



«En los países europeos, la proporción de personas que nunca han considerado lanzar su propia empresa es del 55%, comparado con el 49% de Estados Unidos»

**MAURO F. GUILLÉN** es director del Lauder Institute y catedrático de Dirección Internacional de la Empresa en la Wharton School, así como miembro del Consejo Académico de la Escuela de Finanzas Aplicadas (Afi).  
E-mail: guillen@wharton.upenn.edu

# Creación de empresas

Los últimos datos de la encuesta global sobre creación de empresas (*Global Entrepreneurship Monitor*) demuestran que hay tres tipos de países en lo que concierne a la propensión de los ciudadanos a trabajar por cuenta propia en lugar de por cuenta ajena. El primer grupo lo constituyen los países en vías de desarrollo, en los que los índices ajustados de participación de la población en actividades de creación de empresas llegan hasta el 25 o 30%. Este fenómeno es especialmente importante en los países y regiones más pobres de América Latina, donde las oportunidades de empleo asalariado son limitadas. No debe resultar sorprendente que la población, sobre todo las mujeres, busquen maneras de obtener ingresos por cuenta propia y, a menudo, en el sector informal de la economía.

En el segundo grupo de países se encuentran Estados Unidos y Escandinavia, donde el índice ajustado de participación en actividades empresariales gira en torno al 10%. Y el tercero incluye al resto de los países europeos, España incluida, donde el índice de participación oscila entre el 3 y el 7%. Tradicionalmente, la diferencia entre Estados Unidos y Europa en espíritu emprendedor se atribuía a las mayores cortapisas administrativas y a los supuestos efectos sofocantes del Estado de bienestar en el viejo continente. La pujanza empresarial de los países escandinavos, sin embargo, parece contradecir este argumento.

Los datos del *Eurobarómetro* sugieren otro tipo de dinámica. En los países europeos, la proporción de personas que nunca han considerado lanzar su propia empresa es del 55%, comparado con el 49% de Estados Unidos. Las diferencias entre países

europeos son considerables: el 44% en Dinamarca, el 50% en Alemania, el 53% en el Reino Unido, el 60% en España, el 61% en Francia, el 62% en Italia y el 68% en Bélgica. También resulta revelador advertir que en Estados Unidos solamente el 3% de los que intentan poner en marcha una empresa se dan por vencidos, mientras que en Europa la media es del 10% y llega hasta el 13% en Alemania y el 14% en Francia (en España es del 8%).

Resulta indudable que estas respuestas individuales son el resultado de numerosos factores económicos, políticos, sociales y culturales. Me gustaría recalcar el aspecto cultural. Los empresarios no suelen tener un gran prestigio social en Europa. Además, la gente suele confundir a los ejecutivos asalariados con los empresarios, como si se tratara de la misma cosa. Además, en las escuelas no se suele exaltar la figura del empresario como creador de riqueza y de puestos de trabajo. Entre los protagonistas de la historia de los distintos países europeos no se suelen contar los empresarios. Rara es la plaza o avenida que lleva el nombre de un empresario y menos aún la estatua erigida en su honor. Sin una educación que incentive el riesgo, la apuesta por la innovación y la figura del empresario va a resultar difícil animar a más gente a tomar la decisión de lanzarse a la aventura de la creación de una empresa ::