

Radiografía del emprendimiento en Europa

Andrés Ángel González Medina

Resumen: En este artículo se realiza un análisis comparativo interno y externo de la situación del estado del emprendimiento en Europa. Se explica lo que ha venido en denominarse la “paradoja europea”: ¿por qué países con bajas tasas de actividad emprendedora siguen siendo muy competitivos? A continuación, se identifican cuatro grupos de naciones que, desde el punto de vista del emprendimiento y la competitividad, presentan características similares. Y, para finalizar, se analizan los principales obstáculos de los entornos para emprender en cuatro países europeos representativos de cada uno de esos bloques.

Palabras clave: *Entrepreneurship*; competitividad; Europa.

Códigos JEL: F41; L26; O52.

“La mejor forma de predecir el futuro es crearlo”.
Peter Druker

1. Introducción

La historia de la humanidad ha sido la búsqueda continua por intentar aumentar la productividad. Los territorios que han logrado incrementarla consiguieron mejorar el nivel de bienestar de todos sus individuos. Esta no es una idea nueva, como tampoco lo es, el que todos los países hayan tratado de incrementarla a través de la innovación y el fomento de una cultura emprendedora. En esa carrera que podríamos denominar “en búsqueda de la productividad” se han sucedido una serie de revoluciones. En cada una de ellas hubo un salto cualitativo y cuantitativo en términos de productividad y de bienestar. La cuarta revolución industrial ha empezado. El que Europa continúe siendo competitiva y no quede relegada dependerá de la energía, de la inventiva de nuestros empresarios y de comprender en qué, cómo y dónde trabajan. Esto será crucial para lograr el éxito regional. El objetivo de nuestro trabajo es precisamente realizar un análisis panorámico del grado y tipo de emprendimiento europeo.

En este contexto, se estructura el artículo en siete secciones, además de esta introductoria: se comienza con una aproximación conceptual al fenómeno emprendedor, abordando la caracterización del emprendimiento como elemento que favorece la competitividad, el crecimiento económico y el bienestar social. A continuación, se expone brevemente el enfoque metodológico adoptado. En el siguiente apartado, se realiza una comparación de la actividad emprendedora europea con los otros grandes bloques mundiales para, seguidamente en otro, realizar la comparativa a nivel de país. En el sexto apartado tratamos de aportar explicaciones al problema de la “paradoja de emprendimiento europeo”. En el séptimo al combinar las variables emprendimiento y competitividad se identifican cuatro grupos de economías europeas con características similares. Una síntesis de conclusiones pone fin al trabajo.

2. Caracterización del emprendimiento como elemento que favorece la competitividad, el crecimiento económico y bienestar social

Inicialmente, es en la teoría del crecimiento endógeno de Romer (1986) donde el concepto de actividad emprendedora tiene un primer encaje como elemento impulsor de la productividad y del crecimiento económico. Según este autor, los territorios que invierten en capital humano generan ventajas competitivas frente a otros. Sin embargo, la teoría de Romer no explicaba ni cómo ni por qué este conocimiento genera, a través de las actividades empresariales, crecimiento económico. Fueron posteriormente, Audretsch y Keilbach (2004) quienes lo hicieron. Para ello partieron de la distinción entre información y conocimiento. La diferencia estribaba en que este último tendría un valor económico, que es en gran parte desconocido y asimétrico, lo que podría generar altos costes de transacción. Es en este contexto, según estos autores, donde la figura del emprendedor podría ser el eslabón perdido necesario para poder convertir ese conocimiento en valor económico explotable. Para ellos, el capital emprendedor es un mecanismo de transmisión necesario del conocimiento que permite aumentar la productividad y generar crecimiento económico a través de la creación de nuevas empresas.

Existen numerosas aportaciones sobre qué se considera un emprendedor y qué se entiende por actividad emprendedora. En este artículo partimos de la conceptualización de emprendedor que hace la Comisión Europea en su “Libro verde” (2003)¹ y de la definición de actividad emprendedora que propone

¹ Libro Verde elaborado por la Comisión Europea en el año 2003, basado en el análisis del espíritu empresarial en Europa, que define como emprendedor a “la actitud y el proceso de crear una actividad económica combinando la asunción de riesgos, la creatividad y la innovación con una gestión sólida, en una organización nueva o en una ya existente”. En el documento elaborado por la Comisión Europea se incide en la importancia del emprendimiento como motor de la creación del empleo, la riqueza, el crecimiento económico, la mejora de la competitividad global y del desarrollo social. Se pone de manifiesto la importancia del emprendimiento en las economías europeas, la necesidad de fomentarlo y la de mejorar las condiciones para la creación de empresas en los Estados miembros.

el informe internacional *Global Entrepreneurship Monitor*².

Por otro lado, es oportuno efectuar algunas precisiones terminológicas a fin de evitar posibles confusiones:

Cuadro 1: Marco conceptual

Marco conceptual	
Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM)	Es el más prestigioso y extenso estudio sobre el estado del emprendimiento a nivel mundial. A través de una metodología común de medición en todos los países involucrados, describe al emprendedor y su entorno y ayuda a identificar los factores que incrementan los niveles de emprendimiento. Los resultados constituyen una valiosa herramienta de comparación entre países.
Tasa de Actividad Emprendedora del Empleado (EEA)	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.
Tasa de Actividad Emprendedora (TEA)	Proporción de la población activa, entre 18 y 64 años, que actualmente trata de comenzar un nuevo negocio o administrar un negocio que tiene menos de tres años y medio. Se puede dividir en dos tipos: TEA por oportunidad y TEA por necesidad.
TEA basada en oportunidad	Entendida como la proporción de nuevos empresarios que podían encontrar un trabajo pero decidieron emprender.
TEA basada en la necesidad	Proporción de nuevos empresarios que no pudieron encontrar un trabajo y tuvieron que comenzar un negocio para sobrevivir.
Índice de Competitividad Global (ICG)	Se define como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. Éste a su vez, determina el nivel de prosperidad que puede ser alcanzado en una economía. Es elaborado con periodicidad anual por el Foro Económico Mundial. El ICG combina 114 indicadores que recogen factores vinculados a la mejora de la productividad. Estos indicadores están agrupados en doce pilares: instituciones, infraestructuras, estabilidad macroeconómica, salud y educación primaria, educación superior y capacitación, eficiencia en el mercado de bienes, eficiencia en el mercado de trabajo, desarrollo del mercado financiero, disposición tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación de los negocios e innovación.

Fuente: Elaboración propia.

² GEM: El informe *Global Entrepreneurship Monitor* proporciona información uniforme acerca de la capacidad emprendedora y las principales características del emprendimiento, así como la obtención de un índice anual de actividad emprendedora para diversos países del mundo. El modelo consta de cuatro dimensiones fundamentales: un contexto social, económico y político; las condiciones nacionales generales; la estructura empresarial y de oportunidades; y los resultados generados por las nuevas empresas en el crecimiento económico, en el empleo y en la innovación.

3. Metodología

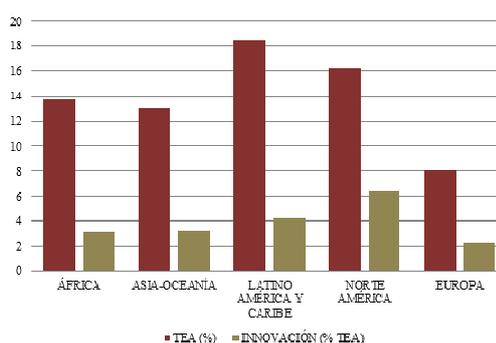
Conforme a lo expuesto en el apartado anterior, utilizando los datos del informe GEM, se realiza una comparación gráfica por bloques mundiales. A continuación, con el objetivo de explicar el problema de la “paradoja europea”, se incluye en el análisis el ICG al objeto de estudiar su posible correlación con las variables que describen la actividad emprendedora: se calcula el coeficiente de Pearson y R^2 . Seguidamente, utilizando los datos de competitividad por país, se hace un análisis de conglomerados donde pueden reconocerse cuatro grupos de economías similares. Para finalizar, se comparan las gráficas de los mismos, identificándose los principales obstáculos de sus entornos para emprender.

4. Panorama del emprendimiento en Europa: ¿Las economías europeas no son emprendedoras?

Las economías europeas no son emprendedoras. Al menos esa es una afirmación que, a primera vista, parece estar apoyada por investigaciones pasadas. Por ejemplo, en el informe “*Leveraging entrepreneurial ambition and innovation*”, WEF (2015), se explicaba apuntando a una serie de factores, que iban desde actitudes hacia el espíritu empresarial, la burocracia o la regulación que no conseguían estimularlo lo suficiente.

Efectivamente, si nos fijamos en el gráfico 1, en el que comparamos el estado del emprendimiento en Europa con todas las demás regiones del mundo, se observa que en 2017 la proporción de personas que iniciaban negocios estaba por detrás del resto.

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

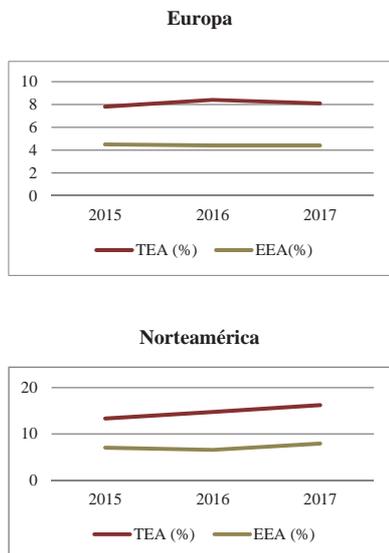


Fuente: elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

En promedio, las economías europeas arrojan una tasa TEA muy por debajo del resto de bloques objeto de estudio. Exhiben aproximadamente la mitad de la tasa TEA que Estados Unidos y Canadá, más de la mitad con respecto a la tasa promedio de las economías de América Latina y seis puntos menos que las de África y las de Asia Sudoriental.

También conviene destacar que, de esos proyectos emprendedores que introducen innovaciones, el bloque de economías de América del Norte aproximadamente triplica, en términos de proporción con respecto a su TEA, a las de Europa.

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

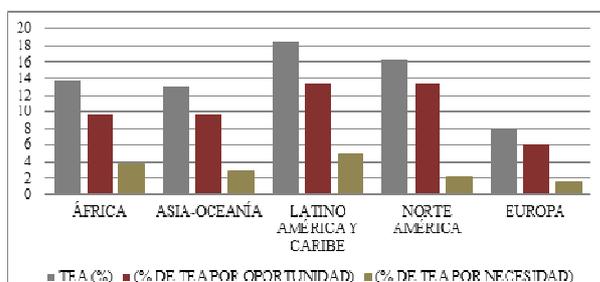


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

En cuanto a la evolución en los tres últimos años reflejada en el gráfico 2, podemos comprobar que en Europa las tasas de TEA y EEA permanecen prácticamente estancadas. Sin embargo, en Norteamérica la actividad emprendedora presenta una tendencia positiva en el trienio considerado.

Por otro lado, como aparece en el gráfico 3, si realizamos un análisis por tipo de emprendimiento y comparamos el bloque Europeo con las otras regiones, observamos que el emprendimiento “por oportunidad” en términos de porcentaje sobre su TEA también es menor al resto.

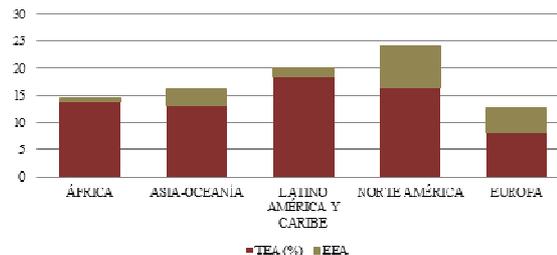
Gráfico 3: Tasa de Actividad Emprendedora y sus tipos por regiones del mundo.



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

Resulta evidente que al centrarnos sólo en la TEA sesgamos el análisis. Si incluimos el EEA en la ecuación de la actividad emprendedora regional, gráfico 4, observamos que Europa mejora significativamente su puntuación. Aunque Estados Unidos y Canadá (agrupados como región) seguirían superando al bloque europeo porque también presentan una tasa más alta de EEA.

Gráfico 4: Tasa de emprendimiento total por bloques mundiales.

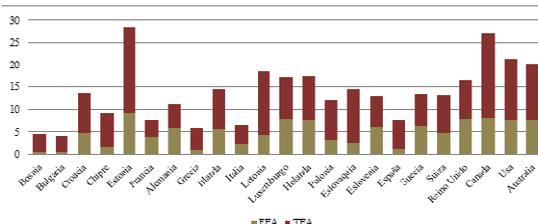


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM 2017.

5. Radiografía del emprendimiento por países. Una visión comparada de la actividad emprendedora de las economías europeas frente a USA, Canadá y Australia

El gráfico 5 revela varios hallazgos: el primero, sólo con las tasas de TEA no se recoge la realidad emprendedora de los territorios. Ignorar la EEA supone perder una gran parte de la información acerca de la actividad emprendedora para algunas economías como, por ejemplo, para las del Reino Unido, Holanda, Luxemburgo o Alemania. En segundo lugar, el ranking de actividad emprendedora se altera significativamente al considerar en el análisis las tasas de EEA. Tras su inclusión, observamos que Reino Unido mejora sustancialmente su posición en el ranking; las economías bálticas, a pesar de sus bajas tasas de EEA, se mantienen en la parte superior del mismo debido a sus altas tasas de TEA; las economías de Europa del norte son las que mayor tasa de EEA presentan. Esto último contrasta con las Economías del sur como las de España, Italia, Grecia o Chipre, que están a la cola de EEA. En definitiva, los datos muestran que TEA y EEA varían mucho en toda Europa.

Gráfico 5: Comparación por países de TEA+EEA.



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

6. La paradoja del emprendimiento europeo: ¿por qué países con bajas tasas de actividad emprendedora siguen siendo muy competitivos?

Por qué muchas de las economías europeas son las más exitosas y ricas del mundo y, sin embargo, funcionan tan mal con respecto a la tasa de actividad emprendedora (TEA).

La relación entre competitividad y EEA

Para completar el análisis introduciremos la variable competitividad para ver cómo se altera el ranking de las distintas economías de la muestra utilizada (cuadro 2). Observamos que no existe correlación entre TEA y competitividad de un país porque el coeficiente de Pearson es de 0,025 y el coeficiente R^2 es de 0,06.

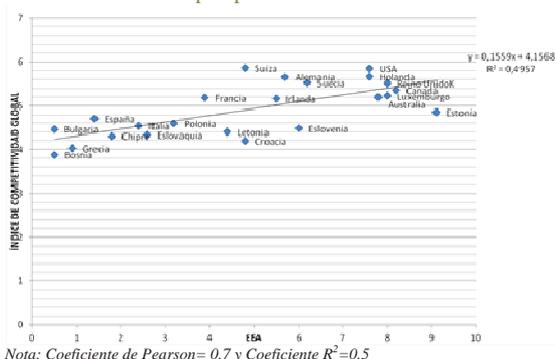
Cuadro 2: Ranking de países europeos, USA, Australia y Canadá según TEA, EEA e ICG.

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

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

Sin embargo, existe una alta correlación positiva entre las tasas de EEA y la competitividad dado que el coeficiente de Pearson es cercano a uno (gráfico 6). De modo que, por ejemplo, Holanda, Reino Unido y Suecia, con una EEA en lo alto de ranking (cuadro 2), exhiben también una elevada competitividad, ocupando la posición 4ª, 6ª y 7ª a nivel mundial. Sin embargo, España y Grecia, en la parte inferior de la tabla del EEA, con una puntuación de 1,4 y 0,9 respectivamente, ocupan los puestos 34º y 87º según el ICG.

Gráfico 6: Correlación entre EEA y competitividad por países.



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

El análisis de correlación muestra que por cada punto porcentual que aumenta la tasa EEA provoca una mejora de, aproximadamente, un 0,2% en la competitividad de esa economía. Sin embargo, dado que el coeficiente R^2 es de 0,5, significa que las variaciones en la tasa de EEA explican en torno a un 50% las variaciones que se dan en el Índice de Competitividad Global de esas economías. Por lo tanto, la EEA no predice por igual en todas las economías su nivel de competitividad. Es el caso de Suiza, que, con una tasa de EEA de sólo 4,8%, es la economía más competitiva del mundo. Esto sugiere que, si bien la competitividad está asociada con la EEA, existen otros factores que pueden ser igualmente relevantes, por ejemplo: la cultura emprendedora, las características regulatorias del mercado de trabajo o el grado de desarrollo de los mercados financieros.

A pesar de todo, observamos que las economías europeas que están en la cima del ranking ICG son las que mayores tasas de EEA presentan en la muestra. Lo que explicaría la aparente contradicción con la que enunciábamos este apartado: el que a pesar de sus bajas TEAs, al tener elevadas tasas de EEA, siguen estando entre las economías más ricas y competitivas del mundo.

7. Bloques en Europa a partir de la consideración del emprendimiento y la competitividad

A continuación, para completar la comparación del grado de emprendimiento entre las diferentes sociedades europeas, vamos a combinar los criterios de competitividad y actividad emprendedora. De esta forma podemos distinguir cuatro grupos de países que presentan ciertas singularidades comunes:

Grupo 1. Economías del norte y oeste de Europa: caracterizado por tener unas tasas de TEA entorno a la media europea, pero una tasa muy alta de EEA, que constituye casi la mitad de la actividad empresarial de esas economías. Son economías muy competitivas. De las diez economías mundiales más competitivas seis pertenecen a este bloque. Todas

están dentro del primer cuartil del ranking de las economías mundiales más competitivas según el ICG.

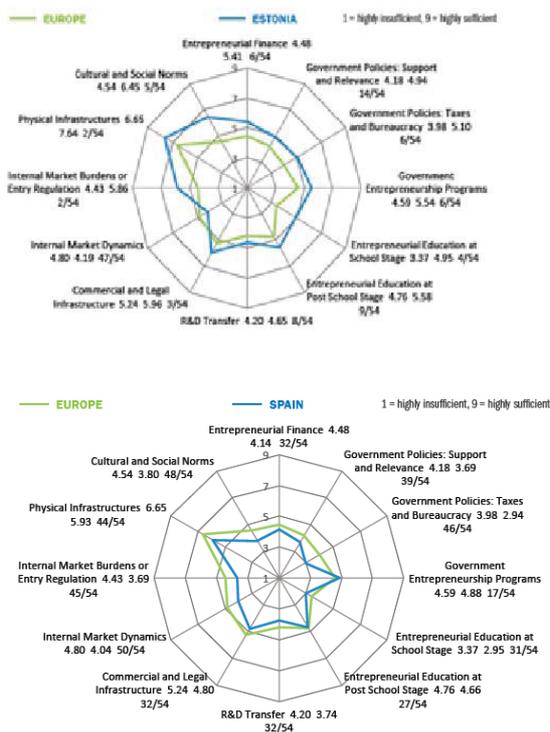
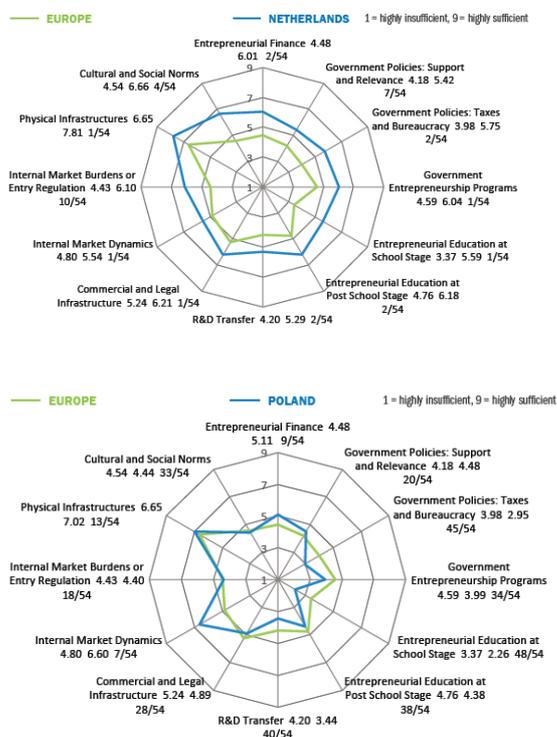
Grupo 2. Economías Bálticas: son las economías que presentan un mayor nivel general de iniciativa empresarial. Combinan una elevada TEA con una tasa de EEA por encima de la media europea. Sin embargo, no están en el primer cuartil del ranking de economías más competitivas según el ICG. Presentan niveles de competitividad similares a los de las economías de Europa del este y del sur.

Grupo 3. Economías de Europa del este: son economías con una TEA superior a la media y con una EEA inferior a la media. A excepción de Bulgaria, que tendría un comportamiento similar a las Economías del sur. Todas incluidas en el segundo cuartil del ranking de economías más competitivas.

Grupo 4. Economías del sur: Bajas tasas de TEA. Sorprenden los bajos niveles de EEA que presentan, muy por debajo de los de la media europea. Sin embargo, son economías moderadamente competitivas.

Los países pertenecientes a cada bloque presentan un perfil similar. De ahí que para tener una visión más específica de la interacción entre actividad emprendedora y competitividad vamos a elegir cuatro economías representativas de cada bloque y analizaremos las condiciones del entorno de las mismas para emprender:

Gráfico 7: Obstáculos del entorno para emprender en Holanda, Polonia, Estonia y España.



Fuente: Extraído del informe internacional GEM 2017.

Economía del bloque 1: Holanda

Destaca porque todas las variables que muestran las condiciones del entorno para emprender presentan valores por encima de la media europea.

Economía del bloque 2: Polonia

Las principales dificultades para emprender son la ausencia en el currículo de la educación obligatoria de materias o programas que fomenten una cultura emprendedora y la falta de políticas públicas que ayuden a emprender. En relación al tipo de emprendimiento habría que señalar el elevado porcentaje de emprendimiento por oportunidad en relación a su TEA. Probablemente debido a que se trata de una economía que se encuentra todavía en transición y que apenas sufrió la crisis de 2008.

Economía del bloque 3: Estonia.

En los últimos años Estonia pasó de tener un crecimiento extraordinario a experimentar una de las más graves recesiones en Europa, con una contracción de casi el 15% de su PIB en 2009. Desde entonces, el camino hacia la recuperación está siendo lento. Sin embargo, el país encabeza la clasificación del ranking de iniciativas emprendedoras, gracias a su elevada tasa tanto de TEA como de EEA. Otra característica es que el 75 % de las empresas que se iniciaron fueron impulsadas por un emprendimiento basado en oportunidades. Estonia a menudo se cita como un modelo de manual de política orientada a la empresa. Respecto a la competitividad, es una

economía, en términos de IGC, similar a la española. El éxito empresarial de Estonia no es accidental. A principios década de 1990, el gobierno inició deliberadamente un conjunto de reformas que acabaron con el sistema existente de empresas estatales, mercados de productos garantizados y precios fijos. El gobierno de Estonia continuó innovando, de manera más visible con la digitalización de los servicios gubernamentales, un área donde Estonia tiene una ventaja competitiva global. Además de los anteriores factores económicos de carácter estructural, el país tiene otros activos que fomentan la iniciativa empresarial: Primero, su larga historia y cultura de autosuficiencia y persistencia, derivada de vivir a la sombra de vecinos grandes, a veces hostiles. Segundo, en la última década, el país ha visto una serie de historias disruptivas, que han estimulado la iniciativa emprendedora. En particular, el éxito de Skype ha inspirado a toda una generación de empresarios estonios. En tercer lugar, es un país muy pequeño, lo que significa que los empresarios se ven obligados a pensar de forma internacional desde el comienzo. En relación a esto último, es interesante cómo los países bálticos convierten lo que era un obstáculo del entorno para emprender en una ventaja competitiva. Probablemente, la gran dificultad es que pese a que dispone de investigaciones de calidad no está claro que su transferibilidad a la Economía genere valor. Deben continuar mejorando las herramientas para que la transferencia de I+D de las Universidades y centros tecnológicos se oriente a la creación de *start-ups*.

Economía del bloque 4: España

Fue duramente golpeada por la crisis económica, lo que explica, en parte, el peso relativo que todavía supone el emprendimiento por necesidad sobre el total de la TEA. Con un nivel de IGC de 4,7, España es una economía moderadamente competitiva pero podría ser mucho más, si consiguiera mejorar su tasa de EEA, por la correlación que anteriormente se ha demostrado en el apartado 6. Si se contrastan los valores de los doce pilares que fundamentan el índice de competitividad con la tasa EEA de España se observa que particularmente resulta significativa la correlación con el “Pilar 4: Educación obligatoria”. Por lo que, para aumentar la EEA y, por ende, la competitividad del país, sería necesario, entre otras cosas, seguir haciendo esfuerzos por mejorar la educación primaria y secundaria.

Cuadro 3: Matriz de correlación para España: pilares de la competitividad y su EEA.

	Pilar 1	Pilar 2	Pilar 3	Pilar 4	Pilar 5	Pilar 6	Pilar 7	Pilar 8	Pilar 9	Pilar 10	Pilar 11	Pilar 12	EEA
Pilar 1	1												
Pilar 2	-0,78	1											
Pilar 3	0,98	-0,84	1										
Pilar 4	0,33	0,33	0,21	1									
Pilar 5	-0,19	0,58	-0,18	0,58	1								
Pilar 6	0,96	-0,58	0,91	0,58	0,00	1							
Pilar 7	1,00	-0,78	0,98	0,33	-0,19	0,96	1						
Pilar 8	0,96	-0,58	0,91	0,58	0,00	1,00	0,96	1					
Pilar 9	0,84	-0,93	0,92	-0,13	-0,23	0,69	0,84	0,69	1				
Pilar 10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1			
Pilar 11	0,82	-0,82	0,90	0,00	0,00	0,71	0,82	0,71	0,97	0,00	1		
Pilar 12	-0,74	1,00	-0,82	0,38	0,53	-0,53	-0,74	-0,53	-0,94	0,00	-0,84	1	
EEA	0,37	0,05	0,20	0,62	-0,25	0,50	0,37	0,50	-0,17	0,00	-0,23	0,14	1

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del informe internacional GEM e IGC 2014-2017.

Por lo que respecta a los obstáculos del entorno para emprender, a diferencia de las Economías del Bloque del Este, la mayor parte de las variables que condicionan el emprendimiento están por debajo de la media europea. Habría que destacar el exceso de burocracia, la elevada fiscalidad y la falta de una cultura emprendedora en la educación primaria y secundaria como los principales obstáculos para emprender. Pero existen otros problemas: apenas el 31,9% de españoles en edad de trabajar creen que hay buenas oportunidades para comenzar un negocio en los próximos seis meses; o que sólo el 35% de los españoles piensan que tienen los conocimientos necesarios para iniciar un negocio; o que España exhibe en términos comparativos con países de los otros bloques elevadas tasas de temor al fracaso.

8. Conclusiones.

Todas estas aportaciones, así como los resultados y conclusiones principales del estudio, deben ser interpretadas con la debida prudencia. Somos conscientes que el trabajo presenta algunas limitaciones. Por ejemplo, el no haber usado una serie de datos histórica más amplia. A pesar de todo, consideramos que de nuestro estudio se desprenden una serie de conclusiones que arrojan un poco de luz sobre la situación actual de la actividad emprendedora en Europa:

1. Los estudios cuantitativos del fenómeno emprendedor cobran una creciente importancia en el contexto de la cuarta revolución industrial. El que un territorio continúe siendo competitivo y no quede relegado dependerá de la energía, de la inventiva de sus empresarios y de comprender en qué, cómo y dónde trabajan. Esto será crucial para poder diseñar políticas que favorezcan la innovación, el emprendimiento, el crecimiento económico y, en última instancia, el bienestar de todos sus individuos.
2. Europa presenta una Tasa de Actividad Emprendedora por debajo de los otros grandes bloques mundiales: Norteamérica, Latinoamérica, Asia-Oceanía y África. Por lo que respecta al tipo de emprendimiento, el basado en oportunidades, también observamos que el bloque europeo arroja tasas inferiores al resto de sus competidores.
3. Con relación al estado de la innovación en las nuevas iniciativas emprendedoras, medidas como porcentaje de esas iniciativas con respecto a la TEA de esa región, Europa es la que presenta una cifra menor. Norteamérica, su principal competidor, triplica el 2,32 % del bloque Europeo.
4. La Tasa de Actividad Emprendedora no recoge toda la realidad del emprendimiento en un territorio. Las conclusiones en los análisis estarían sesgadas si no se completan con la

consideración de la Tasa de Actividad Emprendedora del Empleado (EEA), también conocida como *intrapreneurship*. Al incluir la EEA Europa mejora su posición global. Aunque su principal competidor, Norteamérica, también tiene una tasa mayor de *intrapreneurship*.

5. Las tasas de TEA y EEA difieren mucho de unos países europeos a otros.
6. Aparentemente no existe correlación entre la TEA y la competitividad de un país. Sin embargo, existe una fuerte correlación entre EEA y competitividad de una economía. Esto explicaría, en parte, por qué Europa, a pesar de tener una baja TEA, sigue siendo muy competitiva: seis de las diez economías más competitivas son europeas.
7. Combinando los criterios de competitividad y actividad emprendedora se identifican cuatro grupos de países dentro de Europa: las economías Bálticas, las de Europa del norte y occidental, el bloque del este y las del sur. Los países integrantes en cada bloque exhiben cifras similares en cuanto a TEA, EEA, tipo de emprendimiento y competitividad. Con excepciones como Suiza o Bulgaria.
8. Los países líderes europeos presentan elevadas tasas de EEA en relación al bloque de Economías del sur y del este. Se puede observar que aquéllas que invierten tiempo y recursos en *intrapreneurship* hacen de esto una ventaja competitiva por la correlación que existe entre EEA y competitividad. Estas economías tienen un modelo distinto de emprendimiento al de U.S.A. En ellas tiene un gran peso las *spin offs*, no tratan de emular a otras regiones impulsadas por *start-up*, como Silicon Valley.
9. Al estudiar la relación entre la EEA y el valor de los 12 pilares que tiene el ICG para España. Se observa que el “Pilar 4: Educación Obligatoria” es el que presenta un mayor nivel de correlación (0,62) con la EEA y, por ende, conforme se demostró en el apartado 6 de este trabajo, con la competitividad del país. Por lo que diseñar políticas tendentes a mejorar la Educación Obligatoria se traduciría en mejoras de competitividad del país.
10. Se tienen que evaluar las fortalezas y debilidades de cada economía al diseñar políticas de emprendimiento. Deben tenerse en cuenta las características únicas de su entorno a la hora elaborarlas. No hay que limitarse a replicar todas las políticas que tuvieron éxito en otros lugares.

Referencias bibliográficas

ACS, Z.J.; AUDRETSCH, D.B.; BRAUNERHJELM, P.; y CARLSSON, B. (2004): “The missing link the knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth”, *Working Paper 4783*, London, Center for Economic Policy Research.

AUDRETSCH, B. (2007): “Entrepreneurship capital and economic growth”, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 23, nº 1, pp. 63-78.

AUDRETSCH, D.B. y KEILBACH, M. (2004): “Does entrepreneurship capital matter?”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2011-2018): “Global Report”. <http://www.gemconsortium.org/report>

MINNITI, M. (2012): “El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones”, *Economía Industrial*, nº 383, pp. 23-30.

RODRÍGUEZ, A. (2010): “Proyecto GEM: Medición de la capacidad emprendedora”, *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 19, no 2, pp. 9-13.

ROMER, P. M. (1986): “Increasing Returns and Long-Run Growth” *Journal of Political Economy*, vol. 94, no 5, octubre, pp. 1002-1037.

WORLD ECONOMIC FORUM (2015): “Leveraging entrepreneurial ambition and innovation”. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.

WORLD ECONOMIC FORUM (2011-2018): “The Global Competitiveness”. <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>.