprender se extienda a todos los grupos de edad, dejando el panorama que se recoge en la figura 9<sup>13</sup>.

FIGURA 10.

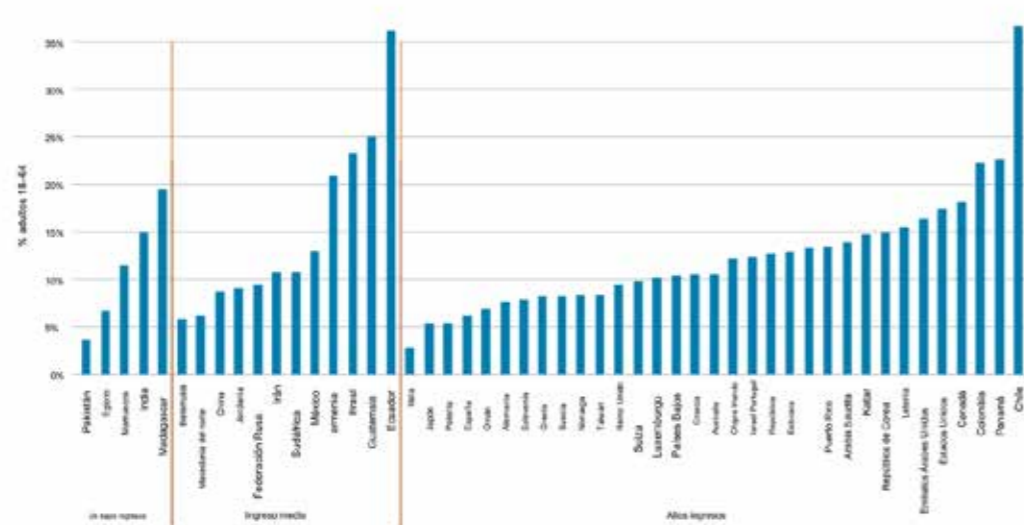


FIGURA 10.3 Total actividad empresarial en etapa temprana (% adultos de 18 a 64 años), agrupados por nivel de ingresos  
Fuente: Encuesta de población adulta GEM, 2019

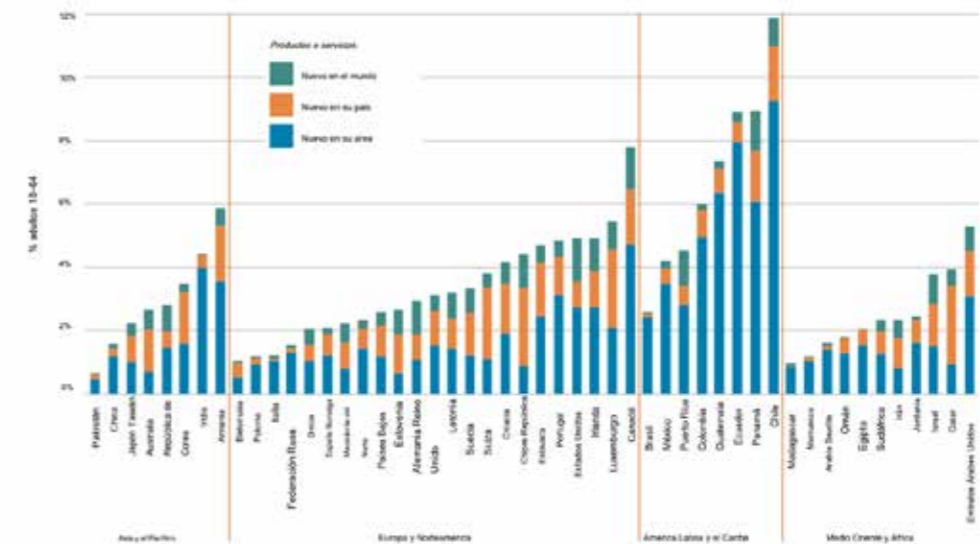
En la figura 10<sup>14</sup> se engloban los países seleccionados por el estudio de la London Business School, en función del nivel de ingresos que presentan en cada

bloque económico. Así, se realiza un desagregado en base a este criterio. En este sentido, en las economías más ricas, es más probable que las

personas tengan acceso a los recursos necesarios para una actividad exitosa de inicio. Mientras que, por otro lado, en las de bajos ingresos, puede haber una mayor motivación para empezar un negocio ante la ausencia de fuentes alternativas de ganarse la vida. Además, las economías en desarrollo pueden sufrir una competencia menos intensa, más una demanda creciente de nuevos productos y servicios en línea con las aspiraciones de la población. Un resultado de estas complejas relaciones es que las economías de altos ingresos tienden a gozar de niveles más reducidos de TEA, mientras que las de bajos pueden tener niveles desde muy modestos a muy altos, dependiendo de la facilidad de iniciar y desarrollar negocios en ese territorio.

Como justo mencionábamos anteriormente, en las economías más ricas, pese a presentar elevados niveles de TEAs, y a poseer un mayor acceso a recursos, la actividad empresarial y el emprendimiento arrojan una mayor dificultad para convertirse en EBOs por una competencia más intensa y unas oportunidades de negocio más limitadas. Sin embargo, en aquellos países menos desarrollados, la cantidad de EBOs tiende a resultar más restringida debido a que disponen de menores recursos y menor acceso a ellos. Les beneficia, eso sí, la menor competencia, que favorece la demanda para estas empresas y les ofrece más facilidades para desarrollar su actividad y que esta pueda resultar más exitosa que en otras economías más explotadas.

FIGURA 11.



Esto se recoge en la figura 11<sup>15</sup>. Ahí se puede observar cómo las innovaciones dentro del área resultan más frecuentes en aquellas economías con un menor desarrollo, ya que todavía hay mucha posibilidad de explotar nuevos sectores. Una oportunidad que, sin embargo, abunda menos en las economías desarrolladas, donde lo que se refuerza es la

innovación mundial, es decir, aquella novedosa en el mundo, pues, muy frecuentemente, las innovaciones ya han sido desarrolladas, o lo están siendo, por más personas en el territorio. Por tanto, como vemos, la capacidad de innovar y emprender con éxito en determinados lugares no depende tanto de cuán rico sea este, sino también de cuán explotado esté.

FIGURA 12.

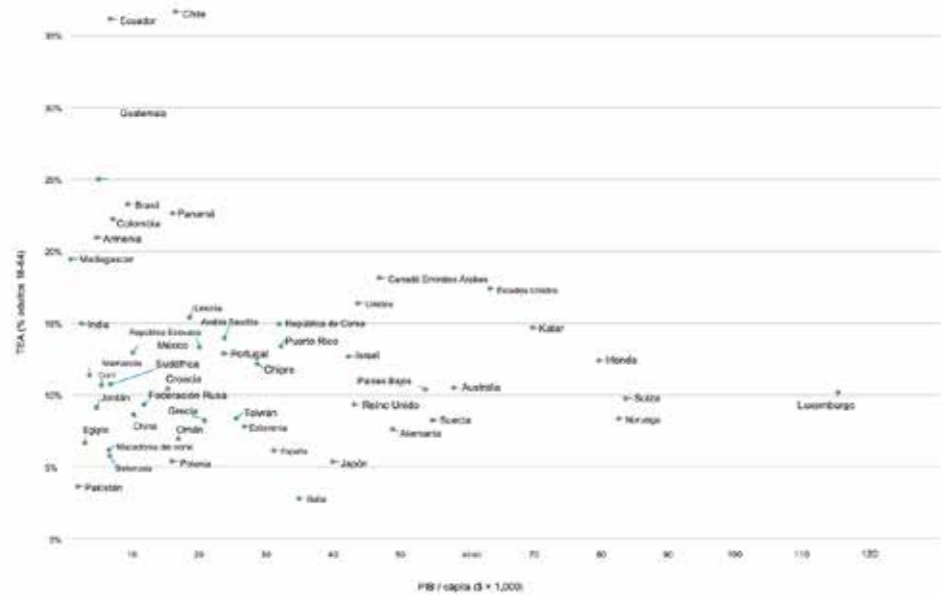


FIGURA 3.4 Tasas de TEA y PIB / cápita  
Fuente: Encuesta de Población Adulta (GEM, 2019) y Foro Económico Mundial www.weforum.org/es

Para concluir con la radiografía del emprendimiento en el mundo, hemos seleccionado otro gráfico que realiza una comparación entre el nivel de TEAs en los distintos países y el PIB per cápita que estos muestran (figura 12)<sup>16</sup>. En la composición, se reflejan los países en un diagrama de dispersión, situando a cada uno en el lugar que ocuparía en un análisis total del conjunto de economías. Como vemos, aquellos más desplazados hacia la derecha, así como más elevados, se encuentran en mejor posición, dado que el desplazamiento a la derecha refleja el nivel de ingresos en el país, mientras que la altura en el

diagrama se relaciona con el nivel nacional de TEAs.

Por tanto, mientras que Ecuador y Chile son muy emprendedores, su nivel de ingresos es muy reducido, al menos respecto a otras economías. Lo contrario ocurre con Suiza, Luxemburgo o Noruega, que presentan unos niveles de ingresos muy por encima del resto, pero un nivel de TEAs bastante deficiente. Podríamos destacar, de entre los países que recoge el diagrama, a Estados Unidos, Canadá o Emiratos Árabes. Estos tres exhiben una relación bastante óptima entre ambas variables.

FIGURA 13.

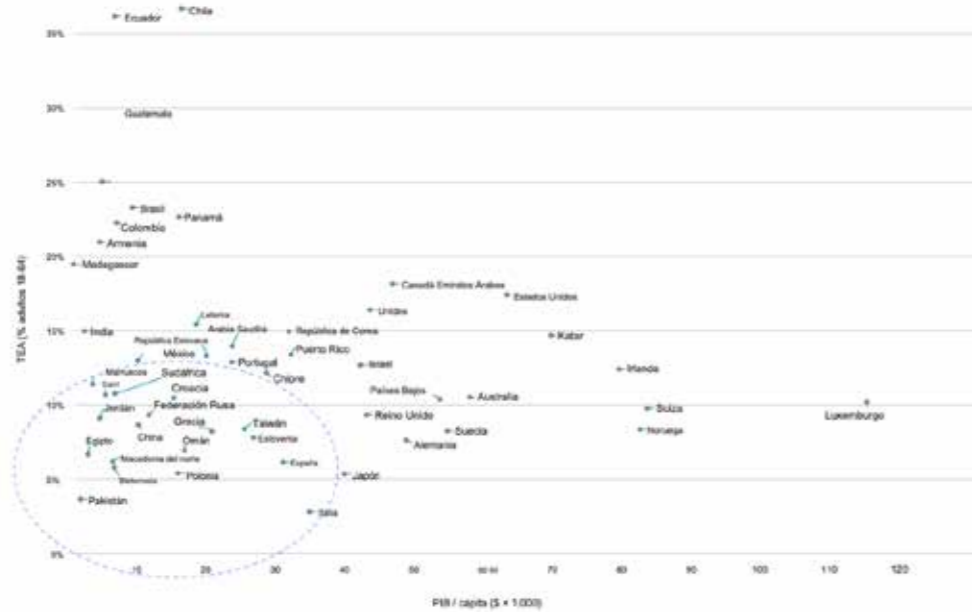


FIGURA 3.4 Tasas de TEA y PIB / cápita  
Fuente: Encuesta de Población Adulta (GEM, 2019) y Foro Económico Mundial www.weforum.org/es

La figura 13<sup>17</sup> muestra aquellas economías -que se encuentran dentro de la esfera punteada- que, por su situación, presentan un mayor riesgo futuro, por lo que deben reforzar, en primer lugar, su nivel de

emprendimiento mediante incentivos y políticas activas; así como, en segundo, su nivel de ingresos. Entre estos, cabría destacar a España, Italia, China, Croacia, Rusia, Taiwán o Grecia.

## El efecto del emprendimiento en el empleo

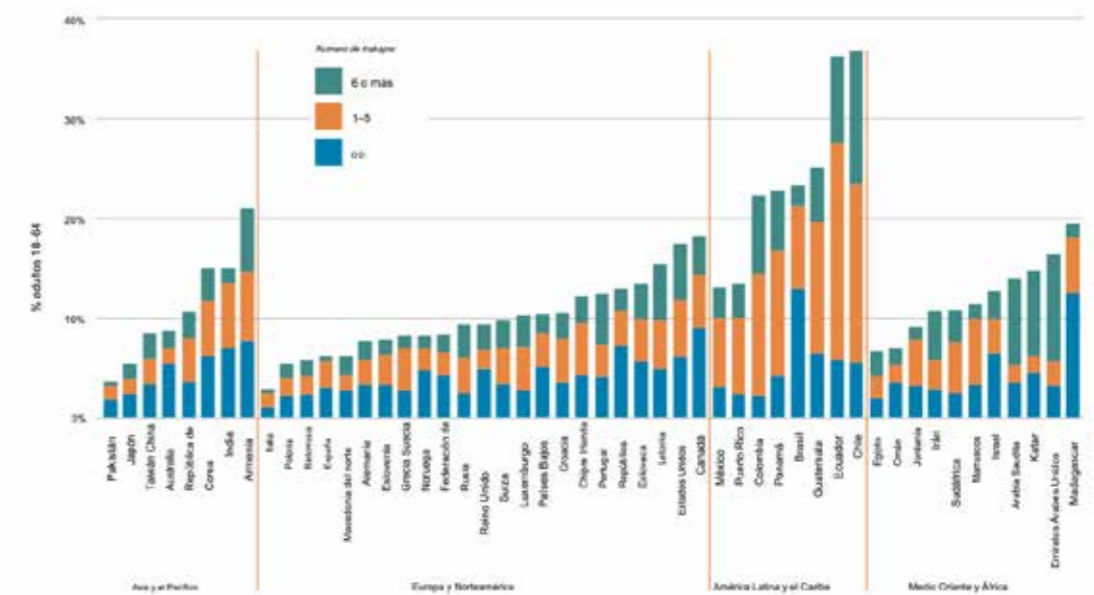
Cuando hablamos de empleo, hablamos de emprendimiento. Las formas de acceder al mercado laboral se cifran en la dicotomía de hacerlo por cuenta propia o ajena. Cuando hablamos de emprendedores, nos referimos a personas que se incorporan al mercado de trabajo por cuenta propia. Al haber iniciado una actividad económica, en el futuro pueden ofrecer la oportunidad de crear empleo y, como autónomo o empresario, sumar trabajadores a su proyecto empresarial.

el mundo en situación de desempleo, según datos de la OIT, estos representan más del 35% del paro en el mundo; además de copar los empleos con menor valor añadido y más precariedad.

Por ello, el emprendimiento se ha convertido en una herramienta idónea para crear empleo en el planeta. No hace falta más que ver empresas como Amazon, Google o Apple. Si hacemos el cómputo de empleados que poseían en 2018 (última fecha disponible), constatamos que más de 800.000 puestos se han creado gracias a lo que un día fue una idea empresarial, ejecutada mediante la actitud de un emprendedor. Como muestran los datos, muchas de las empresas que se constituyen, las TEAs, prevén generar empleo en los próximos cinco años.

La elevada tasa de paro del planeta señala la necesidad más que evidente de reforzar el mercado laboral en muchos lugares. Especialmente, cuando hablamos del desempleo juvenil. Como indicábamos al inicio del informe, con 70,9 millones de jóvenes en

FIGURA 14.



La figura 14<sup>18</sup> recoge las intenciones de contratación de las TEAs en los distintos países seleccionados. Como podemos observar, la LBS hace una encuesta con la que trata de obtener la información de cuántas TEAs, a lo largo de cinco años, prevén contratar empleados, y cuántos. Estos datos muestran las grandes expectativas por parte de los países a la hora

de crear empleo, un deseo al que dan respuesta la gran mayoría de TEAs que, como indica la estadística, pretenden reforzar sus plantillas con el paso de los años.

La proporción de quienes inician o dirigen un nuevo negocio y que esperan no agregar nuevos empleos

en cinco años varía desde los ‘menos de uno de cada 10’ en Colombia hasta los ‘más de seis de cada 10’ de China y Madagascar. Por el contrario, en la mayoría de los países, gran parte de los nuevos empresarios esperaban que sus negocios crecieran, y que esto se tradujera en emplear a una o más personas adicionales en el futuro. De hecho, las expectativas laborales son mucho más altas en economías de Oriente Medio y África. Así, más de la mitad de las personas que comienzan o dirigen un nuevo negocio en Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos y Qatar confían en añadir seis o más trabajadores en los próximos cinco años.

En 19 de las 50 economías (incluidas 11 en Europa), menos del 2% de los adultos están comenzando o administrando un nuevo negocio y espera emplear a seis o más personas adicionales en cinco años. Esta baja tasa de emprendimiento, combinada con aspiraciones de bajo crecimiento, disminuye en gran medida el potencial de empleo de la etapa inicial de emprendimiento. Esto puede ser un reflejo de los tipos de negocios que se crean, o de la preferencia por trabajar por cuenta ajena o como una pequeña empresa. Esto último puede habilitarse por la tecnología y el acceso a otros actores de la cadena de valor.

También podría estar influenciado por restricciones como las leyes laborales o los costes laborales no salariales, con las consiguientes dificultades para los posibles empleadores. En algunas economías, también puede ser el resultado de unas condiciones positivas para los empleados emprendedores en organizaciones

establecidas, lo que aumenta el coste de oportunidad del emprendimiento independiente, o incluso patrocinado en las primeras etapas. Por otro lado, 13 economías tienen a un 5% o más de adultos que inician o dirigen un nuevo negocio y esperan emplear a seis o más personas adicionales en cinco años. Dos superan el 10%. Son Chile, con el 13%, y los Emiratos Árabes Unidos, con el 11%.

Así, tras el análisis de dicha gráfica, vemos que emprendimiento y empleo van de la mano. Tanto que, como refleja la estadística, una gran mayoría de emprendedores se encuentran en disposición de contratar a nuevos empleados en el futuro si la línea de crecimiento les es favorable. Además, en muchos de los casos, se desea contratar a más de un trabajador. Es decir, que muchos de estos emprendedores, gestores de las TEAs, albergan la intención de incrementar su plantilla a medida que lo vaya haciendo en paralelo su crecimiento.

Por tanto, y como veremos de forma detallada a lo largo del informe, el emprendimiento genera empleo, y cuando lo logra, lo hace de forma sostenible. En consecuencia, es muy necesario favorecerlo, pues el autoempleo, pese a resultar más precario en materia de renta, se revela más sostenible y flexible en el aspecto de la duración. Por no hablar del papel que juega la competencia, que empuja a innovar y mejorar de forma constante las organizaciones, provocando que estas, junto al intraemprendimiento, requieran de personal nuevo, con nuevas habilidades, de forma constante.

4

## EL EMPRENDIMIENTO EN LA UE

El viejo continente es una de las principales potencias económicas del planeta. Su actividad empresarial, su crecimiento, su potencial, le han situado como un bloque de gran relevancia en la economía mundial. En estos momentos, se muestra fortalecido, con una moneda que goza de gran sostenibilidad y estabilidad, así como unas instituciones fuertes y consolidadas. Sin embargo, está sufriendo perturbaciones que, de no corregirlas, podrían transformarse en un problema futuro para la eurozona.

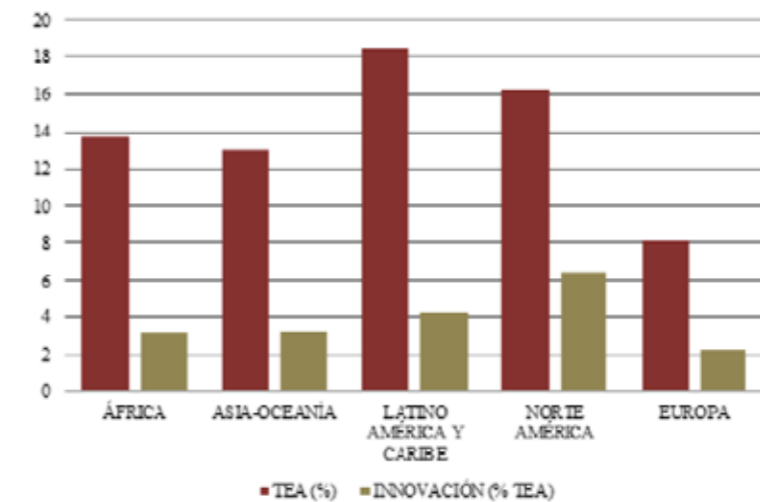
En este momento, no estamos aludiendo a los desequilibrios macroeconómicos y las asimetrías entre los distintos países miembros, sino a otros aspectos que, como el emprendimiento, podrían complicar el escenario futuro del bloque comunitario. Y es que, el continente, pese a su desarrollo empresarial, carece

de políticas y herramientas que traten de favorecer el emprendimiento. La estadística arroja unos resultados que sitúan a este bloque económico como uno de los de menor actitud emprendedora del planeta. Esto afecta gravemente a la innovación y la renovación del tejido empresarial, a la vez que sitúa por detrás a la economía europea y a las asociadas a ella.

Como detallaremos a continuación, el emprendimiento en Europa encarna una paradoja bastante curiosa, también recogida en numerosos *papers* y trabajos académicos. Y es que, la UE, pese a ser una potencia económica de gran calado entre todas las demás, refleja unos niveles de emprendimiento que, en contraste con otros bloques económicos, la dejan a la cola.

FIGURA 15.

Gráfico 1: Comparación de TEA e innovación por regiones del mundo.



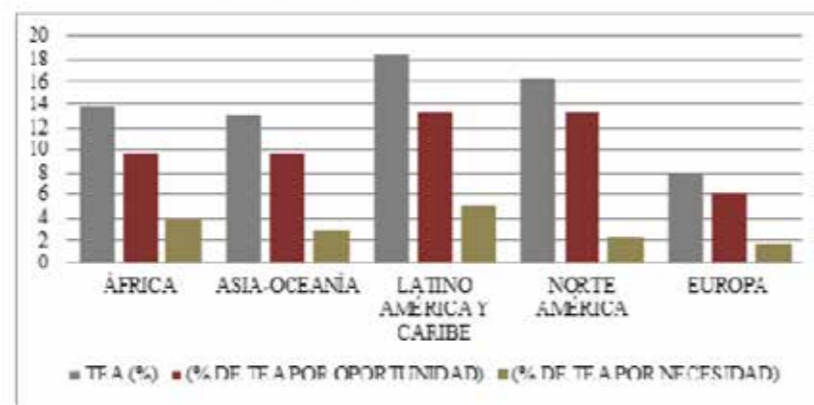
Fuente: elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

Por detrás, incluso, de los de África, los niveles de emprendimiento de Europa, comparados, por ejemplo, con los de América Latina, pasan muy desapercibidos. Una situación preocupante, pues, ya de partida, podemos vaticinar las dificultades que padecerá en el futuro, por ejemplo, a la hora de renovar su tejido productivo, o de posicionarse a la cabeza de un ranking que, ante la innovación del resto de bloques económicos, podría verse muy alterado. Difícilmente podemos desarrollar nuestro tejido productivo sin una actividad emprendedora que lo refuerce.

Como recoge la figura 15<sup>19</sup>, el promedio de las economías europeas arroja una tasa de TEAs muy por debajo del resto de bloques objeto de estudio: un 50% menor que la de Estados Unidos o Canadá. Se

FIGURA 16.

Gráfico 3: Tasa de Actividad Emprendedora y sus tipos por regiones del mundo.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

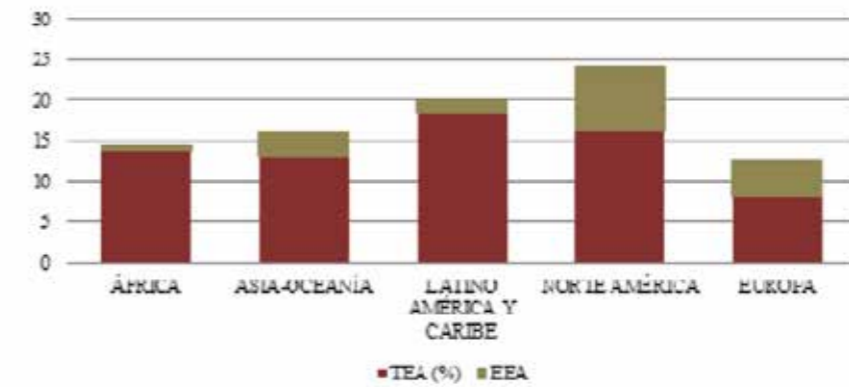
Esto podría justificarse por motivos como los que recoge la figura 16<sup>20</sup>. La necesidad de emprender por oportunidad, así como por necesidad, se muestra notablemente más baja en Europa que en los demás casos que recoge el estudio. Teniendo esto en cuenta,

puede observar un resultado similar si se compara con la tasa promedio de América Latina. En contraste con África y Asia, la tasa europea es seis puntos menor, lo que la hace quedar en un muy mal lugar si se considera la naturaleza de dichas economías.

Conviene destacar que, de los proyectos emprendedores que introducen innovaciones en el tejido productivo ya existente, el bloque de América del Norte, en contraste con el europeo, lo triplica en términos de proporción de TEAs. De la misma forma, el crecimiento de Europa, en comparación con otros años, muestra una clara tendencia en paralelo de estancamiento, mientras que las economías de América del Norte sí observan una tendencia positiva.

podemos constatar que la comodidad que aporta el estar en una economía desarrollada como la europea, con unos niveles de vida considerados óptimos, redundan en una actitud emprendedora más debilitada que la de otros bloques económicos.

FIGURA 17.



Por tanto, como recoge la figura 17<sup>21</sup>, en la comparación con otros bloques mundiales, tanto de los niveles de TEA como de EEA, se muestra notablemente más baja, como comentábamos al inicio. Se mire por donde se mire, los países europeos emprenden mucho menos que los del resto de bloques económicos, lo que ralentiza el crecimiento en determinados indicadores como la productividad y la competitividad de las empresas, que deben incluir aspectos como la innovación. Por tanto, se lastra esa reposición del tejido productivo en el futuro, así como el incremento de la competitividad en el bloque económico.

Es curioso, pero Europa es un continente reforzado en materia de productividad, en la cual se observan grandes asimetrías entre los países miembros. Mientras que los del norte de Europa presentan grandes niveles, los del sur, los "outlier", denotan menos capacidad en este capítulo. Sin embargo, a grandes rasgos, refleja una productividad superior a la de otros bloques económicos.

El autor del estudio "Radiografía del emprendimiento en Europa"<sup>22</sup>, Andrés Ángel González Medina,

concluye con aspectos significativos sobre este asunto, como que "las economías europeas son las más exitosas y ricas del mundo y, sin embargo, funcionan muy mal con respecto a la tasa de actividad emprendedora (TEA)".

Los métodos cuantitativos que ofrece dicho estudio arrojan que no hay correlación entre TEA y competitividad de un país, dado que el coeficiente de Pearson es de 0,025, y el coeficiente R cuadrado, de 0,06. Por el contrario, sí se observa dicha correlación entre las tasas de EEA y la competitividad, dado que el coeficiente de Pearson es cercano a uno. Las EEA aluden a la proporción de población activa entre 18 y 64 años que, actualmente, está involucrada o jugando un papel de liderazgo en el desarrollo de ideas o en la preparación e implementación de una nueva actividad para su empleador, como desarrollar o lanzar nuevos bienes o servicios, o la creación de una nueva unidad de negocio.

En esta línea, la competitividad y el emprendimiento muestran correlación. Una que se plasma en el ranking que dicho estudio brinda<sup>23</sup>, del que podemos remarcar algunos puntos.

FIGURA 18.

Cuadro 2: Ranking de países europeos, USA, Australia y Canadá según TEA, EEA e ICG.

Posición	Actividad emprendedora			Competitividad
	Ranking según TEA	Ranking según EEA	Ranking según TEA+EEA	Ranking según ICG
1º	Estonia	Estonia	Estonia	Suiza
2º	Canadá	Canadá	Canadá	USA
3º	Letonia	Luxemburgo	USA	Holanda
4º	USA	Reino Unido	Australia	Alemania
5º	Australia	Australia	Letonia	Suecia
6º	Eslovaquia	Holanda	Holanda	Reino Unido
7º	Holanda	USA	Luxemburgo	Canadá
8º	Luxemburgo	Suecia	Reino Unido	Luxemburgo
9º	Croacia	Eslovenia	Eslovaquia	Australia
10º	Irlanda	Alemania	Irlanda	Francia
11º	Polonia	Irlanda	Croacia	Irlanda
12º	Suiza	Croacia	Suecia	Estonia
13º	Reino Unido	Suiza	Suiza	España
14º	Chipre	Letonia	Eslovenia	Polonia
15º	Suecia	Francia	Polonia	Italia
16º	Eslovenia	Polonia	Alemania	Eslovenia
17º	España	Eslovaquia	Chipre	Bulgaria
18º	Alemania	Italia	Francia	Letonia
19º	Grecia	Chipre	España	Eslovaquia
20º	Italia	España	Italia	Chipre
21º	Bosnia	Grecia	Grecia	Croacia
22º	Francia	Bosnia	Bosnia	Grecia
23º	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bosnia

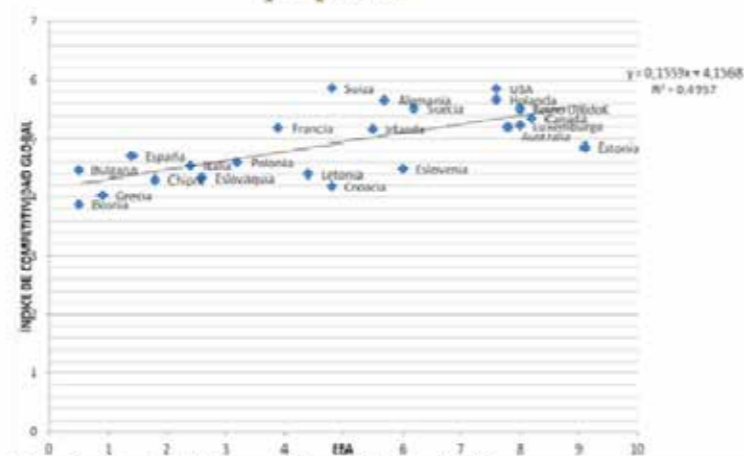
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM e IGC 2017.

Comparando variables como la posición que ocupan los países en el índice mundial de competitividad, así como el ranking sobre el número de EEAs que presenta cada país, se observa lo siguiente: cuando el nivel de EEAs en determinados países se muestra elevado, caso de Reino Unido u Holanda, el puesto que ostentan en el ranking de competitividad también

resulta alto. Por otro lado, aquellos países en peores posiciones en cuanto a EEAs, en el ranking de países más competitivos, también quedan relegados a un puesto mucho más bajo. Así, teniendo en cuenta la correlación demostrada en el informe anteriormente citado, podemos extraer que existe una gran relación entre emprendimiento y competitividad.

FIGURA 19.

Gráfico 6: Correlación entre EEA y competitividad por países.



Nota: Coeficiente de Pearson = 0,7 y Coeficiente R² = 0,5

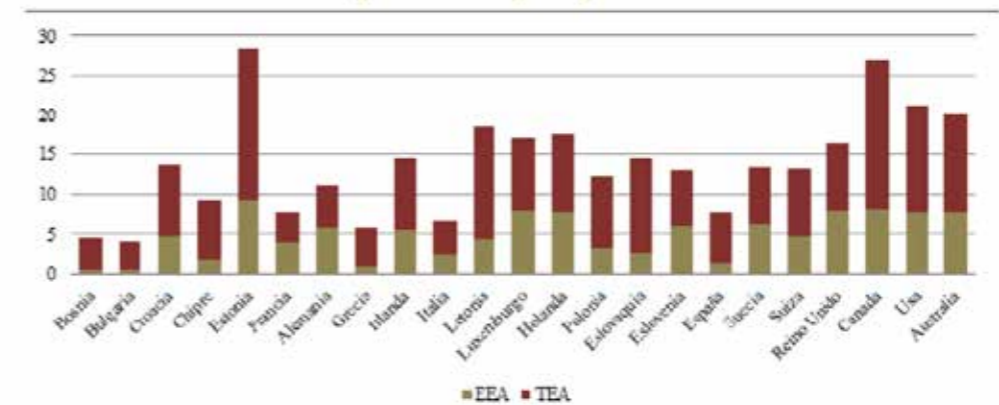
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM e IGC 2017.

Una relación que se expresa en la figura 19<sup>24</sup>. Este diagrama de dispersión, recogido en el mencionado estudio sobre emprendimiento, muestra que, por cada punto porcentual que aumenta la tasa EEA en una economía, se produce una mejora de, aproximadamente, un 0,2% en su competitividad. Sin embargo, dado que el coeficiente R2 es de 0,5, las variaciones en la tasa de EEA explican alrededor de un 50% de las que se suceden en el Índice de Competitividad Global. Por tanto, la EEA, aunque desempeña un rol representativo, no predice por igual el nivel de competitividad de todas las economías.

En este sentido, los autores destacan el caso de Suiza, que, con una tasa de EEA de solo el 4,8%, se posiciona como la economía más competitiva del mundo. Esto sugiere, de acuerdo con el autor, que, si bien la competitividad va asociada a la EEA, existen otros factores que pueden resultar igualmente relevantes, por ejemplo, la cultura emprendedora, las características regulatorias del mercado de trabajo, o el grado de desarrollo de los mercados financieros. No obstante, pese a la existencia de estos otros factores, se vuelve a concluir con el mismo mensaje del inicio, a saber, el papel protagonista del emprendimiento en la competitividad de las empresas.

FIGURA 20.

Gráfico 5: Comparación por países de TEA+EEA.



Así, conviene destacar, por último, el nivel de emprendimiento por países. Tal y como se puede observar en la figura 20<sup>25</sup>, la economía europea adolece de grandes asimetrías entre unas naciones y otras. Estas se acentúan cuando hacemos la distinción entre las economías del norte de Europa, las cuales despliegan unos niveles de competitividad y emprendimiento bastante óptimos, y las del sur, donde siguen muy por debajo.

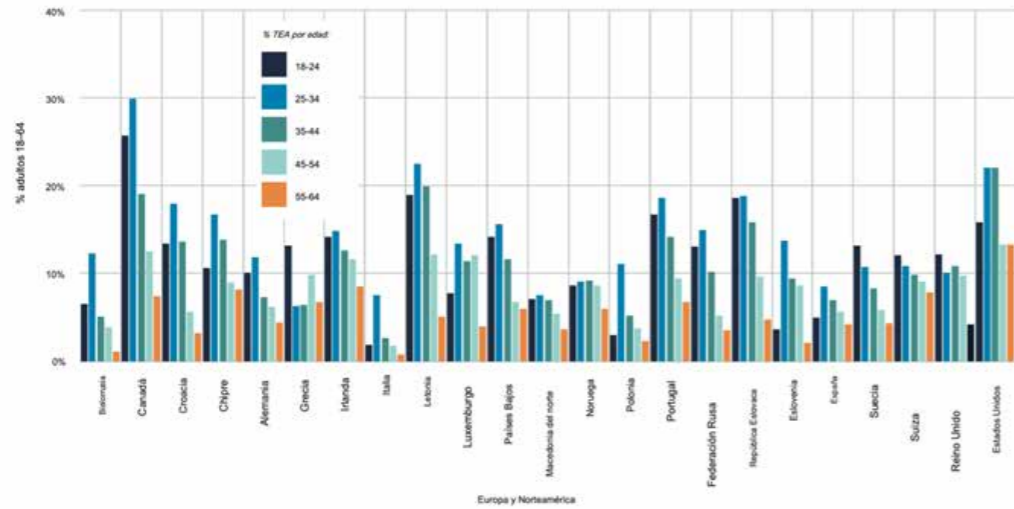
práctica, podría perturbar su tejido productivo futuro. De la misma forma, y de acuerdo a la correlación extraída del informe sobre el emprendimiento en Europa, la competitividad de las empresas del viejo continente podría sufrir alteraciones que la deterioraran con el paso del tiempo. Y es que, de no contar con una mayor tasa de actividad emprendedora, dado su papel fundamental en la innovación y el desarrollo, se podría acabar lastrando el tejido productivo europeo, hasta el punto de que lo superara, en un muy largo plazo, el de otras economías hoy consideradas emergentes.

En resumen, la economía europea tiene un nivel de actividad emprendedora reducido, lo que, en la

## Datos y evolución del emprendimiento en la UE

Como recoge la figura 21<sup>26</sup>, y como dijimos en el primer punto, la actividad emprendedora en Europa está muy sesgada hacia un perfil joven.

**FIGURA 21.**

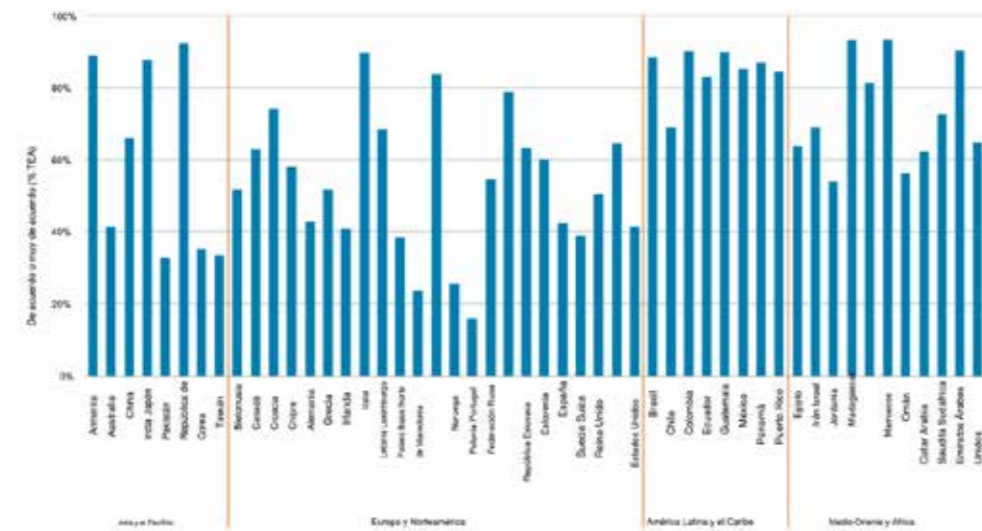


**FIGURA 5.4** El perfil de edad de TEA (% adultos): Europa y América del Norte  
Fuente: Encuesta de población adulta GEM, 2019

Por tanto, la baja participación de los países europeos en el emprendimiento podría justificarse por esta vía. No en vano, hablamos de un continente en el que los que emprenden son únicamente los jóvenes, pero donde estos son minoría respecto al conjunto de la población. Además, el alto nivel de paro juvenil podría conducir a resultados como los que veremos a continuación, en la figura 22<sup>27</sup>, la cual muestra esa mayor afición por el emprendimiento entre los

jóvenes. Lo señala el informe GEM, publicado por la LBS y analizado en detalle en el primer punto de este informe. En este sentido, los ciudadanos europeos, ante una tasa de desempleo excesivamente elevada para el caso de los jóvenes, se muestran proactivos de cara a emprender. De esta forma, encuentran esa salida laboral tan ansiada, que dé cabida a años de formación y preparación para salir al mercado laboral.

**FIGURA 22.**



**FIGURA 4.4** "Motivación para ganarse la vida porque los trabajos son escasos": algo / muy de acuerdo como TEA  
Fuente: Encuesta de población adulta GEM, 2019

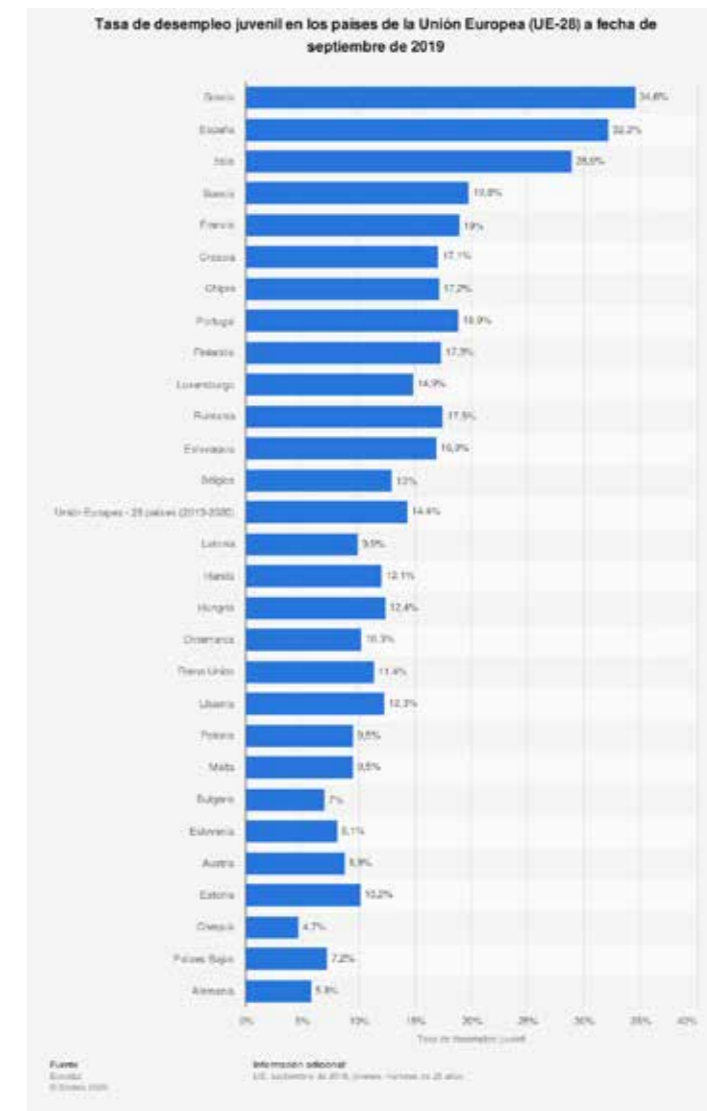
La figura 22 recoge una encuesta realizada a los jóvenes de los distintos bloques económicos sobre los motivos que les llevaron a emprender un negocio. El de "ganarse la vida por una situación de trabajos escasos" se posiciona como la opción más frecuente. En este sentido, los jóvenes europeos que emprenden, en su gran mayoría, y en el promedio de países, revelan una mayor intención de hacerlo con el fin de conseguir un empleo, frente a otras razones como seguir una tradición familiar o dejar huella en el mundo.

La conclusión que podemos extraer es que, en Europa, los jóvenes encuentran una solución al empleo en el emprendimiento. Analizado la evolución de este y del paro juvenil, vemos cómo se confirma: aquellas economías con menores tasas de desempleo juvenil

también son las que exhiben mayores niveles de TEAs. Es el caso de Alemania o de Países Bajos.

Por tanto, mediante el emprendimiento, el desempleo juvenil en la UE podría aliviarse. España o Italia, por ejemplo, poseen los mayores niveles de paro juvenil de toda la Zona Euro, y a la vez, presentan los peores niveles de TEAs en relación a otras economías. Esto podría ratificar que aquellos países menos emprendedores también soportan mayores niveles de desempleo juvenil. Teniendo en cuenta que dicho emprendimiento favorece la competitividad, esto también podría tener efectos significativos en los niveles de empleo, pues aquellas economías con una competitividad más elevada también presumen de las mejores cifras de desempleo juvenil.

**FIGURA 23**



Por ello, partiendo del círculo virtuoso que supone el beneficio de emprender y tener actividad emprendedora en el país, es preciso desarrollar

políticas que la promuevan, a fin de tratar de mejorar la grave situación de desempleo que acecha a las economías y los jóvenes europeos.

## Las políticas de fomento del emprendimiento en la UE

El fomento del emprendimiento constituye uno de los principales objetivos de la Unión Europea, de acuerdo con lo que establece la Comisión en sus portales oficiales. En este sentido, dice contar con una serie de programas que permiten superar los primeros obstáculos que se encuentran los jóvenes emprendedores.

Sin embargo, es curioso que, de una encuesta difundida por la Comisión Europea con motivo de la celebración en Madrid del evento 'EU&Me: la Unión Europea en cuatro historias'<sup>28</sup>, el 75% de los jóvenes españoles entrevistados aseguraron desconocer las fuentes de financiación de las que dispone la UE para sacar adelante su empresa. Un dato muy relevante, pues, si contamos con que casi la mitad de los jóvenes emprendedores piensan que el mayor obstáculo reside en la financiación, que tres cuartas partes no conozcan esos programas delata una situación que debería corregirse para impulsar el emprendimiento. Al igual que ocurre en otros muchos aspectos relacionados con Europa, el desconocimiento vuelve a erigirse en un factor determinante en la toma de decisiones de las empresas y los emprendedores.

Así pues, y antes de analizar algunas de las medidas por las que opta Europa para favorecer el emprendimiento, ya de partida podemos concluir que la difusión de estas no se efectúa correctamente. Esto puede originar efectos perversos en la sociedad, al ignorar que existen mecanismos y herramientas para emprender y no fracasar en el intento. No comunicar esas ayudas de tal forma que lleguen a los usuarios hace que la aplicación de las medidas no se realice de forma eficiente ni efectiva.

Algo alarmante si consideramos que Europa necesita corregir sus niveles de desempleo. En este sentido, incrementar el empleo juvenil y el emprendimiento constituye un objetivo fundamental de la política de la UE, y se inscribe en el contexto de la estrategia de crecimiento y empleo Europa 2020.

Para lograrlo, las tareas que se están llevando a cabo, según la propia UE, son las siguientes<sup>29</sup>:

- Abordar las preocupaciones de los jóvenes en las estrategias de empleo.
- Invertir en las cualificaciones que buscan los empleadores.

- Desarrollar los servicios de orientación profesional y asesoramiento.
- Promover las oportunidades de trabajo y formación en el extranjero.
- Apoyar los periodos de prácticas y aprendizaje de calidad.
- Mejorar las estructuras de guarderías y asistencia infantil y el reparto de las responsabilidades familiares.
- Fomentar el emprendimiento.

Además, como se recoge en el estudio, Europa detecta la capacidad de crear empleo y solventar parte del problema mediante el emprendimiento y el fomento de este entre los jóvenes europeos. Para ello, también promueve las siguientes acciones, tal y como recoge el portal de emprendimiento de la UE.

- Fomentar el espíritu empresarial de los jóvenes es uno de los objetivos de la Estrategia Europa 2020 y su iniciativa emblemática «Juventud en Movimiento».
- El empleo y el emprendimiento constituyen uno de los ocho ámbitos de acción apoyados por la estrategia de la UE para la juventud (2010-2018)
- El espíritu de empresa es una competencia clave del marco de referencia europeo sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente (2006).

La UE aborda estos puntos con medidas como las que a continuación se citan:

- La Resolución del Consejo relativa a un marco renovado para la cooperación europea en el ámbito de la juventud (2010-2018), en el contexto de la estrategia de la UE para la juventud, incluye la creatividad y el espíritu empresarial entre sus ocho ámbitos de acción.
- La importancia del espíritu empresarial de la juventud se pone de relieve en las Conclusiones del Consejo sobre la promoción del emprendimiento juvenil a fin de fomentar la inclusión social de los jóvenes (2014); se presta especial atención al «emprendimiento social» que combina la dimensión social y la empresarial.
- El informe de un grupo de expertos sobre el Desarrollo del potencial creativo e innovador de los jóvenes a través de un aprendizaje no formal de modo que sea pertinente para la empleabilidad

(2014) destaca la necesidad de garantizar que los educadores y los empleadores reconozcan el valor del aprendizaje no formal, mejorar las asociaciones y la innovación intersectorial y aumentar las competencias de los adultos que trabajan directamente con jóvenes.

- El estudio Trabajar con jóvenes: el valor del trabajo en el ámbito de la juventud en la Unión Europea (4.81 Mb) (2014) confirma la repercusión del trabajo socioeducativo con jóvenes en ámbitos como el emprendimiento y la cultura, gracias al desarrollo de las competencias transversales, la puesta en práctica de las competencias y el aumento de las actividades culturales, que influyen en la creatividad de los jóvenes.
- El programa Erasmus + (2014-2020) presta gran atención a la innovación y al emprendimiento, especialmente en el marco de la Acción clave 2 a través de asociaciones estratégicas e iniciativas transnacionales para la juventud.

A través de dichos programas, la UE trata de fomentar el emprendimiento en el continente. Sin embargo, dichas ayudas no terminan de ser del todo efectivas, tal y como recoge un estudio que la misma UE publicaba en 2015<sup>30</sup> (último informe que analiza y recoge métricas sobre el emprendimiento), donde se evaluaba el impacto de las medidas que favorecen el emprendimiento en Europa. Arroja una serie de conclusiones que mostraremos a continuación y que dejaban margen para actuar con políticas que, reforzadas y bien aplicadas, podrían tener una mayor repercusión en la economía y los emprendedores europeos.

Dicho estudio se encargaba de analizar los factores que influyen en la decisión de convertirse en autoempleados, y examina las actitudes individuales y sociales de los jóvenes en relación con el emprendimiento, comparando Europa con otras partes del mundo. A fin de identificar los rasgos específicos que caracterizan la «personalidad empresarial», disecciona los valores de trabajo de los jóvenes empresarios europeos en comparación con los de los jóvenes empleados. Por último, el informe se detiene en una selección de medidas destinadas a fomentar el emprendimiento juvenil en Finlandia, Hungría, Irlanda, Países Bajos y España, organizadas en torno a tres pilares principales: fomentar el espíritu y la cultura empresarial entre la juventud; facilitar información, asesoramiento, preparación y tutorías a los jóvenes que deseen convertirse en empresarios; y

eliminar las barreras prácticas y logísticas percibidas.

En este sentido, las conclusiones de dicho estudio fueron las siguientes:

“Si bien el emprendimiento juvenil despierta un gran interés político, solo una minoría muy reducida de jóvenes activos optaron por el autoempleo en 2013 (6,5 % de los jóvenes entre los 15 y los 29 años, es decir, 2,7 millones de personas). Se registran diferencias significativas entre los Estados miembros de la UE y el porcentaje de autoempleo juvenil oscila entre el 15% o más en Italia y Grecia y el 3% o menos en Alemania y Dinamarca. Esta diversidad puede ser el reflejo de las diferencias nacionales existentes en términos de barreras/oportunidades para poner en marcha nuevas empresas, así en cuanto a las condiciones del mercado laboral. El autoempleo juvenil es predominantemente masculino: solo el 33% de las personas jóvenes autoempleadas en la EU-28 en 2013 son mujeres. Una preocupación añadida es la sobrerrepresentación de jóvenes autoempleados en sectores con pocos obstáculos a la entrada, como la construcción, donde el problema del falso autoempleo es significativo”.

“La decisión de convertirse en autoempleado es compleja y viene determinada por diferentes factores de pequeña y de gran escala. Por otra parte, las actitudes sociales e individuales conforman la percepción y la viabilidad del emprendimiento como opción profesional. A pesar de la reducida proporción de jóvenes autoempleados en general, los jóvenes europeos se muestran bastante interesados en establecerse como empresarios: el 48% de este grupo considera deseable esta forma de empleo y el 41% la percibe como viable. Si bien estos porcentajes son considerablemente superiores a los de los jóvenes autoempleados, son significativamente inferiores a los registrados en otras partes del mundo como Brasil, China, India y los Estados Unidos”.

“Comparando el trabajo y los valores humanos de los jóvenes autoempleados con los de los jóvenes empleados, este informe pone de manifiesto que la personalidad empresarial presenta una serie de preferencias específicas en cuanto a valores que afectan al comportamiento social. Se registran diferencias significativas entre los dos grupos. En concreto, entre los jóvenes, el autoempleo se asocia positivamente con la autodirección y la estimulación, y se asocia negativamente con la tradición, la

conformidad y la seguridad. Estos resultados sugieren que los jóvenes valoran la libertad y la creatividad, la posibilidad de probar diferentes cosas en la vida y el riesgo; este grupo es menos propenso a seguir la tradición y a dar prioridad a un entorno seguro y estable. La disposición al cambio es una característica de comportamiento específica de los jóvenes autoempleados, mientras que la conformidad se asocia claramente con los empleados”.

“Este informe examina 15 iniciativas y medidas políticas seleccionadas que fomentan el emprendimiento juvenil en los cinco Estados miembros de la UE seleccionados. Se han identificado ocho medidas políticas en relación con el pilar 1: Fomentar el espíritu emprendedor y las actitudes y la cultura empresarial entre los jóvenes. Algunas medidas políticas reconocen la importancia del papel que desempeñan los profesores en estos procesos («formar al formador») y las iniciativas, normalmente ofrecidas dentro del sistema educativo, ajustan los objetivos y las herramientas a los niveles y la edad de los estudiantes”.

“Se han identificado siete medidas políticas en relación con el pilar 2: Facilitar información, asesoramiento, preparación y tutorías. Estos elementos ayudan a los empresarios jóvenes a superar las deficiencias en su experiencia y conocimientos empresariales a través de diferentes herramientas de apoyo”.

“Por último, se han identificado siete medidas políticas en relación con el pilar 3: Eliminar las barreras prácticas percibidas y facilitar el acceso al crédito. Se refieren a la falta de capital inicial y a las dificultades para obtener financiación externa que afectan especialmente a los jóvenes empresarios, así como a encontrar los locales y la infraestructura física para desarrollar su negocio”.

En base a estas conclusiones, el informe arroja una serie de recomendaciones que también cabe destacar:

“Las políticas e iniciativas para fomentar el emprendimiento juvenil deberán estar dirigidas a las personas que cuentan con las ideas, valores y capacidades correctas para maximizar los resultados de la inversión pública.

Si bien la promoción del emprendimiento juvenil es responsabilidad principal de las autoridades públicas,

las organizaciones de la sociedad civil o privadas pueden desempeñar un papel muy importante, especialmente si la iniciativa pública es débil.

Los Estados miembros pueden aprender mutuamente de las experiencias, especialmente en países donde el desarrollo de una cultura emprendedora entre los jóvenes está todavía en un estado embrionario.

El apoyo al emprendimiento juvenil tiene que entenderse como una estrategia a largo plazo: las políticas que se apliquen tienen más posibilidades de alcanzar resultados tangibles (nuevas empresas) e intangibles (cambios en la actitud general de los jóvenes hacia el autoempleo) a medio y largo plazo.

Los programas de apoyo a los jóvenes empresarios son especialmente efectivos cuando ofrecen una gama equilibrada y completa de apoyos, habida cuenta de que las dificultades encontradas suelen estar interrelacionadas y exigen un enfoque combinado. Este apoyo deberá extenderse durante un período de tiempo relativamente largo para que resulte plenamente efectivo, ya que los primeros años de cualquier empresa son normalmente los más decisivos.

La calidad de los profesores y mentores/asesores es clave para el éxito de las iniciativas. Los empresarios jóvenes valoran, en concreto, la experiencia y las competencias de los empresarios más experimentados”.

Este exhaustivo y detallado estudio dibuja una situación que intenta solventarse a través de múltiples medidas, pero que no tienen el impacto deseado en el emprendimiento de Europa. Esto es, está siendo incentivado, pero no se está obrando todo el efecto esperado en los jóvenes europeos. Se puede atribuir al desconocimiento, a la poca implicación del personal docente (cuando es clave en el proceso), o a la escasa predisposición que muestran los jóvenes europeos por convertirse en empresarios en contraste con los de otros bloques económicos.

También cabe destacar el escaso recorrido de la UE en el fomento al emprendimiento. Más del 80% de este tipo de programas se crearon a partir de 2007. Es decir, tras la gran crisis financiera. Teniendo en cuenta que Europa comenzó a salir de esta en 2012,

el fomento al emprendimiento no se materializó a un buen rendimiento hasta ese año. Es decir, hasta hace 8 años, el viejo continente no había comenzado a invertir con éxito en esta materia.

Esto nos deja un campo de estudio muy acotado, pues pocas variables resultan significativas en un entorno en el que no se puede escoger una serie histórica de calado como para analizarla en profundidad. Sin embargo, de las conclusiones extraídas de dicha evolución, sí hemos podido destacar aspectos significativos que, incluyendo el factor del desconocimiento, habría que añadir.

En primer lugar, observamos el denominador común que representa para los países europeos el papel del profesor docente en las universidades, al cual le corresponde la tarea de fomentar el emprendimiento como una salida laboral digna. También sobresale la contribución que suman las instituciones privadas y la sociedad civil al emprendimiento, como ocurre, de forma más intensa, en Estados Unidos. Por último, está el papel de las ayudas, abordadas desde un

punto de vista integral. Es decir, entendidas como herramientas que comprendan todo el proceso de emprendimiento y no, como ocurre en ocasiones, solo partes específicas, ya sea la financiación, la idea, la patente, etc.

En lo relativo al corto periodo de tiempo que Europa lleva apostando por los emprendedores, se podrían analizar al detalle las políticas individuales que cada país ha adoptado (unas que, desmenuzadas para el sector privado, reflejan, de igual forma, una gran asimetría entre naciones), pero tendría un sentido más amplio detenerse en las políticas conjuntas que se emiten desde la UE. Por tanto, y de acuerdo con lo que dice el estudio europeo, esta debe prolongar dichas políticas en el medio y largo plazo para que tengan un impacto futuro en el tejido emprendedor. De no ser así, y ante los datos que ofrece el emprendimiento en Europa, su tejido productivo y la actividad económica del bloque económico podrían verse muy comprometidos en el futuro, con especial incidencia en el desempleo juvenil del continente.

5

## EL EMPRENDIMIENTO EN ESTADOS UNIDOS

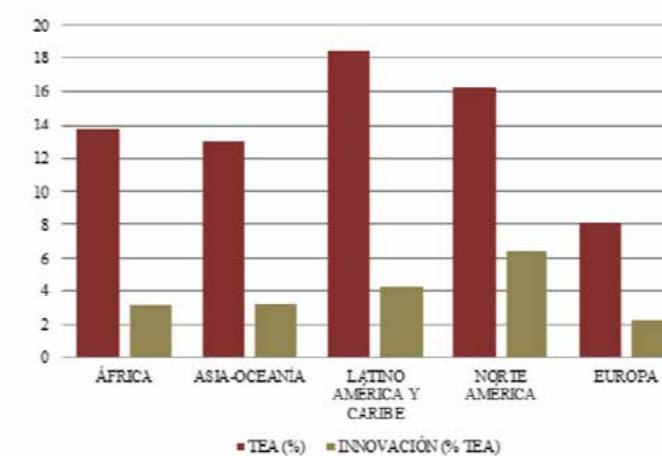
Estados Unidos, como recogen los gráficos, se posiciona como la economía desarrollada líder en emprendimiento. Cualquier persona que busca un país de referencia en esta materia, se remite a Estados Unidos. Su capacidad para atraer y, más importante aún, retener talento es pasmosa. En este sentido, desde Silicon Valley hasta Boston, el país norteamericano se ha posicionado, junto

a Canadá, como potencia emprendedora a la vanguardia.

Para comenzar con el análisis, al igual que hicimos con el de Europa, observamos en la figura 24<sup>31</sup> que la economía estadounidense arroja una tasa de TEAs muy por encima del resto de bloques objeto de estudio: un 50% superior a las europeas.

**FIGURA 24.**

**Gráfico 1: Comparación de TEA e innovación por regiones del mundo.**



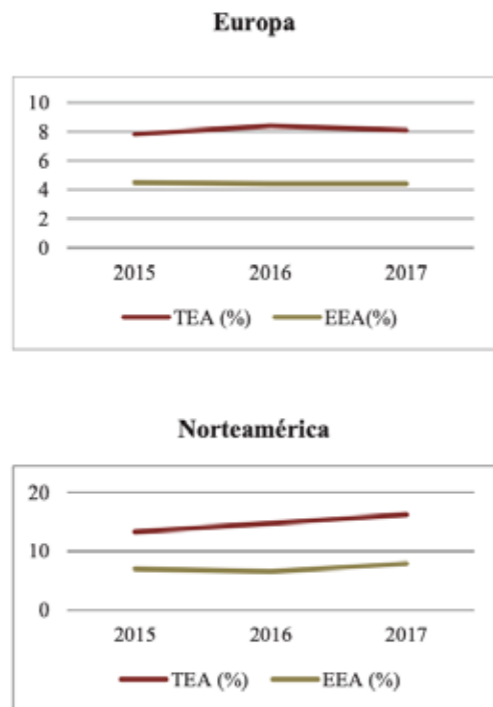
Fuente: elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

También conviene remarcar que, de los proyectos emprendedores que introducen innovaciones en el tejido productivo ya existente, el bloque de economías de América del Norte, en contraste con las europeas, las triplica, en términos de proporción respecto a su

nivel de TEAs. De la misma forma, como se ve en la figura 25<sup>32</sup>, el crecimiento de Europa, en contraste con otros años, muestra una clara tendencia en paralelo de estancamiento en contraposición a las de América del Norte, donde sí se observa una tendencia positiva.

FIGURA 25.

Gráfico 2: Evolución de las tasas de TEA y EEA en los últimos tres años en Europa y Norteamérica.



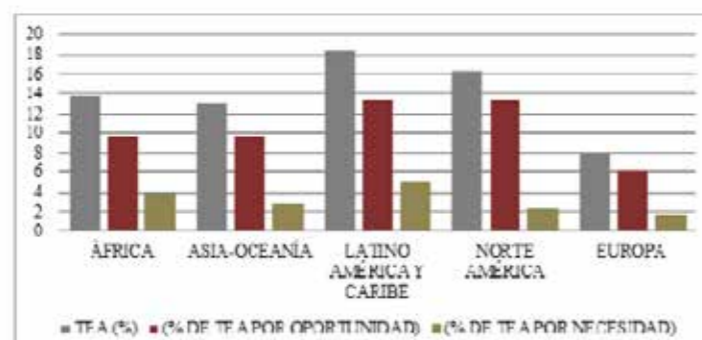
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

En esta tendencia claramente ascendente, hay una mayor inclinación en las TEAs respecto a las EEA. No obstante, el contraste ofrece lo que se perseguía: precisamente, la comparación entre la economía norteamericana y las europeas. El crecimiento de la primera es achacable al fomento del emprendimiento, y se plasma en la evolución histórica de los últimos años. De esta forma, la

afirmación acerca del preeminente papel de Estados Unidos en el panorama emprendedor queda confirmada tras someterla a la medición estadística, al quedar por delante del conjunto de economías desarrolladas en todo el planeta. Por esta razón, Estados Unidos, en los distintos rankings sobre “mejores lugares para emprender”, siempre ha ocupado el primer lugar.

FIGURA 26.

Gráfico 3: Tasa de Actividad Emprendedora y sus tipos por regiones del mundo.

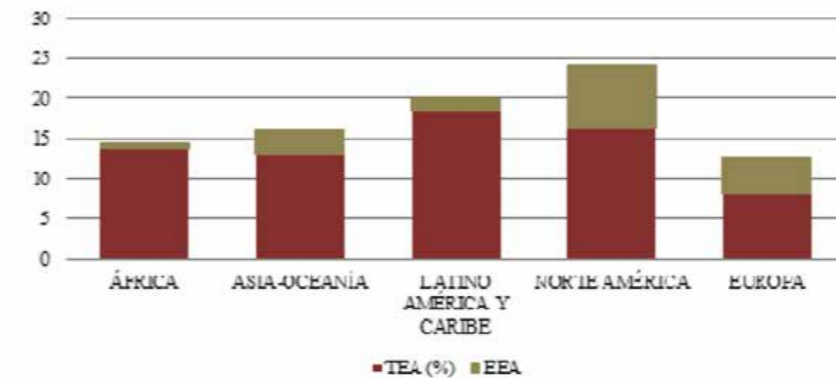


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

Como recoge la figura 27<sup>33</sup>, entre los deseos que llevaron a los emprendedores a intentarlo en Estados Unidos, pese a tratarse de una economía puramente desarrollada, suman un porcentaje muy elevado los que dicen haberlo hecho por ver una oportunidad.

Mientras que en Europa se observan unos niveles mucho más reducidos, en Estados Unidos, se da una mayor percepción de oportunidades, la cual podría desempeñar un papel determinante en la floración de nuevos negocios y proyectos empresariales.

FIGURA 27.

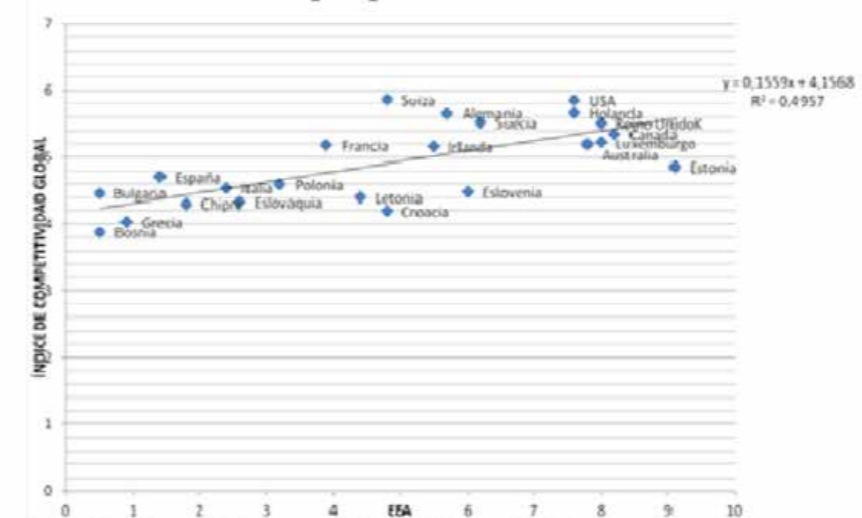


De la figura 28<sup>34</sup> se desprende algún aspecto relevante. Como decíamos en el análisis de la economía europea, mientras que no se observa correlación entre TEA y competitividad de un país, dado que el coeficiente de Pearson es de 0,025 y el coeficiente R cuadrado, de 0,06, sí se produce dicha correlación entre las tasas de EEA y la competitividad, dado que el coeficiente de Pearson es cercano a

uno. Recordemos que las EEA se entienden como la proporción de población activa entre 18 y 64 años que actualmente está involucrada o jugando un papel de liderazgo en el desarrollo de ideas o en la preparación e implementación de una nueva actividad para su empleador, como desarrollar o lanzar nuevos bienes o servicios, o la creación de una nueva unidad de negocio.

FIGURA 28.

Gráfico 6: Correlación entre EEA y competitividad por países.



Nota: Coeficiente de Pearson= 0,7 y Coeficiente R<sup>2</sup>=0,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM e IGC 2017.

De esta forma, como la tasa de EEAs en el país es superior, también se puede coleccionar una mayor competitividad de las empresas estadounidenses. Dado que existe correlación entre el nivel de competitividad empresarial, recogido en el índice de la figura 29<sup>35</sup>, y el número de EEAs, plasmado en el segundo gráfico<sup>36</sup>, podemos perfilar un

escenario en el que el emprendimiento, gracias a su fomento y capacidad, está provocando efectos positivos en una economía que, como la de Estados Unidos, presenta un mayor nivel de EEAs y, por lo tanto, mayor probabilidad que otros territorios de experimentar crecimientos en la competitividad.

FIGURA 29.

Cuadro 2: Ranking de países europeos, USA, Australia y Canadá según TEA, EEA e ICG.

Posición	Actividad emprendedora			Competitividad
	Ranking según TEA	Ranking según EEA	Ranking según TEA+EEA	Ranking según ICG
1º	Estonia	Estonia	Estonia	Suiza
2º	Canadá	Canadá	Canadá	USA
3º	Letonia	Luxemburgo	USA	Holanda
4º	USA	Reino Unido	Australia	Alemania
5º	Australia	Australia	Letonia	Suecia
6º	Eslovaquia	Holanda	Holanda	Reino Unido
7º	Holanda	USA	Luxemburgo	Canadá
8º	Luxemburgo	Suecia	Reino Unido	Luxemburgo
9º	Croacia	Eslovenia	Eslovaquia	Australia
10º	Irlanda	Alemania	Irlanda	Francia
11º	Polonia	Irlanda	Croacia	Irlanda
12º	Suiza	Croacia	Suecia	Estonia
13º	Reino Unido	Suiza	Suiza	España
14º	Chipre	Letonia	Eslovenia	Polonia
15º	Suecia	Francia	Polonia	Italia
16º	Eslovenia	Polonia	Alemania	Eslovenia
17º	España	Eslovaquia	Chipre	Bulgaria
18º	Alemania	Italia	Francia	Letonia
19º	Grecia	Chipre	España	Eslovaquia
20º	Italia	España	Italia	Chipre
21º	Bosnia	Grecia	Grecia	Croacia
22º	Francia	Bosnia	Bosnia	Grecia
23º	Bulgaria	Bulgaria	Bulgaria	Bosnia

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM e ICG 2017.

Como recoge la figura 29<sup>37</sup>, Estados Unidos exhibe un nivel de competitividad superior a casi todo el conjunto de países del planeta, y se presenta como la cuarta economía con un mayor número de TEAs. A partir de los métodos cuantitativos usados y la aproximación realizada con el cálculo de la correlación entre competitividad y emprendimiento, se observa cómo Estados Unidos se posiciona como el tercer país del ranking con un mayor agregado de TEAs y EEAs. Si esto lo contrastamos con los datos que ofrece el ranking de competitividad mundial, se pone de manifiesto la estrecha relación entre el puesto que ocupa en el ranking del agregado y en este último. Competitividad y emprendimiento, una vez más, se dan la mano.

Por consiguiente, basta analizar los datos expuestos en este punto para darse cuenta de la necesidad de convertir el conjunto de economías en economías favorecedoras y que apuesten por el emprendimiento y el tejido empresarial. Estados Unidos, en especial California, lo ha hecho, llegando a registrar unos niveles de desempleo que, dentro de los parámetros que maneja la oficina presupuestaria del Congreso, se consideran de pleno empleo. Por tanto, replicar políticas que han llevado a Estados como California a crecer, y a un ritmo tan elevado, podría impulsar el mismo fenómeno en otras partes del mundo. Especialmente, si tenemos en cuenta a otras economías que, reproduciendo el modelo de Silicon Valley, se han logrado posicionar muy bien en los rankings globales, como veremos con el caso de Israel.

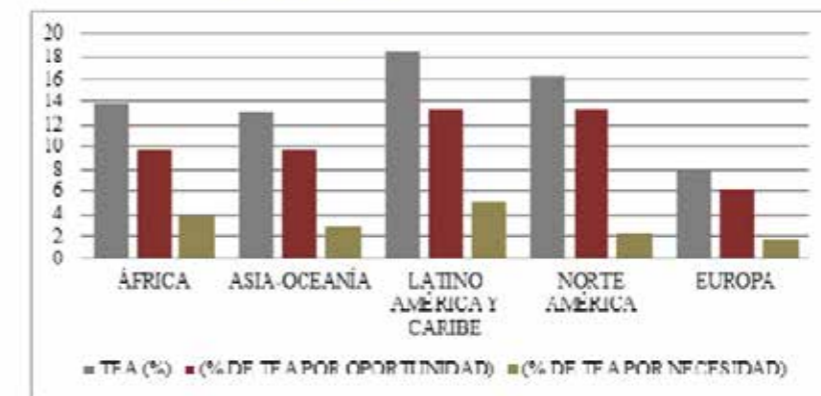
## Datos y evolución del emprendimiento en Estados Unidos

Atendiendo a la salud que muestra el empleo en Estados Unidos, a diferencia de Europa, el país no precisa reanimar tanto su mercado laboral. Su tasa de paro, pese a los matices que muchos economistas introducen, equivale a una situación de pleno

empleo. Esto les lleva a tener una menor necesidad de fomentar el emprendimiento como una forma de generar empleo, por lo que lo ven más como una oportunidad para crecer y producir avances en la economía.

FIGURA 30.

Gráfico 3: Tasa de Actividad Emprendedora y sus tipos por regiones del mundo.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

Por ello, si cogemos los dos principales bloques económicos en materia de emprendimiento, observamos un claro descenso en la percepción de este como una salida frente a la necesidad, a diferencia de lo que ocurre en bloques como el de América Latina. Es más, pese a superar notablemente a Europa en emprendimiento, Estados Unidos

presenta unos niveles muy similares a los del viejo continente en lo relativo al emprendimiento motivado por la necesidad. Por el contrario, el visto como una vía de oportunidad se dispara significativamente. Lo justifica la buena coyuntura económica que atraviesa el país y las oportunidades que este ofrece para el empleo.

FIGURA 31.

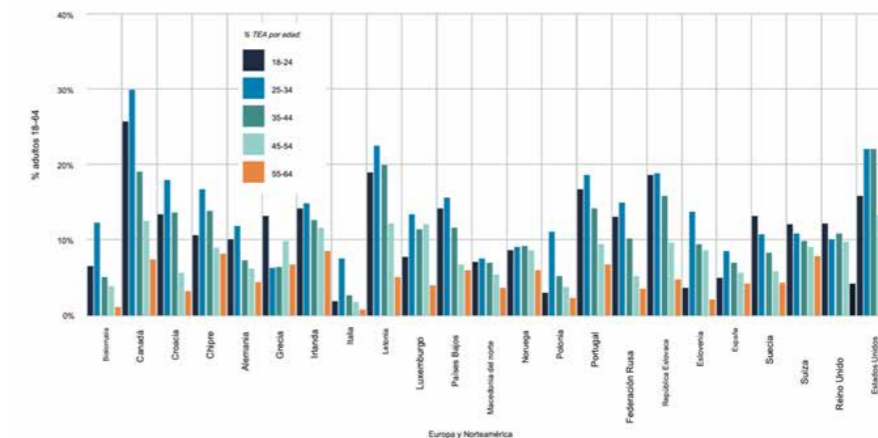


FIGURA 31 El perfil de edad de TEA (% adultos): Europa y América del Norte. Fuente: Encuesta de población adulta GEM, 2019.

Dicha situación también queda reflejada en la figura 31<sup>38</sup>. Si observamos el caso de Estados Unidos, vemos que la distribución de TEAs en base a un rango de edades determinadas se presenta mucho más heterogénea que en Europa. Es decir, Estados Unidos se caracteriza por un tejido emprendedor compuesto por personas de edades muy diversas, que emprenden, si así lo consideran, en etapas más avanzadas de su vida, así como también en las primeras. De hecho, existe

un mismo nivel de emprendimiento entre los que lo hacen con 44 y con 25 años. Esto en Europa no ocurre con tanta frecuencia, pues ante la escasa oportunidad registrada en el gráfico, no se da ese deseo o motivación por emprender y crear empresas.

Esta información también se trasluce en los motivos que llevan a emprender a los norteamericanos, como vemos en la figura 32<sup>39</sup>.

FIGURA 32.

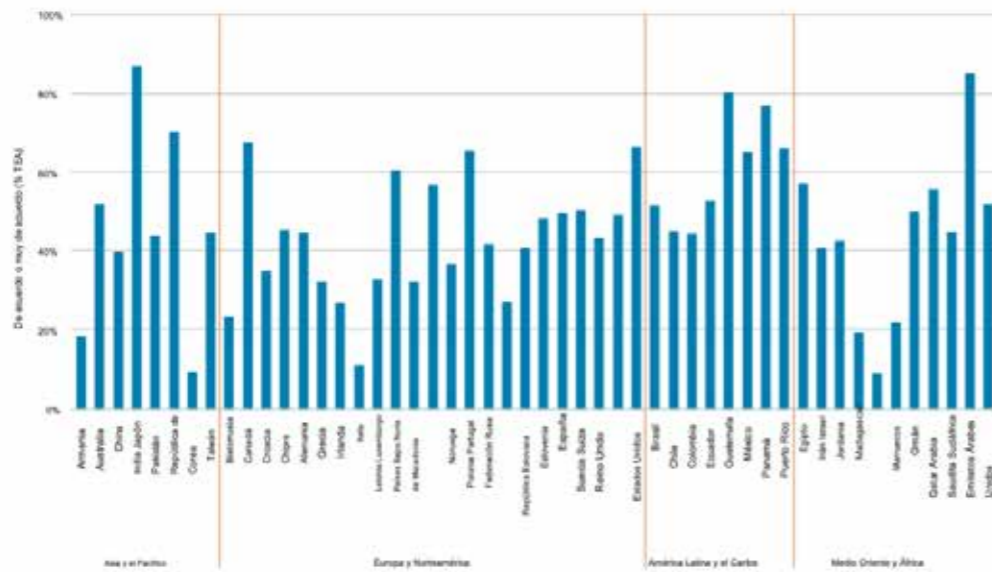


FIGURA 4.1 "Motivación para hacer la diferencia en el mundo": algo / totalmente de acuerdo como % TEA. Fuente: Encuesta de población adulta OEA, 2019.

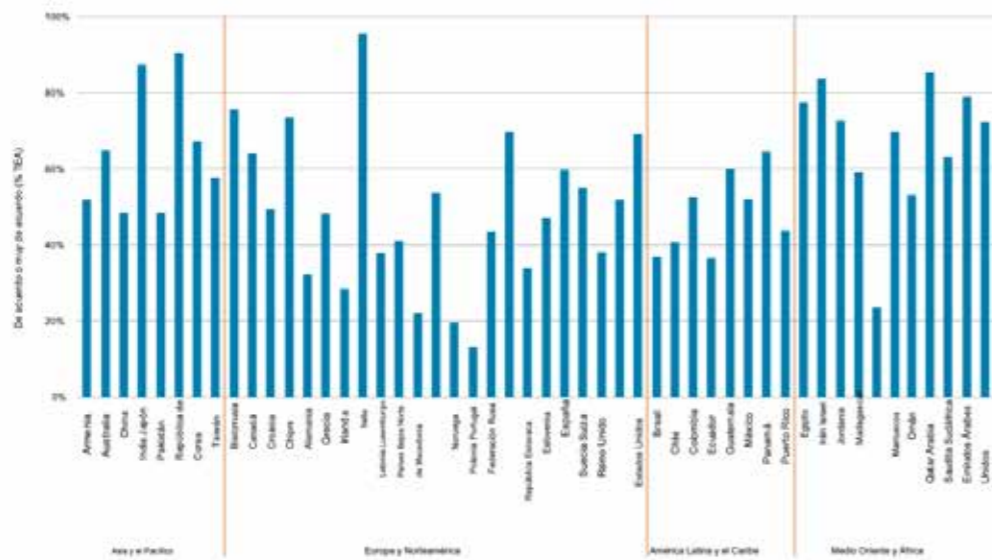


FIGURA 4.2 "Motivación para construir una gran riqueza o ingresos muy altos": algo / muy de acuerdo como % TEA. Fuente: Encuesta de población adulta OEA, 2019.

A diferencia de Europa, en Estados Unidos muestra un escaso peso el emprendimiento por necesidad. Priman otros motivos, entre los que figura construir una gran riqueza y ganar mucho dinero (lo que podría derivar en una mejora en la calidad de vida y un incremento de la renta disponible mediante la transformación de empleado en empleador), así como dejar huella en el mundo, una aspiración que impulsa a los norteamericanos a generar continuas innovaciones que, al igual que muchas de las de sus paisanos, acaben marcando una impronta. Estas diferencias muestran cómo, mientras que los emprendedores europeos quieren conseguir un empleo, los estadounidenses aspiran a mejorar su calidad de vida. Puede parecer anecdótico, pero revela mucho de la capacidad de un país para fomentar un emprendimiento que, en el caso de Europa, queda relegado a ciudadanos que, como los jóvenes, se encuentran en situación de riesgo de pobreza.

También se puede observar claramente cómo el tejido emprendedor y el espíritu empresarial

de Estados Unidos genera empleo y riqueza. Estimular el espíritu de la innovación, del esfuerzo, la meritocracia y el trabajo, junto a una sociedad puramente empresarial, ha acabado creando una percepción en virtud de la cual la cultura del emprendimiento sigue promoviéndose constantemente.

Cabe destacar aquí su modelo educativo y cómo ha potenciado Estados Unidos sus carreras y estudios de carácter técnico. Las universidades americanas, entre las que destacan el Massachusetts Institute of Technology (MIT), o las de Stanford, Berkley o Harvard, se han convertido en epicentros de la innovación, al fomentar estudios muy estrechamente ligados al emprendimiento. Además, el acompañamiento y la mentorización, unidos al sector privado, favorecen una cultura emprendedora que, como veíamos, en Europa, solo estaba siendo impulsada mediante ayudas públicas y privadas, de forma aislada y sin objetivos concretos.

## Políticas de fomento del emprendimiento en Estados Unidos

“Los Estados Unidos han liderado las economías en el siglo XX gracias a su liderazgo en el mundo de la innovación. Hoy, la competición es más dura. Los retos, más difíciles, y es por eso por lo que la innovación es hoy más importante que nunca. La innovación es la clave para generar nuevos puestos de trabajo en el siglo XXI. Es a través de la innovación como podremos asegurar una alta calidad de vida para esta nueva generación y para las futuras”<sup>42</sup>.

Así abrió Obama su mandato como presidente de Estados Unidos. Así pues, subrayaba ya en su discurso de nombramiento la promoción al emprendimiento y la iniciativa empresarial en Estados Unidos. Una anécdota pero que, entre líneas, dice mucho sobre lo que favorece un país y lo que no. Situación que, dicho sea de paso, no se ve en España, por ejemplo, donde la promoción al emprendimiento resulta muchísimo más acotada. Estados Unidos, entre los rasgos que le podemos atribuir, presenta una actitud que, independientemente del gestor político de que se trate en cada momento, genera y fomenta el emprendimiento y la iniciativa empresarial en el país.

Con 640.181 solicitudes de registro de marcas, así como cerca de 600.000 de patentes, en solo un año,

Estados Unidos se posiciona como el principal centro de creación de empresas del mundo, por debajo de China, y como la segunda fábrica de ideas del mundo. Los datos confirman así las declaraciones del presidente Obama.

Para hacernos una idea, efectuemos una comparación de las políticas adoptadas por Estados Unidos, en relación con las de países de otros bloques económicos del planeta. Así, la agencia estatal de Estados Unidos para impulsar el emprendimiento, la SBA, registró en 2018 una inversión pública por valor de 402 millones de dólares. En México, esta cuantía asciende a los 150 millones; en Chile, a los 44 millones; en Colombia, a los 50 millones; en Israel, a los 400 millones, mientras que España no cuenta con ningún plan público. Así, hecha la salvedad de algunos países como Israel o Corea del Sur, que han apoyado el emprendimiento de forma muy intensiva en los últimos años, la inversión pública estadounidense está a años luz de otras economías de Latinoamérica o Europa.

Recordemos que hablamos del sector público. Si lo comentamos desde el punto de vista del privado, la relación presenta las siguientes cuantías: Estados

Unidos cuenta con una inversión de empresas privadas de Venture Capital por valor de 130.900 millones de dólares. Chile, de 490 millones; España, de 1.379 millones; México, de 150 millones; Israel, de 5.900 millones, y Corea del Sur, de 2.200 millones. En este campo, el diferencial es aún más notable, y se justifica por el hecho de que gran parte de las ayudas que precisan los emprendedores, si no llegan a través de la gran partida que, ya de inicio, destina el Gobierno, deben hacerlo por la vía del sector privado. Aquí es donde vemos ese gran despunte del país norteamericano.

Por último, hemos de poner el énfasis en aquellas herramientas con las que, tanto el sector público como el privado, proveen a sus emprendedores, de tal forma que estos encuentren un buen marco en el que operar y desarrollar sus negocios. En este sentido, Estados Unidos cuenta para sus emprendedores con más de 260 fondos de Venture Capital mediante los que financiarse; con más de 10.000 *start-ups*, de las que muchas fueron desarrolladas en una de las más de 478 incubadoras y aceleradoras que posee el país. Por último, una amplia mayoría de los egresados proviene de grandes universidades que,

### Silicon Valley de un vistazo

Como subrayábamos al inicio del informe, en el mundo existen territorios como Silicon Valley que, tras experimentar los efectos directos del *boom* emprendedor, han visto impulsada su economía

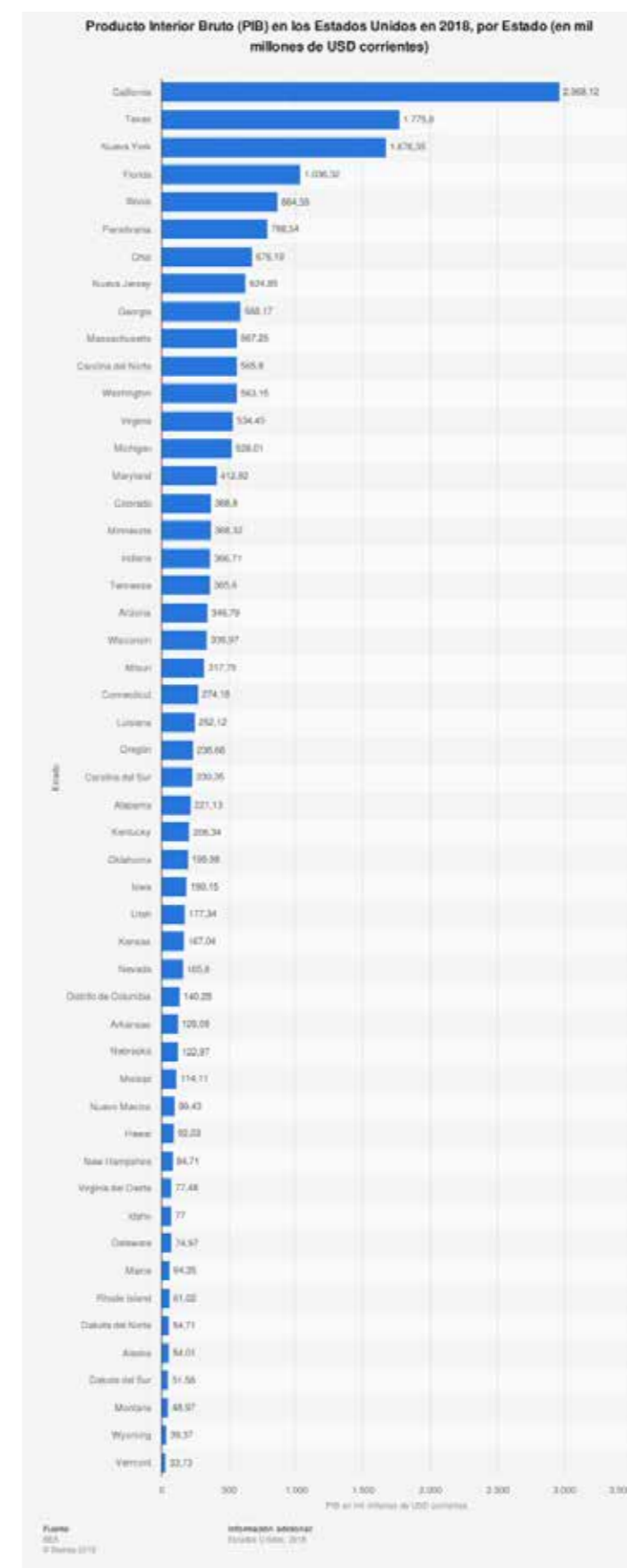
a diferencia de las del resto del mundo, fomentan el emprendimiento, la mentorización, y el desarrollo tecnológico y la innovación.

Si comparamos esto con otros países, por ejemplo, España, podemos comenzar observando que sus 160 fondos alcanzan apenas la mitad de los de Estados Unidos. España cuenta con 240 incubadoras y aceleradoras, cifra que Estados Unidos, como veíamos, duplica. Mientras que España presenta un nivel educativo superior de calidad media-baja, entre las universidades de Estados Unidos figuran las mejores del mundo, lo que se trata de un factor clave, pues fomenta en gran medida el emprendimiento.

Así, el incentivo a la innovación y al desarrollo queda reflejado en las estadísticas: este país, de acuerdo con los datos, triplica los esfuerzos que hacen la mayoría de economías en el planeta, tanto desarrolladas como no. En Estados Unidos, para la vía pública y la privada, las universidades y las empresas, para jóvenes y adultos, el emprendimiento constituye un instrumento clave, así como un pilar fundamental en la idiosincrasia del país: pocos como él brindan semejantes niveles de apoyo al emprendedor.

notablemente. Tal y como muestran los datos, a fecha de 2018, la economía californiana se había posicionado como la quinta del mundo después de que los gigantes tecnológicos se instalaran en dicho emplazamiento.

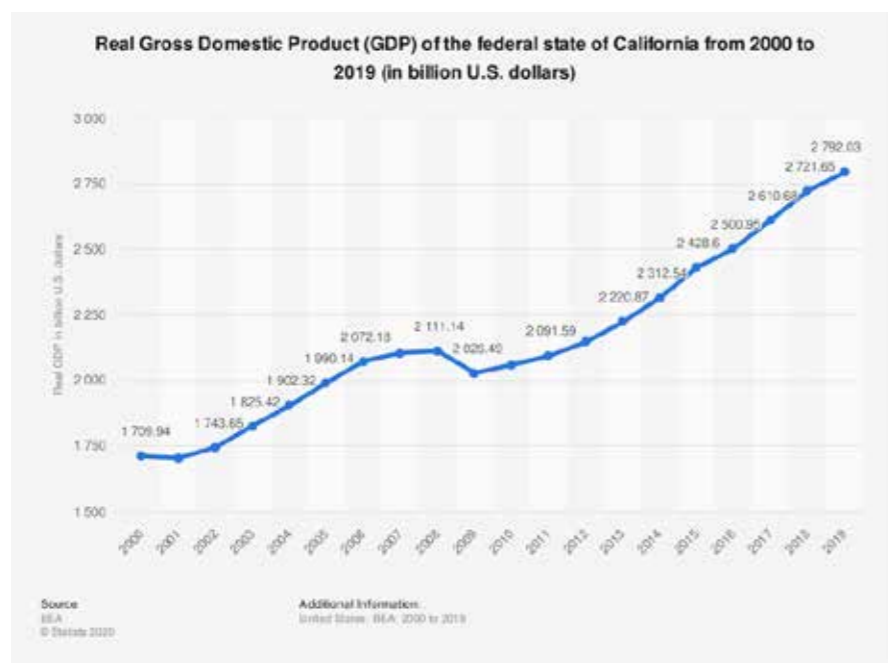
FIGURA 33.



Es importante resaltar bien estos datos, pues, desde la década de 1940, el Estado de California ha vivido un auge muy notable gracias

precisamente a su emprendimiento. Este se ha plasmado en la curva de crecimiento de su PIB, recogida en la figura 34<sup>39</sup>.

FIGURA 34.



Como recoge este gráfico (figura 34)<sup>40</sup>, desde el año 2000, el PIB de California ha vivido un incremento exponencial. La tasa de variación calculada muestra un crecimiento de este del 68,23% en un periodo de 20 años. Es decir, en el siglo XXI, la economía californiana ha disparado su PIB por encima del 68%. Un despegue nunca visto en otros Estados de los que integran el país.

El alojamiento de las empresas tecnológicas en dicho enclave ha provocado que el número de compañías en el Estado haya ido aumentando con el paso del tiempo. Además, la calidad de sus universidades, sobre todo Stanford o Berkley, se ha convertido en

una herramienta de retroalimentación para unas empresas que están estrechamente ligadas a estos centros de enseñanza, los cuales promueven la constante innovación y el desarrollo de los jóvenes egresados. Un factor clave y a tener muy en cuenta para replicarlo en otros lugares del planeta.

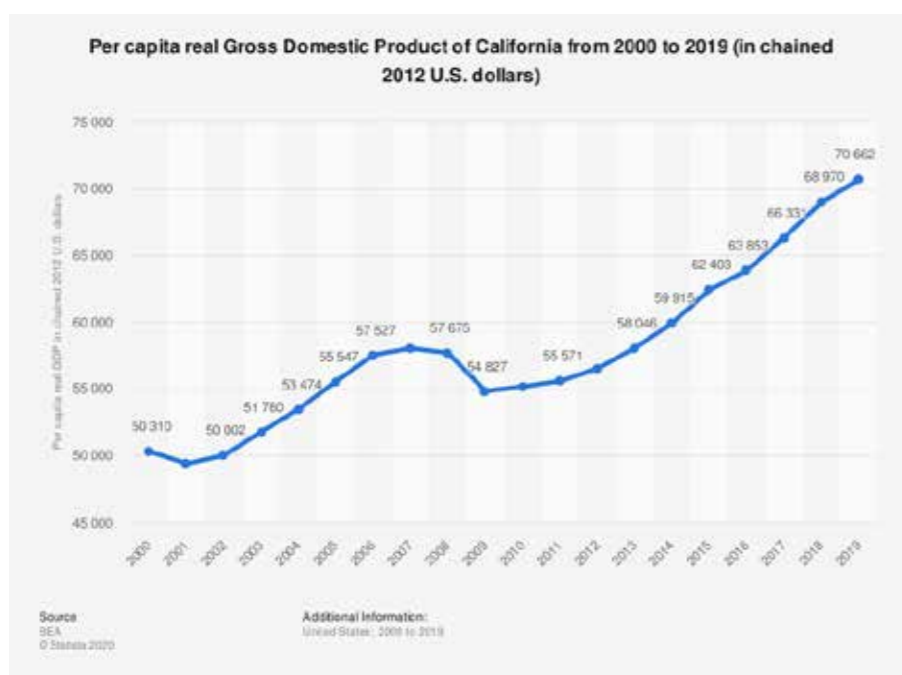
Así, Silicon Valley, el valle donde residen empresas como Google, Amazon, Facebook, Apple, Yahoo, o Tesla, entre otras, se encuentra en la cima del mundo en cuanto a emprendimiento, el cual revierte, como hemos visto y veremos, en una economía californiana que no deja de crecer año tras año.

Pero no solo hablamos de la economía en general, sino también en términos per cápita (figura 35)<sup>41</sup>. Se ve aquí la influencia tan positiva que supone la promoción del emprendimiento en el ingreso de las familias y su calidad de vida. Tal y como recoge el gráfico anterior, el PIB per cápita en el Estado, desde el año 2000, se ha disparado más de un 40%. En este sentido, el nivel de ingresos correspondiente a los ciudadanos no ha dejado de incrementarse. Experimentó un leve descenso durante los años de la Gran Recesión, pero se recuperó rápidamente durante 2012.

Así, Silicon Valley es la muestra de cómo el emprendimiento y la atracción del talento han

acabado generando, a la vez que un epicentro empresarial para el planeta, un foco de crecimiento económico continuado y sostenible, impulsado por grandes corporaciones privadas que no dejan de invertir en las universidades afines para extraer valor añadido e innovación constante. Replicar dicho modelo resulta posible, como veremos a continuación. Si algo debemos tener claro tras detenernos en los datos que recoge la estadística en la serie histórica para Silicon Valley, es que, como hemos ido afirmando a lo largo del estudio, el emprendimiento constituye una fuente de riqueza, crecimiento y desarrollo económico.

FIGURA 35.



6

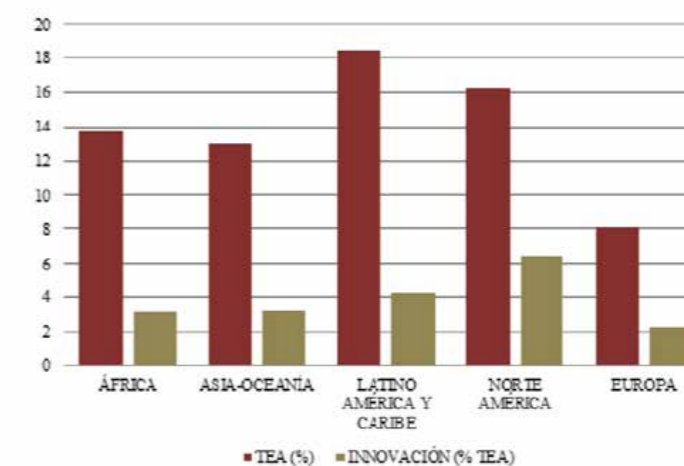
## EL EMPRENDIMIENTO EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO. POLÍTICAS Y REPERCUSIONES EN EL EMPLEO

Aunque se recalca a lo largo del estudio, las economías en desarrollo, las emergentes, se encuentran en una situación bastante óptima respecto a años atrás. El crecimiento que han ido experimentando, especialmente en los últimos tiempos, las ha perfilado, según destaca la figura 36, como un bloque muy competitivo en lo que

a emprendimiento se refiere. Especialmente, las economías de América Latina y El Caribe están ganando un gran peso en el mundo emprendedor, llegando a situarse por encima de otras potencias económicas que, como muestra el gráfico seleccionado, no se encuentran a su nivel.

**FIGURA 36.**

**Gráfico 1: Comparación de TEA e innovación por regiones del mundo.**



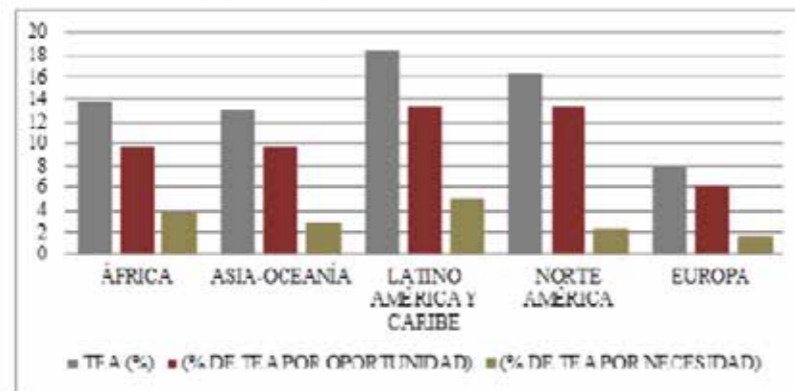
Fuente: elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

En este contexto, es preciso destacar el papel del emprendimiento en dichas economías, que disponen de recursos limitados, sufren elevados niveles de desempleo y rentas de muy bajo nivel. Observando por ejemplo el comportamiento de México, vemos cómo se produce una elevada correlación entre el

crecimiento en el empleo y la Inversión Extranjera Directa (IED), así como el crecimiento económico. Por tanto, fomentar el emprendimiento en estos países, con vistas al impulso que origina en el empleo, así como en la IED, podría tener efectos muy provechosos.

FIGURA 37.

Gráfico 3: Tasa de Actividad Emprendedora y sus tipos por regiones del mundo.

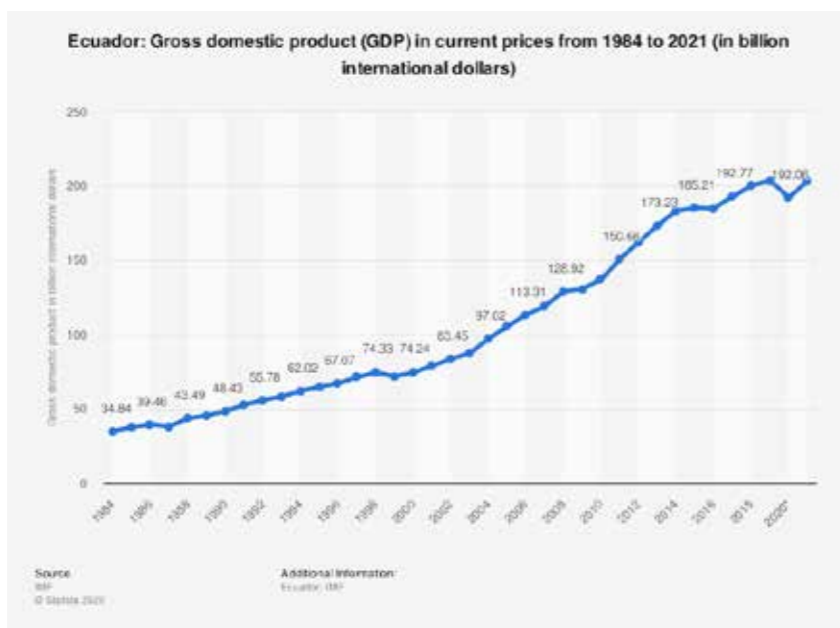


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

La figura 37 recoge el motivo, en base a % de TEAs, que lleva a los ciudadanos a emprender un negocio. Pese a que la necesidad experimenta un incremento en países de Latinoamérica o África, sigue habiendo un porcentaje superior que dice emprender por haber identificado una oportunidad para generar un modelo empresarial. Así, el emprendimiento está cobrando un mayor peso en las economías en desarrollo, haciendo que los ciudadanos de dichos territorios barajen la opción de emprender por una oportunidad existente, de la misma forma que antes se veían impulsados a emprender por necesidad.

Si analizamos, por ejemplo, el caso de Ecuador, al igual que el de Israel, comprobamos los claros efectos positivos que se producen en una economía emergente cuando el emprendimiento se fomenta. De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador registra un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) del 31,8%. Es decir, aproximadamente 1 de cada 3 adultos gestiona la creación de un negocio o posee uno con una antigüedad de hasta 3,5 años. De acuerdo con este indicador, el nivel de emprendimiento en el país se ha mantenido como uno de los más altos de América Latina en los últimos años.

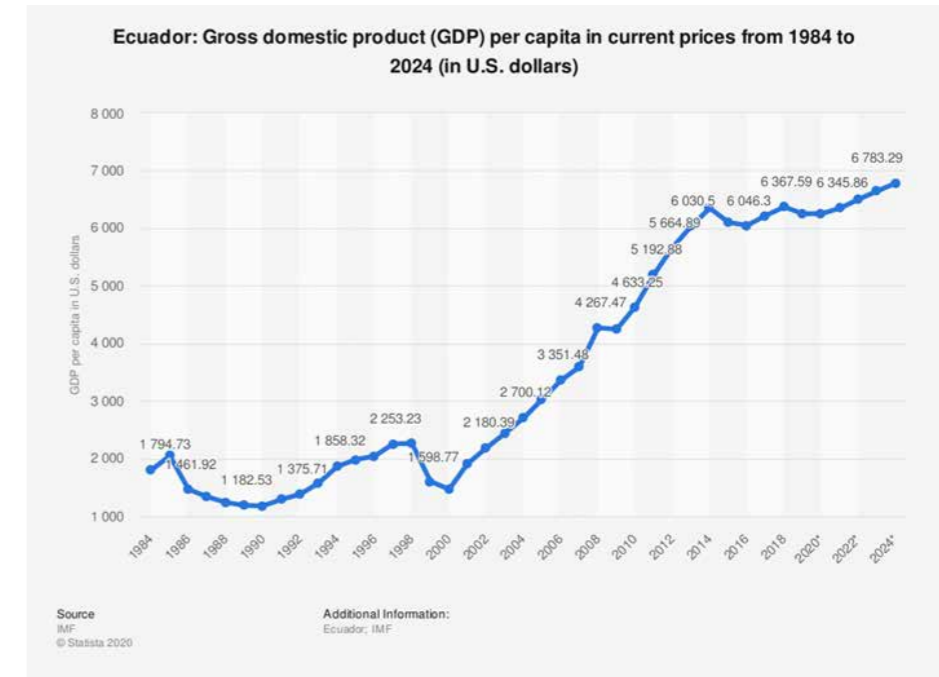
FIGURA 38.



Si contrastamos cómo ha evolucionado el PIB de Ecuador en los últimos 30 años (figura 38), corroboramos que este se ha disparado hasta un 461%, como refleja su coeficiente de variación. Se trata pues de una economía emergente que ha estado

creciendo a un ritmo muy acelerado. Además, estos incrementos en el PIB ecuatoriano sufren variaciones positivas más amplias justo en el momento en el que el país comienza a apostar por el emprendimiento tras la crisis financiera de 2008.

FIGURA 39



También se puede recoger dicho crecimiento en términos per cápita (figura 39). Así, el PIB per cápita de Ecuador, desde 1984, ha aumentado en un 277%, tal y como refleja su coeficiente de variación. Aunque no presente el mismo nivel que, por ejemplo, Israel, estamos hablando de una economía emergente que ha comenzado a potenciar su emprendimiento hace relativamente poco, como en el caso de Europa. Pero sí cabría reseñar cómo las políticas que en este sentido se están aplicando en el país parten de una liberalización de la economía y una administración facilitadora. Esto es un punto en común entre todas aquellas economías que, por sus índices, comienzan a presentar mejores niveles en términos de emprendimiento.

Que el emprendimiento favorece su desarrollo es un hecho. Su participación en el comercio internacional, su peso en la economía mundial, así como sus crecimientos, muestran una expansión continua. Sin embargo, conviene destacar el papel del emprendedor en estas economías, así como el escaso valor añadido que generan sus iniciativas. Estamos hablando de empresas que, por sus recursos, se enfrentan a grandes dificultades para crear empleo. Además, dichas compañías, debido al escaso avance tecnológico en estos países, presentan unos niveles de innovación que no se ajustan a los de otros emprendedores de otros lugares del planeta. algo que estos países deben comenzar a corregir.

Un caso más destacado que el de Ecuador es el de la economía chilena, que se ha abierto de una forma más intensa incluso. Chile, de la misma forma que Ecuador, ha apostado fielmente por el emprendimiento, pero lo ha hecho por la vía liberal, dotando a los empresarios en el país, así como a los emprendedores, de mayores facilidades para montar sus negocios y desarrollarlos. Sin embargo, cabe apuntar pequeños matices sobre estas economías.

Emprender más no siempre significa emprender mejor. Esto es algo que ocurre en estas economías. La excesiva informalidad de estas, unida a la necesidad de solventar problemas estructurales como el empleo, lleva a los gobiernos a apostar por el emprendimiento como herramienta para solucionar estas deficiencias. Estos instrumentos acaban surtiendo efecto, pero no el deseado. Así, los indicadores arrojan, como se recogía en el primer gráfico, un elevado crecimiento para Ecuador, pero, cuando detallamos los sectores y cómo son estas empresas de nueva generación,

podemos identificar que distan mucho de las de otras economías como Silicon Valley.

Por tanto, cabe concluir que el emprendimiento es necesario para estas economías. Fomentarlo, por la vía de la liberación y la facilidad para hacer negocios, resulta deseable para el país y realiza grandes aportaciones al crecimiento y la competitividad. Sin embargo, las políticas deben centrarse también en fomentar un emprendimiento novedoso, de calidad, de valor añadido, el cual pueda tener, quizá, un ascenso más paulatino, pero mucho más provechoso y eficiente. Uno que permitiese crear más empleo futuro, aunque eso conlleve un menor crecimiento en el presente.

Para ello, hace falta perseguir la reducción de la pobreza, el acondicionamiento de espacios de trabajo que fomenten el desarrollo y la innovación, y medidas sociales enfocadas al emprendimiento y el desarrollo empresarial. Todo ello tendría efectos muy significativos en estas economías. Tanto que, como muestra el análisis desglosado para, por ejemplo, el caso de Chile, se detecta una clara asimetría entre el emprendimiento de mayor valor añadido y más novedoso en contraposición al emprendimiento de subsistencia. Dicha asimetría se refleja en que, dependiendo de la zona geográfica y de su situación económica, el emprendimiento sufre variaciones, produciéndose un decrecimiento de su calidad en aquellos lugares con peor coyuntura económica.

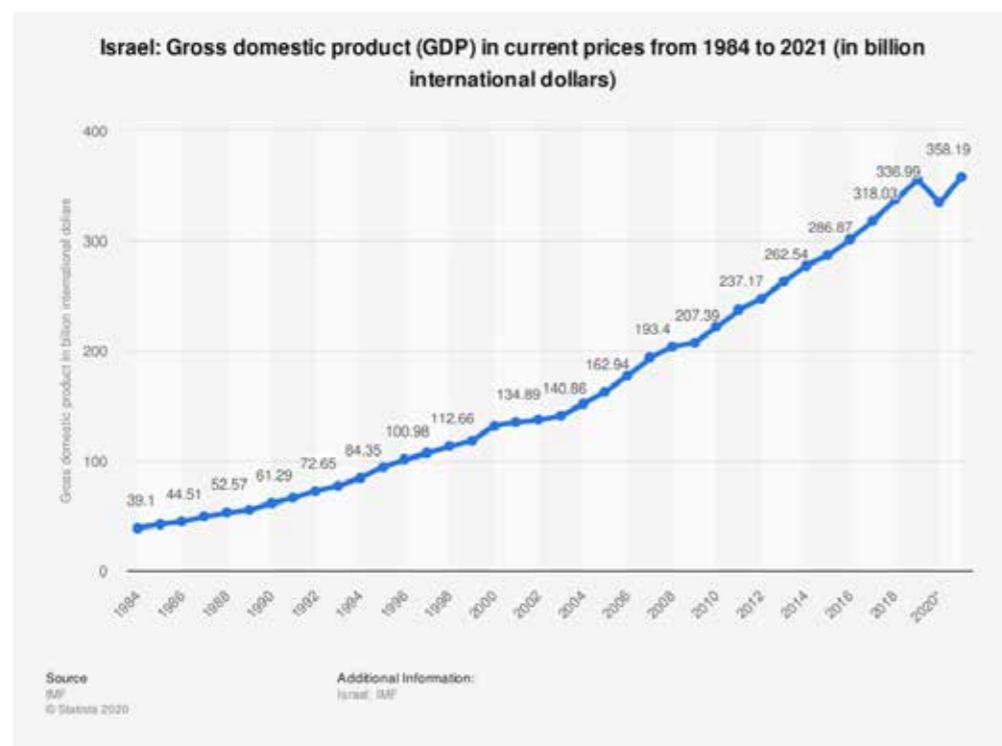
### El emprendimiento en Israel. ¿El nuevo Silicon Valley?

Como hemos recalado en algunos apartados de este informe, el caso de Israel es el claro ejemplo de cómo un país que quería fomentar el emprendimiento ha copiado a los referentes en dicho campo y ha tenido éxito en su aplicación. Así, Tel Aviv se ha convertido hoy en otro epicentro tecnológico y emprendedor.

demuestra el nivel de emprendimiento de este enclave que ha conseguido posicionarse como el segundo mejor ecosistema emprendedor del mundo, tras el triunfo de Silicon Valley. Lo curioso es que lo ha logrado Israel, cuya cultura es completamente distinta y las prácticas para hacerlo, también. No obstante, sí presenta algunos rasgos en común con Estados Unidos, como la cultura liberal que ambos países promueven y defienden.

Solo allí, una ciudad de algo más de 400.000 habitantes, hay más de 1.000 *start-ups*. Una *start-up* por cada 400 habitantes: una ratio pasmosa que

FIGURA 40.



De la misma forma que en Silicon Valley, el PIB de Israel (figura 40)<sup>43</sup> no ha dejado de crecer desde que se convirtió en un epicentro del emprendimiento en el mundo. Desde 1984, se ha incrementado en un 816%. Las reformas aplicadas y esa fuerte apuesta por el emprendimiento han provocado que haya pasado de ser un país prácticamente empobrecido y una economía en desarrollo a transformarse en una economía que, en estos momentos, se presenta como una de las más prometedoras del globo. Y es que, la atracción de riqueza que ha generado Israel desde su inmersión en el mundo emprendedor ha sido vertiginosa.

Para lograrlo, tiene un sistema de inversión liberal, y la mayoría de las actividades están abiertas tanto a inversores privados nacionales como extranjeros. Después de una marcada desaceleración en 2009-2010 debido a la crisis económica mundial y las dificultades que enfrentaba la economía de Estados Unidos (las nuevas empresas israelíes dependen en gran medida de la situación económica en Estados Unidos), las entradas de IED se recuperaron y subieron considerablemente en 2017-2018. Tras convertirse en el mayor receptor de IED en Medio Oriente en 2017,

la inversión en el país alcanzó un nuevo récord en 2018, con 21.800 millones de dólares (Informe sobre la inversión en el mundo de la CNUCYD de 2019).

Según datos preliminares de la OCDE, en la primera mitad de 2019, los flujos entrantes de IED se cifraron en 7.955 millones de dólares. Los principales socios inversores de Israel son Estados Unidos y los Países Bajos. La mayoría de los flujos de IED se destinan a actividades administrativas y servicios de apoyo, información y comunicación, manufactura y actividades profesionales, científicas y técnicas. Las inversiones de China en Israel han crecido rápidamente en los últimos años, particularmente en software, servicios TIC y productos electrónicos de consumo. Además, una empresa china estará a cargo de operar el Puerto Haifa —el mayor del país— a partir de 2021 y durante 25 años, mientras que la empresa china Harbour Engineering ganó una licitación para construir un puerto por mil millones de dólares en Ashdod.

En este sentido, como recoge la figura 41<sup>44</sup>, la IED que ha entrado a Israel entre 2016 y 2018 arroja una variación positiva del 81%.

FIGURA 41.

Inversión Extranjera Directa	2016	2017	2018
Flujo de IED entrante (millones de USD)	11.988	18.169	21.803
Provisión de IED (millones de USD)	107.483	129.143	148.045
Número de inversiones greenfield***	35	74	78
IED entrantes (en % de la FBCF****)	19,0	n/a	n/a
Provisión de IED (en % del PIB)	35,4	n/a	n/a

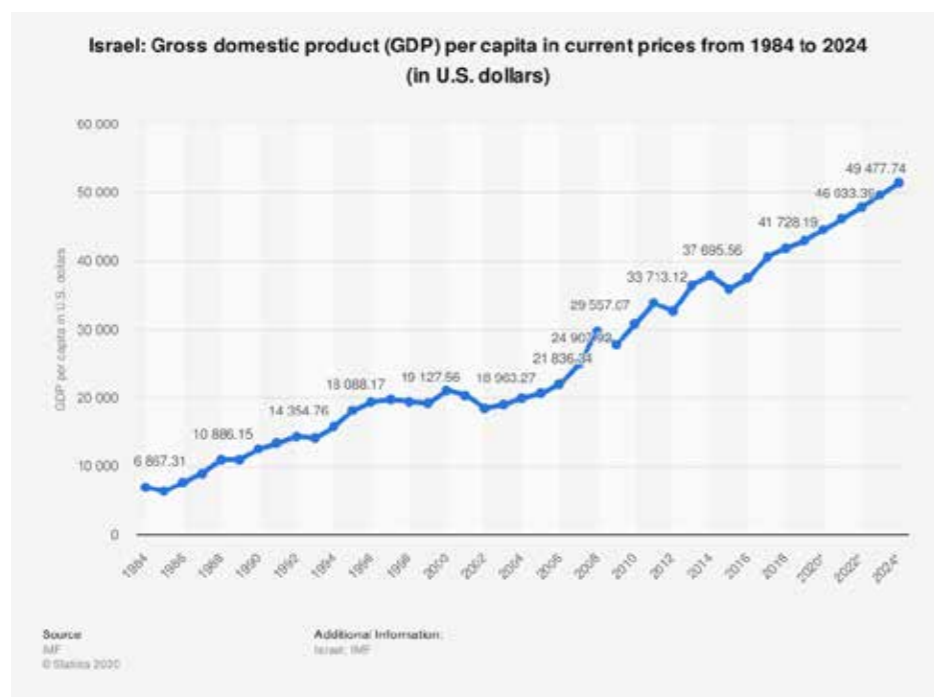
Fuente: UNCTAD, últimos datos disponibles.

Nota: \* El indicador de rendimiento de la CNUCYD se basa en una relación entre el país en el total mundial de las corrientes de IED y su participación en el PIB mundial. \*\* El indicador potencial de la CNUCYD se basa en 12 indicadores económicos y estructurales, tales como el PIB, el comercio exterior, la inversión extranjera directa, la infraestructura, el consumo de energía, I + D, educación, el riesgo país. \*\*\* Las Inversiones greenfield son una forma de inversión extranjera directa donde una casa matriz instala una filial en un país extranjero por construyendo nuevas instalaciones operacionales desde la base.\*\*\*\* La formación bruta de capital fijo (FBCF) mide el valor de las adiciones a los activos fijos adquiridos por las empresas, el gobierno y los hogares menos las cesiones de activos fijos vendido o desguazado.

Por tanto, Israel reúne una serie de activos que atraen a los inversores extranjeros: un sector fuerte de R&D y una fuerza laboral altamente cualificada y multilingüe. El sector de alta tecnología, especialmente las *start-ups*, ha suscitado una gran cantidad de inversión foránea. Sin embargo, el entorno geopolítico del país es particularmente

inestable debido a las tensiones con los territorios palestinos y el apoyo a la política estadounidense. En el informe Doing Business 2020 del Banco Mundial, ocupa el puesto 35 entre 190 economías, 14 puestos más arriba que el año anterior, gracias a que se han hecho grandes avances en cuanto a pago de impuestos y obtención de créditos.

FIGURA 42.



También, en términos de PIB per cápita (figura 42)<sup>45</sup>, cabe destacar el gran crecimiento de Israel. Desde 1984, ha experimentado un aumento del 620%. Este rápido crecimiento ha impulsado el poder adquisitivo de la población israelí, de la misma forma que la atracción de capital al territorio ha reforzado la economía local. Estamos hablando de un fenómeno que únicamente se ha observado allí y en Silicon Valley.

Así, este PIB per cápita se sitúa por delante del de grandes potencias económicas como Alemania, donde asciende a 47.000 dólares.

El papel de Estados Unidos en el crecimiento de Israel es clave para explicar la situación. La política liberal aplicada ha favorecido la entrada de capital extranjero, especialmente del país

norteamericano. De la IED que llega al país, el 11% procede de Estados Unidos. Esto muestra los grandes intereses que existen por parte de compañías norteamericanas que están invirtiendo grandes capitales en Israel. Por tanto, las políticas aplicadas por este no son más que una réplica de las implementadas en el país anglosajón, lo que ha dado lugar a que, con el agregado que representa el capital americano, Israel se haya erigido en el mejor ejemplo de que favorecer el emprendimiento en un país, por hostil que sea, puede convertirlo en una potencia emprendedora.

Como conclusión de este apartado, puede remarcarse que la política y el impulso al emprendimiento en una determinada zona geográfica juega un papel mucho más representativo que las condiciones de la propia área.

# 7

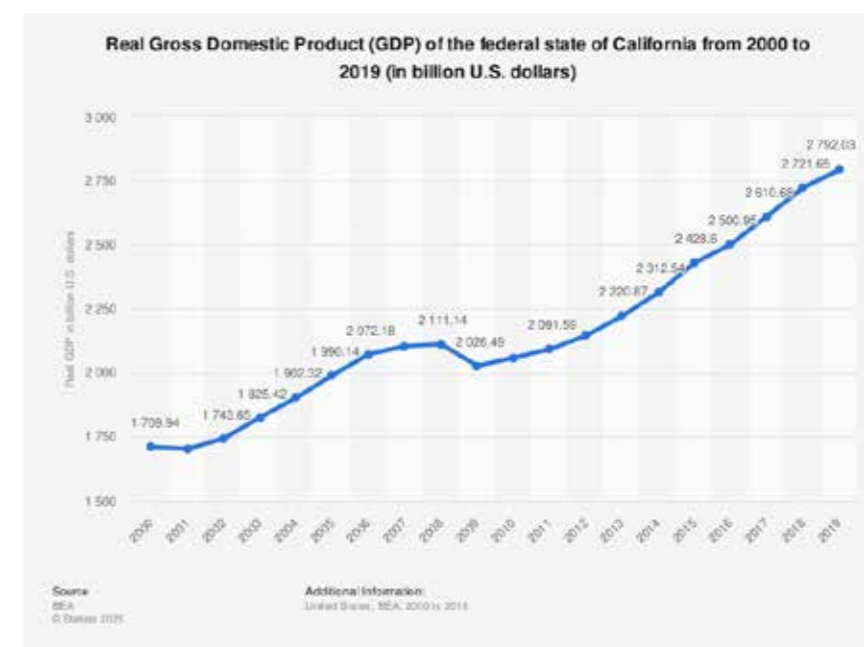
## EL EMPRENDIMIENTO COMO FUENTE DE INNOVACIÓN, DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Basta leer todos los puntos anteriores para darse cuenta de cómo el emprendimiento, así como su fomento, produce efectos claros y evidentes en la innovación, el desarrollo y el crecimiento económico.

Israel o California son vivas imágenes de cómo el emprendimiento genera un alto valor añadido a las economías. Ambos lugares, como demuestran los

gráficos en los que se recoge la evolución de su PIB<sup>45</sup>, se han transformando, gracias a él, en grandes potencias económicas, que han disparado su crecimiento notablemente. Pocos ejemplos más paradigmáticos podemos añadir sobre este asunto, pues no estamos hablando de dos casos anecdóticos, sino de un Estado y un país que constituyen una referencia para otras grandes economías que integran el planeta.

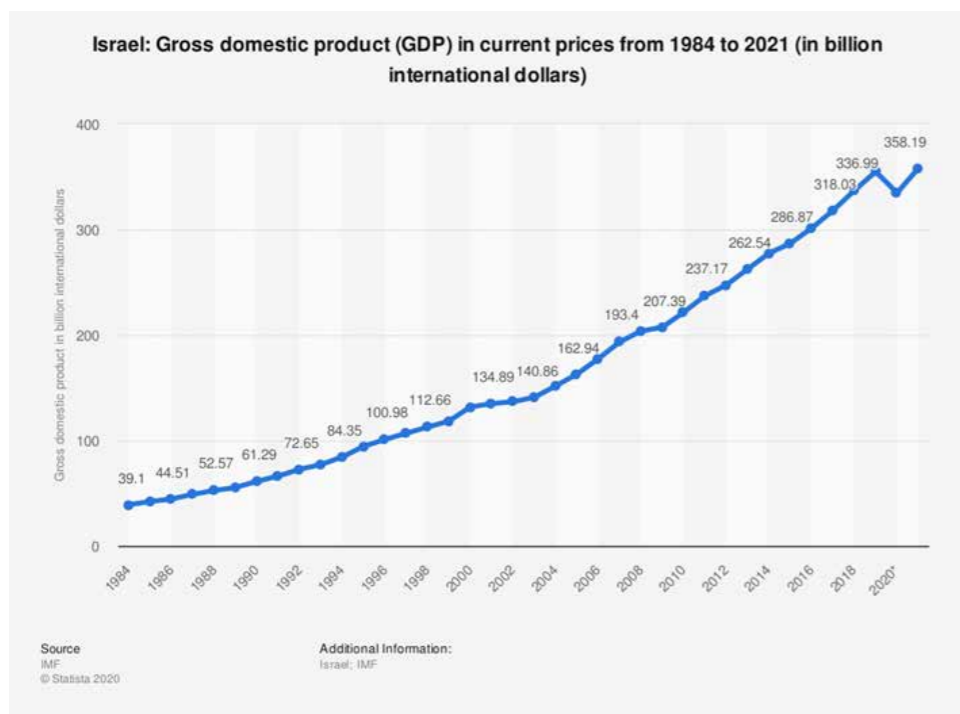
FIGURA 43.



Volviendo al gráfico del crecimiento del PIB de California (figura 43), podemos observar cómo, desde el año 2000, este ha vivido un incremento exponencial. La tasa de variación calculada para dicho PIB muestra un crecimiento del 68,23%, en un periodo

de 20 años. Es decir, en el siglo XXI, la economía californiana ha disparado su PIB por encima del 68%. Un verdadero auge, nunca visto en otros Estados de los que forman el país.

FIGURA 44.



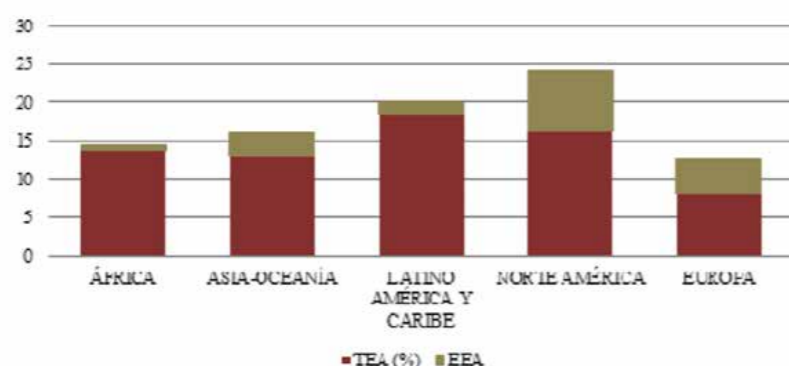
Lo mismo ocurre en Israel (figura 44)<sup>46</sup>, donde los crecimientos, incluso en contraste con California, generan vértigo en aquellos que se atreven a calcular su coeficiente de variación. Igual que sucedió en su día en Silicon Valley, el PIB de Israel no ha dejado de aumentar desde que se convirtió en un epicentro del emprendimiento en el mundo. Como veíamos antes, desde 1984, su PIB se ha incrementado en un 816%.

Por tanto, respondiendo a la pregunta de si el emprendimiento es una fuente de crecimiento económico, con los dos ejemplos aquí mostrados sobre las principales potencias emprendedoras del mundo y su evolución desde que comenzaron a apostar por este modelo, podemos concluir con la afirmación de que el emprendimiento, junto a

otra serie de factores, constituye un claro motor de crecimiento para la economía. Un motor que, como vaticinan los gráficos, logra proyectar el PIB hasta convertir economías mediocres, como lo era la de Israel, en otras que, como ocurre en estos momentos, sobrepasan las de grandes potencias económicas; máxime, en un proceso que ha tenido una duración estimada de solo 30 años.

Respecto al desarrollo, el mejor ejemplo sobre el gran papel que en él desempeña el emprendimiento y el crecimiento a este asociado se encuentra en Latinoamérica. Como hemos podido observar a lo largo del artículo, las economías latinoamericanas, puramente emergentes, se posicionan muy bien en los rankings y las estadísticas sobre emprendimiento.

FIGURA 45.



Como recoge la figura 45<sup>47</sup>, Latinoamérica y Caribe se perfilan como el segundo continente más emprendedor del planeta, por detrás de Norteamérica únicamente. Teniendo esto en cuenta, podemos analizar cómo ha evolucionado la desigualdad durante la última década en Latinoamérica: casi 70 millones de personas, de acuerdo con los indicadores, salieron de la pobreza. Además, se redujo la desigualdad hasta en un 10%, según el coeficiente de Gini. Estas cifras obedecen al crecimiento económico que experimentó la región y que trajo consigo progresos sociales sin precedentes, según el Banco Mundial.

El gran crecimiento que está experimentando la economía latinoamericana, que reúne el mayor elenco de economías emergentes del planeta, está provocando que los países miembros de la región salgan adelante, creciendo a ritmos constantes y reduciendo sus niveles de desigualdad y pobreza. Aquí, el emprendimiento juega un papel fundamental, ya que son las empresas las que proveen de crecimiento económico a los países; crecimiento que, posteriormente, acaba teniendo efectos directos en la reducción de la desigualdad. Por tanto, cabe destacar el círculo virtuoso que se genera mediante dicho proceso de fomentar la creación de empresas y de valor.

También aquí podríamos traer nuevamente a colación a Israel, dado que, pese a encontrarse hace unos años en niveles cercanos a los de las economías latinoamericanas, tras la irrupción del emprendimiento y el fomento empresarial, ha superado, incluso, a economías como las de España o Alemania, entre otras. Por ende, no se puede hablar de emprendimiento sin desarrollo, pues, de forma directa e indirecta, el crecimiento, así como todo lo que

este genera, se acaba reflejando en los indicadores macroeconómicos de aquellos países en los que se presenta.

Por último, respecto a la innovación, esta se trata del efecto directo del emprendimiento más fácil de identificar. Apple, Amazon, Facebook, Google, Uber, o Tesla, entre otras muchas, son las grandes compañías que, a día de hoy, lideran el emprendimiento y la innovación a nivel mundial. Como vimos en puntos anteriores, Estados Unidos, gracias a ellas, se ha convertido en la fábrica de ideas, así como en la mayor generadora de marcas del planeta: cuenta con 640.181 solicitudes de registro de marcas y cerca de 600.000 de patentes en solo un año, lo que hace que se posicione como el epicentro de la innovación en el mundo.

Si a esto le sumamos el papel de las universidades estadounidenses, el país, tanto por el emprendimiento ya generado como por el que prevé generar, se postula como más innovador del mundo. No en vano, el emprendimiento constituye la mayor fuente de innovación en el planeta. Tanto la inversión en I+D+i como el propio desarrollo tecnológico y la transferencia de este están siendo liderados en estos momentos por las *starts-ups*, que promueven un ecosistema innovador y en continuo cambio.

Tal y como comunicó BBVA Research durante el Foro de Davos, “el emprendimiento en pleno siglo XXI, con un altísimo desarrollo tecnológico que no cesa de crecer, se ha convertido en algo más que un intento por parte de las instituciones por mejorar los índices de paro. Es una herramienta para generar riqueza, crecimiento y, a la vez, situar a una sociedad en la vanguardia económica y social”<sup>48</sup>.

## La educación en emprendimiento: ¿mitología o realidad?

La educación resulta clave para determinar cuán elevado es el nivel de emprendimiento en los países. Teniendo en cuenta el papel de Estados Unidos y su gran aportación en este campo, cabe resaltar que sus universidades, en esta materia, son las mejores y las más preparadas de todo el planeta. La de Stanford, situada en California, se ha convertido en el principal socio educativo de las firmas de Silicon Valley.

El MIT, en Boston, también se ha definido como una referencia mundial de emprendimiento, desarrollo

tecnológico e innovación. Mientras que estas universidades gozan de programas que promueven el emprendimiento, otros países como España no cuentan con una buena educación en emprendimiento empresarial. En este sentido, Europa se encuentra muy lejos de Estados Unidos.

Como recoge el libro blanco del emprendedor<sup>49</sup> de Esade, el actual consenso general considera la iniciativa emprendedora una disciplina que, como cualquier otra, puede aprenderse (Drucker,

1985, Timmons, 2003). Así, el emprendimiento y la formación van de la mano en un camino que, como veremos, se alterna entre educación y habilidades.

Esto es muy importante destacarlo, pues siempre se suele acudir a la dicotomía de si el emprendedor nace o se hace. Los distintos estudios analizados, así como toda la información que en el informe se detalla, apuntan a que el emprendimiento nace del fomento de su práctica, ya sea por parte de las empresas o del sector público. Aquellos países que no lo favorecen no se encuentran entre las principales potencias emprendedoras. Por esta razón, no podemos decir que la educación y el estímulo del emprendimiento no corresponda a las universidades; sobre todo cuando se observa que, en aquellas que intensifican este tipo de programas, caso de las estadounidenses, el emprendimiento se ve propiciado.

Como destaca este estudio: “La educación y la formación tienen un gran impacto sobre las actitudes emprendedoras. De hecho, las personas que creen que tienen las habilidades y conocimientos necesarios para emprender tienen más probabilidades de hacerlo. El efecto de la educación y la formación sobre la iniciativa emprendedora incide en diferentes ámbitos, a saber: a) proporciona las capacidades requeridas para crear y hacer crecer una empresa; b) incrementa las habilidades cognitivas de los individuos para gestionar la complejidad que implica identificar y evaluar oportunidades, así como la creación y el crecimiento de nuevas organizaciones; y c) tiene efectos culturales sobre las actitudes y comportamientos de los estudiantes (Levie y Autio, 2008)”<sup>50</sup>.

En este sentido, la educación puede contribuir, y mucho, a la creación de una gran cultura emprendedora en los distintos países. Esta debe comenzar por las personas más jóvenes, dado que existe un verdadero problema para dar cabida a todos los egresados de las distintas universidades del planeta. Así, impulsar actitudes y capacidades emprendedoras puede resultar útil para la actividad laboral del alumno en el futuro.

Para la UE, por ejemplo, la educación en emprendimiento es vital de cara a promoverlo. Dentro de las políticas para lograrlo, impartir formación en esta materia se encuentra entre los principales objetivos. Como recoge el libro blanco del emprendedor, “la Carta Europea de la Pequeña

Empresa, adoptada por la Comisión Europea en el año 2000, es una de las primeras iniciativas para fomentar la educación y el espíritu emprendedor”.

Dicha carta establece que Europa debe educar el espíritu emprendedor y las nuevas habilidades desde una edad temprana, fundamentalmente durante la enseñanza secundaria y universitaria. Asimismo, propone que se transmita en todos los niveles escolares un conocimiento general sobre la actividad y el espíritu emprendedor, y que deben crearse módulos específicos sobre temas empresariales, que constituyan un elemento esencial de los programas educativos de la enseñanza secundaria y superior. Finalmente, insta a alentar los empeños empresariales de los jóvenes y a desarrollar programas de formación adecuados para directivos de pequeñas empresas.

De esta forma, el espíritu emprendedor y el emprendimiento están ganando relevancia en los sistemas educativos. Cada vez son más las universidades que optan por fomentarlo en sus aulas, ya sea a través de concursos, cursos, talleres, *workshops*, o tareas relacionadas.

Es por ello por lo que la UE, en un intento de acercar su sistema educativo al de Estados Unidos, propone incentivar la enseñanza en emprendimiento a través de programas enfocados a todo el personal que se encuentra estudiando o trabajando en las universidades. Es decir, que todos los alumnos, así como los investigadores, efectúen tareas centradas en fomentar el emprendimiento y la actitud empresarial. Esto, de acuerdo con la propia Comisión, podría favorecer la realización de estudios prácticos, que tengan un uso adaptativo al campo profesional, lo que podría tener efectos de mejora en las empresas nacionales.

Por esto, numerosos países, como reflejan los estudios de la Comisión Europea, han comenzado a integrar dichos planes en la formación reglada. De acuerdo con el último estudio del Foro Económico Mundial (WEF), aquellos países que, como Brasil, pusieron en marcha programas enfocados a la práctica emprendedora, con el paso de los años, se han convertido en líderes de emprendimiento en sus respectivos continentes. Así pues, tal y como se ha constatado a lo largo y ancho del mundo, la formación en emprendimiento durante la juventud refuerza las habilidades emprendedoras, a la vez que potencia los niveles de emprendimiento en los países.

La mejor prueba de ello se encuentra en Estados Unidos, donde el emprendimiento está presente en las universidades desde el primer día.

En conclusión, el emprendedor nace, se hace

y se refuerza. Una formación que le aporte un conocimiento en la aventura empresarial garantiza una mayor tasa de éxito futura. Así concluyen los principales *papers* que abordan el fomento del emprendimiento mediante la educación.

## El intraemprendimiento y su impacto en el desarrollo, la innovación y la competitividad de las empresas

En 1985, el investigador Gifford Pinchot introdujo el término “intraemprendedor” para definir a aquellas personas que poseen las características propias de los emprendedores, pero que, a diferencia de estos, llevan a cabo su proyecto bajo el respaldo de una empresa. Es decir, combinan ambos mundos: quieren desarrollar su creatividad, pero al mismo tiempo, se sienten identificados con una compañía y no quieren abandonarla.

Así, Google, hace unos años, decidió que una de las mejores formas de fomentar la innovación dentro de la empresa era permitir que sus trabajadores dedicasen el 20% de su tiempo de trabajo al desarrollo de proyectos propios, que posteriormente pudiesen ser impulsados por la compañía. De esta iniciativa surgieron aplicaciones de gran éxito como Gmail, Google Glass, Google AdSense, así como otros muchos productos que decidieron apoyar. La idea gustó bastante en el mercado, porque otras importantes tecnológicas, como LinkedIn o Apple, decidieron aplicar el mismo modelo.

El intraemprendimiento está considerado como una de las mejores formas de fomentar la innovación en las empresas. El desarrollo de productos y servicios como parte del trabajo es un mecanismo que favorece, además de las habilidades del personal y la competitividad de las compañías, la innovación y el desarrollo dentro de estas. Así, muchas de las grandes multinacionales tecnológicas, ante el precedente que

supuso la práctica pionera de Google, han comenzado a impulsar dichos planes, consiguiendo rendimientos contrastados, caso de 3M o IBM.

Estos planes, de acuerdo con los estudios realizados por Santalucía Seguros<sup>51</sup>, dotan a las empresas de una mejor imagen, de nuevos negocios que explotar, de una mayor eficiencia, competitividad e innovación, así como de una gran motivación para los empleados.

Los estudios arrojan muchos datos sobre el intraemprendimiento y gran parte de las multinacionales más destacadas han comenzado a aplicar dichos procesos, por lo que negar su eficiencia constituye un gran error. El precedente que deja Google muestra los claros efectos del emprendimiento en un equipo que, gracias a estos planes, ha conseguido desarrollar proyectos que, no solo han ayudado a la empresa a crecer, sino que la han hecho posicionarse en un lugar privilegiado.

Por tanto, fomentar el intraemprendimiento podría favorecer, ya no solo a la empresa por los beneficios asociados que anteriormente se han destacado, sino también a los propios emprendedores que comienzan a participar de forma activa en el sector privado. Un tejido empresarial que apueste por el intraemprendimiento podría ayudar a construir una red emprendedora muy potente en el país, pues proporcionaría recursos y salidas a muchos jóvenes que quieren emprender y no encuentran financiación para la puesta en marcha de sus proyectos.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Entre las conclusiones que se extraen del informe, basadas en la necesidad de seguir fomentando el emprendimiento, cabría destacar las siguientes, a modo de resumen:

Los indicadores no deben verse como un aspecto negativo, sino como uno a reforzar, debido a la escasa trayectoria de la UE en el fomento del emprendimiento y en la aplicación de políticas. Por otro lado, el emprendimiento podría ser una herramienta para incrementar la productividad en las compañías, su competitividad y la sostenibilidad futura del tejido empresarial. Por último, el emprendimiento juega un gran papel a la hora de corregir el grave problema del desempleo juvenil existente en las economías del mundo.

También cabría destacar la importancia de las economías en desarrollo en el emprendimiento global. A su vez, este ha aportado a aquellas un gran crecimiento, a la vez que las ha dotado de mayor capacidad para generar empleo y competitividad. Así, si observamos la participación de las economías emergentes en el comercio global de bienes y servicios, estas ya suponen un 44% del valor total, favorecidas por el emprendimiento y la innovación empresarial.

Frente a estas, cabe resaltar el papel del emprendimiento en Estados Unidos, país al que, en esta materia, deberían replicar todas las economías. Y no nos estamos refiriendo a su favorecedora coyuntura macroeconómica, sino a unas políticas que, en línea con la apertura comercial, la atracción de capital extranjero, y el apoyo fiscal a este tipo de compañías, promueven la adaptación de un tejido empresarial, el de los emprendedores, que se revela como una de las mejores apuestas para garantizar el tejido productivo futuro, su mantenimiento en generaciones posteriores, la continua

creación de empresas, de empleo, un desarrollo constante y un ecosistema innovador. Sus planes para fomentarlo, las ayudas económicas, la formación que ofrecen sus universidades, la participación de la empresa privada y la colaboración del sector público han convertido al país en el epicentro mundial del emprendimiento. Este panorama contrasta con el de una UE que acaba de iniciarse en la promoción de los emprendedores y que podría aprender de esa experiencia estadounidense que los ha colocado en cabeza.

Asimismo, se puede destacar la gran presencia del emprendimiento en el planeta. La evolución observada entre los niveles de TEAs de años atrás y los que se muestran en estos momentos reflejan que el emprendimiento se ha fomentado bien y que se está materializando en la creación de empresas y el desarrollo de proyectos que, de una forma u otra, buscan incentivar el tejido productivo en los distintos países.

Otra de las conclusiones que se saca es que existe un gran reparto del emprendimiento por todos los territorios del planeta. Es decir, las economías desarrolladas, al igual que las que se encuentran en vías de desarrollo, presentan elevados niveles de emprendimiento. De forma generalizada, la comparación entre negocios activos y negocios que acaban de nacer deja un resultado favorable para el emprendimiento en casi todos los lugares. De hecho, este balance es aún más favorable en las economías en vías de desarrollo. Esto podría ayudarlas a crecer y equipararse con las desarrolladas.

Analizando los efectos del emprendimiento en el mundo, podemos destacar su gran papel en el crecimiento y el desarrollo. América Latina, Silicon

Valley, Israel. Aquellas economías que mayores ratios de emprendimiento presentan, de la misma forma, poseen tejidos productivos innovadores y competitivos. Si a esto le sumamos su gran aportación a un crecimiento muy dinámico, el emprendimiento no solo es un fenómeno que ayuda a los jóvenes a salir del paro, sino también a promover el desarrollo integral de la economía y la sociedad de un país.

En ese sentido, habría que subrayar la acción del emprendimiento en el empleo. De acuerdo con el estudio, los emprendedores en el mundo se muestran muy proactivos a contratar. De ahí que, en Israel, la tasa de paro sea, al igual que en Silicon Valley, muy reducida. Los efectos en la fuerza laboral se muestran muy claros en el estudio: el emprendimiento se ha convertido en una herramienta para dinamizar, mediante el autoempleo, la creación de trabajo entre la población activa en un país.

Otra de las conclusiones se desprende del análisis del emprendimiento en Europa. Un fenómeno que corresponde a los jóvenes europeos. Teniendo en cuenta el efecto del emprendimiento en el empleo y la gran capacidad de generarlo, desarrollar políticas que favorezcan aquel no solo ayudaría a ganar poder adquisitivo a estos jóvenes y a propiciar un mayor tejido productivo, sino que reduciría uno de los grandes problemas a los que se enfrenta la sociedad futura: encontrar un trabajo. Lo mismo ocurre para el caso de América Latina, Asia y África.

Entre otras conclusiones, podemos poner sobre la mesa la necesidad de seguir promoviendo la educación en emprendimiento en las aulas europeas. Tras evaluar los efectos de esta, así como las prácticas adoptadas en Estados Unidos, Europa debe centrar sus esfuerzos en potenciar programas educativos de formación reglada que ofrezcan el emprendimiento como una salida laboral, que consoliden su papel en la economía y refuercen la figura del emprendedor en la percepción social, para que su número crezca.

A esto cabe añadir la conveniencia de desarrollar políticas enfocadas en el emprendimiento, a la vez que se fomenta la colaboración con el sector privado y las universidades. Asimismo, dichas políticas deben comunicarse bien, de forma que lleguen al público interesado y permitan que los jóvenes emprendedores accedan a las medidas que se están aplicando para estimular el emprendimiento. Y es que, hemos visto el hándicap del desconocimiento en Europa, donde los

jóvenes no cuentan con la información necesaria sobre las ayudas al emprendimiento que desde el bloque comunitario se ofrecen.

Así pues, en esta comunicación, como ha ocurrido siempre con Europa y sus políticas, encontramos una gran carencia por parte de las autoridades. Diversos casos que recoge el informe muestran la necesidad de seguir divulgando el emprendimiento, y de hacerlo de forma más efectiva para lograr fomentarlo. La estrategia debe ser unificada y desplegarse de forma conjunta, pues, con planes de alcance europeo, este podría verse favorecido. Además, como bloque comunitario, Europa presenta una serie de características que, de aprovecharse, podrían hacer de sus emprendedores los más preparados y competitivos del mundo. El Erasmus pro es un programa que va en la línea de estos objetivos.

También es preciso que exista una administración facilitadora, que apoye a los emprendedores, también en el área fiscal. De ser así, podría fomentar el emprendimiento en todos aquellos destinos en los que se implante el sistema. El caso de Israel es el mejor ejemplo de cómo, tras la aplicación de sistemas liberales en materia económica y de empresa, tanto el PIB como el PIB per cápita se dispararon notablemente en el país.

Ante estas carencias, emerge la necesidad de seguir fomentando el emprendimiento en Europa. De acuerdo con el informe, hemos observado cómo los niveles de emprendimiento en el viejo continente se siguen hallando muy distantes de los registrados en otros países como Estados Unidos. Sabiendo que Europa se encuentra a la cabeza en materia empresarial, junto a Estados Unidos, debería seguir reforzando su tejido empresarial para garantizar su pervivencia en el futuro.

Y es que, de no fomentar el emprendimiento en el viejo continente, este podría tener dificultades para suplir el tejido productivo actual, al no contar con una base de empresas jóvenes y robustas que promuevan la competitividad y la sostenibilidad futura.

De ahí aflora la pertinencia de la formación en emprendimiento. A la pregunta de si el emprendedor nace o se hace, el estudio contesta mostrando cómo se hace y se forma a través de los programas enfocados al respecto. En Europa, únicamente se enseñan asignaturas sobre emprendimiento en carreras relacionadas con el mundo de la empresa y la economía. Algo que, en Estados Unidos, por ejemplo, no ocurre. Multiplicar estos

programas podría mejorar el tejido emprendedor en el país, así como incrementarlo de forma constante.

No menos importante es el intraemprendimiento. Como derivado del emprendimiento, se trata de una herramienta magnífica para fomentarlo desde la empresa privada y generar todos sus beneficios a la economía y a las propias compañías. Como en Google, el intraemprendimiento podría favorecer en gran parte la innovación, tan necesaria en las empresas europeas.

Sin embargo, y por último, el emprendimiento no es un asunto exclusivo de la empresa pública o de la privada. Por lo que hemos podido observar a lo largo del informe, fomentarlo es tarea de ambos. Por tanto, no se puede hablar de emprendimiento público o emprendimiento privado. La promoción conjunta constituye la mejor herramienta para, en primer lugar, favorecer el espíritu empresarial, y, en segundo, ensanchar el tejido emprendedor en los territorios en los que se apliquen las políticas mencionadas. De esta forma, el emprendimiento seguirá dotando de beneficios a los países.

En suma, este informe se ha elaborado para representar objetiva, gráficamente y con datos el papel del emprendimiento en el planeta. Un fenómeno clave, que se debe estimular para garantizar la sostenibilidad futura del tejido empresarial. Los beneficios de promover el emprendimiento, en contraposición a los perjuicios, son infinitamente superiores. Incluso, podríamos decir que el coste de no fomentarlo supera el de hacerlo. Incentivar el emprendimiento es tarea de todos, y debemos ponernos a ello lo antes posible.

Los efectos del emprendimiento en el desarrollo, en la economía y en el empleo han tratado de quedar reflejados en este informe. Aunque la evidencia empírica no ha determinado de manera unánime y específica una relación causal entre emprendimiento y crecimiento económico, sí se halla una relación recíproca -a través de la correlación- entre ambos. Los ejemplos que se han mostrado (sobre todo el de Estados Unidos) demuestran que existen modelos que replicar y que podrían ser implementados con total éxito en otras economías que deben seguir reforzando su tejido emprendedor, caso de Europa.

Por tanto, cabría destacar, antes de poner punto final al estudio, la necesidad de seguir fomentando la iniciativa empresarial en los países. En los últimos años, se ha observado, en algunos de la UE, una tendencia creciente

de estudiantes que, en lugar de emprender, desean iniciar su carrera profesional en el sector público. Hasta una determinada proporción, dicha situación no resulta preocupante. Sin embargo, con el paso del tiempo, esta tendencia al alza podría poner en peligro la figura de la UE como una de las principales potencias económicas en el planeta. El modelo de Estados Unidos, así como la óptima réplica que están haciendo China o Israel, está generando ventajas en estos países que, como refleja la estadística, han provocado que, por ejemplo, el PIB de China, en cuestión de 20 años, haya superado al conjunto de PIB de la Eurozona.

El desarrollo de un escenario como el actual podría relegar a la economía europea a un segundo plano, hasta ser superada por otros bloques económicos que, en aras de proyectar el futuro de su economía, invierten en emprendimiento, así como en personas que garanticen la producción futura. Esto es algo que Europa ha comenzado a replicar, pero en lo que no puede proyectar un rendimiento tan bueno como otras economías debido a que está sujeta a la consecución de una integración económica plena. Para superar esta desventaja, la UE debería comenzar a potenciar a los empresarios, ofreciéndoles espacios, así como incentivos fiscales, que los doten de recursos y de infraestructura para comenzar su negocio. Al analizar las consecuencias, hemos podido entresacar que estas son dos de las grandes preocupaciones de los emprendedores en la UE. Por ello, proporcionarles aquellos elementos que más interrumpen el proceso emprendedor en este bloque económico haría que esta figura pudiera comenzar a resultar mucho más visible en nuestro tejido de empresas. Uno que, dicho sea de paso, podría ayudar mucho a la iniciación de otros emprendedores. Por ejemplo, programas como el Erasmus para emprendedores ofrecen estancias y herramientas para arrancar una trayectoria emprendedora al lado de personas que, gracias a su bagaje, pueden ejercer el rol de mentores y asesores en los inicios de dicha actividad.

En conclusión, Europa debe empezar a comprender que el emprendimiento es un instrumento que podría fomentar el despegue económico en la Zona Euro. Como refleja el estudio, no hay mejor garantía para el desarrollo y la sostenibilidad de un tejido productivo sostenible y potente que el emprendimiento, ya que los efectos derivados de este, como el intraemprendimiento, promueven un círculo virtuoso en el que todos los factores empresariales se retroalimentan en beneficio de una economía común.

## BIBLIOGRAFÍA

1.Global Employment Trends for Youth 2017: Paths to a better working future / International Labour Office – Geneva: ILO, 2017

2. Via empresa. 2020. El Efecto Colibrí De Un Economista En Colores. [online] Available at: <[https://www.viaempresa.cat/es/economia/el-efecto-colibri-de-sala-y-martin-en-colores\\_53236\\_102.html](https://www.viaempresa.cat/es/economia/el-efecto-colibri-de-sala-y-martin-en-colores_53236_102.html)> [Accessed 2 May 2020].

3.Oxford Dictionary

5. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

6.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

7.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

8.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

9.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

10.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

11.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

12.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

13.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

14.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

15.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

16.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

17.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

18.Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

19. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

20. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

21. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

22. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

23. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

24. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

25. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

26. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

27. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

28. Youth Employment Decade. 2020. Europa, Palanca Del Empleo Y El Emprendimiento Juvenil. [online] Available at: <<http://www.youthemploymentdecade.org/es/reporeurope-a-force-for-youth-employment-and-entrepreneurship/>> [Accessed 2 June 2020].

29. Youth - European Commission. 2020. Empleo Y Emprendimiento - Youth - European Commission. [online] Available at: <[https://ec.europa.eu/youth/policy/youth-strategy/employment-entrepreneurship\\_es](https://ec.europa.eu/youth/policy/youth-strategy/employment-entrepreneurship_es)> [Accessed 2 June 2020].

30. Eurofound (2015), Youth entrepreneurship in Europe: Values, attitudes, policies, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

31. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

32. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

33. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

34. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

35. World Economic Forum, 2019. Global Competitiveness Report 2019. 2019. [online] Switzerland: WEF. Available at: <[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)> [Accessed 2 May 2020].

36. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

37. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

38. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

39. Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, 2020. Global Entrepreneurship Monitor Global Report. 2019/2020. London: Global Entrepreneurship Research Association.

40. United States; BEA; 2000 to 2019. STATISTA.COM (Base de datos)

41. United States; BEA; 2000 to 2019. STATISTA.COM (Base de datos)

42. Solomont, A., 2020. Por Qué Florecen Los Emprendedores En Estados Unidos. [online] EXECUTIVE EXCELLENCE, liderazgo, gestión empresarial, negocios, directivos, noticias management, escuelas negocios, cursos. Available at: <<http://www.eexcellence.es/index.php/entrevistas/con-talento/alan-d-solomont>> [Accessed 2 June 2020].

43. Fondo Monetario Internacional (IMF). Datos sacados de STATISTA.COM (Base de datos).

44. Banco Santander. 2020. Inversión Extranjera Directa (IED) En Israel. [online] Available at: <<https://santandertrade.com/es/portal/establecerse-extranjero/israel/inversion-extranjera>> [Accessed 2 June 2020].

45.Fondo Monetario Internacional (IMF). Datos sacados de STATISTA.COM (Base de datos).

46. Fondo Monetario Internacional (IMF). Datos sacados de STATISTA.COM (Base de datos).

47. Radiografía del emprendimiento en Europa, Andrés Ángel González Medina

eXtoikos, ISSN-e 2173-2035, Nº. Extra 2, 2018 (Ejemplar dedicado a: SISTEMA EDUCATIVO/MERCADO LABORAL), págs. 25-31

48. BBVA NOTICIAS. 2020. ¿Por Qué La Innovación Y El Emprendimiento Pueden Ser Factores De Desarrollo De Un País? | BBVA. [online] Available at: <<https://www.bbva.com/es/por-que-la-innovacion-y-el-emprendimiento-pueden-ser-factores-de-desarrollo-de-un-pais-2/>> [Accessed 2 June 2020].

49. Alemany, L. Alvarez, C., Planellas, M. y Urbano, D. (2011). Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. Barcelona: ESADE.

50. Alemany, L. Alvarez, C., Planellas, M. y Urbano, D. (2011). Libro blanco de la iniciativa emprendedora en España. Barcelona: ESADE.

51. Santalucia Impulsa. 2020. Intraemprendimiento: ¿Qué Es Y Qué Beneficios Aporta A Las Empresas? - Santalucia Impulsa. [online] Available at: <<https://www.santaluciaimpulsa.es/intraemprendimiento-que-es-y-que-beneficios-aporta-a-las-empresas/>> [Accessed 2 June 2020].





[newdirection.online](http://newdirection.online)



[@europeanreform](https://twitter.com/europeanreform)



[@europeanreform](https://www.instagram.com/europeanreform)