



Análisis de dinámica demográfica de la actividad emprendedora: Una perspectiva europea

Francisco del Olmo García (francisco.olmo@uah.es) (1) y (2)

Fernando J. Crecente Romero (fernando.crecente@uah.es) (1) y (3)

(1) Departamento de Economía y Dirección de Empresas

(2) Programa de doctorado en Economía y Gestión Empresarial

(3) Instituto Universitario de Análisis Económico y Social

Universidad: Universidad de Alcalá

Área Temática: *Empresas, emprendimiento y dinámica empresarial en el territorio*

Resumen: *El desarrollo de un espíritu emprendedor basado en las oportunidades del mercado, la innovación y la creatividad promueve el crecimiento económico, pero bajo la condición de sostenibilidad en el tiempo. Para ello, es importante el establecimiento de un marco institucional proclive a la creación de empresas. No obstante, el foco de atención debe ampliarse para considerar los aprendizajes de los empresarios que no han fracasado en los cinco primeros años de actividad. De esta manera las autoridades podrán diseñar e implementar medidas adaptadas que permitan altas tasas de supervivencia empresarial.*

Este paper presenta un análisis de la demografía empresarial, en especial de las empresas de nueva creación, para los países de la Unión Europea. A través de los datos de la Demografía Empresarial de EUROSTAT y para el periodo 2008-2015, se estudian las diferencias de los procesos de dinámica empresarial netos (creación y fracaso empresarial), comparando la probabilidad de supervivencia y mortalidad de las empresas de reciente creación a lo largo de las distintas etapas del ciclo económico. Durante este periodo los empresarios y autónomos han incrementado sus procesos de internacionalización y de contacto entre las regiones, debido a los efectos de la disminución de la demanda interna o la variación de los costes laborales relativos.

Se analizan: a) la evolución de la tasa de empresarialidad por tamaño empresarial, personalidad jurídica y sector de actividad; b) patrones de especialización empresarial de las regiones europeas y c) la evolución regional del número de empresas por habitante como indicador de crecimiento para analizar la convergencia/divergencia de las regiones del norte y sur de Europa a lo largo del periodo considerado. Los análisis ponen de manifiesto las economías con mayores tasas de consolidación de proyectos emprendedores, así como las implicaciones sobre el empleo y la dinámica sectorial.

Palabras Clave: *Dinámica empresarial, fracaso del espíritu emprendedor, supervivencia empresarial, Unión Europea, análisis regional.*

Clasificación JEL: *L26, M13, R30*

1. Introducción

Ser emprendedor, iniciar un nuevo proyecto empresarial, no es una decisión sencilla, como no es sencillo entender las repercusiones que tiene dar este paso adelante, tanto para sus protagonistas, como para la sociedad.

La riqueza de diversidad del perfil emprendedor es uno de los activos más importantes de la estructura económica de un país. Independientemente del género, del origen o de otras características, emprendedor puede ser un joven que decide no trabajar para otros y pone todos sus esfuerzos en cumplir un proyecto propio o puede ser un profesional con experiencia que decide dar un giro a su carrera profesional y empezar un nuevo ciclo por cuenta propia o, incluso, un emprendedor ya experimentado (haya fracasado o no anteriormente) que ve nuevas oportunidades y aprovecha para iniciar nuevos proyectos.

Entender el proceso emprendedor es entender el binomio entre un riesgo asumido bajo unas condiciones de incertidumbre (en términos de Knight) a cambio de aprovechar las oportunidades que surgen en los mercados a través de diversas formas de innovación (en términos de “destrucción creativa” de Schumpeter). Y entender este binomio supone, además, considerar las repercusiones de estas decisiones empresariales sobre la actividad económica.

Desde un punto de vista teórico, el interés por la figura del empresario se encuentra ya en los trabajos de diversos autores clásicos como Cantillón, Say o Stuart Mill (Lupiañez et al, 2014). Sin embargo, como señala Amodovar (2016), ello no ha evitado la escasa atención que los modelos de crecimiento económico han otorgado a la actividad emprendedora hasta fechas recientes. A pesar de ello, se ha demostrado una relación sistémica entre el PIB per cápita y el crecimiento económico de un país junto con el nivel y tipo de actividad emprendedora, destacando, además, la existencia de un “círculo virtuoso” entre emprendimiento y actividad económica (Minniti, 2012).

En este sentido, la evidencia empírica señala que un mayor nivel de actividad emprendedora permite alcanzar mayores niveles de crecimiento económico y productividad (Callejón y Segarra, 1999; Audretsch, 2007; Boente et al., 2008), junto con la consecución, a largo plazo, de una reducción en la tasa de desempleo (Thurik y Verheul, 2002) y un incremento del PIB per cápita (Audretsch et al., 2002), sin olvidar la importancia de la calidad institucional como palanca de crecimiento y su incidencia

en el proceso emprendedor (Minniti, 2012). Los responsables de la política económica toman nota de la misma, admitiendo la Comisión Europea la necesidad de apoyar el crecimiento empresarial como fuente de crecimiento económico y creación de empleo (Comisión Europea, 2003). Muestra de ello son las diversas medidas adoptadas en los últimos años, recogidas principalmente en el “*The Entrepreneurship 2020 Action Plan*”, a través del cual los esfuerzos están encaminados no sólo a facilitar los trámites necesarios a todo el que quiera iniciar un nuevo proyecto, sino a contribuir directamente a la creación de una cultura emprendedora que refuerce el tejido empresarial europeo, trabajando principalmente sobre los siguientes pilares de acción: fomento de la educación en el espíritu emprendedor, eliminación de las barreras administrativas que dificultan los primeros pasos y cultura emprendedora.

En la presente comunicación se estudia el comportamiento y evolución del tejido empresarial europeo de nueva creación (actividad emprendedora), desde un punto de vista basado en la dinámica y demografía empresarial. El objetivo es, por lo tanto, estudiar a lo largo del periodo 2008-2015 la tasa de éxito y fracaso de la actividad emprendedora que se ha dado en los principales países de la zona euro, de forma que se recoge de forma íntegra el periodo de crisis económica.

Para ello se presenta, en primer lugar, la metodología y fuentes de información utilizadas, avalando su aplicación mediante un análisis de la literatura previa. Tras presentar el aspecto metodológico y las principales fuentes de información, se analizan la dinámica demográfica de creación y fracaso de empresas de reciente creación, junto con un análisis de la función de fracaso emprendedor. En tercer lugar, se analiza la evolución del índice de especialización con el fin de contrastar si existe o no un cambio en el modelo productivo derivado de los años de crisis económica para, finalmente, proceder a analizar el proceso de convergencia entre los distintos países de la zona euro, utilizando para ello el crecimiento anual de la actividad emprendedora como variable de aproximación al económico.

No cabe duda de que, si los países de la zona euro quieren continuar creciendo de forma sostenible en el tiempo, con el desarrollo que ello conlleva para la sociedad europea, deben potenciar el desarrollo del tejido emprendedor europeo y su competitividad a través de políticas económicas que mejoren el entorno económico y el marco institucional en donde dichas empresas desarrollan su actividad.

2. El análisis de la demografía empresarial en la literatura.

El análisis del fracaso empresarial ha supuesto, desde la óptica de diversas perspectivas y metodologías, una de las líneas de investigación más activas de la economía empresarial a lo largo de las últimas décadas. Asimismo, en paralelo al estudio de las causas del fracaso empresarial, se ha dado especial importancia, especialmente dentro de la economía regional, al estudio de la dinámica empresarial, es decir, al estudio agregado del proceso de creación y destrucción de las empresas, principalmente a través de análisis de sus aspectos demográficos (Van Dijk y Pellenbarg, 2000; Segarra et al., 2002; van Wissen, 2002), aunque dicha perspectiva de análisis no es reciente, como atestiguan los estudios de Stanback and Knight (1970) o Hannan y Freeman (1977), entre otros.

Gracias a la creciente mejora de la información pública, destacan los análisis realizados por la Comisión Europea (2004), así como los elaborados dentro del marco de EUROSTAT (como (Schrör, 2008 o Schrör, 2009), de la OCDE (2017), o de la Comisión Europea (Rossetti, 2017), centrado este último en el comportamiento del sector de las Tecnologías de la Información y Comunicación. También destacan los análisis de la influencia de la dinámica empresarial en la creación de empleo (Schrör, 2007b y Schrör, 2008b). Asimismo, son diversos los estudios publicados en países europeos con perspectiva nacional, como es el caso de Bélgica (Verduyn, 2013), Portugal (Nunes y Sarmiento, 2010) o Polonia (Markowicz, 2007; Ptak-Chmielewska, 2011;), entre otros.

En el caso de España, la preocupación por la dinámica empresarial ha estado vinculada, desde su interés inicial, al estudio del sector industrial y a la convergencia entre las regiones (Segarra, et al., 2002, Martín y Segarra, 2004). De ahí que el enfoque sectorial haya sido objeto de numerosos estudios (Cámara de Comercio, 2001; Martín y Segarra, 2004; Garrido, 2008b; Banco de España, 2015), aunque no menos importante ha sido la perspectiva de estudio territorial (Cámara de Comercio, 2001; Garrido, 2008a; Duque et al., 2012) o agregada (Fariñas y Huergo, 2015, entre otros).

Recientemente, y bajo el influjo de la crisis económica, autores como Herce et al. (2012), Crecente et al. (2014) o Crecente et. al, 2015 (este último centrado en el caso de los autónomos) muestran, a través de un análisis de la función de supervivencia con

perspectiva regional y sectorial, las diferencias en el comportamiento de la mortalidad empresarial en función de la cohorte de nacimiento.

3. Metodología y fuentes de datos

Con el fin de llevar a cabo los análisis planteados, se han seleccionado únicamente aquellas empresas que tienen un máximo de nueve empleados (incluidas las que no tienen empleados), siguiendo la definición de PYME recogida en el Anexo I del Reglamento (UE) nº 651/2014 de la Comisión. El criterio de selección se justifica en la medida de que solamente se quiere analizar la dinámica demográfica de las empresas de nueva creación provenientes de la actividad emprendedora, lo que excluye aquellas empresas con más empleados y que, aun siendo de nueva creación, provienen probablemente de escisiones de compañías mayores o de la formación de filiales de grupos empresariales. De este modo, a lo largo del trabajo se denominarán proyectos emprendedores puestos en marcha a aquellas empresas sin asalariados o con menos de diez trabajadores que han sido creadas durante el periodo de tiempo considerado.

Como criterio geográfico, se analizan los países miembros de la Zona Euro. Esta decisión se justifica en la necesidad de eliminar, en la medida de lo posible, aquellos elementos del entorno económico e institucional que marcan diferencias entre los distintos países y que pueden sesgar las conclusiones del análisis. De ahí que se escojan los países que están sujetos a una misma política monetaria y, por lo tanto, a unas mismas reglas económicas y financieras y exigencias institucionales. Desde un punto de vista sectorial, la información recogida en este análisis parte de las definiciones publicadas en la clasificación NACE Rev. 2¹, considerando para el estudio las categorías: “Industry (except construction)”, “Construction” y “Services of the business economy except activities of holding companies”.

La principal fuente de datos utilizada ha sido EUROSTAT, la oficina estadística europea. Más exhaustivamente, los datos provienen de la base estadística “Business demography”, de periodicidad anual y que permite disponer de información agregada de las empresas y sus aspectos demográficos por país miembro (EUROSTAT, 2007). Ello permite aprovechar la información proveniente de los distintos países, pero bajo unos criterios de definición homogéneos y comunes. Sin embargo, también cuenta con ciertas

¹ Statistical Classification of Economic Activities in the European Community.

limitaciones, dado que no todos los países disponen de datos para el periodo comprendido en este análisis, tal y como es el caso sobresaliente de Grecia o Malta.

Las variables utilizadas en el trabajo se muestran en la tabla 1.

Tabla 1: variables que se han utilizado a lo largo de este trabajo

<i>Variable</i>	<i>Detalle</i>	<i>Fórmula</i>
Tasa de creación emprendedora	Proporción entre el número de proyectos emprendedores creados durante el año t y la población de empresas activas del año t . R^t es el número de proyectos emprendedores iniciados durante el año t y N^t el número total de empresas activas en el año t .	$TR^t = \frac{R^t}{N^t} \times 100$
Tasa de fracaso emprendedor	Proporción entre el número de proyectos emprendedores que han fracasado durante el año t y la población de empresas activas del año t . D^t el número de proyectos emprendedores que han fracasado durante el año t y N^t el número total de empresas activas en el año t .	$TD^t = \frac{D^t}{N^t} \times 100$
Función de fracaso o mortalidad	Proporción entre el número de proyectos emprendedores que se han creado en el año t y que no han sobrevivido en el año $t+k$ y la población de proyectos emprendedores creados del año t . Teniendo en cuenta que s^{t+k} el número de proyectos emprendedores que han sido puestos en marcha durante el año t y que han sobrevivido a finales del año $t+k$ y R^t el número total de proyectos emprendedores creados en el año t .	$1 - TS^{t+k}$ Siendo: $TS^{t+k} = \frac{s^{t+k}}{R^t} \times 100$
Tasa de empresariedad	Siendo N^t el número de proyectos emprendedores del año t y PA^t la población laboralmente activa (entre 15 y 64 años) en el año t .	$TE^t = \frac{N^t}{PA^t}$
Índice de especialización	Siendo $N_{S,P}$ el número de proyectos emprendedores del sector S en el país P y N_P el número de proyectos emprendedores en el país P.	$IE_{S,P} = \frac{\frac{N_{S,P}}{N_P}}{\frac{N_{S,Zona\ euro}}{N_{Zona\ euro}}}$

Fuente: Elaboración propia.

4. Resultados.

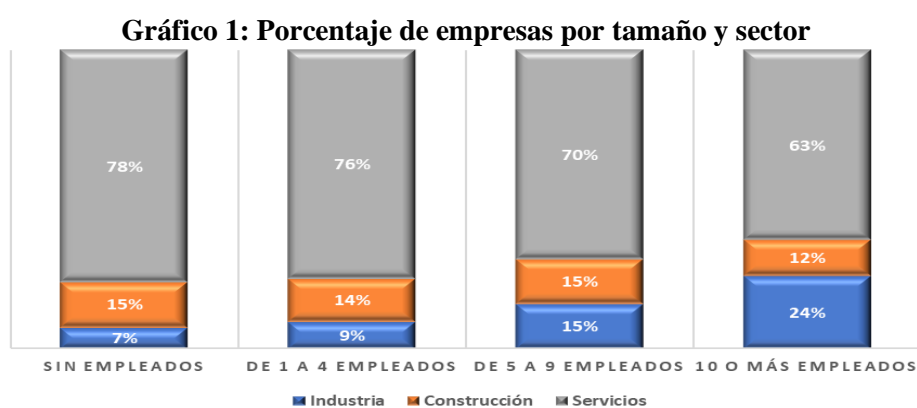
4.1 La estructura empresarial en la zona euro ante la crisis.

El dinamismo económico de la zona euro se encuentra representado a través de un tejido empresarial fuertemente consolidado, compuesto por 18.463.349 empresas en 2015², lo que supone, a su vez, un 72,3% del tejido productivo de la Unión Europea. Entrando en el detalle de composición, la figura del empresario autónomo se alza como el segmento

² Último dato disponible para el conjunto de la eurozona y de la Unión Europea.

con mayor peso relativo de la eurozona, alcanzando, por sí sola, el 61% del total del tejido productivo, a la vez que las empresas entre 1 y 4 trabajadores alcanzan un 28% del total empresarial. Con un peso relativo similar e igual al 6%, se encuentran, por un lado, las empresas que dan empleo a entre 5 y 9 personas y por otro las que emplean a 10 o más trabajadores. Por lo tanto, y destacando la importancia del dato que sigue, un 95% de las empresas de la zona euro tiene menos de 10 trabajadores. Es, en definitiva, fundamental para las autoridades europeas potenciar un marco de actuación adecuado para la supervivencia y el crecimiento de las empresas de menor tamaño, que además son fuente del 34% del empleo total generado por el sector empresarial en la eurozona. Desde un punto de vista de la actividad, un 76% del total del tejido productivo se dedica a la prestación de servicios, frente al 15% de las empresas dedicadas a las actividades de construcción y el 9% de empresas del sector industrial. Este comportamiento no varía, apenas, cuando se analiza la actividad por tamaño de establecimiento, aunque sí destaca el hecho de que, a medida que se reduce el tamaño de las empresas, el peso del sector servicios es mayor, en detrimento de la industria (Gráfico 1).

Considerando la contribución al empleo, resulta interesante observar que el 77% del empleo generado por empresarios autónomos se ubica en el sector servicios, sin duda influenciado en gran parte por los servicios prestados por profesionales liberales, frente al 7% de la industria. Sin embargo, el efecto tamaño resulta significativo al apreciar que el peso relativo de los servicios se reduce hasta el 64% cuando se trata de empresas con 10 o más trabajadores, al mismo tiempo que el empleo generado en la industria aumenta hasta el 30%, probablemente debido, en parte, al efecto economías de escala derivado del tamaño empresarial. A su vez, y derivado de los anteriores datos, se observa, la pérdida de peso de la construcción conforme el tamaño de la empresa aumenta.

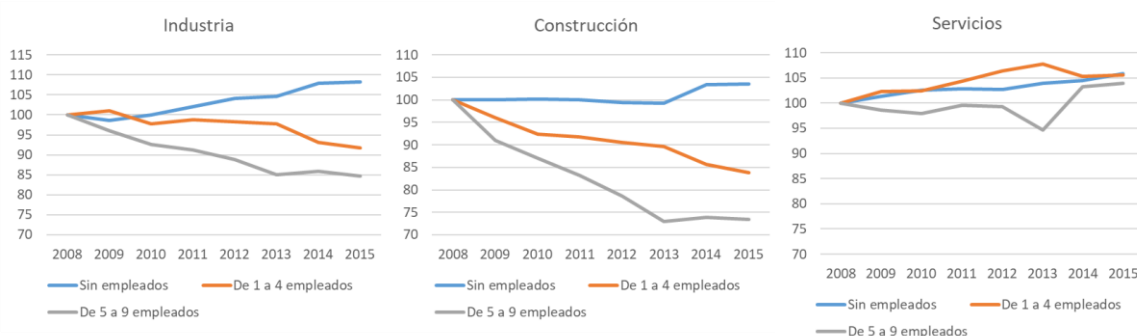


Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

A la vista de los datos presentado, queda patente la importancia de los profesionales autónomos y las microempresas en la zona euro. De esta forma, y teniendo presente que el objeto de estudio de este trabajo es la dinámica emprendedora, el enfoque se va a centrar en el análisis de estos segmentos de empresas más pequeños y, por lo tanto, más cercanos a actividad emprendedora reciente, con el fin de profundizar en sus características estructurales.

En este sentido, resulta interesante analizar, la evolución de la población empresarial de autónomos y microempresas³, diferenciando por sector de actividad y sin perder de vista que el primer año de estudio coincide con el inicio de la crisis financiera. Por ello, el gráfico 2 representa la evolución de la población empresarial en base al dato de 2008, trazando con ello los comportamientos diferenciales que han determinado dicha evolución y la incidencia desigual que ha tenido la crisis según el tamaño y sectores.

Gráfico 2: Evolución de empresarios autónomos y microempresas en la zona euro⁴ por sector de actividad (2008=100)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

No cabe duda de que, a la vista de los resultados presentados desde un punto de vista sectorial, la crisis incidió principalmente sobre los sectores industriales y, principalmente, construcción. Desde una perspectiva de tamaño, la mayor fortaleza la han demostrado los empresarios autónomos, cuya flexibilidad y capacidad de adaptación y reinversión ha permitido que el número de empresas se mantenga prácticamente estables a lo largo del periodo en sectores duramente castigados por la crisis como son la industria y la construcción, a la vez que ha impulsado su crecimiento cuantitativo en los servicios, alcanzando un tejido productivo en 2015 superior en un 6% al de 2008. Por el contrario, las empresas de mayor tamaño (de 5 a 9 trabajadores)

³ Ante la limitación de información publicada para Grecia y Malta a lo largo del periodo considerado, se ha decidido aproximar los datos de la zona euro excluyendo estos países.

⁴ Excluyendo Grecia y Malta.

es el segmento que mayor tasa de fracaso ha experimentado a lo largo de la crisis. Atendiendo a los datos de construcción, el número de empresas de 5 a 9 trabajadores alcanzó su mínimo en 2013, habiendo perdido un 27% de su tejido empresarial en tan solo cinco años, pero sin mostrar apenas recuperación en 2015. El caso industrial, aunque menos intenso, no adolece de conclusiones igualmente negativas para este segmento empresarial, dado que, tras siete años de crisis, su tejido industrial de la zona euro se ha reducido un 15% con respecto a 2008. Es en el caso del sector servicios en donde se puede apreciar un comportamiento distintivo, dado que, tras haber alcanzado un mínimo en 2013, en el cual se apreciaba una reducción del 5% de la población empresarial de entre 5 y 9 trabajadores con respecto a 2008, la dinámica de recuperación económica posterior ha permitido alcanzar en 2015 una población empresarial un 4% superior a la existente en 2008.

Para las empresas de rango intermedio, con una plantilla de entre 1 y 4 trabajadores, la evolución más positiva se ha mostrado, una vez más, en el sector servicios, en donde el tejido productivo no ha dejado de crecer desde 2008 hasta alcanzar, en 2015, un nivel del 6% superior al mostrado en aquel año. Sin embargo, esta dinámica no se ha visto reflejada en los otros dos sectores analizados, dado que la industria dispone de un tejido empresarial de entre 1 y 4 trabajadores un 8% inferior al de 2008 mientras que la construcción ha visto mermada su capacidad productiva en un 16% respecto al inicio de la crisis.

A la vista de los resultados mostrados, la fortaleza de las empresas más pequeñas, especialmente en las actividades destinadas a la prestación de servicios, ha permitido fortalecer parte del tejido empresarial en la zona euro, pero con un alto coste en desapariciones de empresas y, por consecuencia, de empleo.

Una vez se ha analizado la estructura empresarial de la zona euro desde un punto de vista agregado, hay que prestar atención a las peculiaridades de cada país, atendiendo a la evolución propia que han sufrido los emprendedores autónomos y microempresas en cada territorio. Con este objetivo, la tabla 2 presenta la evolución de empresarios autónomos y las microempresas a lo largo del periodo 2008-2015, así como la tasa de empresarialidad, manteniendo 2008 como año de referencia.

El análisis de los datos presentados permite destacar especialmente el caso de Letonia con un crecimiento de la población de los empresarios autónomos del 191% en siete años, aunque con un comportamiento ligeramente decreciente en el caso de las

microempresas. A su vez, y sin salir del ámbito de las repúblicas bálticas, Lituania y Estonia destacan con un fuerte impulso de la población de microempresas (33% y 25% de crecimiento respectivamente) y de empresas autónomas en el caso de Lituania (41% de crecimiento), siendo el caso de Estonia más constante en este caso, en el que prácticamente no ha variado el tejido empresarial de este segmento. Estos resultados son especialmente destacables debido al fuerte impacto de la crisis en las tres repúblicas bálticas, cuyas economías han experimentado severos ajustes que han permitido superar las dificultades de forma exitosa (Garrote et al. 2013).

Otro caso que resaltar, dadas sus contradicciones y dado el fuerte impacto de la crisis que conllevó el rescate financiero, es Irlanda, la cual ha visto incrementar su población de empresarios autónomos en un 65% en el periodo, comportamiento que contrasta con la reducción del 8% del tejido de microempresas a lo largo del mismo periodo. Desde la perspectiva de la dinámica de los empresarios autónomos también destacan positivamente los países integrantes del Benelux, con tasas de crecimiento cercanas al 130%, Francia, Eslovenia y Eslovaquia, con tasas superiores al 45%. Por el contrario, destacan por su comportamiento negativo España, que experimenta una caída del 3% e Italia, Chipre, Alemania y Portugal, con reducciones superiores al 10% o incluso cercanas al 20% como es el caso de los dos últimos países mencionados.

Desde un punto de vista del tejido productivo de las microempresas, que muestra un comportamiento mucho menos dinámico desde 2008, destacan positivamente los casos de Luxemburgo (con un incremento del 33%) y Francia, Eslovenia e Italia, con crecimientos cercanos al 10%. Con perspectiva especialmente negativa se aprecia la evolución experimentada por las microempresas en Portugal, España y Chipre, con reducciones del tejido empresarial de este segmento que oscilan entre el 8% en el primer caso y el 15% en los dos últimos. Resulta significativa la pérdida de tejido productivo entre los segmentos de menor tamaño de estos tres países a lo largo del periodo considerado, lo que debería suponer una oportunidad de reflexión a las autoridades competentes de cara a promover medidas que ayuden a las empresas más pequeñas a ganar competitividad y reducir su probabilidad de fracaso ante ciclos económicos contractivos.

Tabla 2: Evolución del tejido de empresarios autónomos y microempresas 2008-2015⁵
(Ordenado cada segmento de mayor a menor variación en el periodo)

<i>Empresarios autónomos</i>	<i>Número de empresas</i>		<i>Índice de variación</i>		<i>Tasa de empresarialidad</i>		<i>Tasa de variación</i>
	2008	2015	2008	2015	2008	2015	2008-2015
Letonia	19.207	55.969	100%	291%	17,51	58,00	231%
Irlanda	86.602	142.629	100%	165%	37,46	64,28	72%
Eslovaquia	222.013	327.389	100%	147%	82,87	120,41	45%
Eslovenia	51.075	74.611	100%	146%	50,02	75,21	50%
Francia	1.618.824	2.361.988	100%	146%	58,32	80,99	39%
Lituania	79.964	112.630	100%	141%	53,88	78,54	46%
Bélgica	334.931	456.014	100%	136%	70,56	96,06	36%
Luxemburgo	9.196	12.013	100%	131%	43,17	43,84	2%
Países Bajos	685.523	883.775	100%	129%	78,76	101,36	29%
Finlandia	140.724	155.088	100%	110%	52,73	59,22	12%
Estonia	31.779	32.021	100%	101%	47,43	48,96	3%
Austria	207.309	207.735	100%	100%	50,56	48,10	-5%
España	1.736.994	1.688.181	100%	97%	75,82	74,15	-2%
Italia	2.737.144	2.432.989	100%	89%	112,38	97,33	-13%
Chipre	21.197	17.804	100%	84%	54,91	43,11	-21%
Alemania	1.599.010	1.322.461	100%	83%	38,97	32,16	-17%
Portugal	620.178	510.096	100%	82%	119,20	103,07	-14%

<i>Microempresas (1 a 9 empleados)</i>	<i>Número de empresas</i>		<i>Índice de variación</i>		<i>Tasa de empresarialidad</i>		<i>Tasa de variación</i>
	2008	2015	2008	2015	2008	2015	2008-2015
Lituania	42.847	56.851	100%	133%	28,87	39,65	37%
Estonia	34.992	43.883	100%	125%	52,23	67,10	28%
Luxemburgo	12.742	15.449	100%	121%	59,82	56,38	-6%
Francia	866.564	976.010	100%	113%	31,22	33,47	7%
Eslovenia	54.244	59.335	100%	109%	53,13	59,81	13%
Italia	1.132.365	1.229.713	100%	109%	46,49	49,19	6%
Eslovaquia	99.154	104.233	100%	105%	37,01	38,34	4%
Alemania	1.119.012	1.122.691	100%	100%	27,27	27,30	0%
Países Bajos	170.873	170.659	100%	100%	19,63	19,57	0%
Bélgica	156.047	155.473	100%	100%	32,87	32,75	0%
Letonia	45.975	45.713	100%	99%	41,91	47,37	13%
Austria	164.369	161.267	100%	98%	40,09	37,34	-7%
Finlandia	121.075	116.483	100%	96%	45,36	44,48	-2%
Portugal	292.267	269.700	100%	92%	56,17	54,50	-3%
Irlanda	94.839	87.346	100%	92%	41,02	39,36	-4%
España	1.384.135	1.168.283	100%	84%	60,42	51,31	-15%
Chipre	33.982	28.072	100%	83%	88,04	67,97	-23%

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

⁵ Se excluyen del estudio Grecia y Malta por falta de datos en el periodo de estudio. El dato de Chipre corresponde a 2014, al no estar disponible el del 2015.

Asimismo, los datos presentados en la tabla 2 están referidos, también, a la evolución de la tasa de empresarialidad, la cual muestra el número de empresarios autónomos y microempresas por cada 1000 trabajadores activos como indicador del grado de iniciativa emprendedora de la población en edad de trabajar de cada país (Cámaras de Comercio, 2001), lo que se asocia intensamente con los procesos emprendedores y la dinámica entrada - salida al mercado de trabajo. Destacan positivamente, en el caso de los empresarios autónomos, principalmente Letonia e Irlanda con crecimientos del 231% y 72% respectivamente, aunque no se debe dejar de lado la evolución de países como Eslovaquia, Eslovenia, Francia y Lituania, que han experimentado crecimientos enmarcados entre el 40% y el 50%. Por el contrario, por su fuerte reducción de la tasa de empresarialidad que oscila entre los 10 y 20 puntos porcentuales, sobresalen los casos de Chipre, Alemania, Portugal e Italia. El caso de Alemania es especialmente paradigmático, puesto supone, tanto en 2008 como en 2015, la tasa de empresarialidad más baja de la zona euro, de forma que el número de autónomos por cada mil habitantes no llega a 40.

Por otra parte, desde el punto de vista de microempresas, destacan por su fuerte crecimiento de nuevo las repúblicas bálticas y Eslovenia, con tasas entre el 13% y el 37%, frente a la fuerte caída experimentada en España (15%) y Chipre (23%). Países Bajos destaca, esta vez, por mostrar la tasa de empresarialidad más baja de la zona euro, con 20 microempresas por cada 1000 trabajadores activos, seguido de nuevo por Alemania, con una tasa cercana a 27.

4.2 Evolución de la demografía emprendedora en la zona euro

El análisis realizado en el apartado anterior permite anticipar algunas conclusiones sobre las diferencias existentes por la dinámica emprendedora en la zona euro. Sin embargo, estudiar la dinámica emprendedora exige un análisis de los procesos de creación y fracaso empresarial, centradas, en este caso, en los proyectos de menor tamaño, por ser los que albergan el espíritu emprendedor.

Como reflejo de dicha dinámica emprendedora, las tasas de creación y fracaso emprendedor contenidas en la tabla 3 permiten apreciar, separando por tamaño, la idiosincrasia propia de cada país de la zona euro, condicionada por el impacto de la crisis económica y las políticas de respuesta propias de cada territorio.

En este sentido, las cifras son concluyentes y no cabe duda, una vez más, del liderazgo en carácter emprendedor de los países bálticos, con tasas de creación de proyectos autónomos en 2008 del 35% (Estonia), 19% (Letonia) y 28% (Lituania), que se han mantenido prácticamente indiferentes a la crisis hasta 2015 (Lituania) o incluso aumentando en siete puntos porcentuales (Letonia), siendo Estonia el único caso que experimenta reducción de la velocidad de emprendimiento en casi veinte puntos, resultando una tasa del 15,5%, superior todavía a la media de la zona euro. Destacan estos países, de la misma manera, en la creación de microempresas, situándose su tasa en 2015 por encima del 7%, tras una evolución relativa muy positiva. Otros países con un comportamiento de referencia han sido Portugal, Eslovenia, Eslovaquia, Finlandia, Luxemburgo y Países Bajos, los cuales han mantenido en 2015 tasas cercanas o superiores al 10% partiendo de tasas de dos dígitos en el desarrollo de proyectos autónomos, de la misma manera que Eslovaquia y Luxemburgo mostraron, en 2008, posiciones de liderazgo en la creación de microempresas, aunque dicha dinámica se ha ralentizado en 2015, especialmente en el caso de Eslovaquia.

Por el lado contrario, destacan por su menor dinamismo emprendedor, con tasas de desarrollo de empresarios autónomos inferiores al 10% en 2008, Chipre, Bélgica e Italia, aunque si bien es cierto que Bélgica y especialmente Chipre han tenido una evolución muy positiva, manteniéndose Italia en crecimientos similares al comienzo del periodo. Estos países, junto con Irlanda, España y Francia mostraban tasas de creación de microempresas inferiores al 5% en 2008, experimentando, en general una evolución tendencial positiva, aunque con incrementos inferiores a los dos puntos porcentuales en los casos más destacados, salvo Bélgica que no muestra cambios en 2015 con respecto a 2008.

Asimismo, en términos de fracaso empresarial, los países con mayor destrucción de proyectos autónomos en 2008 eran las repúblicas bálticas, junto con Irlanda y Portugal, mostrando tasas en torno al 20% con las excepciones de Irlanda (16%) y Lituania (47%). Estas cifras, representativas de la agudeza con que la crisis afectó a estos países, han experimentado una tendencia a reducirse aproximadamente a la mitad hasta el fin del periodo analizando, salvo el caso de Portugal, que ha mantenido una tasa cercana al 20% a lo largo de todo el periodo.

Tabla 3: Tasas de creación y fracaso emprendedor 2008-2015⁶

	<i>Tasa de creación emprendedora (%)</i>															
	Empresarios autónomos								Microempresas (1 a 9 empleados)							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bélgica	6,5	7,6	8,4	8,6	7,5	6,1	7,2	7,6	4,0	3,8	4,4	4,4	3,9	3,7	4,4	4,0
Alemania	12,3	10,8	11,6	11,9	10,9	10,8	11,1	11,2	6,8	6,5	6,5	6,1	5,6	4,1	4,6	4,2
Estonia	35,3	16,5	17,0	17,9	18,8	17,5	16,5	15,5	6,6	5,7	7,4	8,2	8,0	6,8	7,5	7,9
Irlanda	10,2	12,2	9,5	10,5	11,8	10,2	9,2	9,6	3,2	2,5	2,5	2,9	2,8	3,7	4,4	4,2
España	10,6	10,1	10,9	11,0	11,6	11,7	13,8	13,0	4,2	3,8	4,2	4,3	4,3	4,6	4,8	4,6
Francia	14,0	18,9	18,2	15,4	14,1	12,4	12,7	11,9	3,5	3,0	2,9	2,8	2,6	4,8	4,9	4,8
Italia	8,5	8,8	7,7	7,8	8,4	8,6	8,6	8,4	4,4	4,8	5,2	5,1	4,9	4,9	4,9	6,0
Chipre	1,8	3,9	3,6	4,8	4,7	6,2	10,3	-	4,5	2,9	4,4	4,8	6,3	6,7	5,3	5,3
Letonia	19,2	30,6	27,2	22,8	22,9	21,6	22,1	26,4	15,0	12,5	13,5	20,3	13,5	11,3	10,1	8,9
Lituania	27,8	21,4	34,3	37,8	36,6	34,5	34,3	25,3	13,0	10,4	11,6	12,3	15,2	8,9	12,4	9,8
Luxemburgo	14,5	13,4	14,0	15,1	14,4	14,8	15,0	14,2	9,3	8,8	8,7	8,2	8,4	8,5	8,6	8,0
Países Bajos	15,9	14,4	12,9	13,5	12,4	12,0	12,0	11,6	6,2	4,8	3,5	4,3	3,9	4,1	3,8	3,1
Austria	11,6	10,8	11,3	10,6	10,3	10,4	10,2	10,2	6,0	5,8	5,4	5,4	5,4	3,8	4,2	3,9
Portugal	18,8	15,6	15,6	16,2	16,5	18,9	19,3	21,1	7,8	6,6	6,4	7,5	6,7	8,4	8,2	8,2
Eslovenia	18,5	18,0	15,9	15,4	15,1	20,6	16,0	16,0	6,9	6,3	5,9	5,8	5,7	5,7	6,1	5,3
Eslovaquia	15,8	15,9	11,0	13,0	11,1	8,8	24,7	14,7	17,6	19,2	19,4	17,9	10,6	12,4	6,6	5,2
Finlandia	14,8	12,6	13,7	13,8	11,9	10,0	10,6	9,1	6,4	6,1	6,5	6,0	6,9	4,4	5,4	4,7

	<i>Tasa de fracaso emprendedor (%)</i>															
	Empresarios autónomos								Microempresas (1 a 9 empleados)							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bélgica	4,5	3,8	3,8	3,8	4,1	5,5	5,3	3,8	1,2	1,1	1,1	1,3	1,2	1,2	1,4	1,0
Alemania	14,8	15,2	14,5	14,7	14,6	14,1	15,3	14,9	0,0	2,1	2,2	1,9	1,8	1,7	2,4	1,8
Estonia	20,8	22,6	14,2	11,9	10,6	12,7	10,9	10,0	8,6	9,3	7,5	6,3	7,1	6,8	6,5	5,9
Irlanda	16,2	19,1	12,8	15,4	14,6	13,4	11,3	10,8	5,6	6,9	4,5	5,0	4,1	3,8	4,2	3,6
España	9,9	11,3	10,3	12,0	12,1	11,7	10,0	10,4	9,8	8,0	8,1	6,6	7,4	7,2	6,4	5,8
Francia	9,5	9,0	8,0	7,6	6,7	7,1	7,5	6,9	5,6	5,5	5,2	4,8	3,9	2,2	2,1	2,1
Italia	8,1	7,4	8,0	8,4	8,4	9,5	9,0	10,3	5,2	4,1	4,1	4,7	4,9	5,1	4,9	5,0
Chipre	2,2	5,7	9,3	12,7	9,8	14,6	14,4	14,4	2,7	3,2	7,0	9,6	9,4	5,9	7,4	7,4
Letonia	24,7	22,3	20,6	20,5	21,0	20,9	15,3	10,2	12,4	13,9	7,3	9,7	7,1	6,6	3,8	2,4
Lituania	47,3	36,7	29,1	24,6	23,4	21,1	21,9	24,7	6,3	8,4	7,3	5,3	16,8	5,6	7,9	6,3
Luxemburgo	13,1	11,3	11,7	11,5	11,0	11,6	12,5	12,1	6,0	6,4	6,3	6,6	6,4	6,4	6,5	6,9
Países Bajos	9,7	10,7	9,3	9,7	11,1	9,8	7,8	7,5	1,7	1,6	1,3	1,2	1,5	1,7	1,3	1,0
Austria	7,6	8,4	9,7	10,0	9,6	9,2	8,4	9,5	4,7	4,4	4,9	4,8	4,6	2,9	2,8	3,0
Portugal	20,2	21,4	20,6	21,4	21,2	18,6	17,9	20,3	7,3	7,6	8,2	8,9	8,3	6,9	6,4	6,7
Eslovenia	10,5	11,2	12,2	11,6	12,8	12,3	11,3	12,5	3,9	4,7	5,6	5,6	6,1	5,9	5,2	5,4
Eslovaquia	14,8	14,0	7,6	14,3	11,3	17,3	12,7	13,4	5,9	4,7	6,6	15,2	6,6	6,7	4,3	4,3
Finlandia	12,0	12,9	13,8	0,0	5,9	11,3	11,3	11,0	4,0	4,3	2,9	0,0	7,1	3,1	3,1	4,4

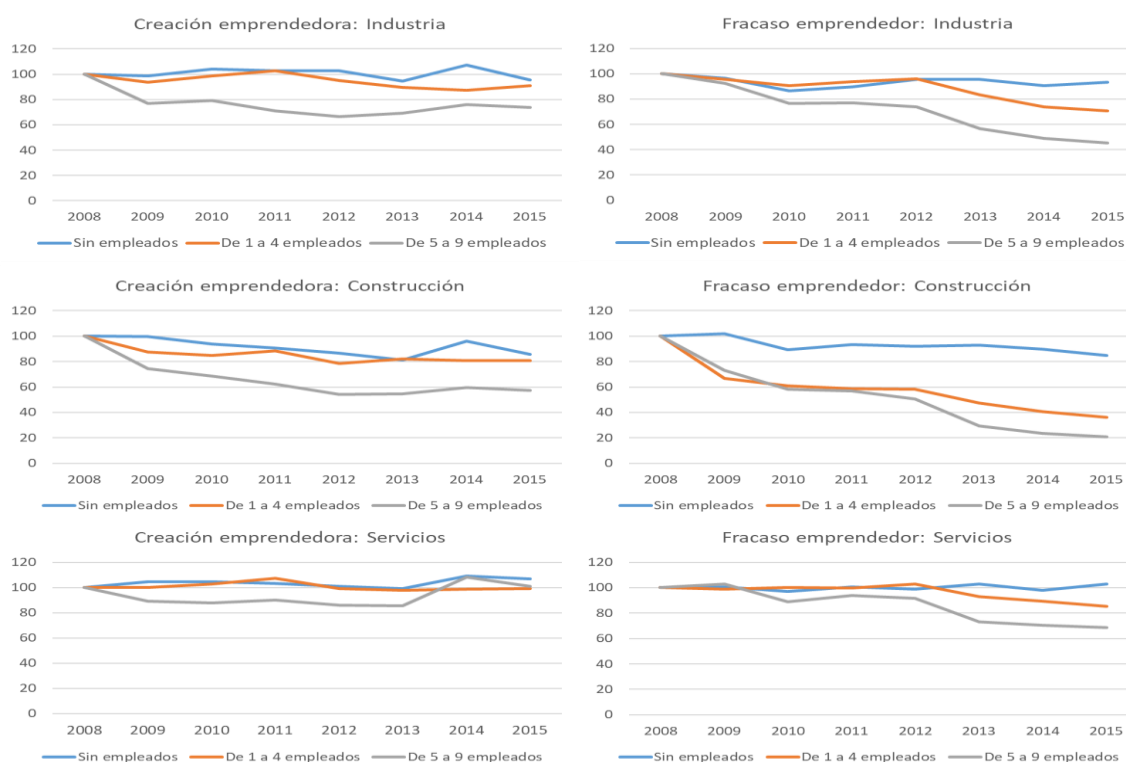
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

⁶ Se excluyen del estudio Grecia y Malta por falta de datos en el periodo de estudio. El último dato de Chipre corresponde a 2014, al no estar disponible el del 2015.

Atendiendo a la evolución del fracaso microempresarial, Letonia lideraba, al inicio del periodo, la destrucción de tejido productivo con tasas superiores al 12%, aunque también destacan los casos de España (aproximadamente un 10%), Estonia y Portugal con tasas del 8,6% y 7,3% respectivamente, aunque mostrando una evolución tendencial positiva a lo largo del periodo estudiado, manteniéndose únicamente Portugal por encima del 6%, con una reducción únicamente de 0,6 puntos porcentuales, y con el caso extraordinario de Letonia, que ha visto reducida su tasa de fracaso microempresarial en diez puntos.

Por otra parte, como complemento al análisis realizado de tasas de dinamismo emprendedor, y atendiendo a los datos disponibles a nivel sectorial desde una perspectiva agregada a nivel zona euro, el gráfico 3 presenta la evolución, en base a 2008, de los procesos de creación y fracaso emprendedor, segmentando por tamaño y sector. En base a los datos presentados en dicho gráfico, se puede apreciar que, en términos generales, la creación de empresas se ha reducido con respecto al 2008. Sólo en el caso de los servicios se aprecia una dinámica real de emprendimiento tras el periodo más duro de la crisis, protagonizado principalmente por autónomos.

Gráfico 3: Creación y fracaso emprendedor en la zona euro⁷ (2008=100)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

⁷ Excluidos Grecia y Malta por falta de datos.

Conclusiones, por otra parte, que ratifican el protagonismo, aún mayor, de los servicios en las nuevas tendencias empresariales enfocadas a tendencias intensivas en la personalización del servicio o en la gestión del conocimiento como, por ejemplo, la prestación de servicios personales y asistenciales (en una sociedad cada vez más longeva) o a la gestión de datos, enmarcada por el desarrollo de nuevos paradigmas como la realidad Big Data o el desarrollo de las tecnologías *The Internet of Things*; frente a sectores como la construcción o la industria que pierden, paulatinamente, relevancia en la sociedad.

Desde el punto de vista del fracaso empresarial, no cabe duda de las dificultades a las que se han enfrentado las empresas a lo largo de la crisis, particularmente en el caso de los autónomos, más flexibles, pero también con menos recursos y capacidad de resistencia. De hecho, este segmento dedicado a la prestación de servicios es el único que mantiene tasas ligeramente superiores a las de 2008. En lo que respecta a la construcción (principalmente) y la industrial, la tendencia de reducción del número de fracasos es patente, aunque significativamente más lenta en el caso de los autónomos.

4.1 Dinámica emprendedora: Función de fracaso emprendedor.

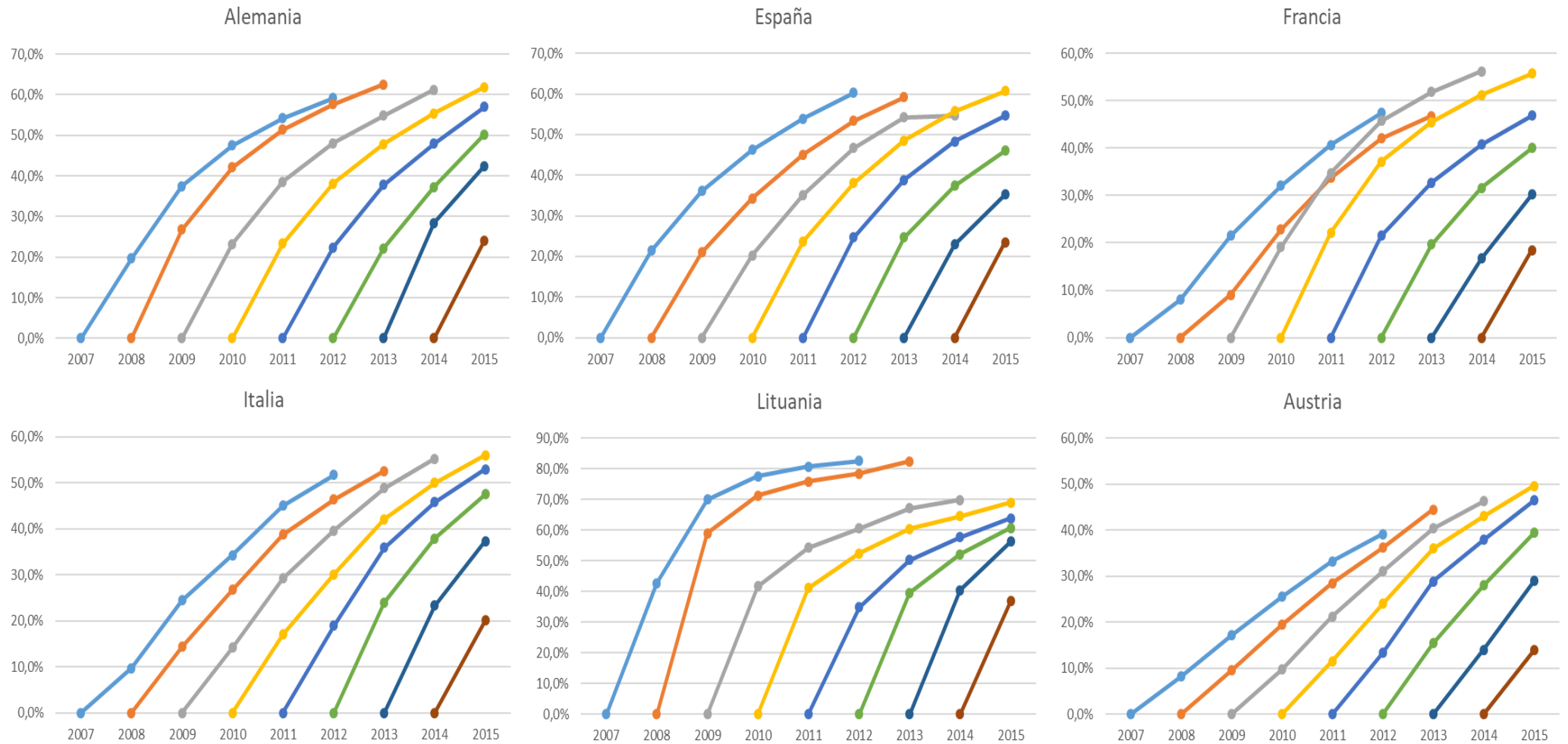
El estudio de la mortalidad empresarial por añadas permite comprender mejor la dinámica de supervivencia de las empresas según su añada de nacimiento, captando los cambios estructurales y coyunturales que influyen en el fracaso de las empresas. La zona euro se compone, actualmente, de diecinueve países, lo que dificulta e incluso hace denso un estudio en detalle por país. Para evitar esto, se han seleccionado una serie de países que reflejan ciertas características interesantes. En primer lugar, la selección de Alemania, España, Italia y Francia se justifica por el hecho de abarcar el 75% del tejido empresarial de toda la eurozona. De este conjunto de países, como se aprecia en el gráfico 4, Alemania destaca por tener la más elevada tasa de mortalidad “infantil”, dado que el 24% de los empresarios autónomos o microempresas nacidas en 2014 fracasan al año siguiente de constituirse, habiendo aumentado 4,4 puntos porcentuales con respecto a 2007. España destaca por tasas altas, pero prácticamente invariables a lo largo de la crisis (apenas 1,5 puntos), lo que permite entrever condicionantes más estructurales que coyunturales en el trasfondo de este fenómeno. Ambos países cuentan con la mayor probabilidad de fracaso empresarial al quinto año de actividad, superior al 60%.

En términos de evolución, los autónomos y microempresas francesas e italianas han visto incrementar su probabilidad de fracaso a un año en más de diez puntos porcentuales desde 2007 a 2014, hecho que resta una fuerte competitividad y capacidad de innovación a estos países con respecto a otros territorios europeos.

Por otro lado, los casos de Lituania y Austria han sido seleccionados por reflejar las características particulares e interesantes que siguen. En el primer caso, la probabilidad de fracasar de las empresas más pequeñas durante el primer año de vida es del 37%, siendo la probabilidad a cinco años del 70%. Sin embargo, destaca el hecho de que, a lo largo de la crisis, las políticas económicas llevadas a cabo han permitido reducir ambas tasas en seis y catorce puntos porcentuales respectivamente, lo que pone a Lituania en la senda adecuada de fomento empresarial, aunque con un largo camino por recorrer.

En el caso de Austria, la probabilidad de fracaso a un año partía en 2007 de uno de los niveles más bajos de la eurozona (8,2%), pero la misma se ha visto incrementada en prácticamente seis puntos porcentuales. Igualmente, la probabilidad de fracaso a cinco años era una de las más bajas en 2007, no alcanzando el 40%. Sin embargo, las consecuencias de la crisis han cambiado dicha dinámica, de forma que el 50% de los autónomos o microempresas fracasan tras cinco años de actividad.

Gráfico 4: Función de fracaso emprendedor: empresarios autónomos y microempresas (por añada de constitución)



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

4.2 Evolución de los patrones de especialización: De la crisis a la recuperación

En apartados anteriores se ha podido apreciar como los procesos de dinámica emprendedora se concentran, en mayor medida, en el sector servicios como motor de desarrollo de la zona euro. Una crisis como la vivida, que ha tenido en la zona euro uno de sus focos más activos, ha incidido en las decisiones de los emprendedores, pero también ha tenido importantes consecuencias sobre el modelo productivo de los países miembros del euro. El índice de especialización, presentado en la tabla 4, relaciona la mayor presencia de un sector en un país con respecto a los valores medios de la zona euro entre 2008 y 2015.

Tabla 4: Evolución del índice de especialización en la zona euro (2008-2015)

	<i>Índice de Especialización (2008)</i>			<i>Índice de Especialización (2015)</i>			<i>Variación (2008-2015)</i>		
	Industria	Construcción	Servicios	Industria	Construcción	Servicios	Industria	Construcción	Servicios
Bélgica	79%	95%	104%	69%	112%	101%	88%	118%	98%
Alemania	105%	78%	104%	124%	93%	98%	118%	118%	95%
Estonia	109%	86%	102%	115%	86%	101%	105%	100%	99%
Irlanda	71%	162%	90%	74%	136%	96%	104%	84%	107%
España	82%	125%	97%	75%	102%	103%	92%	81%	106%
Francia	92%	108%	99%	90%	119%	97%	97%	110%	98%
Italia	120%	97%	98%	118%	91%	100%	98%	94%	102%
Chipre	122%	112%	95%	117%	100%	98%	97%	90%	104%
Letonia	108%	60%	108%	113%	67%	105%	105%	112%	97%
Lituania	115%	97%	99%	124%	106%	96%	108%	109%	97%
Luxemburgo	38%	69%	115%	32%	76%	113%	83%	110%	98%
Países Bajos	65%	95%	106%	64%	97%	105%	98%	103%	99%
Austria	93%	57%	110%	95%	64%	108%	102%	112%	97%
Portugal	89%	79%	106%	92%	64%	108%	103%	80%	102%
Eslovenia	165%	113%	88%	163%	94%	93%	98%	83%	106%
Eslovaquia	183%	122%	84%	167%	131%	86%	91%	107%	102%
Finlandia	118%	103%	97%	112%	114%	96%	95%	111%	99%

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

A la vista de los resultados presentados, el patrón de especialización de la zona euro parece influenciado por condicionantes geográficos, de forma que las zonas más especializadas en servicios aparecían, al inicio de la crisis, en países situados en el centro de Europa o en el este (repúblicas bálticas), aunque también se da la excepción de la economía portuguesa. Similar comportamiento se da en el caso la industria, aunque sobresalen los casos de Eslovenia y Eslovaquia. En el caso del peso de la construcción en el modelo productivo, sobresalían indiscutiblemente los países que

experimentaron una burbuja inmobiliaria, como España e Irlanda. La incidencia de la crisis ha marcado, en estos países, pero también en otros como Eslovenia y Portugal, un claro trasvase de los esfuerzos productivos desde la construcción hasta los servicios, principalmente, o la industria, lo que supone el mayor cambio experimentado en la zona euro a lo largo del periodo analizado. No obstante, también es necesario advertir del incremento del peso de la construcción en otros países como Bélgica, Alemania, Letonia o Austria, con un incremento mínimo del 12% o de la industria con Alemania como máximo exponente, reflejado en el aumento del índice de especialización del 18% y ejemplo de la clara apuesta de este país por un sector en donde cuenta con fuertes ventajas competitivas y altos índices de exportaciones.

4.3 Dinámica de convergencia y divergencia regional en la zona euro

Por último, aportando una visión adicional a los análisis anteriores, se pretende analizar el proceso de convergencia entre los distintos países de la zona euro. Siguiendo a Crecente et al. (2014, 2015), la variable de crecimiento o disminución medio anual de las empresas es adecuada para aproximar el crecimiento económico, dada la correlación existente entre el PIB per cápita y la evolución de la población empresarial, asumiendo, por lo tanto, una mayor riqueza por habitante en los países con mayor tejido empresarial. En el ámbito de este trabajo, focalizando en el tejido productivo autónomo y microempresarial, aproximar la densidad empresarial a través de estos segmentos de población resulta adecuado, dado que concentran el 95% de la población total.

Una estructura empresarial europea basada en la pequeña empresa, aun contando con altas dosis de flexibilidad ante shocks económicos, adolece de los niveles de productividad y competitividad necesarios en el crecimiento a largo plazo. Ello provoca procesos de divergencia entre los países de la zona euro, tal y como se muestra en el gráfico 4, que analiza, para cada país, la variación de empresas a lo largo del periodo 2008-2015 con respecto a la densidad empresarial de 2008.

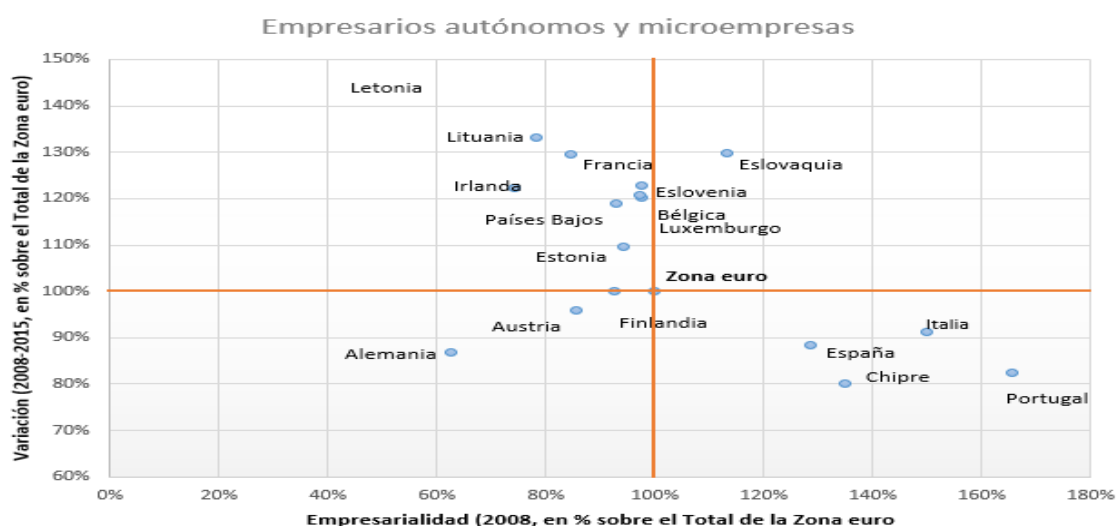
Los resultados permiten apreciar una realidad caracterizada por la divergencia surgida del impacto diferencial de la crisis en cada país y las respuestas de las propias autoridades. En primer lugar, destacan cuatro países con las mayores tasas relativas de empresarialidad antes de la crisis, pero a los que la misma repercutió decisivamente, siendo protagonistas en los episodios de la crisis de deuda. Portugal, Italia, Chipre y

España han visto mermada su dinamismo emprendedor en relación con el resto de la zona euro habiendo partido de una posición privilegiada.

Por el lado contrario, y de forma paradigmática, destacan otros países que partían de una situación relativamente peor en tasas de empresarialidad con respecto a la media y que sufrieron, igualmente, los efectos de una profunda crisis, pero que han salido de la misma mostrando una fortaleza inusual reflejada en un fuerte dinamismo empresarial, tal y como es el ejemplo de los países bálticos e Irlanda.

Por último, el caso de Alemania merece mención propia, pues al comienzo de la crisis mostraba la segunda peor tasas de empresarialidad relativa de la eurozona, habiendo ganado en estos siete años analizados aproximadamente veinte puntos de convergencia con la media, aunque sigue destacando por su alejamiento de esta.

Gráfico 5: Densidad empresarial y crecimiento acumulado (2008-2015)⁸



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat

5 Conclusiones

A lo largo del periodo 2008-2015, bien a raíz de factores estructurales o bien debido a causas coyunturales como la crisis y las respuestas a la misma que las autoridades de cada país han ofrecido, las empresas de la eurozona han mostrado comportamientos demográficos diferentes, a la vez que su dinámica de creación y fracaso se ha visto alterada como motivo de la necesidad de adaptación aun entorno económico complejo.

No cabe duda de la importancia de las empresas de menor tamaño en los países de la zona euro. Empresarios autónomos o microempresas, con hasta 9 empleados, son el vivo reflejo del espíritu emprendedor europeo, abarcando el 61%, 28% y 6%

⁸ Se excluye Grecia y Malta de la zona euro por falta de datos. El cálculo se hace para empresarios autónomos y microempresas.

respectivamente del tejido productivo de los países del euro. Asimismo, es indiscutible la calificación de la zona euro como un territorio de servicios, dado que el 76% del total de las empresas realiza su actividad en este sector, creando la mayoría del empleo en él. A lo largo del difícil periodo de crisis, las microempresas y los autónomos que más han sufrido sus efectos son, sectorialmente, las empresas dedicadas a actividades de construcción e industria, destacando, ya desde una perspectiva de tamaño, la mayor fortaleza del segmento autónomo y su crecimiento en la prestación de servicios. En general, a medida que las empresas son más grandes, las dificultades aumentaban, debido probablemente a una menor flexibilidad a la hora de ajustar su estructura económico-financiera a la realidad de una economía en dificultades.

Desde un punto de vista territorial, a lo largo del trabajo se destaca el caso de Irlanda y las repúblicas bálticas como paradigma de evolución positiva de la tasa de empresariedad, así como en cuanto al nacimiento de proyectos empresariales autónomos o microempresariales, pero también en relación con altas tasas de fracaso empresarial, lo que ha marcado positivamente la evolución relativa de su densidad empresarial. No se debe olvidar poner en contexto estos resultados, sobre todo dada la intensidad con la que la crisis golpeó sus economías y las respuestas de política económica llevadas a cabo. Lituania, además, destaca especialmente por ser de los países con mayor probabilidad de fracaso empresarial si se analiza el mismo por añadas de nacimiento, pero a su vez es relevante por haber reducido dichas probabilidades de forma realmente sustancial. A su vez, Irlanda vuelve a destacar, en este caso junto a España, en la fuerte reducción del peso de la construcción, antaño protagonista en el crecimiento, dentro del tejido productivo.

Algunos países del sur de Europa, como España, Portugal o Chipre, destacan en la reducción de la población de empresarios autónomos y microempresas, así como en la evolución negativa de sus tasas de empresariedad, lo que ha afectado a su dinamismo emprendedor en relación con el resto de la zona euro habiendo partido de una posición privilegiada en 2008. De hecho, Portugal y Chipre son casos especialmente negativos en cuanto a la evolución de la tasa de creación emprendedora, especialmente en relación con los autónomos, manteniendo Chipre una evolución muy negativa de tasa de fracaso (Portugal se mantiene estable o mejora ligeramente en el segmento microempresarial). España también ha empeorado, aunque no de forma tan sustancia, su tasa de creación emprendedora, destacando, además, por una evolución negativa en cuanto a la tasa de

fracaso de empresarios autónomos. Un análisis de la función de fracaso en este país permite detectar, más allá de los efectos de la crisis, factores estructurales que impiden reducir sustancialmente la probabilidad de fracaso.

Por lo tanto, la zona euro representa una imagen compuesta por un tejido empresarial consolidado y con peso mayoritario de Pymes dedicadas a la prestación de servicios. Sin embargo, esta imagen no escapa de mostrar fuertes contrastes cuando se analiza la realidad en determinados territorios en donde, si bien la crisis ha impactado con intensidad, la diversidad de respuesta de las autoridades junto con la idiosincrasia estructural ha llevado a resultados muy dispares en la evolución de la dinámica emprendedora, como se aprecia al comparar, especialmente, los países del sur de Europa con casos como Irlanda y las repúblicas bálticas.

6 Referencias

- Amodóvar (2016): *Actividad emprendedora y crecimiento económico, Tesis doctoral de la Universidad de Extremadura.*
- Audretsch, D., Thurik, A. R., Verheul, I.; Wennekers, A. (2002): *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European – US Comparison, Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publisher.*
- Audretsch, D. B. (2007): " Entrepreneurship capital and economic growth», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 23, nº 1, p. 63-78.
- Banco de España (2015): "La dinámica empresarial en España: características, determinantes e implicaciones", *Informe Anual*, P. 109-138.
- Boente, W.; Heblich, S. y Jarosch, M. (2008): " Entrepreneurship Capital, Knowledge Spillovers and Regional Productivity: Some Empirical Evidence from European Regions", *Working Paper IAREG Growth WP3/05*, Noviembre.
- Comisión Europea (2003): Libro verde: *El espíritu empresarial en Europa. Documento basado en COM(2003) 27, Bruselas.*
- Comisión Europea (2004): *Business demography in Europe Results for 10 Member States and Norway, European Communities.*
- Callejón, M. y Segarra, A. (1999): "Business Dynamics and Efficiency in Industries and Regions: The Case of Spain", *Small Business Economics*, nº13, p.253-271.
- Cámara de Comercio (2001): *La creación de empresas en España. Análisis por Regiones y sectores, Servicio de estudios. Cámara de Comercio, Industria y*

Navegación de España y Fundación INCYDE, Madrid.

- Crecente, F. J., Martos, E. I. y Rivera, L. F. (2014): “Análisis de la demografía empresarial de las regiones españolas: Evolución y fuentes”, *XL Reunión de Estudios Regionales*.
- Crecente, F. J., Martos, E. I. y Rivera, L. F. (2015): “Evolución de la demografía de los empresarios autónomos en las regiones españolas: el germen del emprendimiento”, *XLI Reunión de Estudios Regionales*.
- Duque, J. C., García, J. R. y Suriñach, J. (2012): “Propuesta metodológica para la desagregación espacio-temporal de los indicadores de demografía empresarial”, *Investigaciones Regionales*, nº23, p. 77-104.
- EUROSTAT (2007): *Eurostat – OECD Manual on Business Demography Statistics, European Communities / OECD*.
- Fariñas, J. C. y Huergo, E. (2015): “Demografía empresarial en España: tendencias y regularidades”, *Estudios sobre la Economía Española, FEDEA*, nº24, p.1-66.
- Garrido, R. (2008a): *La dinámica empresarial en España. Un enfoque territorial, Fundación EOI*.
- Garrido, R. (2008b): *La dinámica empresarial en España. Un enfoque sectorial, Fundación EOI*.
- Garrote, D., Del Río, P., Sastre, T. y Valdeolivas, E. (2013): “El ajuste en los países bálticos tras la crisis financiera”, *Boletín Económico Banco de España*, octubre, p. 137-151.
- Hannan, M. T. y Freeman, J. (1977): “The population ecology of organizations”, *American Journal of Sociology*, nº49, p.149–164.
- Herce, J. A. et al. (2012): *Emprender en momentos de crisis. Riesgos y factores de éxito, Fundación Mapfre, Madrid*.
- Lupiáñez, L. et al. (2014): "El emprendimiento como motor del crecimiento económico", *Boletín Económico de ICE*, nº3048, p.55-63.
- Markowicz, I. (2007): “Business demography – The analysis of firm population in the Zachodniopomorskie Voivodship as Compared to the Polish and European Market”, *Folia Oeconomica Stetinensia*, nº1, p.53-62.
- Martin, M. y Segarra, A. (2004): "Dinámica empresarial en las industrias maduras españolas", *Economía Industrial*, nº355-356, p. 97-106.

- Minniti, M. (2012): " El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones ", *Economía Industrial*, nº383, p.23-30.
- Nunes, A. y Sarmento, E. (2010): "Business Demography Dynamics In Portugal: A Non-Parametric Survival Analysis," *GEE Papers*, nº22, p. 1-24.
- OCDE (2017), *The Geography of Firm Dynamics: Measuring Business Demography for Regional Development*, OECD Publishing, Paris.
- Ptak-Chmielewska, A. (2011): "Business demography issues and empirical research on dynamics of enterprises population in Poland", *Oeconomia*, nº1, p. 69-81.
- Rossetti, F. (2017): "The Business Demography of the ICT Sector in Europe", *JRC Science for Policy Report*, European Commission, p.1-57.
- Stanback, T.M. y Knight , R.V. (1970); *The Metropolitan Economy: the Process of Employment Expansion*. Columbia University press, Nueva York.
- Segarra, A. et al. (2002a): *La creación y la supervivencia de las empresas industriales*, Civitas, Madrid.
- Schrör, H. (2007a): "Business demography: growth in the population of enterprises", *Eurostat Statistics in focus*, nº48/2007, p. 1-8.
- Schrör, H. (2008a): "Enterprise births, survivals and deaths – employment effects", *Eurostat Statistics in focus*, nº44/2008, p. 1-8.
- Schrör, H. (2008b): "Business demography in Europe: employers and job creation", *Eurostat Statistics in focus*, nº100/2007, p. 1-8.
- Schrör, H. (2009): "Business Demography: employment and survival", *Eurostat Statistics in focus*, nº70/2009, p. 1-8.
- Thurik R., Verheul, I. (2002): *The relationships between entrepreneurship and unemployment. The case of Spain*. Centre for Advanced Small Business Economics. Erasmus University Rotterdam.
- Van Dijk, J. y Pellenbarg, P.H. (2000): "Spatial perspectives on firm demography", *Papers in Regional Science*, Nº 79, p.107-110.
- Van Wissen, L. J. G. (2002): "Demography of the Firm: A Useful Metaphor?", *European Journal of Population/Revue Européenne de Démographie*, nº 18, p.263-279.
- Verduyn, F. (2013): "Business Demography", NBB Economic Review, Junio, P.39-56.