

EL EMPRENDIMIENTO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS NACIONES

MARIA MINNITI (*)

Department of Strategy and Entrepreneurship
Cox School of Business
Southern Methodist University

En 1732, el economista irlandés Richard Cantillon describió el emprendimiento como la voluntad de los individuos de desarrollar formas de intermediación que implican el riesgo económico de una nueva empresa. Desde entonces, distintos economistas como John Stuart Mill, Jean Baptist Say, Joseph Schumpeter, y William Baumol han sido algunos de los autores que

más han contribuido a nuestro entendimiento del comportamiento emprendedor y a sus implicaciones para el crecimiento económico.

De hecho, en estos últimos años, tanto en los ámbitos políticos como en los económicos, se ha notado una creciente atención hacia la figura del emprendedor como guía del cambio y del crecimiento económico. En 1998, por ejemplo, la OCDE lanzó un programa denominado *Fostering Entrepreneurship* que pretendía ofrecer un mejor entendimiento del papel que los emprendedores desempeñan en la economía. En la misma línea, gobiernos de todo el mundo han puesto en marcha distintas iniciativas dirigidas a fomentar el emprendimiento y el crecimiento económico.

La importancia de la figura del emprendedor para el desarrollo económico también ha sido reconocida por las más importantes organizaciones internacionales de ayuda. Tanto el Banco Mundial, como la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) han abordado iniciativas dirigidas a entender y fomentar el emprendimiento en los países en

vías de desarrollo. Es importante comprender el papel que desempeña el emprendimiento en el crecimiento económico, ya que gobiernos de todo el mundo están invirtiendo enormes sumas de capital en la búsqueda de políticas que, a falta de tal entendimiento, pueden tener un efecto limitado, si lo tienen, en las condiciones macroeconómicas de un país (Easterly 2005).

Los análisis tradicionales realizados en torno al crecimiento económico suelen centrarse en las grandes empresas y dejan de lado el papel que desempeñan las pequeñas empresas y las empresas de nueva creación. No obstante, la literatura reciente ha mostrado que las pequeñas empresas y las empresas de nueva creación generan una significativa cantidad de innovaciones, rellenan nichos de mercado y aumentan la competencia, promoviendo de tal modo la eficiencia económica. De hecho, al considerar la naturaleza complementaria de la actividad económica entre distintos grupos de empresas, es posible imaginarse un modelo de economía más realista, en el que la actividad económica de una nación es resultado de la interacción de las empresas consolidadas, de las de nueva creación y de las

pequeñas. Esta perspectiva ofrece una mejor comprensión del motivo por el que el emprendimiento se convierte en un factor vital para el crecimiento de la economía en su conjunto.

Al involucrarse en actividades productivas, el emprendedor desempeña una función dual. La primera función consiste en descubrir las oportunidades de beneficio no explotadas. Esto traslada la economía desde un punto económicamente (y tecnológicamente) ineficiente hacia un punto de producción más eficiente económicamente (y tecnológicamente). La segunda función se lleva a cabo a través de la innovación. En este papel de innovador, el emprendedor expande las posibilidades de producción (FPP). Este cambio representa la verdadera naturaleza del crecimiento económico, un aumento del output real debido al aumento de la productividad real.

Este artículo trata de explorar la compleja relación que existe entre el emprendimiento y el crecimiento económico. Los mercados y la competencia son los dos requisitos necesarios para que se produzca el crecimiento económico. No obstante, el mercado y la competencia solamente funcionan gracias a la labor de intermediación y a las actividades que implican un riesgo llevadas a cabo por los emprendedores. De hecho, el emprendedor actúa como elemento facilitador para la actividad económica transformando las oportunidades de beneficio no explotadas en productos y servicios comercializables. Este artículo sostiene que no puede haber crecimiento económico sostenido sin emprendimiento.

¿QUÉ DICE LA TEORÍA ECONÓMICA ACERCA DE LA RELACIÓN ENTRE EMPRENDIMIENTO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO? ¶

Aunque la relación existente entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico se ha dado con frecuencia por hecho, la naturaleza exacta de dicha relación y los canales que permiten que la actividad emprendedora influya en el crecimiento aún se desconocen en buena medida. Ya en 1934 Schumpeter puso el emprendimiento en el centro del crecimiento económico. No obstante, con muy pocas excepciones, los emprendedores se han visto excluidos de los modelos formales del crecimiento económico y, durante mucho tiempo, los especialistas que trabajaban con modelos analíticos han descuidado el fenómeno del emprendimiento y simplemente lo han tratado como parte de los residuos que no se pueden atribuir a ningún input productivo susceptible de ser medido (Baumol 1993).

El interés por el crecimiento económico puede remontarse al menos a Adam Smith. No obstante, no fue hasta la II Guerra Mundial cuando los estudiosos del tema empezaron a prestarle particular atención a la necesidad del crecimiento sostenible en los países ricos y a la del desarrollo en los más pobres. Antes de la II Guerra Mundial, los investigadores que estu-

diaban el crecimiento se habían centrado principalmente en las economías más desarrolladas. Influenciados por la Gran Depresión de los Estados Unidos y por la industrialización de la Unión Soviética a través de inversiones y de medidas de ahorro obligatorias, la absorción del excedente de trabajo se había convertido en su principal preocupación.

De acuerdo con este planteamiento, la acumulación de capital fue fundamental, puesto que el crecimiento era proporcional a la inversión. Por ejemplo, a falta de una comprensión clara del concepto de emprendimiento, los economistas que en aquel tiempo estudiaban el desarrollo postularon que los países pobres serían incapaces de ahorrar lo bastante para poder crecer y advirtieron de que la ayuda extranjera por parte de los países más ricos era necesaria para llenar ese vacío. De hecho, el clima intelectual predominante en los años cincuenta se basaba en la creencia de que tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo la planificación estatal era fundamental para el éxito económico.

En 1957, en medio de este clima intelectual, Robert Solow publicó su famoso modelo de crecimiento. En este modelo, la producción económica estaba generada por la interacción del capital físico y del trabajo, y su crecimiento por el cambio tecnológico (Solow 1956, 1957). El argumento que subyacía era que la inversión por sí sola no podría mantener el crecimiento debido a sus rendimientos decrecientes. Para Solow, el crecimiento a largo plazo solamente podría mantenerse a través del progreso tecnológico, y no con la inversión. Desafortunadamente, aunque en numerosos casos ha resultado muy útil, el modelo de Solow no consiguió explicar los orígenes del crecimiento puesto que el cambio tecnológico quedaba fuera del contexto económico. Además, en su modelo no contempló la figura del emprendedor.

Un cambio en la tendencia del desarrollo económico no ocurrió hasta bastante más tarde, en los años ochenta y noventa. Romer (1990, 1994) llevó más allá la idea de Solow considerando el progreso técnico. La teoría del crecimiento endógeno de Romer resolvió este aspecto incluyendo mecanismos que relacionaban el capital humano con la creación de nuevas tecnologías, de modo que el cambio tecnológico ya no se encontraba fuera del modelo, sino que más bien estaba determinado por las características descritas en el mismo (Jovanovic y Rob 1989, Romer 1990). En estos modelos, el gasto en I+D produce un conocimiento que a su vez conduce al cambio tecnológico y al crecimiento. No obstante, el conocimiento generado por los cambios tecnológicos se disemina a otros individuos aumentando de esta manera su capacidad de producir más invenciones. Así, se pone en marcha una externalidad positiva que permite un cambio tecnológico sostenible y posiblemente creciente a lo largo del tiempo (Romer 1986).

La literatura sobre el crecimiento endógeno representa el estado del arte en relación a las causas y a

la estructura del crecimiento económico y nos ayuda a comprender la propagación y la aparición del cambio tecnológico y su relación con el crecimiento. Lamentablemente, aunque el enfoque se desplazó de la inversión en capital físico a la inversión en capital humano, los modelos de crecimiento endógeno siguieron descuidando el papel del emprendimiento a la hora de generar crecimiento sostenible y desarrollo económico. Solamente a finales de la década de los noventa se hizo evidente que estos modelos no se podrían aplicar fácilmente a aquellos países donde el crecimiento ha sido notable en los últimos años incluso en ausencia de un gasto significativo en I+D, ni a países en los que un abundante gasto en I+D ha generado un crecimiento bajo o nulo. Desde entonces, varios economistas interesados en las dinámicas de las pequeñas empresas y en las de nueva creación, empezaron a argumentar que el problema procedía del hecho de que a pesar de ser muy útiles y sofisticados, estos modelos habían ignorado de nuevo el emprendimiento (Minniti y Levesque, 2008).

De hecho, en los últimos diez años, es cuando se ha empezado a comprender mejor cuáles son las características distintivas de los emprendedores (Lazear 2005) y a incorporar el papel del emprendedor en los modelos de crecimiento. (Acs *et al.* 2004, 2005, Minniti y Levesque 2010). Entre los estudios que tienen en cuenta el papel del emprendedor, Michelacci (2003) propone un modelo de crecimiento endógeno, en el cual el cambio tecnológico precisa tanto a los investigadores que generan nuevas ideas, como a la figura del emprendedor que las transforma en innovación, es decir, en operaciones económicamente viables. Michelacci demuestra que cuando los emprendedores obtienen rendimientos demasiado bajos de la innovación, se asignan muy pocos recursos al emprendimiento y, como resultado, debido a esta carencia de competencias emprendedoras, los rendimientos de la I+D son bajos.

Del mismo modo, Acs *et al.* (2004) afirman que uno de los grandes avances que ha aportado la teoría del crecimiento endógeno es la idea de que las inversiones en capital humano impulsan el crecimiento económico a través del desbordamiento de conocimiento. También afirman que la teoría del crecimiento endógeno no explica cómo ni por qué ocurren tales desbordamientos y que el vínculo que falta es el mecanismo que convierte el conocimiento en «conocimiento económicamente relevante». Dentro de este contexto sugieren la existencia de un filtro entre el conocimiento y el conocimiento económicamente relevante e identifican el emprendimiento como el mecanismo que hace esa conversión de conocimiento. Por lo tanto, se centran en el emprendimiento como vehículo que permite que se entable una relación entre el conocimiento y el conocimiento comercializable.

Como los trabajos anteriormente tratados, las recientes publicaciones sobre crecimiento centran su aten-

ción en el papel de los emprendedores como agentes que transfieren al mercado los descubrimientos tecnológicos basados en la investigación. Sin embargo, la caracterización del cambio tecnológico o de la innovación (ambas palabras se utilizan como sinónimos) no se encuentra suficientemente definida y como resultado de ello, no se presta suficiente atención al hecho de que ambos podrían ser resultado de distintas actividades, de las cuales solamente algunas precisan gasto en I+D, pero todas necesitan la presencia de emprendedores.

Minniti y Levesque (2010) son los primeros que tratan de rellenar este vacío. En su trabajo identifican como rasgos característicos de los emprendedores su estado de alerta ante las oportunidades (Kirzner 1973, Shane y Venkataraman 2000) y su voluntad de afrontar los gastos iniciales, y no su implicación en descubrimientos tecnológicos originales que, en cambio, solamente diferencian sus tipos. Partiendo de Gancia y Zilibotti (2005), Minniti y Levesque demuestran que el alto crecimiento económico surge cuando aumenta el número de emprendedores-investigadores, emprendedores-imitadores o ambos. De modo concreto sostienen que los emprendedores son el elemento facilitador esencial del proceso de crecimiento.

Ya sea imitando un producto o tecnología existentes o transformando una nueva invención en un cambio tecnológico comercializable, los emprendedores son los actores económicos que, arriesgando sus propios recursos a cambio de un beneficio esperado, hacen que el crecimiento sea posible (Schumpeter 1934, Acs *et al.* 2004). El tipo de emprendedores que resulta más importante depende del tipo de país (Goel y Ram 1994, Gong y Keller 2003). Por ejemplo, en un país relativamente rico que se encuentra cerca de su frontera de posibilidades de producción, el crecimiento se genera por el aumento de la productividad. Para seguir siendo competitivo, dicho país necesitará de descubrimientos tecnológicos relativamente más originales.

Por otro lado, un país caracterizado por una gran cantidad de recursos no explotados puede aumentar su riqueza mediante su movilización. Tal país puede especializarse en imitar la tecnología desarrollada en cualquier otro lugar y, dependiendo del nivel de desarrollo del país y del coste del cambio tecnológico, los emprendedores-imitadores pueden ser más importantes que los emprendedores-investigadores. La respuesta concreta a esta cuestión depende, naturalmente, de cada país y solamente se puede resolver con pruebas empíricas. De hecho, ¿Qué dicen las pruebas empíricas acerca de la relación existente entre el emprendimiento y el crecimiento económico?

EMPRENDIMIENTO Y PIB PER CÁPITA ▼

Evidentemente, el emprendimiento es un fenómeno complejo y puede darse en varios escenarios y situaciones. Por tanto, no hay una única medición, independientemente de lo precisa que sea, que pueda

capturar el panorama emprendedor de un país. Debido a esta observación, pero también por la diversidad de datos disponibles, la literatura empírica que trata la relación entre emprendimiento y crecimiento económico es más amplia que la teórica, y abarca un gran número de métodos (enfoques etnológicos, estudios de caso, entrevistas, encuestas e indicadores a escala nacional) y de países. En la mayor parte de los estudios macroeconómicos, aquellos que son más relevantes para nuestro actual debate, se pone en relación el emprendimiento con el autoempleo, con la prevalencia de las iniciativas de *start-ups*, con las empresas de nueva creación y/o con las pequeñas empresas. Aunque todas estas mediciones pueden ser criticadas por distintos motivos, cada una de ellas contiene importantes aportaciones.

Los últimos estudios han mostrado la existencia de una relación sistemática entre el PIB per cápita de un país, su crecimiento económico y su nivel y tipo de actividad creadora de *start-ups*. Los países con un PIB per cápita similar suelen presentar similitudes tanto en la cantidad como en el tipo de empresas de nueva creación, mientras que entre los países con diferentes niveles de PIB per cápita existen diferencias significativas. A baja renta per cápita, las *start-ups* aportan oportunidades laborales y posibilidades para la creación de nuevos mercados. Cuando la renta per cápita aumenta, la aparición de nuevas tecnologías y de economías de escala permite que las empresas más grandes y asentadas puedan satisfacer la creciente demanda de los mercados en crecimiento y aumentar su papel relativo en la economía.

Este aumento de la importancia de las grandes empresas viene normalmente acompañado de una reducción del número de nuevas empresas, puesto que un número de personas cada vez mayor tiene la posibilidad de encontrar un empleo estable en las grandes plantas industriales. No obstante cuando se experimentan más aumentos de PIB per cápita, el papel desempeñado por el sector emprendedor vuelve a aumentar, ya que hay más individuos que disponen de los recursos para poder crear negocio por ellos mismos dentro de un ambiente económico que permite la explotación de las oportunidades. En las economías de altos ingresos las empresas emprendedoras disfrutan de una recién descubierta ventaja competitiva a través de los bajos costes y del desarrollo tecnológico acelerado (Acs et al. 2005b). De este modo, entre los especialistas ha empezado a crearse un cierto acuerdo con respecto a que la relación empírica que se da entre el emprendimiento y el crecimiento económico (variables *proxy* para PIB per cápita) puede ser ilustrada a través de una función en forma de U invertida no muy marcada.

Wennekers y Thurik (1999), por ejemplo, han sugerido la existencia de una relación en forma de U entre el número de trabajadores autoempleados y las etapas del desarrollo económico. De forma similar, van

Stel et al. (2005) han descubierto que la actividad emprendedora desarrollada por emprendedores en etapas tempranas afecta al crecimiento económico, pero que tal efecto depende del nivel de renta per cápita. Esto sugiere que el emprendimiento desempeña un papel diferente en países que se encuentran en distintas etapas de desarrollo económico. Dana (1997), por ejemplo, ha demostrado que el entorno empresarial en Uruguay no se presta a la reproducción de las políticas emprendedoras que han tenido éxito en Argentina, a pesar de las muchas similitudes que existen entre ambos países. Finalmente, Giamartino (1991) ha indicado que cuando se tienen en cuenta muchas economías desarrolladas en todo el mundo, es razonable concluir que el estado de los componentes internos y externos varía mucho de un país a otro y dentro de las regiones de los países y que tales diferencias pueden conducir a experiencias distintas en cuanto a desarrollo económico y emprendimiento.

En resumen, la actividad emprendedora es generalmente mayor en países con niveles más bajos de PIB que en países con rentas altas, pero se vuelve a elevar en las economías más ricas. Naturalmente, aunque la idea de una relación en forma de U representa este tipo de asociación entre emprendimiento y crecimiento económico, no se debe atribuir a tal relación una causalidad específica. De hecho, el vínculo existente entre la actividad emprendedora y la actividad macroeconómica es más complejo. En particular, los distintos niveles de desarrollo determinan el ambiente en el que se toman las decisiones emprendedoras y, como resultado, el tipo, la calidad y la cantidad de emprendimiento que existe en un país. A su vez, el tipo, la calidad y la cantidad del emprendimiento contribuyen al crecimiento y al desarrollo del país en cuestión. Por lo tanto, se podría decir que un «círculo virtuoso» caracteriza la relación entre emprendimiento y actividad económica en su conjunto.

La idea de «círculo virtuoso» entre emprendimiento y crecimiento lleva a la consideración de que la relación entre la actividad de las *start-ups* y el crecimiento económico atañe también al tipo de emprendimiento. Si nadie se involucra en las *start-ups*, entonces está claro que no puede existir actividad emprendedora. No obstante, también es importante conocer qué es lo que motiva a las personas a crear una empresa, puesto que la motivación influye en qué tipo de empresa se va a crear y con qué propósito. Por ejemplo la reciente literatura empírica divide a los dueños de negocios entre emprendedores motivados por necesidad y emprendedores motivados por oportunidad. La diferencia entre estas dos clasificaciones estriba en que algunas personas crean una nueva empresa debido a que identifican una oportunidad mientras que otras lo hacen por falta de mejores oportunidades laborales. Por tanto, en buena medida, la relación existente entre emprendimiento y crecimiento gira en torno a la situación total del mercado laboral y al papel que desempeña la innovación en la economía.

EL EMPRENDIMIENTO Y EL MERCADO LABORAL ↓

Knight (1921) argumentó que las personas deciden entre tres situaciones: desempleo, autoempleo y empleo por cuenta ajena. Del mismo modo, Oxenfeldt (1943) afirmó que los individuos que se enfrentan a una situación de desempleo y a pocas perspectivas de conseguir un empleo asalariado se pasan al autoempleo como una alternativa viable. Por consiguiente, un alto nivel de desempleo suele estar asociado a una creciente actividad de *start-up*, ya que en tal situación los costes de oportunidad de crear una empresa han disminuido (Blau 1987, Evans y Jovanovic 1989, Evans y Leighton 1990, Blanchflower y Meyer 1994). Pruebas empíricas adicionales de países más pobres y en vías de desarrollo confirman la hipótesis y muestran que ésta es particularmente cierta en el caso de las personas sin formación y de las mujeres.

Por otro lado, las nuevas empresas contratan trabajadores (Pfeiffer y Reize, 2000), acceden a mercados con nuevos productos o con nuevos procesos de producción (Acs y Audretsch 2003) y aumentan la eficacia a través del incremento de la competencia (Geroski 1989; Nickell, Nicolitsas y Dryden 1997). El resultado de tales efectos es que mientras algunos estudios plantean hipótesis y encuentran evidencias que apuntan a la existencia de un vínculo positivo entre desempleo y emprendimiento, otros han encontrado pruebas que sostienen la existencia de un vínculo negativo. Como resultado, la relación entre las condiciones del mercado laboral y el emprendimiento (descrito como actividad de *start-up*) no puede determinarse en un solo sentido.

Para complicar aún más las cosas, Blanchflower (2000) no encontró ningún impacto positivo de las tasas de autoempleo en el crecimiento del PIB, mientras Carree, van Stel, Thurik y Wennekers (2002 y 2007) sugirieron que los países con tasas de autoempleo relativamente bajas se benefician del creciente autoempleo en términos de crecimiento del PIB, pero que en aquellos países con tasas de autoempleo relativamente altas esto no sucede. En resumen, la situación del mercado parece desempeñar un importante papel para el empleo al actuar de mediador entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico, y al determinar el tipo de emprendimiento que predomina (lo que, a su vez, también influye en el crecimiento). Pero, ¿qué hacer si las pruebas empíricas son contradictorias?

Una significativa contribución a la hora de solucionar este puzzle y clarificar la relación empírica entre emprendimiento y crecimiento económico ha partido de Thurik *et al.* (2008). Thurik y sus coautores modelaron y probaron empíricamente el autoempleo y el desempleo dentro del contexto de un modelo de ecuaciones simultáneas con intervalos asimétricos. Utilizando abundantes datos basados en los países de la OCDE, mostraron que los aumentos del desempleo provocan un impacto positivo en posteriores tasas de autoem-

pleo mientras que, al mismo tiempo, el aumento de las tasas de autoempleo tiene un impacto negativo en posteriores tasas de desempleo.

Debido a que estas son relaciones intertemporales dinámicas, los estudios previos que estiman relaciones contemporáneas habían confundido que son, de hecho, dos tipos de relación, cada una de ellas trabajando en direcciones opuestas y con distintos intervalos de tiempo. El modelo de Thurik *et al.* demuestra que tanto el efecto del autoempleo sobre el desempleo como el del desempleo sobre el autoempleo son bastante prolongados y que el impacto neto que tiene la actividad emprendedora sobre el comportamiento macroeconómico aumenta con la renta per cápita, confirmando de tal modo con un sólido resultado empírico que el emprendimiento tiene, de hecho, un efecto positivo (si bien es cierto que lento) sobre el crecimiento económico.

Una vez establecida la existencia de un vínculo causal positivo entre el emprendimiento y el crecimiento económico, la cuestión que subyace es por qué razón hay países con semejantes niveles de PIB per cápita que presentan distintos niveles de actividad emprendedora. El motivo es que, en última instancia, la gente crea empresas y no actúa dentro de un vacío. Por tanto, nuestra atención se dirige al entorno macroeconómico en el que se toman las decisiones emprendedoras, intentando entender si, y en caso de que lo sea tratando de averiguar las causas, ciertos contextos puedan ser más propicios para el emprendimiento que otros.

EL ENTORNO EMPRENDEDOR ↓

El intento de entender si los distintos contextos son importantes es en gran parte una respuesta al trabajo del Premio Nobel Douglass North, quien resaltó la importancia de las instituciones y del cambio institucional. El trabajo de North es importante porque lleva el estudio del contexto más allá de la idea de «normas culturales» y «características culturales» defendida por muchos, especialmente en la sociología y en la teoría de la organización.

Según North (1991), las instituciones formales e informales influyen en el comportamiento de los individuos, independientemente de la cultura y de la tradición. De hecho, aunque los factores culturales pueden explicar algunos aspectos del comportamiento humano, no pueden explicarlos todos. Los mismos individuos, con el mismo bagaje cultural, van a actuar de una manera muy diferente bajo distintos tipos de instituciones. Este hecho tiene importantes connotaciones para la manera de entender el cambio y el progreso económicos (o la falta de estos). No es que los factores culturales no desempeñen ningún papel en la actividad económica y social. Ciertamente, lo suelen hacer, pero como señalan Boettke y Coyne (2007), centrarse exclusivamente en los rasgos culturales pasa por alto lo que tienen en común los indi-

viduos de todas las culturas, a saber, el estado de alerta ante las oportunidades y el deseo de mejorar su suerte en la vida. Estos son rasgos distintivos del comportamiento emprendedor y es posible encontrar individuos que se rigen por estas motivaciones en todo tipo de entornos culturales.

Como Baumol indicó en su clásico estudio de 1990, el entorno institucional de una sociedad determina los beneficios ligados a las distintas oportunidades y dirige la actividad emprendedora hacia esas actividades en las que los beneficios son relativamente más altos. Por lo tanto, las instituciones adecuadas son un requisito necesario para que tenga lugar una relación positiva entre el emprendimiento y el crecimiento económico.

Los emprendedores, cuando inician una actividad productiva, impulsan el crecimiento económico mediante la intermediación y la innovación. Además, las actividades emprendedoras productivas contribuyen de una manera constante al desarrollo de nuevos mercados y a su posterior evolución, del mismo modo que a la evolución de los mercados ya existentes.

A diferencia de las actividades productivas, las improductivas incluyen a las actividades ilícitas, la captación de rentas y la destrucción de los recursos existentes. En el caso del emprendimiento improductivo, es posible que la innovación tenga lugar, pero esas actividades no amplían las posibilidades de producción de un país hacia el exterior. En general, existen emprendedores en cada país y en cualquier contexto cultural. El entorno institucional, no obstante, dirige el comportamiento de esos emprendedores. Si los individuos pueden sacar provecho y mejorar su situación involucrándose en las actividades productivas, es lógico esperar que lo hagan. Del mismo modo, si los beneficios ligados a las actividades improductivas son relativamente mayores en comparación con las actividades productivas, habrá más individuos que se inclinen por las primeras.

Observamos distintos resultados de los comportamientos emprendedores porque las actividades que producen los beneficios altos varían de una sociedad a otra. No es que en países con un crecimiento bajo los emprendedores estén ausentes o no actúen, sino más bien que su comportamiento se encuentra coartado; ya sea por la falta de mercados eficientes, y por tanto de oportunidades de beneficios, o por la existencia de oportunidades de beneficios que producen unos resultados que en lugar de aumentar el progreso económico lo contrarrestan (Boettke y Coyne 2007). En otras palabras, en algunos países las oportunidades de obtener beneficios pueden estar ligadas a comportamientos socialmente destructivos (Baumol 1990). Para que se dé el crecimiento y el progreso económicos es necesario que los altos beneficios estén ligados a las actividades productivas. Naturalmente, la gran pregunta entonces pasa a ser cómo establecer instituciones que alienten el comportamiento emprendedor hacia actividades productivas.

CRECIMIENTO ECONÓMICO Y POLÍTICA DE FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO †

Una parte de la literatura económica aporta interesantes perspectivas en cuanto al papel que los gobiernos pueden desempeñar para fomentar o dificultar el comportamiento empresarial. El número de estudios llevados a cabo en este ámbito es muy significativo a la hora de reflejar la creciente atención prestada al emprendimiento por parte de los gobiernos a todos los niveles y a lo largo de todo el mundo. De hecho, algunos autores argumentan que las políticas que giran en torno al emprendimiento se desarrollaron como una medida de asimilar a los trabajadores desplazados por los ajustes empresariales y por las olas privatizadoras llevadas a cabo en los años ochenta (van Stel y Storey 2004).

Otros, en cambio, afirman que las políticas emprendedoras se están mostrando como uno de los más importantes instrumentos para el crecimiento económico y que, al igual que las políticas monetaria y fiscal fueron los pilares fundamentales de la creación de empleo y del crecimiento de la economía de posguerra, la política de emprendimiento probablemente se va a convertir en el más importante instrumento político para una economía global y basada en el conocimiento (Gilbert, Audretsch y McDougall 2004). McMillan y Woodruff (2002), y Aidis, Estrin y Mickiewicz (2008) argumentan que el éxito o el fracaso de una economía de transición pueden hallarse en gran medida en el comportamiento de sus emprendedores, puesto que gran parte de la tarea de concebir nuevas formas de empresas en las economías de transición son asumidas por los emprendedores, que terminan actuando como reformadores.

Los trabajos posteriores de North, Boettke y Coyne (2007) argumentan que la adopción de ciertas instituciones debe preceder a los comportamientos emprendedores productivos, ya que son las instituciones las que posibilitan que tenga lugar el tipo adecuado de emprendimiento. Esta perspectiva sugiere que cuando un emprendedor rellena un nicho de mercado, los recursos se movilizan, se crea la posibilidad de productos o servicios complementarios y, como resultado, aparecen nuevas oportunidades de emprendimiento (Holcombe 2003). En otras palabras, para incorporar adecuadamente el papel del emprendimiento al capitalismo, la economía debe prestar atención al proceso que conduce al equilibrio, antes que a las situaciones de equilibrio en sí mismas (Metcalfe 2004).

Mientras las instituciones aportan la base adecuada para que tenga lugar el crecimiento económico, el emprendimiento es el mecanismo que permite que se produzca tal crecimiento. En la misma línea, Sobel (2008) revisa la teoría de Baumol sobre emprendimiento productivo e improductivo y examina la relación que existe entre las instituciones políticas y legales y los tipos alternativos de emprendimiento. La lógica de que las «reglas del juego», o los incentivos asociados a las sociedades capitalistas animan la actividad em-

prendedora también puede aplicarse a las empresas consolidadas. Esta percepción preocupaba enormemente a Schumpeter, en tal medida que, al observar la industrialización y la sistematización de la investigación, predijo un final al papel del emprendedor. No obstante lo que Schumpeter no logra apreciar es el papel que desempeña la experimentación.

Geroski (1989) complementa este argumento señalando el papel fundamental que desempeña la experimentación en la aparición de avances tecnológicos o en los casos en los que la demanda es impredecible. De hecho, un rasgo característico de las sociedades capitalistas es su capacidad de generar experimentación a pesar de la incertidumbre que señala Knight. Implícitamente, esto significa que el papel del emprendedor es fundamental incluso porque sin experimentos económicos emprendedores no tendrá lugar una experimentación suficiente. En otras palabras, para poder entender la contribución del emprendedor al crecimiento, no solo debemos comprender el círculo virtuoso del emprendimiento, sino también las limitaciones de las empresas consolidadas, en particular con respecto a la realización de experimentos económicos (Rosenberg y Birdzell 1986).

CONCLUSIÓN

En resumen, la cuestión acerca de qué política de emprendimiento, en caso de que haya alguna, es la más propicia para el crecimiento, está abierta. Lo que sí sabemos es que cuando se trata de la relación existente entre el emprendimiento y el crecimiento económico no hay una sola respuesta, y que distintos tipos de emprendimiento pueden ser deseables dependiendo del nivel de PIB per cápita de un país. No obstante, existe consenso en que una de las formas en que el emprendimiento influye en el crecimiento es a través de la introducción de innovación.

Schumpeter (1943) se centró en la innovación y en el papel del emprendimiento como un acto de destrucción creativa que, al introducir nuevos productos y procesos, aumenta la productividad y estimula el crecimiento económico. Hart (2003) hace hincapié en que, para fines políticos, el emprendimiento debería ser considerado ante todo como una expresión de innovación y de dinamismo.

En la misma línea, más recientemente, Audretsch y Keilbach (2004, 2005) han sugerido que el emprendimiento es un elemento crucial a la hora de dirigir el proceso de selección de innovaciones, y por tanto a la hora de crear una diversidad de conocimiento, lo que a su vez funciona como un mecanismo que facilita la difusión del conocimiento entre las personas. Sus resultados apoyan la hipótesis de que los esfuerzos de las empresas en innovación conducen a un aumento del conocimiento técnico regional, lo que a su vez mejora el rendimiento económico local. Además, los esfuerzos en innovación regional permiten aumentar el capital de emprendimiento que del

mismo modo también aumenta el rendimiento económico regional, aunque de forma indirecta.

Los responsables del diseño de políticas que deseen comprender plenamente la actividad emprendedora y, como consecuencia, fomentarla en sus circunscripciones, deben reconocer que: a) el crecimiento depende del progreso tecnológico, b) el progreso tecnológico precisa una significativa experimentación tecnológica, de mercado, de organización y de modelo de negocio, c) una parte de la experimentación solamente podrá producirse en nuevas organizaciones, y finalmente, d) la experimentación productiva es un artefacto característico de instituciones prósperas del sistema capitalista.

Dado el alcance y la amplitud del tema, lejos de pretender proporcionar una revisión exhaustiva de la literatura sobre la multifacética relación existente entre el emprendimiento y el crecimiento económico, este artículo ha tratado de aportar en primer lugar una visión general de la literatura más importante que existe acerca del emprendimiento y del crecimiento económico. Al hacerlo de este modo, mi objetivo era afirmar rotundamente que sin emprendimiento no puede haber crecimiento económico y proporcionar un resumen sintético de temas de interés tratados en la literatura reciente, esperando que pueda generar un interesante debate adicional. La mala noticia es que los especialistas en el tema aún no conocen suficientemente varios de estos asuntos. La buena noticia es que debido a ello, aún hay por delante un amplio e interesante trabajo por realizar.

(*) La traducción del artículo del inglés ha sido realizada por la profesora Ana Bojica, de la Universidad de Granada.

BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z., ARENIUS, P., HAY, M. y MINNITI, M. (2005b): 2004 Global Entrepreneurship Monitor. London Business School and Babson College. London, U.K., and Babson Park, MA.
- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B., BRAUNERHJELM, P. y CARLSSON, B. (2005): The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Working paper, Case Western Reserve University*.
- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B., BRAUNERHJELM, P. y CARLSSON, B. (2004): The missing link: The knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth. *CEPR Discussion paper n° 4783*, Center for Economic Policy Research, London.
- AIDIS, R., ESTRIN, S. y MICKIEWICZ, T. (2008): Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective *Journal of Business Venturing*
- AUDRETSCH, D.B. y KEILBACH, M. (2005): Entrepreneurship capital – determinants and impact (Tech. Rep. No. 4905). London: CEPR.
- AUDRETSCH, D.B. y KEILBACH, M. (2004): Entrepreneurship and regional growth: An evolutionary interpretation. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, n° 5, pp. 605-616.
- BAUMOL, W.J. (1993): Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and Bounds. *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 3, pp. 197-210.
- BAUMOL, W.J. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *The Journal of Political Economy*, n° 98, pp. 893-921.

- BLANCHFLOWER, D. y MEYER, B. (1994): A Longitudinal Analysis of Young Entrepreneurs in Australia and the United States, *Small Business Economics*, vol. 6, n° 1, pp. 1-20.
- BLANCHFLOWER, D.G. (2000): Self-employment in OECD countries, *Labour Economics*, n° 7, pp. 471-505.
- BLAU, D.M. (1987): A Time Series Analysis of Self Employment in the United States. *Journal of Political Economy*, vol. 95, n° 3, pp. 445-467.
- BOETTKE, P.J., y COYNE, C. (2007): Entrepreneurial Behavior and Institutions. In M. Minniti (Ed.), *Entrepreneurship: The Engine of Growth – Volume 1 – Perspective Series*. Greenwood Publishing, pp.119-135.
- CARREE, M.A., VAN STEL, A., THURIK R. y WENNEKERS, S. (2002): Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996, *Small Business Economics*, vol. 19, n° 3, pp. 271-290.
- Carree, M.A. y THURIK, R. (2007): The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Growth in OECD Countries, *Small Business Economics*, forthcoming.
- DANA, L.P. (1997): A contrast of Argentina and Uruguay: The Effects of government policy on entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, vol. 35, n° 2, pp. 99-104.
- EASTERLY, W. (2005): What did structural adjustment adjust? The association of policies and growth with repeated IMF and World Bank adjustment loans. *Journal of Development Economics*, vol. 76, n° 1, pp. 1.
- EVANS, D.S. y LEIGHTON, L. (1990): Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers. *Small Business Economics*, vol. 2, n° 4, pp. 319-330.
- EVANS, D.S. y JOVANOVIC, B. (1989): An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, vol. 97, pp. 808-27.
- GANCIA, G. y ZILIBOTTI, F. (2005): Horizontal innovation in the theory of growth and development. In P. Aghion and S. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A. Elsevier, pp.111-166.
- GEROSKI, P.A. (1989): Entry, Innovation, and Productivity Growth. *Review of Economics and Statistics*, n° 71, pp. 572-578.
- GIAMARTINO, G.A. (1991): Will small business be the answer for developing economies? *Journal of Small Business Management*, vol. 29, n° 1, pp. 91-94.
- GILBERT, B.A., AUDRETSCH, D.B. y MCDUGALL, P.P. (2004): The emergence of entrepreneurship policy. *Small Business Economics*, vol. 22, n° 3/4, pp 313-323.
- GOEL, R.K., RAM, R. (1994): Research and development expenditures and economic growth: A cross-country study. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 42, n° 2, pp. 403-412.
- GONG, G. y KELLER, W. (2003): Convergence and polarization in the global income levels: A review of recent results on the role of international technology diffusion. *Research Policy*, vol. 32 n° 6, pp. 1055-1079.
- HOLCOMBE, R. (2003): Information, entrepreneurship, and economic progress. *Advances in Austrian Economics*, n° 6, pp. 177-199.
- HART, M. (2003): "Entrepreneurship Policy: What It Is and Where It Came From." In M. Hart, (ed.), *The Emergence of Entrepreneurship Policy: Governance, Start-ups and Growth in the US Knowledge Economy*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, pp. 3-19.
- JOVANOVIC, B. y ROB, R. (1989): The growth and diffusion of knowledge. *The Review of Economic Studies*, vol. 56, n° 4, pp. 569-582.
- KIRZNER, I.M. (1973): *Competition and Entrepreneurship*. University of Chicago Press.
- KNIGHT, F.H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin, New York, NY.
- LAZEAR, E.P. (2005): Entrepreneurship. *Journal of Labor Economics*, vol. 23, n° 4, pp. 649-680.
- MCMILLAN, J. y WOODRUFF, C. (2002): The central role of entrepreneurs in transition economies. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, n° 3, pp. 153-170.
- METCALFE, J.S. (2004): The entrepreneur and the style of modern economics. *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 14, n° 2, pp. 157-175.
- MICHELACCI, C. (2003): Low returns in R&D due to the lack of entrepreneurial skills. *The Economic Journal*, n° 113, pp. 207-225.
- MINNITI, M. y LÉVESQUE, M. (2010): Entrepreneurial types and economic growth. *Journal of Business Venturing*, n° 25, pp. 305-314.
- MINNITI, M. y LÉVESQUE, M. (2008): Recent Developments in the Economics of Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, vol. 23, n° 6, pp. 603-612.
- NICKELL, S., NICOLITSAS, P. y Dryden, N. (1997): What Makes Firms Perform Well? *European Economic Review*, n° 41, pp. 783-796.
- NORTH, D.C. (1991): Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 1, pp. 97-115.
- OXENFELDT, A. (1943): *New Firms and Free Enterprise*, Washington, D.C.: American Council on Public Affairs.
- PFEIFFER, F. y REIZE, F. (2000): Business Start-ups by the Unemployed - an Econometric Analysis Based on Firm Data. *Labour Economics*, vol. 7, n° 5, pp. 629-663.
- ROMER, P. (1994): The origins of endogenous growth. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, n° 1, pp. 3-23.
- ROMER, P.M. (1990): Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, n° 98, pp. 571-602.
- ROMER, P.M. (1986): Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, vol. 94, n° 5, pp. 1002-1037.
- ROSENBERG, N y BIRDZELL, L.E. (1986): How the West Grew Rich. pp. 113-143.
- SCHUMPETER, J.A. (1934): *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- SOBEL (2008): Testing Baumol: Institutional Quality and the Productivity of Entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*
- SOLOW, R. (1957): Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, vol. 39, n° 3, pp. 312-320.
- SOLOW, R. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, n° 1, pp. 65-94.
- VAN STEL, A., CARREE, M. y THURIK, R. (2005): The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth Small Business. *Economics Journal*, vol. 24, n° 3, pp. 311-321.
- VAN STEL, A.J. y STOREY, D.J. (2004): The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies*, vol. 38, n° 8, pp. 893-917.
- WENNEKERS, S. y THURIK, R. (1999): Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics Journal*, vol.13, n° 1, pp. 27-56.