

Factores que estimulan el emprendimiento y el crecimiento económico

Entrepreneurship and Economic Growth Enhancing Factors

Miguel-Ángel Galindo Martín (*) y María Teresa Méndez Picazo (**)

Resumen

El análisis económico ortodoxo afirma que los emprendedores tienen una gran influencia sobre el crecimiento económico. Sus decisiones sobre la inversión y sobre la producción favorecen la creación de riqueza y fomentan el bienestar social. El principal objetivo de este trabajo es analizar la relación entre emprendedores y crecimiento económico, considerando los factores que favorecen el emprendimiento. Para ello, el trabajo se divide en dos partes. Una teórica en la que se exponen los diferentes aspectos relacionados con los emprendedores según diversos autores. Y empírica, analizando la relación entre emprendimiento y crecimiento económico para el caso de algunos países desarrollados.

Palabras clave: emprendimiento, crecimiento económico, política fiscal, política monetaria.

Abstract

Orthodox economic analysis states that entrepreneurs have an influential effect on economic growth. Their decisions on investment and on production favor wealth generation and promote the social well-being. The main objective of the paper is to analyze the relationship between entrepreneurship and economic growth, considering those factors that promote entrepreneurship. To achieve this goal, the paper will have two parts. Theoretical, we will study the different topics on the entrepreneurship concept considered by different authors. And empirical, analyzing the relationship between entrepreneurship and economic growth, considering the case of some developed countries.

Key words: entrepreneurship, economic growth, fiscal policy, monetary policy

JEL: M13, O31, O4

(*) Universidad de Castilla- La Mancha
Departamento de Eco. Pol, Hac. Pub., Estad. Y Política Económica.
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.
Ronda de Toledo s/n 13071 Ciudad Real
miguelangel.galindo@uclm.es Tfn. 627521157

(**) Departamento Econ. Financiera y Contabilidad II
Ftad. De CC. Económicas y Empresariales
Campus de Somosaguas
28223-Madrid
mmendezpi@ccee.ucm.es

Área Temática: Crisis y gobernanza

Comunicación

1. INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia del pensamiento económico una de las preguntas que han interesado a los investigadores es tratar de saber las causas por las que unas naciones son ricas y otras son pobres. En este sentido, se han analizado los distintos factores que favorecían el crecimiento económico de las naciones. Las variables a las que más atención se ha prestado han sido las de carácter cuantitativo. La falta de información estadística, así como la posibilidad de considerar que dentro de las cuantitativas, por extensión, se podrían contemplar las de carácter cualitativo, propiciaron el olvido o la no consideración de éstas últimas.

Además de lo que acabamos de indicar, la aparición de los modelos de crecimiento exógeno basados en el de Solow, no ayudó a la hora de contemplar el comportamiento de las variables cualitativas. En efecto, estos modelos consideran que las variables que influyen sobre el crecimiento tienen un comportamiento exógeno y que sólo las alteraciones en la tecnología podrían tener alguna incidencia, siendo dichas alteraciones, al igual que las demás variables, exógenas. Desde esta perspectiva, por tanto, el decisor político tiene un escaso margen de maniobra para incidir sobre el crecimiento y además, la convergencia real entre los países se puede alcanzar por sí misma, gracias a la existencia de rendimientos marginales decrecientes.

Esta visión, que imperó durante tres décadas del siglo pasado, motivó el desinterés por el análisis del crecimiento, siendo el capital físico el motor esencial del mismo. A partir de mediados de la década de 1980, aparecen los modelos de crecimiento endógeno, ofreciendo una perspectiva alternativa a los anteriores. La consideración del comportamiento endógeno de las variables permitió no sólo ofrecer un mayor margen de maniobra al decisor político y cuestionar la convergencia real, sino también la inclusión de nuevos factores en el análisis, lo que se vio a su vez favorecido por la mejor y más amplia información estadística sobre variables tanto cuantitativas como cualitativas.

Desde esta perspectiva, se han ido introduciendo junto al capital físico distintos factores explicativos del crecimiento, tales como el capital humano, público, social y últimamente el espiritual o religioso. Los efectos de las políticas practicadas por los gobiernos son también considerados, directa e indirectamente, por la introducción del capital público o los impuestos, o por el análisis de la distribución de la renta.

En definitiva, gracias a esta ampliación del análisis del crecimiento económico se ha abierto la posibilidad de incorporar cuestiones tanto económicas como sociales, de comportamiento, etc. Factores como el capital social, ya citado, la "rule of law", los niveles de democracia, corrupción, etc. se han ido incorporando al análisis. En este sentido, un nuevo factor está siendo objeto de inclusión dada la relevancia que tiene en el proceso: el entrepreneurship.

A la hora de llevar a cabo esta tarea nos encontramos al menos tres dificultades. En primer lugar, su delimitación o definición. No sólo no existe un término adecuado en castellano, sino que tampoco queda excesivamente claro qué habría que incluir dentro de este concepto. En segundo lugar, según como se delimite, cabría plantearse si no está ya incluido de forma indirecta en algún factor o variable que se ha venido utilizando tradicionalmente en el estudio del crecimiento económico, como por ejemplo, el capital físico. Y, en tercer lugar, no disponemos de

estadísticas amplias y homogéneas sobre este concepto como para poder realizar un estudio empírico adecuado.

A pesar de estas dificultades, el objetivo fundamental de este trabajo es el de analizar la relación existente entre el “entrepreneurship” y el crecimiento económico desde una doble perspectiva, la teórica y la empírica. En el siguiente apartado expondremos la relación teórica entre ambas. En el epígrafe 3 llevaremos a cabo el estudio empírico y finalizaremos exponiendo las principales conclusiones.

2. CARACTERÍSTICAS DEL “ENTREPRENEURSHIP”

Cuando nos referimos al término “entrepreneurship” aparece la dificultad señalada en la introducción de no disponer de un término castellano para su traducción. Algunos lo traducen como “empresariado” otros como “emprendedores”. A este respecto, nosotros emplearemos el segundo de ellos, ya que es el que habitualmente se viene empleando.

Pero la mayor dificultad radica en tratar de definirlo. No existe una definición general del mismo. Wennekers y Thurik (1999) siguiendo las ideas expuestas por Hebert y Link (1989), Bull y Willard (1993) y Lumpkin y Dress (1996), lo conceptualizan como la capacidad manifiesta y deseo de los individuos, ya sea por ellos mismos o mediante equipos, dentro o fuera de organizaciones existentes de crear nuevas oportunidades económicas, esto es, nuevos productos, nuevas formas de organización, nuevos métodos de producción, etc., e introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre y a otros obstáculos, adoptando decisiones sobre la localización y en la forma y uso de los recursos y de las instituciones.

Como se puede comprobar, en esta definición se hace hincapié en el aspecto de comportamiento característico de los agentes económicos. Por tanto, a la hora de hablar de emprendedores no nos estamos refiriendo a una ocupación, sino a una actividad, en la que se tienen en cuenta los aspectos y circunstancias que rodean al individuo. Tampoco hay que asociarla con las pequeñas empresas. Este tipo de emprendedores también se encuentra en las grandes empresas, y se les suele denominar “intrapreneurs” o “corporate entrepreneurs”.

Desde el punto de vista histórico, a pesar de que se considera a Cantillon (1755) como el primero en hablar de empresario, al que consideraba como una persona que se autoemplea y que ajusta su actividad a la demanda del mercado, cabría destacar también el hecho de que anteriormente tanto Jenofonte (que resaltaba la característica de liderazgo) como San Bernadino de Siena (que resaltaba que era aquella persona que asume riesgos y que coordina las acciones económicas, ya habían realizado una mención, aunque general y vaga, sobre aquél. Junto a Cantillon, encontramos asimismo a otros célebres economistas se han referido a esta figura, como es el caso de Say (1803), que resaltaba que debía hacer frente a muchos obstáculos e incertidumbre y que desplazaba recursos de áreas de bajos rendimientos hacia otras en los que eran más elevados; Marshall (1890), que diferenciaba entre empresario y “manager”; Knight (1921), que señalaba que la incertidumbre era la principal preocupación de los empresarios y éstos eran los encargados de dirigir la actividad económica, etc.

Desde una perspectiva más actual se considera al menos tres tipos de emprendedores:

1.- El innovador, siguiendo la postura de Schumpeter (1950, 1961). Schumpeter considera como actividad emprendedora aquella que supone una

innovación en la introducción de un nuevo producto, organización o proceso, de tal manera que cuando deja de innovar también deja de ser empresario. Por tanto, desde la perspectiva schumpeteriana, el empresario es un innovador que destruye las estructuras existentes.

Frente a ella, se ha considerado también, desde una postura más general, que el emprendedor es aquella persona que crea una empresa, sin que ello suponga que se tenga que generar nuevos productos. En este segundo caso, habría que incluir a cualquier persona que lleve un negocio, sin que ello suponga necesariamente que sea innovador en el sentido de Schumpeter. Puede incorporar y asimilar los avances tecnológicos de otros empresarios en su propio proceso productivo.

2.- El que aprovecha las oportunidades de beneficio, expuesto por Kirzner (1973, 1999). Por su parte Kirzner, al igual que Schumpeter, considera que el empresario trata de aprovechar las oportunidades de beneficio, pero a diferencia de aquél, considera que pretende aprender de los errores cometidos en el pasado y corregirlos para conducir al mercado hacia el equilibrio. Desde su punto de vista, existe una relación entre las instituciones y los emprendedores que facilitan el progreso económico. Y ello se produce a dos niveles. Las instituciones en primer lugar, proporcionan el nivel de competitividad que necesitan los emprendedores. En segundo lugar, facilitan también la estructura de incentivos que les motiva para seguir desarrollando su actividad.

3.- El que asume riesgos, defendida por Knight (1921). Considera que lo esencial de la función empresarial es la de asumir la incertidumbre. De ella se deriva el beneficio que obtiene el empresario. Desde su punto de vista, el empresario debe saber gestionar la incertidumbre, pero a su vez también debe saber manejar hombres. El emprendedor debe asumir el riesgo existente y tiene que asegurar al dudoso o tímido, mediante la garantía de una renta determinada a cambio de una participación en los resultados obtenidos.

Junto a lo que hemos expuesto anteriormente, habría que añadir el planteamiento de Baumol (1990), que considera diferentes formas de emprendedores, agrupándoles entre “productivos” e “improductivos”. Desde su punto de vista, considera que estos individuos son creativos e ingeniosos y buscan los medios más apropiados para aumentar su riqueza, poder y prestigio. Por todo ello, el entorno que les rodea afecta a sus decisiones, por lo que en función del mismo, podemos encontrar esos diferentes tipos de emprendedores.

3. EMPRENDEDORES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Una vez expuestas las características del emprendedor vamos a exponer su relación sobre el crecimiento económico. La importancia de ello radica en el papel que juega en la actualidad el crecimiento económico como objetivo de política económica.

En este sentido, cabe señalar que desde las últimas décadas del siglo pasado, se ha venido evaluando la bondad o no de una determinada política a través del crecimiento que se venía alcanzando. Aquellas naciones que presentan niveles de crecimiento son consideradas como las que mejor política económica están desarrollando y son dignas de elogio convirtiéndose en un modelo a seguir por aquellas que muestran unos niveles más bajos.

Ello se debe, entre otras cosas, al hecho de que un mayor crecimiento supone un bienestar más elevado para la sociedad, ya que no sólo supone disponer de un

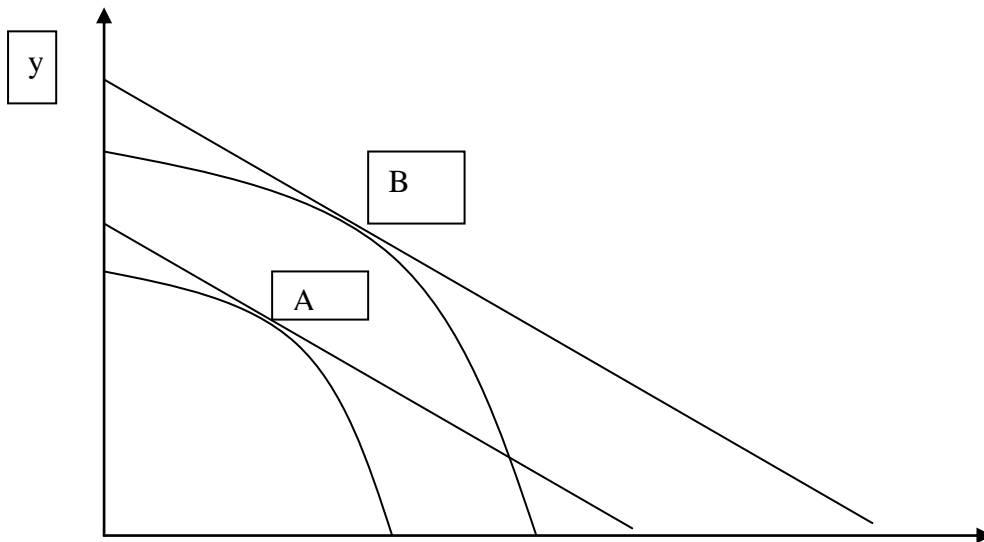
mayor número de bienes y servicios a disposición de los ciudadanos, sino también mantener e incluso aumentar los puestos de trabajos, imposibilitando, por tanto, que aumente el desempleo, lo que supone a su vez comprar paz social. Así pues, entramos en círculo "virtuoso" en el que tenemos que encontrar aquellos factores que potencian el crecimiento, ya que a su vez mejoramos el bienestar y el clima sociales, lo que a su vez favorecerá crecimientos futuros.

A la hora de potenciar el crecimiento económico, ya hemos indicado que se han venido considerando distintas variables, tanto económicas como sociales. Una de ellas es el papel que tienen los emprendedores en este proceso. En principio, dicha relación parece obvia, ya que un país en el que no existan personas que estén dispuestas a elaborar bienes y servicios arriesgando sus recursos, difícilmente podría crecer de una forma sostenida. Desde un punto de vista teórico, dicha relación vendría explicada a través de la figura-1. Si nos encontrásemos por debajo del punto A, no estaríamos aprovechando todos los recursos de que disponemos, por lo que estaríamos en una situación caracterizada por la ineficiencia. Ello motivaría a los emprendedores a aprovechar los recursos, conduciendo a la economía desde esa situación de ineficiencia técnica y económica a otra eficiente, representada por el punto A. Ahora bien, los emprendedores pueden intentar descubrir nuevas tecnologías o implantar las que se están generando en otros países, lo que haría que la curva de posibilidades de producción se desplazase hacia la derecha, destinando más recursos que posibiliten una mayor utilización de factores de producción, la recta isocoste también se desplaza a la derecha, por lo que obtenemos un nuevo punto de equilibrio B. Todo ello representa la esencia del crecimiento, ya que a través de un incremento de la productividad, aumenta el producto real de la economía.

Pero también hay que tener en cuenta el efecto indirecto expuesto por Holcombe (1998), según el cual, el comportamiento de un determinado emprendedor, si tiene éxito, no sólo motiva a otros a seguir su ejemplo, sino que también crea nuevas oportunidades para que las aprovechen terceros.

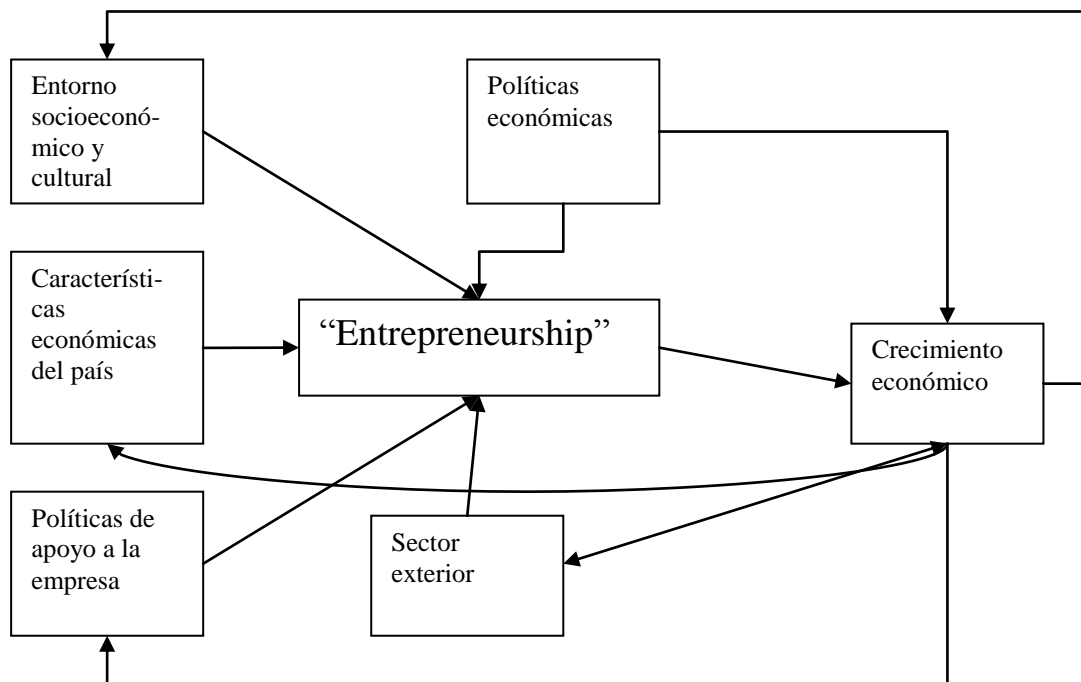
Obviamente, para que este proceso se cumpla, debe existir el adecuado clima o entorno, en el que se pueda llevar a cabo esta actividad. Como se expondrá más adelante, resulta necesario un entramado legal que proteja la propiedad privada, un grado de libertad, la posibilidad de realizar los acuerdos necesarios que faciliten las operaciones comerciales, la existencia de una "rule of law", etc. (Harper, 1998, North, 1994, Olson, 1996).

Figura 1



Ahora bien, hay que tener también presente que si existe una conexión entre “Entrepreneurship” y crecimiento económico, también se produce a la inversa, esto es, nos encontramos ante un efecto “feed-back”, que a veces se suele olvidar en los análisis y que también tiene una gran relevancia. Asimismo, en este contexto también hay que tener en cuenta otra serie de factores que influyen en ambos y que condicionan los resultados obtenidos. Todas estas relaciones se recogen en la figura-2 que exponemos a continuación.

Figura 2



En ella podemos comprobar cómo las circunstancias socioeconómicas, culturas y evolución del país, afectan a la capacidad emprendedora. En este sentido, son diversos los aspectos que tenemos que considerar. En primer lugar, debe existir un clima favorable hacia el emprendedor, ya que ello facilita la aparición de nuevos emprendedores y estimula la actividad de los ya existentes.

En segundo lugar, el entorno familiar y social del posible emprendedor también es objeto de consideración. Su formación, el clima en el que ha desarrollado su vida, etc., hacen que exista una mayor o menor propensión a realizar una actividad emprendedora. En algunos países, a pesar de que los individuos alcanzan un elevado grado de formación a través de las universidades, se muestran reacios a llevar a cabo actividades empresariales, conformándose con ser asalariados ya que consideran, entre otras cuestiones, que ello entraña un menor riesgo y que van a tener más o menos garantizado su salario.

En tercer lugar, en relación a los dos puntos anteriores, hay que considerar también la cultura existente en el país. Esta ejercería un efecto positivo sobre el emprendedor, ya que no sólo le permitiría asimilar mejor los avances tecnológicos e introducirlos en su negocio, sino también prepararse mejor ante las circunstancias cambiantes en el entorno económico y afrontar de una manera más efectiva las alteraciones que se pudieran producir. Como veremos más adelante, ese grado cultural también ejerce un efecto positivo por el lado de los trabajadores, ya que al igual que el empresario les motiva a aceptar mejor los cambios tecnológicos y propiciar su introducción, lo que redundará en un mayor crecimiento económico. Pero frente a estos efectos positivos, este clima cultural también presenta desventajas. Estas se pueden concretar, por un lado, en los sistemas de protección de los trabajadores, que supondrían un coste que podría ser inaceptable para los posibles emprendedores y restaría competitividad a las empresas. Por otro lado, como ya hemos indicado anteriormente, puede motivar a los individuos a ser empleados más que emprendedores.

En cuarto lugar, también influyen en este proceso las expectativas sobre la actividad económica del país. En un contexto en el que existen unos buenos resultados económicos y perspectivas de crecimiento, el número de emprendedores debería aumentar ante la posibilidad de encontrar nuevos nichos de mercado, lo que redundaría en una mejoría de su cuenta de resultados. Ello significa, por tanto, que la introducción de nueva tecnología, así como el comportamiento demográfico y de las instituciones, generan una serie de oportunidades por el lado de la demanda, que los emprendedores deben aprovechar. Obviamente, el resultado de ello depende también de las capacidades, habilidades y cultura que posean.

En quinto lugar, el sector exterior también afectaría a los emprendedores, pero desde una perspectiva tanto positiva como negativa. Desde la vertiente positiva, un proceso de apertura exterior en la que se supriman barreras y se permita la libre circulación de personas y bienes, supone poder aumentar el volumen de negocio, ya que se puede acudir a esos nuevos mercados y a su vez contratar aquellos trabajadores que sean más cualificados. Pero a su vez ello tiene como efecto compensador el hecho de que los productos deben ser competitivos, lo que significa que la política económica diseñada debe ser no inflacionista y a su vez los costes salariales moderados. En este orden de cosas, hay que tener presente también la competencia que supone dicha apertura, ya que empresas extranjeras pueden presentarse en nuestra economía con nueva tecnología, lo que perjudicaría la aparición de nuevos emprendedores. En este sentido, la inversión directa extranjera tendría efectos tanto positivos como otros que habría que tratar de reducir¹.

Finalmente, hay que tener en cuenta también que cierta actividad emprendedora podría suponer intentos de concentración empresarial, favorecidos

¹ Sobre el análisis de estos efectos vid Galindo (2005).

por el proceso innovador que algunos empresarios pudieran desarrollar. Como acabamos de indicar, ante la aparición de inversiones extranjeras muy competitivas, las pequeñas y medianas empresas de los países pueden resentirse en su volumen de negocio y desaparecer. Ello provocaría la implantación de políticas económicas que favoreciesen a esas empresas. En este sentido, también se podría considerar la necesidad de aplicar políticas fiscales que favoreciesen a los emprendedores a la hora de desarrollar su actividad. Ello tendría dos efectos contrarios. Por un lado un efecto positivo, ya que si son efectivas, generarían una mayor actividad productiva. Aquí, cabría encuadrar las políticas tendentes a mejorar las infraestructuras del país, las políticas de I+D+i, etc. Pero por otro lado, hay que tener presentes también los efectos negativos derivados de su financiación, que supondría un detrimento de los recursos destinados a la producción, así como otros sobre el tipo de interés, un mayor endeudamiento, efectos “crowding-out”, riqueza, etc. En definitiva, el resultado final con este tipo de medidas no queda totalmente claro.

Por tanto, hemos podido comprobar la existencia de un número importante de medidas a través de las cuales se podría potenciar la actividad de los emprendedores, lo que redundaría en un mayor crecimiento económico. Pero como ya anticipamos, el proceso no finaliza aquí, ya que este crecimiento afectaría a las condiciones que inciden sobre el emprendedor, lo que podría incentivar la aparición de nuevos empresarios.

En efecto, el crecimiento económico supone cambios culturales y sociales que hacen que la visión de emprendedor cambie, así como sus expectativas respecto al futuro. Una sociedad con mayor bienestar viene acompañada de mayores propensiones a consumir, lo que hace que los nichos de mercado aumenten. Los emprendedores captan los deseos de los agentes económicos deseosos de satisfacer las cada vez mayores necesidades que genera la sociedad de consumo. El proceso innovador a su vez, les facilita la posibilidad de crear nuevos productos que hagan obsoletos los anteriores. A pesar de que como hemos indicado anteriormente, el grado de competencia aumenta debida a la apertura de mercados, aquellos que analizan y conocen mejor los mercados son los que tienen mayores posibilidades de sobrevivir y a aumentar sus beneficios.

El conocimiento de los individuos también resulta importante para desarrollar su actividad. Se pretende ser original y a su vez mostrar interés por el bienestar de la sociedad. El marketing y la publicidad ayudan a su vez pues introducen nuevos elementos que se consideran socialmente deseables, como por ejemplo, el carácter ético de su negocio. Todo ello es posible gracias al bienestar que ha generado el crecimiento económico y a los efectos demostración que se derivan del mismo. Así pues, podemos señalar un efecto “feed-back” en el proceso, que hay que conocer y tener presente en el análisis.

Finalmente, hay que considerar dentro de este ámbito y sobre todo para el análisis empírico que vamos a desarrollar en el siguiente apartado, la aportación de Schumpeter (1961) que plantea un modelo en el que las innovaciones y los empresarios desempeñan un papel relevante. En concreto, señala que la innovación depende de la oferta de los empresarios que, en nuestro caso, podríamos considerar como el “emprendedor”. A su vez, esta oferta del empresario-emprendedor depende de los beneficios y de lo que denomina “clima social”, e incluye aspectos de carácter sociológico, institucional, económico, etc., de la sociedad. Es decir, se hace referencia al entorno social en el que el empresario desarrolla su actividad. Por tanto, cabría incorporar los valores sociales, la estructura de clases, el sistema

educativo, etc. Además, se supone que el empresario acepta “las reglas del juego”, esto es, las condiciones existentes del entorno en el que lleva a cabo su actividad (Galindo, Ribeiro y Méndez, 2012).

Asimismo, suele aceptarse que Schumpeter consideraba que la distribución de la renta era un factor importante a la hora de conocer ese “clima social”, ya que en el caso de que se produjera una desigualdad en dicha distribución, aparecerían tensiones sociales y los sindicatos tratarían de convencer al gobierno para que siguiera una política impositiva distributiva para solucionar el problema, lo que con seguridad afectaría negativamente a las intenciones que tuviera el empresario a la hora de desarrollar su actividad.

De todas formas, hay que tener en cuenta que en la extensa literatura existente sobre este tema, a pesar de que existen numerosos trabajos que señalan el efecto negativo que tendría la desigualdad sobre el crecimiento (Galor y Zeira (1993); Persson y Tabellini. 1994; Perotti (1996); Bénabou, 1996; Alesina y Perotti, 1996; Aghion, Caroli y Garcia-Peñalosa, 1999; Alfranca y Galindo 2003, 2006, entre otros), también hay otros que, basándose en la hipótesis keynesiana de que existe una relación directa entre ahorro y renta, afirman lo contrario, este es, que una mayor desigualdad incentivaría el ahorro, ya que los que tienen más renta la verían aumentada (Kuznets, 1955; Kaldor, 1956; Kelly y Williamson, 1968 y Zou y Li, 2000, entre otros). Pero a pesar de esta postura, parece que en el caso de las innovaciones, una mejor distribución de la renta facilitaría la introducción y asimilación de las mismas.

Por otro lado, también vamos a incluir en nuestro análisis el papel que desempeña la política monetaria, ya que en términos generales no se suele disponer de la suficiente autofinanciación como para llevar a cabo el proceso innovador, por lo que es necesario que el sistema financiero proporcione esos recursos. Y en el caso de que exista insuficiencia de los mismos, el banco central puede actuar con una política monetaria expansiva, sopesando los efectos que ello puede tener sobre otros objetivos económicos, como por ejemplo la inflación.

4.- ANÁLISIS EMPÍRICO

En este apartado vamos a estimar las ideas expuestas en el apartado anterior, considerando el caso de Alemania, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Japón, Reino Unido y Suecia, durante el periodo 2000-2010. El método de estimación es el de datos de panel con efectos fijos.

En concreto las ecuaciones a estimar son las siguientes. En primer lugar, la tradicional ecuación del PIB:

$$\ln Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln(In)_{it} + \beta_2 \ln(\Phi)_{it} + \beta_3 \ln(I)_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Donde Y es el PIB, In innovación, Φ emprendedores, I la inversión privada. En el caso de la innovación hemos considerado las patentes como una variable “proxy” de la misma. En cuanto a la variable emprendedores hemos empleado el Total Entrepreneurship Monitor (TEA) elaborado cada año por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que, partir de una encuesta a la población adulta del país en cuestión, elabora el porcentaje de actividad emprendedora de la población adulta de un país, región o ciudad.

Los signos esperados en la regresión son positivos para todas las variables consideradas.

El cuadro-1 recoge los resultados de la estimación y como se puede comprobar los signos alcanzados son los esperados, por lo que las variables representativas de las innovaciones y de los emprendedores ejercen un efecto positivo sobre el crecimiento².

CUADRO-1: Resultados estimación ecuación 1

Dependent Variable: LOG(y)
 Method: Panel Least Squares
 Periods included: 9
 Cross-sections included: 10
 Total panel (balanced) observations: 90

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4.140736	0.554139	7.472371	0.0000
LOG(I)	0.851576	0.027099	31.42463	0.0000
LOG(ϕ (-1))	0.007735	0.018859	0.410137	0.6828
LOG(ln(-1))	0.127896	0.039532	3.235205	0.0018

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)			
R-squared	0.998761	Mean dependent var	27.80653
Adjusted R-squared	0.998568	S.D. dependent var	1.295239
S.E. of regression	0.049014	Akaike info criterion	-3.060548
Sum squared resid	0.184981	Schwarz criterion	-2.699465
Log likelihood	150.7247	Hannan-Quinn criter.	-2.914938
F-statistic	5172.911	Durbin-Watson stat	1.000202
Prob(F-statistic)	0.000000		

Fuente: Banco Mundial y GEM

Respecto a los factores que afectan a los emprendedores, estos vienen recogidos en la ecuación (2):

$$\ln g_{it} = \beta_4 + \beta_5 \ln(ms)_{it} + \beta_6 (\lambda) + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Siendo ms la cantidad de dinero, λ la distribución de la renta. Esta última representaría al “clima social” expuesto en el modelo de Schumpeter. El signo esperado de ms es ambiguo, ya que una política monetaria expansiva sería una

² Existe una amplia literatura sobre la relación positiva entre emprendedores y crecimiento económico. Entre otros véanse: Acs, Audretsch, Braunerhjelm and Carlson, 2004, 2005; Audretsch and Keilbach, 2008; Audretsch, Bonte and Keilbach, 2008; Audretsch and Keilbach, 2004a,b; Galindo, Méndez y Alfaro, 2010 y Bahmani, Galindo y Méndez, 2012.

señal de que los bancos centrales apuestan por apoyar a las pequeñas y medianas empresas, tratando de reducir los tipos de interés y de que hayan más recursos financieros disponibles. En cambio, tiene la desventaja de que genera tensiones inflacionistas, haciendo menos competitivos los productos, perdiendo así cuota de mercado. En cambio, una política restrictiva, con el correspondiente aumento del tipo de interés, aumentaría el ahorro y ante un sistema financiero eficiente habría más recursos para destinarlo al crédito. Ello junto con la contención de precios, serían dos factores que estimularía a los empresarios a invertir, siempre que el aumento del tipo de interés no fuese excesivo. Por otra parte, el signo esperado de la distribución de la renta es negativo, ya que una mejora de la distribución de la renta reduciría las tensiones sociales y probablemente reduciría la oposición social a la introducción de innovaciones.

Los resultados de la estimación de la ecuación (2) vienen recogidos en el cuadro-2.

Cuadro-2: Resultados estimación ecuación 2

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	5.832160	1.898912	3.071316	0.0028
LOG(λ)	-0.167877	0.256331	-0.654922	0.5142
LOG(ms)	-0.130612	0.057966	-2.253250	0.0267
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
Weighted Statistics				
R-squared	0.789619	Mean dependent var	2.120684	
Adjusted R-squared	0.763321	S.D. dependent var	1.259314	
S.E. of regression	0.279912	Sum squared resid	6.894851	
F-statistic	30.02626	Durbin-Watson stat	1.914299	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.606930	Mean dependent var	1.623209	
Sum squared resid	7.530466	Durbin-Watson stat	1.857766	

Fuente: Banco Mundial y GEM

Como se puede comprobar, los signos de ambas variables son negativos, por lo que una mejora en la distribución de la renta y una política monetaria no expansiva estimularían la actividad emprendedora.

5. CONCLUSIONES

El objetivo de este artículo ha sido mostrar por un lado la relación entre emprendedores y crecimiento económico y, mostrando a su vez los factores que pueden estimular el emprendimiento. El análisis se ha desarrollado tanto desde el punto de vista teórico como empírico.

Hemos podido comprobar como existe una relación positiva entre emprendedores y crecimiento económico y cómo para potenciar este último resulta necesario crear un “clima social adecuado” y una política monetaria que no genere inflación y que incentive el ahorro.

BIBLIOGRAFÍA

- ACS, Z. J., AUDRETSCH, D. B., BRAUNERHJELM, P. y CARLSON, B. (2004): *The missing link the knowledge filter and entrepreneurship in endogenous growth*, Working Paper 4783, London: Center for Economic Policy Research.
- ACS, Z. J., AUDRETSCH, D. B., BRAUNERHJELM, P. y CARLSON, B. (2005): *Growth and entrepreneurship: an empirical assessment*. Working Paper 3205, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Jena, Germany: Max Plank Institute of Economics.
- AGHION, P., CAROLI, E. y GARCIA-PEÑALOSA, C. (1999): “Inequality and economic growth: The perspective of the new growth theories”, *Journal of Economic Literature*, XXXVII, 1615-1660.
- ALESINA, A. y PEROTTI, R. (1996): “Income distribution, political instability, and investment”, *European Economic Review*, 40, 1203-1228.
- ALFRANCA, O. y GALINDO, M. A. (2003): “Public capital, income distribution, and growth in OECD countries”, *International Advances in Economic Research*, 9, May, pp. 133-139.
- ALFRANCA, O. y GALINDO M. A. (2006): “Income distribution and economic growth with environmental restrictions”, en M. Bahmani-Oskooee y M. A. Galindo (Eds.): *Next Economic Growth*, Nova science Publisher, New York, 67-80.
- AUDRETSCH, D. B. y KEILBACH, M. (2008): “Resolving the knowledge paradox: Knowledge-spillover entrepreneurship and economic growth”, *Research Policy*, 37 (10), 1697-1705.
- AUDRETSCH, D. B.; BONTE, W. y KEILBACH, M. (2008): “Entrepreneurship capital and its impact on knowledge diffusion and economic performance”, *Journal of Business Venturing* 23 (6), 687-698.
- AUDRETSCH, D. B. Y KEILBACH, M. (2004a)” “Does entrepreneurship capital matter?”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 28 (5), 419-429.

- AUDRETSCH, D. B. Y KEILBACH M. (2004b): "Entrepreneurship Capital and Economic Performance", *Regional Studies*, 38 (8), 949-959.
- BAHMANI, S., GALINDO, M. A. y MÉNDEZ, M. T. (2012): "Non Profit Organizations, Entrepreneurship, Social Capital and Economic Growth", *Small Business Economics*, 38, 271-281.
- BAUMOL, W. J. (1990): "Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive", *Journal of Political Economy*, 80, 893-921.
- BÉNABOU, R. (1996): "Inequality and growth", *NBER Macroeconomic Annual 1996*, MIT Press, Cambridge, MA., 11-74.
- BULL, I. y WILLARD, G. E. (1993): "Towards a theory of entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 8, 183-195.
- CANTILLON, R. (1755): *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*, Fondo de Cultura Económica, Méjico.
- GALINDO MARTÍN, M. A. (2005): "La inversión directa internacional como instrumento de política económica", *Información Comercial Española*.
- GALINDO, M. A., MÉNDEZ, M. T. y ALFARO, J. A. (2010): "Entrepreneurship, income distribution and economic growth", *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6, 131-141.
- GALINDO, M. A., RIBEIRO, D. Y MÉNDEZ, M.T. (2012): "Innovación y crecimiento económico: Factores que estimulan la innovación", *Cuadernos de Gestión*, 12, 93-100.
- GALOR, O. y ZEIRA, J. (1993): "Income distribution and macroeconomics", *Review of Economic Studies*, 60: 1, 35-52.
- HARPER, D. A. (1998): "Institutional conditions for Entrepreneurship", en Boettke, P. J., Kirzner, I. M. y Rizzo, M. J. (Eds.): *Advances in Austrian Economics*, vol. 5, JAI Press, Connecticut, 275.
- HERBERT, R. F. y LINK, A. N. (1989): "In search of meaning of entrepreneurship", *Small Business Economics*, 1, 39-49.
- HOLCOMBE, R. (1998): "Entrepreneurship and Economic Growth", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1, 45-62.
- KALDOR, N. (1956): "Alternative theories of distribution", *Review of Economic Studies*, 23 (2), 83-100.
- KELLY, A. C. y WILLIAMSON, J. G. (1968): "Household savings behaviour in developing country: The Indonesian case", *Economic Development and Cultural Change*, 16(3), 385-403.

- KIRZNER, I. M. (1973): *Competition & Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- KIRZNER, I. M. (1999): "Creative and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur", *The Review of Austrian Economics*, 11, 5-17.
- KNIGHT, F. (1921): *Risk, Uncertainty, and Profit*, Houghton Mifflin Company, New York.
- KUZNETS, S. (1955): "Economic growth and income inequality", *The American Economic Review*, 73 (5), 1132-1136.
- LUMPKIN, G. T. y DESS, G.G. (1996): "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance", *Academy of Management Review*, 21, 135-172.
- NORTH, D. C. (1994): "Economic performance through time", *The American Economic Review*, 84, 359-368.
- OLSON, M. (1996): "Big bills left on the sidewalk: Why some nations are rich and others poor", *Journal of Economic Perspectives*, 10, 3-24.
- PEROTTI, R. (1996): "Growth, income distribution and democracy: What the data say", *Journal of Economic Growth*, vol. 1, 149-187.
- PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1994): "Is inequality harmful for growth?", *American Economic Review*, 84, 600-621.
- SAY, J. B. (1803): *Tratado de Política Económica*, Fondo de Cultura Económica, Méjico.
- SCHUMPETER, J. A. (1950): *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper & Brother Publishers, Nueva York.
- SCHUMPETER, J. A. (1961): *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, Oxford.
- WENNEKERS, A. R. M. y THURIK, A. R. (1999): "Linking Entrepreneurship and economic growth", *Small Business Economics*, 13, 27-55.
- ZOU, H. Y LI, H. (2000): "Income inequality is not harmful for growth: theory and evidence", *Journal of Development Economics*, 2 (3), 318-334.