

Revisión de literatura:

“una visión teórica de la relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico.”

Literature review:

“a theoretical view of the relationship between entrepreneurship and economic growth.”

Laura Marín Maya

Trabajo de grado

Asesor:

Álvaro Arturo Hurtado Rendón

Universidad EAFIT

Escuela de Economía y Finanzas

Economía

Medellín

2022

Revisión de literatura: “una visión teórica de la relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico.”

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN:.....	3
2. ABSTRACT:.....	3
3. INTRODUCCIÓN:.....	4
4. OBJETIVOS:.....	6
4.1. OBJETIVO GENERAL:	6
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	6
5. METODOLOGÍA:.....	6
6. MARCO TEÓRICO Y REVISIÓN DE LITERATURA:	7
6.1. MARCO TEÓRICO:	7
6.2. ALGUNAS DISCUSIONES SOBRE EL EMPRENDIMIENTO:	12
6.3. CAUSAS:	15
6.4. PAPEL DE LAS INSTITUCIONES:.....	18
6.5. CONSECUENCIAS:.....	22
7. CONCLUSIONES:.....	26
8. REFERENCIAS:	27

Resumen:

Este trabajo tiene como objetivo explicar la relación entre emprendimiento y crecimiento económico por medio de una revisión de literatura, donde se exponen algunas discusiones teóricas, las causas, el papel de las instituciones y las consecuencias de esta actividad.

De acuerdo con el autor José María O'Kean, a mayor calidad empresarial se obtienen mayores beneficios, por ende, aumentan las tasas de emprendimiento y el nivel de producción de la economía, generando así crecimiento económico. Se encontró que las causas del emprendimiento son diversas y dependen de las condiciones del entorno, la tecnología, las instituciones y las características internas de los emprendedores. Por lo tanto, las instituciones ejercen un papel importante en esta relación y deben tomar acción de forma eficiente implementando políticas que apunten a mejorar la competitividad, disminuir las regulaciones en la economía, e incentivar la innovación, para promover los emprendimientos productivos. En última instancia, el emprendimiento se refleja como crecimiento económico en los países desarrollados que llevan a cabo el emprendimiento de alta expectativa, donde hacen uso de la tecnología y el conocimiento en medio de un entorno favorable, por lo que generan empleo, riqueza, intensifican la competencia, la productividad y generan crecimiento económico, mientras que el emprendimiento por necesidad, llevado a cabo por países en desarrollo puede resolver problemas de corto plazo, pero no tiene efectos en el crecimiento económico a largo plazo.

Clasificación JEL: M13, L26, O40.

Palabras clave: creación de empresa, oferta de empresarios, demanda de empresarios, crecimiento económico.

1. Abstract:

This work aims to explain the relationship between entrepreneurship and economic growth through a literature review, exposing the theories of several economists, the role of institutions and the causes and consequences of entrepreneurship. According to author José María O'Kean, with a higher business quality, bigger benefits are obtained, and as a result, rates of entrepreneurship and the level of economic production increase, which in turn generates economic growth. It was found that the causes of entrepreneurship are diverse and lead to different types, which depend on the environmental conditions, technology,

institutions, and the internal characteristics of entrepreneurs. Therefore, institutions play an important role in this relationship and must take action efficiently by implementing policies that aim to improve competitiveness, reduce regulations in the economy, and encourage innovation, to promote productive enterprises. Ultimately, entrepreneurship is reflected as economic growth in developed countries that carry out entrepreneurship with high expectations, make use of technology and knowledge in the midst of a favorable environment, thus generating employment, wealth, intensifying competition, productivity and generating economic growth. On the other hand, entrepreneurship out of necessity, carried out by developing countries can solve short-term problems, but has no effect on long-term economic growth.

Keywords: company creation, entrepreneurs offer, entrepreneurs demand, economic growth.

2. Introducción:

El emprendimiento, entendido como la creación de empresas y su proceso¹, es una actividad reconocida a nivel mundial por el gran valor que genera a nivel económico y social. Este tema, ha ido tomando relevancia a lo largo de la historia y se ha convertido en objeto de estudio por parte de organizaciones mundiales y diferentes disciplinas (GEM, 2017).

La importancia del emprendimiento según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), se debe principalmente a que ha sido reconocido como motor de crecimiento económico y competitividad para cualquier país que lo efectúe de manera correcta; es decir, cuando es productivo e innovador, donde una gran idea puede incrementar el valor de los insumos productivos al aumentar su producto marginal (Lederman et al, 2014, p.30), y además depende de la forma, las condiciones, el desarrollo y el entorno socio político del lugar en el que se ejecuta (Buitrago Nova, 2014, pp.17-18).

“La generación de estos emprendimientos de calidad depende de todo un ecosistema integrado que recoge aspectos personales de los individuos, las

¹ El GEM identifica cinco etapas dentro del proceso de creación de empresas (empresarios potenciales, que tienen el conocimiento y el deseo de crear empresa sin un tiempo definido; intencionales, que quieren crear su empresa en los próximos tres años; nacientes, ya tienen su empresa pero no han pagado salarios u otras remuneraciones durante 3 meses o más; nuevos, ya están establecidos y han pagado salarios y otras remuneraciones durante mínimo 3 meses y máximo 42; y establecidos, que llevan más de 42 meses establecidos y cumpliendo con sus obligaciones). (GEM, 2017)

condiciones del mercado, el acceso a recursos financieros e información, así como la intervención de los gobiernos a través de programas y proyectos públicos que favorecen la formación de ambientes de negocios propicios para que los emprendedores lleven a cabo sus iniciativas y obtengan beneficios” (Solange, 2017, p.2).

Se piensa que esta actividad trae consigo beneficios a nivel individual, empresarial y social, por lo tanto, afecta respectivamente la riqueza personal, la rentabilidad empresarial y el crecimiento económico (Naude et al, 2008, p.112). El emprendimiento, dependiendo del tipo de este, puede causar efectos como: impulsar el crecimiento del Producto Interno Bruto, disminuir los índices de pobreza y desempleo, promover la innovación, la productividad y ocasionar derrames tecnológicos (Banco Mundial, 2016).

Por otra parte, una economía sin emprendedores tiende a estancarse, pues no hay nuevas ideas; por lo tanto, las instituciones deben generar incentivos para el emprendimiento de calidad y garantizar la permanencia de estas nuevas empresas, con algunas medidas como: mejorar el cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual, facilitar el acceso al financiamiento, mejorar la calidad de la educación, facilitar la apertura al comercio internacional, entre otras. (Lederman et al, 2014, p.18).

A pesar de que este tema ha sido abordado desde muchas perspectivas y enfoques, sigue siendo en gran parte ignorado y no ha tomado la fuerza suficiente en investigación. Por lo anterior, muchas preguntas relacionadas a esta actividad aun no tienen respuesta. Así pues, este trabajo busca por medio de una revisión de literatura sistemática proponer una reflexión sobre el emprendimiento y su relación con el crecimiento económico, a partir de los Journals clasificados por las bases de datos bibliográficas de alto impacto; por lo que surge la pregunta, ***¿cuál es la relación entre emprendimiento y crecimiento económico?***

El presente trabajo se desarrolla de la siguiente manera: primero se exponen los objetivos que se quieren cumplir; en segundo lugar, se explica la metodología utilizada para la elaboración de la revisión de literatura; luego se exponen las diferentes posturas de algunos economistas que han tratado el tema del emprendimiento y su relación con el crecimiento económico; en cuarto lugar, se muestran los diferentes trabajos empíricos estudiados, destacando las causas del emprendimiento, el papel de las instituciones y las consecuencias de esta actividad en la economía; finalmente se plantean las conclusiones

y se muestran las referencias utilizadas en esta investigación.

3. Objetivos:

3.1. Objetivo general:

- Realizar una revisión de literatura sistemática que muestre la relación entre emprendimiento y crecimiento económico, a partir de los Journals clasificados por las bases de datos bibliográficas de alto impacto; para mostrar la evolución de esta temática en la literatura empírica.

3.2. Objetivos específicos:

- Identificar las causas y las consecuencias del emprendimiento.
- Identificar los aspectos principales que se deben tener en cuenta para que el emprendimiento genere efectos en el crecimiento económico.
- Examinar el papel de las instituciones en la relación entre emprendimiento y crecimiento económico según diferentes evidencias empíricas.

4. Metodología:

La metodología de este trabajo se desarrolló a partir de una revisión de literatura sistemática, con tres etapas fundamentales para obtener la organización adecuada de la información:

Etapas 1: búsqueda de las referencias bibliográficas a partir del uso de la base de datos SCOPUS, usando el término “entrepreneurship”, lo cual arrojó un resultado de 37 referencias bibliográficas.

Etapas 2: uso de la herramienta de análisis por cuartiles para separar los artículos de mayor impacto en la literatura investigativa; con este filtro se seleccionaron únicamente los journals categorizados en el primer y segundo cuartil, este paso arrojó 20 referencias.

Etapas 3: para elegir los papers adecuados, se realizó la lectura de los resúmenes de algunos de estos documentos académicos y se seleccionaron los que tratan sobre el tema central de este estudio investigativo, es decir, específicamente sobre la relación entre emprendimiento y crecimiento económico.²

² De forma complementaria, se tomaron algunos artículos y libros que, aunque no se encontraron en la base de datos SCOPUS, fueron relevantes y útiles para la investigación, apartados de las bases de datos del Banco Mundial, de universidades y herramientas como Google Scholar, Science Direct, Scielo y revistas.

5. Marco teórico y revisión de literatura:

5.1. Marco teórico:

El economista español José María O'Kean realiza un esfuerzo por modelar al empresario, una figura desplazada a un segundo plano dentro de los avances de la teoría económica; lo logra por medio de su teoría de corto plazo, donde explica la función empresarial, junto con los ajustes y efectos generados por la oferta y demanda de empresarios, soportándose en las teorías de cuatro economistas (Leistenstein, Kirzner, Knight y Schumpeter); y concluye que a mayor calidad empresarial se obtienen mayores beneficios, por lo que se aumentan las tasas de emprendimiento y el nivel de producción de la economía, generando así crecimiento económico (O'Kean, 2000, p.58), por esta razón su teoría contribuye al desarrollo de la pregunta de investigación *¿cuál es la relación entre emprendimiento y crecimiento económico?*

En este modelo, la función empresarial es tomada como un factor productivo, al igual que la tierra, el trabajo y el capital, los cuales generan rentas para sus propietarios³ (O'Kean, 2000, p.57). Además, el empresario es quien desempeña uno o todos los vectores de la función empresarial para el diseño e implementación de la estrategia competitiva, los cuales son resaltados en las teorías de los cuatro economistas mencionados anteriormente, y son:

1. Atender a la reducción de ineficiencias. El empresario de Liebstenstein se encarga de reducir las ineficiencias presentes en la producción de la empresa, originadas por costes de transacción, incompleta especificación inherente en los contratos de trabajo y lagunas del conocimiento, para reducir costos y aumentar la competitividad (O'Kean, 2000, p.58).
2. La búsqueda de nuevas oportunidades de beneficios. El empresario de Kirzner, en un estado de alerta, busca oportunidades de beneficio no explotadas y las aprovecha al identificar los desequilibrios en el mercado debido a la información imperfecta, lo

³ El modelo está compuesto por cuatro agentes económicos (propietarios de los recursos naturales, trabajadores, capitalistas y empresarios), los cuales reciben rentas de sus respectivos factores productivos (renta de los recursos naturales, salario del trabajo, interés del capital y ganancias empresariales) (O'Kean, 2000, p.58).

que beneficia a la comunidad y aumenta la producción (O´Kean, 2000, p.59).

3. La definición de escenarios futuros, para el buen desempeño de la función empresarial. El empresario de Knight convierte la incertidumbre en riesgo al realizar las predicciones correctas de escenarios sobre el futuro comportamiento del mercado y asignando las probabilidades para obtener beneficios (O´Kean, 2000, p.59).
4. La innovación. El empresario de Schumpeter en un proceso denominado destrucción creativa, causa inestabilidades en los mercados por medio de la innovación⁴, donde los empresarios fijan un precio muy superior al costo de los recursos para obtener mayores beneficios y así impulsan a otros a ingresar al mercado. Luego, por la imitación, se reducen las ganancias y se retoman los precios mas bajos, desplazando a las empresas obsoletas y favoreciendo la competencia. Es decir, se genera un desequilibrio económico, que rompe con el equilibrio estático establecido para implantar uno nuevo, lo que genera expansión económica, productividad y crecimiento mayor (O´Kean, 2000, p.61).

Adicionalmente, el estado ejerce la quinta función, debido a que puede llevar a cabo ciertas acciones para la promoción de las empresas (liberal, exógena, endógena y empresarial)⁵, donde su efectividad depende del lugar, el tiempo y como se mostrará mas adelante, de la elasticidad de la oferta y demanda de empresarios (O´Kean, 2000, p.101).

En este modelo, cada empresario capta la información del mercado y estima la que hace falta para detectar oportunidades de beneficio, y de esto dependen las horas de esfuerzo dedicadas al desempeño de los vectores empresariales (O´Kean, 2000, pp.66-67). De la calidad del tejido empresarial, que puede variar en cada periodo, depende la capacidad de percibir oportunidades de beneficio de mayor cuantía por esfuerzo empresarial, y se clasifica en: excelente, si desempeña los 4 vectores; imitador, si copian las mejores estrategias competitivas; rutinario, si ejercen la actividad empresarial sin realizar cambios durante un largo periodo de tiempo; y vacío si no hay actividad

⁴ Innovación: introducción de un nuevo bien o distinta calidad de ese bien, introducción de un nuevo método de producción, apertura de un nuevo mercado, el descubrimiento de una nueva fuente de materias primas, o la creación de una nueva organización (O´Kean, 2000, p.61)

⁵ Acción liberal: el gobierno no interviene en el mercado de empresarios.

Acción exógena: el gobierno se encarga de la administración para la promoción del tejido empresarial, creando oportunidades de beneficio.

Acción endógena: el gobierno se incorpora el tejido empresarial, colaborando con la estrategia.

Acción empresarial: el gobierno se incorpora al tejido empresarial a través de la empresa pública (O´Kean, 2000, p.97).

empresarial (O'Kean, 2000, p.71).

El mercado de empresarios como se observa en la *gráfica 1* comprende la demanda y la oferta de empresarios, y muestra cómo se relacionan las horas ofrecidas de la actividad empresarial (*eje x*) con el beneficio esperado (*eje y*).

En primer lugar, la demanda de empresarios (*Ec.1*) está en función de las oportunidades de beneficios que el tejido empresarial alcanza a percibir y captar (*b*), la oferta y la demanda agregada (OA, DA), incidencia de la calidad del tejido empresarial en las oportunidades de beneficios esperados (*Qb*), la desviación entre los beneficios efectivos del periodo anterior (*dvf*) y el carácter institucional (β); por practicidad se convierte en una función lineal (*Ec.2*), donde los beneficios reales esperados detectados (*b*) está en función de la demanda de esfuerzo empresarial (*Ed*), los factores institucionales (β) que representan la elasticidad de la demanda, y la constante (*Cd*) que incluye las demás variables exógenas (O'Kean, 2000, p.74). En general, el principal interés es obtener altos beneficios, por lo que primero intentan captar las oportunidades de mayor beneficio comparado con el esfuerzo, y luego, cuando se elevan las horas de actividad empresarial, el tejido empresarial aumenta y las ganancias por hora disminuyen debido a que ya escogieron las oportunidades de mayores beneficios, lo que determina su curva decreciente (O'Kean, 2000, p.71).

Ecuación 1. Demanda de empresarios:

$$DE = D (b ; [OA - DA]; Qb ; dvf ; \beta)$$

Fuente: (O'Kean, 2000, p.74).

**Ecuación 2. Forma lineal de la
demanda de empresarios:**

$$b = - \beta \cdot Ed + Cd$$

Mientras que la oferta de empresarios (*Ec.3*) es representada por una curva creciente en función del beneficio esperado (*b*), que debe superar los costes de oportunidad (ganancias de realizar otra actividad alternativa); los factores no económicos, es decir, los aspectos sociales y psicológicos (σ); los salarios reales (*W/P*); la prima de responsabilidad, dedicación y riesgo (*R*); el conocimiento intelectual requerido para percibir las oportunidades de beneficio (*Ki*) y su costo (*Ck*); el conocimiento no intelectual determinado por la experiencia (*Kn*) y el tiempo necesario para adquirirlo (*t*); la disponibilidad de los factores productivos necesarios según el

sistema de los derechos de propiedad estipulados por las instituciones (dp); la dificultad de los trámites administrativos (Ta) y los costos de transacción (ct). En la función lineal ($Ec.4$), los beneficios reales están en función de la oferta empresarial (Es), los factores sociales y psicológicos (σ), que representa la elasticidad de la oferta, y la constante (Cs), que incluye las demás variables exógenas del modelo (O’Kean, 2000, p.81-83).

Ecuación 3. Oferta de empresarios:

$$SE = S(\sigma; b; \frac{W}{P}, R; Ki, Ck; Kn, t; dp; Ta; ct)$$

Fuente: (O’Kean, 2000, p.81).

Ecuación 4. Forma lineal de la oferta de empresarios:

$$b = \sigma \cdot Es + Cs$$

Adicionalmente en este modelo se pueden generar desplazamientos; hacia arriba y a la derecha, en la demanda por aumentos en la ganancia esperada por hora de actividad empresarial, mejoras en la calidad del tejido empresarial o en la innovación, incrementos de la oferta o demanda agregada, o el cumplimiento efectivo de las predicciones previas de los beneficios (O’Kean, 2000, p.75); y en la oferta por disminución de los salarios de mercado, prima de responsabilidad, dedicación y riesgo, número de trámites administrativos, costos de transacción, conocimientos necesarios para el desempeño de la función empresarial o en el coste y tiempo necesario para adquirirlos, además por un cambio en los derechos de propiedad que facilite la función empresarial (O’Kean, 2000, pp.91-95). Lógicamente se desplazarán para abajo y a la izquierda por cambios en estos mismos aspectos, pero en sentido contrario.

También, las elasticidades determinan la sensibilidad del mercado de empresarios ante las perturbaciones que afectan el comportamiento empresarial; en el caso de la demanda, el parámetro institucional (β) indica el grado de competitividad y regulación de la economía, y determina su pendiente negativa; la curva es más elástica cuando la economía es más competitiva y los mercados más transparentes, ya que esto aumenta la actividad empresarial y los beneficios esperados, debido a que los empresarios logran captar mejor las oportunidades presentadas; mientras que es más inelástica cuando las economías son muy reguladas, a causa de que la información se difunde selectivamente y del mismo modo las oportunidades solo llegan a algunos agentes (O’Kean, 2000, pp.73-75). En cuanto a la oferta, los factores no económicos (sociales y psicológicos) (σ) determinan su pendiente positiva,

la curva es más elástica cuando son favorables (O'Kean, 2000, p.83); pues al mejorar los factores no económicos existen otras retribuciones que compensan el esfuerzo a integrarse al mercado de empresarios. Mientras que, si estos factores no son favorables, la curva es inelástica, dado que esto indica que los beneficios deben ser muy altos al solo traer retribuciones económicas (O'Kean, 2000, p.94).

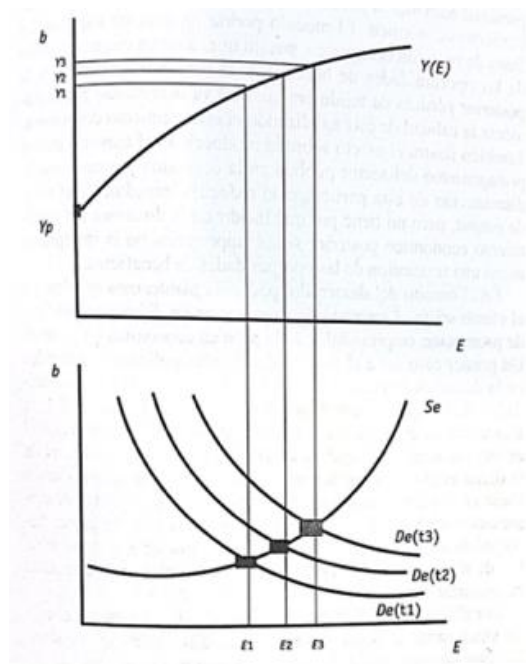
En general, un cambio positivo en la oferta empresarial con una demanda más elástica aumenta más la actividad empresarial, lo mismo ocurre cuando se desplaza la demanda y la oferta es elástica. Es más, los efectos de las políticas de promoción empresarial y política económica animan a los agentes a entrar en el mercado más fácilmente si las curvas son elásticas (O'Kean, 2000, pp.95-96). Por lo tanto, en este caso pueden tomar acciones como: disminuir el costo de oportunidad de la actividad empresarial moderando los salarios, abaratando el costo de la educación, alterando los derechos de propiedad modificando el sistema legal, entre otras (O'Kean, 2000, P.99).

El equilibrio en este modelo, parte del supuesto *ceteris paribus* del equilibrio estático comparativo y consiste en que se da un proceso de ajuste hasta el nivel de capacidad empresarial máximo que los sujetos económicos están dispuestos a desarrollar según el entorno económico (O'Kean, 2000, p.88). Cuando el tejido empresarial es reducido respecto a las oportunidades de beneficios, se atraen nuevos agentes empresariales o se incentiva a dedicar más horas a esta actividad, el incremento de la oferta obliga a captar oportunidades de beneficios con retribuciones inferiores, el tejido empresarial aumenta y las ganancias esperadas de las oportunidades son similares a las ganancias mínimas que requieren los agentes económicos para entrar en este mercado. Por el contrario, si el tejido empresarial es muy amplio en comparación con las oportunidades existentes, los beneficios efectivos pueden ser incluso inferiores al costo de oportunidad del empresario, por lo tanto, inferiores a los beneficios esperados, lo que conlleva a que los empresarios salgan del mercado y se realiza el ajuste hasta llegar al equilibrio (O'Kean, 2000, p.89).

En conclusión, la relación entre emprendimiento y crecimiento económico consiste en que la calidad del tejido empresarial contribuye a desplazar la demanda de empresarios a la derecha, ya que esto implica que los empresarios cada vez detectan mejor las oportunidades de beneficio. Sucesivamente, en el periodo siguiente se volverá

a desplazar por esta mejora en la captación de oportunidades y se volverá a generar un incentivo al incremento de actividad empresarial, por lo tanto, la economía crece al aumentar la producción y se genera crecimiento económico, como lo muestra *la gráfica 1*; pero como ya se mencionó, este efecto es mayor si las curvas son elásticas, es decir, la economía es competitiva y no muy regulada y los factores no económicos son favorables para ingresar al mercado empresarial. (O’Kean, 2000, pp.113-114).

Gráfica 1. Mercado de empresarios y crecimiento económico



Fuente: (O’Kean, 2000, p.113)

5.2. Algunas discusiones sobre el emprendimiento:

El emprendimiento, aunque en un principio fue una actividad a la cual no se le prestó mucha atención, desde el siglo anterior se ha transformado en un tema relevante; por lo que se ha convertido en objeto de estudio por parte de organizaciones mundiales importantes como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización de Naciones Unidas (ONU), Global Entrepreneurship Monitor (GEM), entre muchas otras, las cuales han realizado aportes empíricos significativos.

Por otro lado, además de O’Kean, diferentes autores de diversas disciplinas (psicología, política, administración de empresas, sociología, entre otras) han propuesto diferentes teorías; sin embargo, la idea de este trabajo y de esta sección en particular, es

centrarse en las posturas que muestran la relación entre emprendimiento y crecimiento económico abordadas desde la ciencia económica.

Desde esta perspectiva, las teorías del emprendimiento se remontan desde 1755 con la introducción del término moderno “emprendimiento” por parte del economista preclásico Richard Cantillón en su libro titulado “Ensayo Sobre La Naturaleza del Comercio en General”; este autor define al empresario como un agente racional, que actúa en condiciones de incertidumbre y cuenta con ingresos variables e inciertos (Rodríguez, 2009, p.97), pues compra productos a un precio y los vende en el mercado a uno diferente (Bucardo et al, 2015, p.99).

Posterior a este gran avance, diferentes escuelas se han ido sumando al perfeccionamiento de esta teoría realizando su propio análisis, pero como el fin de este trabajo es brindar una visión teórica de la relación entre emprendimiento y crecimiento económico, solo se expondrán algunas de las que enfatizan en esta temática desde un contexto integral, definiendo desde su perspectiva la forma en la que debe llevarse a cabo la creación de empresas para generar un efecto positivo sobre la economía.

Como punto de partida, la teoría de William Baumol (1990), un economista perteneciente a la escuela institucionalista resalta un punto abordado por O’Kean, el papel de un marco institucional favorable para una relación positiva entre emprendimiento y crecimiento económico (Aparicio et al, 2018, p.32) y afirma que la contribución empresarial a la economía no depende únicamente del número de empresarios con los que cuenta una sociedad, sino de la calidad de las instituciones presentes y los incentivos dados (Castiblanco et al, 2017, p.144). Enmarca la diferencia entre el emprendimiento productivo, capaz de introducir innovaciones; y el improductivo, que simplemente busca la subsistencia a través de la actividad económica, por lo que son incapaces de generar valor. Por lo anterior, la innovación es necesaria para que el emprendimiento se traduzca en crecimiento económico, otro punto abordado en el marco teórico, y se logra cuando el Estado crea políticas públicas enfocadas en generar incentivos para la innovación (López, 2016, p.6).

Continuando con esta línea, el neo institucionalista Douglass North (1990) afirma que las instituciones determinan el costo real de transacción y asignan las reglas de juego que influyen en el comportamiento humano al definir y delimitar el conjunto de

elecciones. Las instituciones pueden ser informales (cultura, costumbres y normas), las cuales intentan minimizar la incertidumbre provocada por la toma de decisiones de los individuos, y tienden a perdurar en el tiempo; o formales (leyes y constituciones), que intentan reducir el costo transaccional y por ende determinan la eficiencia de las asignaciones removiendo las imperfecciones del mercado y cambian en el corto plazo (Aparicio et al, 2018, pp.24-25). En conclusión, un cambio en las instituciones se puede convertir en un factor determinante del crecimiento (Minniti, 2012, p.27).

Por otro lado, Mark Casson (1945) enfatiza en la relevancia de los valores culturales (denominados por North reglas informales), determinando que el emprendimiento conduce al crecimiento económico por medio de la cultura. Además, muy parecido a la teoría de O’Kean (2000) reconoce que la economía es variable, con cambios constantes y perturbaciones exógenas, incertidumbre y desequilibrio, y el empresario como coordinador de los recursos de producción identifica las oportunidades con la información disponible, que no se difunde igual para todos los agentes económicos y así, logra adaptarse al cambio (Teran & Guerrero, 2020, p.6).

Por último, Paul Michael Romer (1990) propone la teoría de crecimiento endógena, donde incorpora el cambio tecnológico como una variable endógena al crecimiento económico, que implica que la acumulación de capital humano y la tecnología son importantes para aumentar la productividad y lograr crecimiento económico (Romer, 1990, p.99), ya que la tecnología es un bien no rival, es decir, su uso por parte de una persona o empresa no limita el empleo de los demás, e incrementa el acervo de conocimientos y a su vez la productividad del capital humano, lo que hace posible el derrame de conocimiento y los rendimientos crecientes a escala, que generan externalidades positivas y crecimiento económico (Romer, 1990, pp.83-84).

Como se evidencia en esta sección, el emprendimiento ha sido un tema ampliamente tratado, y particularmente en las posturas de los autores estudiados se pueden evidenciar de nuevo los puntos importantes abordados por O’Kean (2000) en los vectores de la función empresarial (reducción de ineficiencias, búsqueda de oportunidades de beneficio, predicción de escenarios futuros, innovación y el papel del Estado) (p.62).

Así mismo, este tema ha sido estudiado y respaldado en diferentes trabajos empíricos al ser una actividad de suma importancia para la economía de todos los países

del mundo. Por lo tanto, en la sección posterior se exponen los resultados de algunas de estas investigaciones importantes que han utilizado diversos métodos, como encuestas, entrevistas, indicadores, estudios de caso, entre otros; con el fin de intentar mostrar una relación entre el crecimiento económico y el emprendimiento.

5.3. Causas:

Para evaluar la relación entre emprendimiento y crecimiento económico, primero es necesario comprender las causas que llevan a emprender, por lo tanto, el objetivo de esta sección es mostrar algunos de los motivadores que conducen a la creación de empresas.

El GEM (Global Entrepreneurship Monitor) mide el nivel nacional de emprendimiento de forma anual desde 1999, y se ha encargado de mostrar como los diferentes tipos de emprendimiento determinan el efecto en el desarrollo económico (Acs, 2006, pp.97-98). Según las causas hay tres tipos, que se llevan a cabo según el contexto, las habilidades y condiciones de los posibles emprendedores; son la actividad de emprendimiento de alta expectativa (HEA), de oportunidades (OEA) y por necesidad (NEA) (Valliere & Peterson, 2009, p.461); lo cual se puede relacionar con la teoría de O'kean (2000) cuando clasifica la calidad del tejido empresarial en excelente, imitador y rutinario según su capacidad de percibir oportunidades de beneficio de mayor cuantía por esfuerzo empresarial (p.71).

En las HEA generalmente se encuentran las empresas “start-ups”⁶, que son las que hacen uso de las TICS (tecnologías de la información y las comunicaciones), e impulsan la destrucción creativa que menciona Schumpeter; equivalente en la teoría de O'kean (2000) a las de excelente calidad, que desempeñan los cuatro vectores de la actividad empresarial. Las OEA se llevan a cabo porque se observa una oportunidad en el mercado, pero no es tan grande la posibilidad de obtener un alto crecimiento como la actividad anterior, al ser simplemente difusoras de la innovación, semejante a las imitadoras, que copian las mejores estrategias competitivas (O'Kean, 2000, p.71). Por último, las NEA se realizan por la falta de oportunidades, como en un contexto de

⁶ Start-ups: empresas con alta tecnología, basadas en la ciencia y con una permanencia mayor en el mercado. (Naude et al, 2008, p.114)

desempleo, por lo que generalmente se recurre a la creación de empleos informales, ya que no cuentan con mas opciones de trabajo, y no tiene ningún efecto sobre el desarrollo, que se compara con el caso de la calidad rutinaria propuesta por O'kean (2000), aunque difiere en que en este caso están caracterizadas por la falta de cambios en la actividad empresarial (Valliere & Peterson, 2009, p.461).

Por lo anterior, las causas de cada tipo de emprendimiento se ven determinadas, como ya fue dicho en el marco teórico, por el contexto del mercado y las características de quienes lo llevan a cabo; donde por lo general, el emprendimiento de alta expectativa es liderado por los países desarrollados y el de oportunidades y necesidad por países en desarrollo, donde predominan las empresas informales (Van Stel et al, 2005, p.314).

Por lo tanto, siguiendo la misma línea de la teoría de O'kean, los motivos que llevan a emprender se deben evaluar desde dos perspectivas, la demanda y la oferta, ya que ambas influyen en la decisión de crear empresa, donde el emprendedor hace una inspección interna y externa, es decir, de sus características personales y las condiciones del contexto en el cual se va a desenvolver (Sternberg & Wennekers, 2005, p.197).

La demanda, hace referencia a las características del entorno empresarial existente que generan oportunidades para iniciar un negocio, es decir, el número viable de empresas que se pueden crear dada la capacidad de carga del mercado; mientras que la oferta se refiere a las capacidades, preferencias y recursos, habilidades relevantes de los emprendedores potenciales, entre otras (Sternberg & Wennekers, 2005, p.194); por lo que comparativamente se asemejan a la demanda y oferta empresarial en la teoría de O'kean (2000).

En el lado de la demanda, Valliere & Peterson (2009) mencionan tres aspectos fundamentales que se tienen en cuenta a la hora de tomar la decisión de crear empresa, la primera son los factores geográficos, ya que mediante la concentración empresarial por los rendimientos crecientes y la minimización de costos se genera un incentivo al emprendimiento; la segunda es la tecnología, donde regiones innovadoras tienen un crecimiento empresarial acelerado por el desbordamiento de conocimiento, y resulta atractivo para el emprendedor de HEA; y por último los sistemas nacionales de innovación, que será explicado en la sección siguiente, donde diferentes organizaciones como el gobierno, las universidades y entidades financieras trabajan con un objetivo

compartido, que consiste en fomentar la innovación (pp.463-464). Este trabajo empírico reafirma la teoría de O'kean, donde la demanda está en función de la calidad empresarial, al ser equivalente a la reducción de ineficiencias por costes de transacción (Liebstenstein), las inestabilidades en el mercado que se logran a través de la innovación (Schumpeter) y la importancia del Estado para la promoción empresarial (O'Kean, 2000, p.62).

En cuanto a los factores geográficos, las causas que llevan a emprender y lo que determina su desempeño depende de las regiones que se evalúan, sus condiciones macroeconómicas y características estructurales propias (Naude et al, 2008, p.113). Por ejemplo, la proximidad geográfica reduce el costo de acceder a la difusión del conocimiento (Audretsch et al, 2008, p.688), en las zonas urbanas la propensión a emprender es mayor que en las rurales por falta de oportunidades en el mercado (Sternberg & Wennekers, 2005, p.198), hay una relación positiva entre disponibilidad financiera y participación empresarial, ya que alivia las limitaciones de capital (Samila & Sorenson, 2011, p.339), las tasas de desempleo tienen una relación positiva con el emprendimiento, debido a que las personas desempleadas en búsqueda de oportunidades crean empresas (Nyström, 2008, p.274), otras variables que pueden afectar son las regulaciones, competencia, educación, entre otras (Lederman et al, 2014, p.66).

Adicionalmente, los niveles de desarrollo de los países determinan la forma en la que se lleva a cabo el emprendimiento,

“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” (Minniti, 2012, p.26).

Referente a la tecnología, es esencial dentro del éxito empresarial, y puede darse a través de dos formas, la innovación tecnológica o las transferencias de tecnología; que hacen referencia respectivamente a la creación e imitación, como es explicado en el marco teórico

por medio de la destrucción creativa propuesta por Schumpeter. La innovación es liderada por los países ricos para continuar siendo competitivos, quienes incurren en gastos por I&D; mientras que la imitación es dirigida por países en desarrollo, que adoptan tecnologías desarrolladas en el extranjero y tienen un menor costo empresarial al expandir los mercados ya existentes aprovechando las oportunidades del entorno (Minniti & Lévesque, 2010, pp.307-308). El desempeño económico está determinado por la capacidad de desarrollar productos y procesos basados en nuevos conocimientos, lo que requiere una inversión, que suele convertirse en la creación de empresas (Audretsch et al, 2008, p.677).

Desde el lado de la oferta, las variables que influyen en la decisión de emprender y determinan el desempeño, con una relación positiva son: la percepción de oportunidades de beneficio, las habilidades propias del fundador, la experiencia laboral y la educación (Lederman et al, 2014, p.31); todos estos factores están incluidos dentro de la función de la oferta empresarial en la teoría de O'kean (2000). Además, en el estudio realizado por Naude et al (2008) se llega a la conclusión de que las fuentes de financiación formales, la educación y los ingresos tienen una relación positiva con el emprendimiento de "start-ups" (p.119).

En conclusión, las causas del emprendimiento son diversas y conducen a diferentes tipos de empresas (alta expectativa, oportunidad y necesidad), y dependen de las condiciones del país y el mercado, y las características propias de los emprendedores, como el desempleo, la búsqueda de rentas, las oportunidades o facilidades de explotar un modelo de negocio, entre otras.

5.4. Papel de las instituciones:

Como se mencionó en el marco teórico, las instituciones son fundamentales para entender la relación entre emprendimiento y crecimiento económico; por lo tanto, el objetivo de esta sección es profundizar sobre su papel, que ha sido objeto de interés por parte de investigadores y formuladores de políticas.

En primer lugar, las instituciones, que pueden ser formales (derechos de propiedad, contratos, estructuras legales, impuestos, procedimientos y costos para crear una empresa, entre otros), o informales (creencias, normas sociales, cultura, aspectos cognitivos, entre otros) (Aparicio et al, 2018, p.24), tienen influencia sobre las decisiones de emprendimiento, afectando tanto el tipo como la cantidad de creación de empresas

(Valliere & Peterson, 2009, p.364), esto confirma la teoría de O’Kean (2000), ya que son estas las que influyen en la capacidad de percibir oportunidades de beneficio de mayor cuantía por esfuerzo empresarial y determinan la elasticidad de la demanda empresarial (pp.73-75).

Aunque no cualquier institución conlleva a un efecto positivo sobre la economía, su calidad y formalidad juegan un papel primordial (Van Stel et al, 2005, p.315), deben crear planes y estrategias con la finalidad de atraer al mercado nuevos emprendimientos al reducir los niveles de incertidumbre en las transacciones y los costos (Castiblanco, 2018, p.145), y llevar a cabo un seguimiento a corto, mediano y largo plazo, para evaluar la eficacia de la acción pública y hacer las debidas modificaciones (Solange, 2017, p.11). Adicionalmente, deben estar enfocadas a las necesidades específicas de cada región para que se logre el efecto deseado, teniendo en cuenta el contexto y la etapa de desarrollo (Minniti & Lévesque, 2010, p.307); ya que como se mencionó en el marco teórico el estado puede ejercer diversas acciones para la promoción empresarial, pero su efectividad depende de muchos factores (O’Kean, 2000, p.101).

Sin embargo, lo más relevante es que las reglas de juego contribuyan a promover los emprendimientos productivos, que según Martos (2006) es donde está presente la innovación, por lo que deben reducir actividades ilícitas, captación de renta, empleos informales y destrucción de recursos, pues estas situaciones generan externalidades negativas, ya que afectan la eficiencia y legitimidad de las instituciones (p.22).

“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” (Minniti, 2012, p.28).

La calidad institucional se puede evaluar desde varios aspectos, por ejemplo, Nyström (2008) lo realiza según el índice de libertad económica, conforme a cinco componentes: tamaño del gobierno, la estructura legal y seguridad de los derechos de propiedad, el acceso a las entidades financieras, la libertad de comercio internacional y la regulación del crédito, el trabajo y los negocios (pp.276-277); mientras que O’Kean (2000) lo resume en que en

una economía competitiva y poco regulada las políticas de promoción empresarial y política económica animan a los agentes a entrar en el mercado más fácilmente (O’Kean, 2000, pp.95-96).

El tamaño del gobierno mide el grado de intervención de este, teniendo en cuenta sus medidas de gasto, la cantidad de subvenciones y transferencias, inversiones gubernamentales, tipos impositivos, entre otros. La estructura legal y seguridad de los derechos de propiedad, valora la independencia judicial, la imparcialidad de los tribunales y protección de la propiedad, al igual que la garantía en la solución de disputas contractuales y el control del riesgo. El acceso a las entidades financieras tiene en cuenta la estabilidad del entorno monetario, incluyendo el crecimiento de la oferta monetaria, las tasas y variabilidad de la inflación, la libertad para poseer moneda extranjera y cuentas bancarias, tanto dentro como fuera del país. La libertad de comercio internacional calcula los costos asociados a la participación en el comercio internacional, su tributación, controles sobre el mercado de capitales extranjeros, las barreras comerciales legales y las diferencias entre los tipos de cambio oficiales y del mercado negro. Por último, la regulación del crédito, el trabajo y los negocios, determina las regulaciones del mercado crediticio en el sector bancario, la facilidad de contratación y los contratos laborales, el alcance de las prestaciones por desempleo y la facilidad para iniciar un negocio (Nyström, 2008, pp.276-277).

En este orden de ideas, la relación encontrada entre estos componentes y el emprendimiento fue muy similar a los resultados de la teoría de O’Kean (2000), donde un sector gubernamental más pequeño, mejor estructura legal, seguridad de los derechos de propiedad y mayor acceso a las entidades financieras cuentan con una relación positiva y estadísticamente significativa, ya que un sector público grande tiende a reducir el alcance disponible para los empresarios; por el contrario, existe una relación negativa entre las barreras a la comercialización internacional, ya que limita el crecimiento (Nyström, 2008, p.271).

Castiblanco (2017) llega a una conclusión muy parecida, donde el emprendimiento explica el crecimiento económico, y hay una interrelación entre estas variables y el marco institucional, donde existen factores significativos como: la innovación social, la ausencia de corrupción, la libertad de negocios, la transparencia y regulaciones controladas (p.155).

Adicionalmente Aparicio et al (2015) evalúa la relación entre el emprendimiento por oportunidad y el crecimiento económico desde la calidad institucional, teniendo en cuenta el control de la corrupción, la confianza en las habilidades del potencial emprendedor, el acceso a los créditos bancarios y la facilidad en la identificación de oportunidades, con una correlación positiva y significativa, mientras que el número de procedimientos al iniciar un negocio cuenta con una relación negativa (p.54), llegando de nuevo a las mismas conclusiones de O'kean (2000). Aunque, Nyström (2008) afirma que los requisitos mínimos de capital para iniciar un negocio, las regulaciones para la puesta en marcha y las regulaciones de entrada influyen más en la decisión de que el emprendimiento sea productivo o improductivo como es llamado por Baumol (formal e informal), pero no en la cantidad total del emprendimiento (Nyström, 2008, pp.276-279).

El control de la corrupción se refiere a como las personas perciben las políticas implementadas por el gobierno (procesos para emprender, la efectividad, el respeto por las normas, la relación entre el gobierno y los ciudadanos, el control de la mafia y la corrupción, entre otras) (Aparicio et al, 2015, pp.46-47).

La confianza de los emprendedores en sus habilidades hace que se reduzca la incertidumbre y se vuelvan más propensos a emprender (Aparicio et al, 2015, p.48). En añadidura, un contexto de mayor calidad de vida (educación, ingresos, estabilidad social, entre otros) facilita a los individuos la captación de las oportunidades para emprender (Aparicio et al, 2019, p.1083).

Mayor acceso a los créditos bancarios facilita la materialización de las ideas y aumenta las probabilidades de supervivencia de las empresas (Aparicio et al, 2015, p.50).

La identificación de las oportunidades se facilita con la educación, al obtener el conocimiento y las habilidades empresariales previas necesarias para iniciar un negocio (Aparicio et al, 2019, p.1072).

La reducción del numero de procedimientos para iniciar un negocio, es decir, la reducción de barreras de entrada tiene un efecto positivo sobre el emprendimiento, y desincentiva el empleo informal (Aparicio et al, 2015, p.49), ya que altas regulaciones son percibidas como mayor corrupción y un gobierno menos democrático (Aparicio et al, 2019, p.1070).

Por último, el emprendimiento por oportunidad, es decir, el emprendimiento que se

basa en el conocimiento impacta de forma positiva la economía y de una forma más rápida; ya que el emprendimiento es el vehículo para convertir el conocimiento o tecnología en crecimiento económico por medio del derrame de conocimiento, al desarrollar nuevos productos y aumentar la base de conocimiento, que impacta de forma positiva a la sociedad en general (Aparicio et al, 2018, p.34).

Dadas estas relaciones, las instituciones deben ser eficientes y buscar incentivar el emprendimiento que hace uso de la tecnología, la ciencia y el conocimiento, para a la vez impactar sobre el crecimiento económico, el bienestar social, la competitividad, y el crecimiento de mercados (Aparicio et al, 2015, p.56), ya que el emprendimiento por necesidad puede resolver problemas de corto plazo, pero no tiene efectos en el crecimiento económico a largo plazo (Aparicio et al, 2015, p.58).

En conclusión, como se indica en el marco teórico, las instituciones deben tomar acción, aumentando el grado de competitividad y reduciendo la regulación en la economía, apuntando a mejorar los sistemas educativos, financieros, legales, la infraestructura (vías, puertos, telecomunicaciones, etc.) y la relación entre el gobierno y la sociedad, para incrementar el emprendimiento que involucre tecnología y así lograr mayores niveles de crecimiento económico y bienestar que beneficia a la sociedad en general (Aparicio et al, 2018, p.37). Las instituciones, si proporcionan una base adecuada, tienen un efecto directo al ser el motor para el emprendimiento y de forma indirecta generan crecimiento económico (Aparicio et al, 2019, p.1089).

5.5. Consecuencias:

Por último, luego de explicar las causas que llevan al emprendimiento y la importancia de las instituciones en esta actividad, en esta sección se busca dejar clara la relación entre la creación de empresas y el crecimiento económico, mostrando los efectos de esta actividad sobre las variables macroeconómicas. Para esto, se debe tener en cuenta que, aunque se cree que el emprendimiento debería beneficiar el crecimiento económico, causando una variación positiva del Producto Interno Bruto, también hay consecuencias negativas, como el deterioro medioambiental y las brechas económicas (Martos, 2006, p.10).

Principalmente, hay que tener claro que las consecuencias, las tasas y el tipo de

emprendimiento van ligados a la etapa de desarrollo de la economía de un país y sus condiciones (Minniti, 2012, p.26). Según Van Stel et al (2005)⁷ el efecto de la TEA⁸ en el crecimiento económico es significativamente positivo para los países ricos, pero es significativamente negativo para los países pobres (p.318). El mecanismo mediante el cual sucede consiste en que, como se mencionó en el apartado de las causas, en los países desarrollados se emprende por alta expectativa y oportunidad haciendo uso de la innovación tecnológica, o como se refiere O’Kean (2000) la calidad empresarial es mayor, mientras que en los países en desarrollo, se realiza por necesidad (Van Stel et al, 2005, p.314).

En el caso de los países en desarrollo, como los emprendimientos suelen ser por necesidad, la creación de empleos informales se convierte en algo muy común, y se recurre a la imitación de la tecnología ya que no alcanzan a cubrir los costos de la innovación e investigación (Minniti & Lévesque, 2010, pp.311-313), además, influyen variables como la falta de derechos de propiedad, las limitaciones de los mercados, el acceso restringido a la economía formal, a los fondos de financiación y a la educación, las fallas de mercado y un contexto institucional débil (Aparicio et al, 2019, p.1071); en la teoría de O’Kean (2000) es equivalente a una falencia en la ejecución de los vectores empresariales y a una demanda y oferta inelástica (p.62). Por lo tanto, incluso aunque en estos países haya más oportunidades de creación de empresa por todos los mercados inexplorados existentes; no se genera un efecto positivo sobre el crecimiento económico y contribuye muy poco a disminuir el desempleo; aunque las tasas de emprendimiento son altas, incluso en algunos casos mayores que en los países desarrollados, no resultan ser tan productivas (Van Stel et al, 2005, p.314).

Es por medio del derrame de conocimiento que se crean las destrezas, las habilidades, los conocimientos y el desarrollo científico y tecnológico necesario para la creación de emprendimientos productivos e innovadores (Van Stel et al, 2005, p.313); por lo que las instituciones deben invertir en generar estos incentivos, para por medio de la

⁷ Van Stel, Carree & Thurik (2005) realizan un análisis para una muestra de 36 países de la influencia de la TEA (tasa de actividad emprendedora) en el crecimiento del PIB en el periodo comprendido entre 1999 a 2003

⁸ TEA (tasa de actividad emprendedora): porcentaje de la población adulta (18-64 años) que participa activamente en la creación de empresas o el propietario de empresa que lleva en el mercado menos de 42 meses (GEM)

innovación lograr los rendimientos crecientes a escala y el crecimiento económico a largo plazo (Valliere & Peterson, 2009, p.462).

En síntesis, debe existir un equilibrio entre emprendimiento e investigación, ya que los bajos ingresos que genera el emprendimiento están relacionados con los bajos rendimientos de I&D; y para solucionar este problema deben existir los recursos suficientes para aplicar las innovaciones y volverlas comercializables (Minniti & Lévesque, 2010, pp.311-313). En la teoría de O'Kean (2000) esto se debe a la carencia de desplazamientos de la demanda de empresarios, al no haber mejoras en la captación de oportunidades y por la inelasticidad de las curvas (O'Kean, 2000, pp.113-114).

Donde hay mayor inversión en I&D pública y privada, la cantidad de emprendimiento basada en el conocimiento es mayor, y hay más empresas de alta expectativa, basadas en alta tecnología e industrias de las TIC, lo que conduce al buen desempeño de la economía regional. Es decir, que pueden lograr una mayor producción con un nivel dado de insumos, donde el canal que transforma el conocimiento en crecimiento económico es la innovación por medio del capital emprendedor (Audretsch et al, 2008, p.692). Adicionalmente, cuando son favorables las condiciones empresariales y las habilidades de los emprendedores aumenta la innovación y la competencia y de esta forma se genera crecimiento económico (Acs, 2006, p.104).

En el caso de los países desarrollados, con un PIB y un nivel tecnológico más alto y marcos institucionales favorables, las economías de escala y el uso de la tecnología permiten crear empresas de un tamaño mayor que alcanzan a suplir la demanda de los mercados en crecimiento con una mayor variedad de productos, lo que genera un entorno de mayor competencia que ocasiona crecimiento económico y el derrame de conocimiento incentiva la innovación (Minniti & Lévesque, 2010, pp.307-308). Lo que en la teoría de O'Kean (2000) significa una mayor calidad empresarial y curvas elásticas.

Al mismo tiempo el emprendimiento genera puestos de trabajo, desincentivando la creación de empresas por necesidad o desempleo; por lo tanto, el efecto inicial es una disminución de las tasas de creación de empresas, ya que las personas encuentran empleo con facilidad, pero posteriormente cuando aumenta mucho más el PIB per cápita, el nivel de emprendimiento vuelve a aumentar, ya que ahora los agentes tienen mayores posibilidades y recursos para crear un negocio y pueden disfrutar de las ventajas

competitivas, los bajos costos y el desarrollo tecnológico (Minniti, 2012, p.26). Este efecto genera que la relación entre emprendimiento y crecimiento económico tenga forma de “U”, donde a medida que un país se desarrolla económicamente, la tasa de emprendimiento disminuye y a partir de un cierto nivel de desarrollo vuelve a aumentar (Sternberg & Wennekers, 2005, pp.198-199).

En general, los emprendimientos de alta expectativa son los únicos que aportan al crecimiento económico, ya que al utilizar de forma adecuada el conocimiento y la infraestructura, generan empleo, riqueza y crecimiento económico (Valliere & Peterson, 2009, pp.459).

Martos (2006) menciona que el desarrollo del emprendimiento es necesario para que se evidencie el crecimiento de un país, sin embargo, no es una condición suficiente para que esto pase (p.9). Minniti (2012) afirma que no puede existir crecimiento económico sostenido sin emprendimiento, ya que es el emprendedor quien convierte las oportunidades de ingreso no explotadas en productos aptos para la comercialización, pero solo es posible cuando se evidencia un cambio tecnológico (p.24).

En esta sección se llega a la misma conclusión que O’Kean (2000), el mecanismo por el cual se genera crecimiento económico consiste en que los emprendedores al crear nuevas empresas por las oportunidades percibidas, a su vez crean puestos de trabajo, intensifican la competencia, mejorando la captación de oportunidades y aumentan la productividad a través del cambio tecnológico o cumpliendo efectivamente con los vectores empresariales, que solo se alcanza en países desarrollados (Acs, 2006, p.97).

Por lo tanto, a medida que más personas abandonen el emprendimiento por necesidad y se vinculen por alta expectativa, se verán mayores niveles de crecimiento económico, lo cual únicamente se genera con ayuda de un buen marco institucional (Acs, 2006, p.102). Cuando el emprendimiento se realiza a través de la innovación en medio de un contexto institucional óptimo, trae consigo crecimiento económico, productividad y aumenta el bienestar social (Baumol & Strom, 2007, p.236); lo que en la teoría de O’kean ocurre cuando debido a la calidad empresarial hay un desplazamiento a la derecha de la demanda de empresarios en medio de una economía competitiva y no muy regulada y factores no económicos favorables para ingresar al mercado empresarial (O’Kean, 2000, pp.113-114).

6. Conclusiones:

Con esta revisión de literatura se llega a la conclusión de que la teoría de O'Kean es acorde con los resultados del resto del trabajo; donde la relación entre emprendimiento y crecimiento económico consiste en que debido a las mejoras en la calidad del tejido empresarial, es decir, cuando logran atender a la reducción de ineficiencias, la innovación, la búsqueda de nuevas oportunidades de beneficios y la definición de escenarios futuros para el buen desempeño de la función empresarial (O'Kean, 2000, p.62), los empresarios perciben oportunidades de beneficio de mayor cuantía por esfuerzo empresarial, lo que aumenta las tasas de emprendimiento y el nivel de producción de la economía, y como resultado se da el crecimiento económico (O'Kean, 2000, p.58); aunque solo ocurre en medio de un buen marco institucional (una economía competitiva, no muy regulada y transparente) y factores no económicos favorables (O'Kean, 2000, pp.113-114).

Las causas por las que se da el emprendimiento depende de las características del entorno, como las condiciones macroeconómicas y estructurales, la innovación tecnológica y las instituciones; y los factores internos, como capacidades, preferencias y recursos de los emprendedores, y conducen a tres tipos de emprendimiento (alta expectativa, oportunidad y necesidad) (Valliere & Peterson, 2009, pp.463-464); sus consecuencias dependen de la etapa de desarrollo de la economía y las condiciones de la región (Minniti, 2012, p.26).

El efecto de las tasas de emprendimiento en el crecimiento económico es significativamente positivo para los países desarrollados, que al contar con un marco institucional favorable y un alto nivel tecnológico llevan a cabo el emprendimiento de alta expectativa, que requiere innovación e investigación y desarrollo, lo cual les permite crear empresas de un tamaño mayor, que genera un entorno de mayor competencia y ocasionan crecimiento económico, generan empleo y aumentan la productividad (Valliere & Peterson, 2009, pp.459); pero es significativamente negativo para los países en desarrollo, ya que debido a la presencia de un marco institucional débil y un contexto desfavorable para la actividad empresarial predominan los emprendimientos por oportunidad y necesidad, por lo que recurren a las empresas informales y a la imitación de la tecnología, por no alcanzar a cubrir los costos que requiere innovar (Van Stel et al, 2005, p.318) .

Por último, las instituciones tienen una gran influencia sobre las decisiones de creación de empresa (Valliere & Peterson, 2009, p.364), por tanto deben promover los emprendimientos productivos, donde está presente la innovación, la tecnología, la ciencia y el conocimiento para impactar a la vez sobre el crecimiento económico y el bienestar social; para esto deben estar enfocadas en las necesidades específicas de cada región (Minniti & Lévesque, 2010, p.307), y ser de calidad, es decir, un sector gubernamental más pequeño, mejor estructura legal, seguridad de los derechos de propiedad, mayor acceso a las entidades financieras y menos barreras a la comercialización internacional (Nyström, 2008, p.271); adicionalmente, controlar la corrupción, generar más confianza en las habilidades del potencial emprendedor, facilitar la identificación de oportunidades, disminuir el número de procedimientos al iniciar un negocio y mejorar la infraestructura (Aparicio et al, 2015, p.54), debido a que a medida que más personas abandonen el emprendimiento por necesidad y se vinculen por alta expectativa se verán mayores niveles de crecimiento económico (Acs, 2006, p.102).

7. Referencias:

Acs, Z. J. (2006). *How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth?* Obtenido de Innovations Technology Governance Globalization 1(1):97-107: https://www.researchgate.net/publication/247712867_How_Is_Entrepreneurship_Good_for_Economic_Growth

Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2015). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. Obtenido de Technological Forecasting & Social Change 102 (2016) 45–61.

Audretsch, D., Bönte, W., & Keilbach, M. (2008). Entrepreneurship capital and its impact on knowledge diffusion and economic performance. Obtenido de Journal of Business Venturing, Volume 23, Issue 6, Pages 687-698: <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0883902608000116?token=1DC3416188F52208C4646330D82557AFE472EF785A648D71465EE3A306C4B453ECD13764C0085D71900DFD37A9E34079&originRegion=us-east1&originCreation=20220101211444>

Banco Mundial. (2016). Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos. Obtenido de Banco Mundial:

<https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>

Baumol, W. J., & Strom, R. J. (2007). Moderator comments entrepreneurship and economic growth. Obtenido de *Strategic Entrepreneurship Journal* 1: 233-237.

Brouwer, M. T. (2002). Weber, Schumpeter and Knight on entrepreneurship and economic development. Obtenido de *Journal of Evolutionary Economics*.

Bucardo Castro, A., Saavedra García, M. L., & Camarena Adame, M. E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. Obtenido de *Suma de Negocios* 6(13):98-107:
https://www.researchgate.net/publication/283194953_Hacia_una_compension_de_los_conceptos_de_emprendedores_y_empresarios

Buitrago Nova, J. A. (2014). Emprendimiento en Colombia. Obtenido de *Administración & Desarrollo*, ISSN-e 0120-3754, Vol. 43, N°. 59, págs. 7-21:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6403431>

Castiblanco Moreno, S. (2018). Emprendimiento informal y género: una caracterización de los vendedores ambulantes en Bogotá. Obtenido de *Sociedad y Economía* N.34: <https://www.redalyc.org/journal/996/99657914011/html/>

González Wolff, J. E., & Posada Palacio, D. (2017). Relación de la creación de empresas en el desempleo y el crecimiento económico de Estados Unidos entre 1977- 2014. Obtenido de Universidad EAFIT.

Gorbaneff, Y. (2004). Empresa y Liderazgo: una Mirada Institucional. Obtenido de *Revista de Economía Institucional*, Vol 6, N.10:
<http://www.scielo.org.co/pdf/rei/v6n11/v6n11a11.pdf>

GEM (2017). Proceso de Investigación. Obtenido de *Global Entrepreneurship Monitor*.
<https://gemcolombia.org/proceso-de-investigacion/>

Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). El emprendimiento en América Latina, muchas empresas y poca innovación. Obtenido de Banco Mundial, Washington D.C Licencia: Creative Commons Attribution CC BY 3.0:
https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/EmprendimientoAmericaLatina_resumen.pdf

López Acevedo, L. F. (2016). Calidad institucional e incentivos empresariales: una revisión de la tesis de Baumol. Obtenido de *Economía y Negocios* Universidad de Chile:

<https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/144213/López%20Acevedo%20Luis.pdf?sequence=1>

Martos, L. P. (2006). Marco institucional, funciones empresariales y crecimiento económico. Obtenido de *Economía, Gestión y Desarrollo*, N.4, 7-31: https://www.researchgate.net/publication/5006556_Marco_institucional_funciones_empresariales_y_crecimiento_economico

Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. Obtenido de *Economía industrial*, ISSN 0422-2784, N° 383, págs. 23-30: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3903869>

Minniti, M., & Lévesque, M. (2010). Entrepreneurial types and economic growth. Obtenido de *Journal of Business Venturing*, Volume 25, Issue 3, Pages 305-314: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0883902608001055>

Naude, W., Meintjies, A., Wood, E., & Gries, T. (2008). Regional determinants of entrepreneurial start-ups in a developing country. Obtenido de *Entrepreneurship and Regional Development* 20(2): https://www.researchgate.net/publication/42976336_Regional_determinants_of_entrepreneurial_start-ups_in_a_developing_country

Nyström, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data. Obtenido de *Public Choice* volume 136, pages 269–282: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11127-008-9295-9>

O'Kean Alonso, J. M. (2003). La Función Empresarial ante la Nueva Economía. Obtenido de *Boletín económico de Andalucía*, ISSN 0212-6621, N° 33-34, págs. 185-190.

Okean, J. M. (2000). La teoría económica de la función empresarial: el mercado de empresarios. *Ciencias Sociales Alianza Editorial*.

Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. Obtenido de *Pensamiento & Gestión* (26), 94-119: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762009000100005

Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. Obtenido de *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 2: The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems. pp. S71-S102: https://web.stanford.edu/~klenow/Romer_1990.pdf

Samila, S., & Sorenson, O. (2011). Venture Capital, Entrepreneurship, and Economic Growth. Obtenido de *The Review of Economics and Statistics*, vol. 93, issue 1, 338-

349:https://econpapers.repec.org/article/tprrstat/v_3a93_3ay_3a2011_3ai_3a1_3ap_3a338-349.htm

Solagne Zamora-Boza, C. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. Obtenido de Revista Espacios Vol. 39 (No 07) P.15: <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>

Sternberg, R., & Wennekers, S. (2005). Determinants and Effects of New Business Creation Using Global Entrepreneurship Monitor Data. Obtenido de Small Business Economics Vol. 24, No. 3: <https://www.jstor.org/stable/i40008333>

Teran Yepez, E., & Guerrero Mora, A. (2019). Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. Obtenido de Revista Espacios ISSN 0798 1015 Vol. 41 (No 07) : <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/a20v41n07p07.pdf>

Urbano, D., Audretsch, D., Aparicio, S., & Noguera, M. (2019). Does entrepreneurial activity matter for economic growth in developing countries? The role of the institutional environment. Obtenido de: International Entrepreneurship and Management Journal (2020) 16:1065–1099: <https://doi.org/10.1007/s11365-019-00621-5>

Urbano, D., Aparicio, S., & Audretsch, D. (2018). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned? Obtenido de Small Bus Econ (2019) 53:21–49: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0038-0>

Valencia de Lara, P., & Patlán Pérez, J. (2011). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico. Obtenido de Tec Empresarial, Noviembre 2011, Vol 5 Num 3 / p. 21-27: [Dialnet-ElEmpresarioInnovadorYSuRelacionConElDesarrolloEco-5761528.pdf](http://dialnet-elempresarioinnovadorysu relacion con el desarrollo economico-5761528.pdf)

Valliere, D., & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. Obtenido de Entrepreneurship and Regional Development 21(5):459-480:https://www.researchgate.net/publication/232895846_Entrepreneurship_and_economic_growth_Evidence_from_emerging_and_developed_countries

van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. Obtenido de Small Business Economics volume 24, pages 311–321: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-005-1996-6>