



El emprendimiento en Latinoamérica. Un impacto diferenciable para el crecimiento económico entre países de la región

Entrepreneurship in Latin America. A differentiable impact for economic growth

Juan Carlos AGUIRRE Quezada [1](#); María Cecilia FLORES Muñoz [2](#)

Recibido: 02/02/2018 • Aprobado: 01/04/2018

Contenido

- [1. Introducción](#)
 - [2. El crecimiento económico y sus perspectivas](#)
 - [3. Relación entre emprendimiento y crecimiento económico](#)
 - [4. Metodología \(modelo, datos y fuentes\)](#)
 - [5. Resultados](#)
 - [6. Conclusiones](#)
- [Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

Recientemente una publicación del General Entrepreneurship Monitor para América Latina y el Caribe (2016) indicaba el estancamiento económico sufrido en la región, además expuso las altos indicadores de emprendimiento que poseen algunos países, situación bastante particular. Si bien es cierto, existe un consenso respecto la actividad emprendedora y su impacto positivo para el mejoramiento de algunos factores económicos de los países, no se debe dejar de lado el análisis del comportamiento errático que presenta la relación entre emprendimiento y crecimiento económico en países con características diferentes. Siendo el común denominador de las naciones Latinoamericanas los llamados "países en vías de desarrollo". Es así que esta investigación recoge los principales aportes realizados por tratadistas reconocidos y expertos sobre el tema, y además se establece parámetros para generar información a nivel empírico que sustenten los resultados y conclusiones a las que se llegará.

Palabras-Clave: emprendimiento, Latinoamérica, crecimiento económico

ABSTRACT:

Recently, a publication of the General Entrepreneurship Monitor for Latin America and the Caribbean (2016), indicated the economic stagnation suffered in the region, as well as the high entrepreneurial indicators that some countries had, a particular situation. Although it is true, there is a consensus regarding the entrepreneurial activity and its positive impact for the improvement of some economic factors of the countries, the analysis of the erratic behavior that presents the relationship between entrepreneurship and economic growth in countries with different characteristics. The so-called "developing countries" being the common denominator of the Latin American nations. Thus, this research includes the main contributions made by recognized writers and experts on the subject, and also establishes parameters to generate information at the empirical level that sustain the results and conclusions that will be reached.

Keywords: Entrepreneurship – Latin America – growth economic

1. Introducción

Una de las preguntas más frecuentes y con más relevancia en el mundo de la economía radica en el poder predecir de manera efectiva los factores y causas que generan el crecimiento económico (Schumpeter, 1934; Baumol, 2007; Van Stel et al., 2005), razón por la que este tema ha experimentado un sin número de análisis y ha soportado muchas críticas y actualizaciones permanentes. Es así que, varios premios nobel han dedicado gran parte de su vida profesional y académica a la investigación de esta temática, que lejos está de estancarse y dar como ciertos todos los criterios vertidos desde las distintas corrientes de pensamiento económico (Audretsch y Frisch, 2002; Van Stel y Storey, 2004).

En post de crear una determinación "aceptable", muchos son los factores y variables que se han incluido en los modelos de crecimiento económico como el la educación, la infraestructura, innovación, capital de trabajo, ecosistema emprendedor, tejido empresarial, etc., algunas económicas y otras sociales, culturales (Bleaney and Nishiyama, 2002). El estudio ha sido profundo y en varias ocasiones profuso, llegando con Solow, antes con Schumpeter y posterior de ello a Kirzner en 1973, a incluirse un factor relacionado al "Entrepreneurship", es decir, a la actividad emprendedora. (Van Stel, 2005). Pues como lo dice Toma (2014), el emprendimiento y el crecimiento económico "se han interconectado fuertemente", sin embargo esta relación está muy lejana de definirse como clara (Carre et al., 2007). Con la inclusión de este factor y la demanda de datos reales y útiles que permitan un análisis adecuado de lo que estaba pasando en los diferentes países respecto el emprendimiento, se dio paso al fortalecimiento y estructuración de organizaciones a nivel mundial que se dedican a generar información representativa respecto la actividad emprendedora en varias naciones de los diferentes continentes. Mismas que en la actualidad son referente para el análisis e investigación; llegando a contar con mediaciones cada vez más completas, con perspectivas distintas y comprables entre naciones. Como ejemplo, base para el presente trabajo, tenemos a *The Global Entrepreneurship Monitor*, organización que tiene cabida y realiza mediciones en más de 80 países nivel mundial (GEM, 2015), obteniendo información primaria de varias fuentes y utilizando una gama interesante de instrumentos y técnicas, incluyendo en su metodología a expertos sobre el emprendimiento. Colocando a disposición de los investigadores, sectores, empresas, emprendedores y todos los actores relacionados, resultados avalados desde el campo científico – académico, para generar análisis y recomendaciones sobre el emprendimiento en sus naciones.

Tras los análisis realizados y múltiples intentos por describir la relación entre emprendimiento y crecimiento económico, aún existe volatilidad, y los modelos creados siguen siendo calificados como poco satisfactorios para un sin número de ambientes y contextos. (Liñán y Fernández-Serrano, 2014). A través del mejoramiento exitoso de la gestión empresarial y su establecimiento en el mercado por medio de la oferta de productos y servicios cada vez más especializados y novedosos, los llamados "emprendedores" tratan de descubrir la demanda insatisfecha y crear oportunidad en los mercados que les permita generar crecimiento empresarial junto con la productividad y competitividad (Acs and Audretsch, 2003), que a la postre, en términos macro, ocasionarán en su conjunto el tan anhelado crecimiento económico.

Este artículo intenta realizar una aproximación empírica de la relación, si es que la hay, entre el crecimiento económico y el emprendimiento en América Latina, entendida esta última, como el ciclo total de emprendimientos, desde la generación de una idea hasta el establecimiento de las empresas y quizás el aspecto que más preocuparía es la causalidad existente entre estas variables (Vallerie y Peterson, 2009). Para analizar esto, se pretende obtener los datos generados por GEM, mismos que contienen información completa y representativa de los países de la región, tal como la Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA), Número de emprendedores, los emprendimientos por necesidad o por oportunidad; todos estos conceptos muy bien definidos por la multilateral. Información obtenida de fuentes primarias, como se mencionó, y con una metodología aplicada en forma estandarizada en los distintos países, consiguiendo hacerlos comparables. Hecho que fomenta de forma correcta la investigación sobre esta temática. Se intentará verificar la posible relación respecto a las dos variables descritas (emprendimiento y crecimiento económico) y la similitud que presenta su comportamiento respecto países con características similares en Latinoamérica, situación

descrita por Carree y Thurik (2003), quienes indican las diferencias existentes, respecto el análisis, entre países con PIB más o menos representativos como las economías de Alemania (PIB grande) y por ejemplo Portugal (un poco más pequeño). Para analizar lo descrito, se contará con un modelo econométrico, el cual servirá para delimitar las variables que según la teoría económica y administrativa, integrarán la medición. Por lo que se utilizará como variables explicativas a la educación (Inversión en la Educación variable de medición proxy), El Índice de Competitividad Global recogiendo el efecto de la sostenibilidad en el tiempo y los factores tecnológicos e innovación, y por su parte la variable explicada que será el PIB per cápita, indicador que mide la relación entre la renta de los países y la población, mismo que servirá como ratio del crecimiento económico de las naciones. Además de esto, se incluirá una variable ficticia (dummy) que permita verificar las diferencias (niveles) existentes con relación del emprendimiento y el crecimiento económico dentro de los países de la región en dos grandes grupos, los primeros llamados economías emergentes, en donde se colocan países en mejores circunstancias económicas por persona (De acuerdo al PIB per cápita) en la actualidad y el grupo de países menos desarrollados.

El documento está construido de la siguiente forma: en el apartado 2, El crecimiento económico y sus perspectivas; en el apartado 3, El análisis de la posible relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico y los factores o variables; En el apartado 4 se presenta el modelo y la descripción de las variables utilizadas; en el apartado 5 se incluyen los resultados obtenidos y en la sección 6 las conclusiones a las cuales se llega.

2. El crecimiento económico y sus perspectivas

El crecimiento económico se traduce como el concepto cuantitativo de mejoramiento económico de un país (Kuznets, 1955); podemos también indicar que será una parte del desarrollo económico, generalmente definido como meta u objetivo de este (Toma, et al., 2014).

La economía mundial y la interrogante sobre el óptimo de crecimiento que debería llegar a alcanzar mediante factores de impacto sobre aquella han sido temas tratados, ya por varios siglos, sin que se obtenga una fórmula aplicable a la multiplicidad de economías en el mundo. El PIB, como indicador del tamaño de la economía, ha sufrido un incremento en términos reales importante, esto derivado a su población es mediante el PIB per cápita es significativo, sin embargo las economías menos desarrolladas presentan un comportamiento - menos alentador (Guisan, 2006).

Varios son aportes generados en la historia respecto al crecimiento económico pudiendo nombrar a economistas como Adam Smith desde la libre competencia, John Bates desde el enfoque de la oferta, Josep Schumpeter desde su visión de fomento empresarial, Maynard Keynes (teoría Keynesiana) entre otros, que han tomado la enorme tarea de investigar y llegar a conclusiones y aportes significativos respecto el crecimiento económico. (Guisan, 2006)

Según la OECDE, algunos países han presentado PIB por encima del promedio durante medio siglo, como Japón, USA, Europa Occidental, acusan esto a una menor multiplicación demográfica y además a altos niveles de educación, situación analizada por los modelos creados para el efecto. Para presentar un resumen mucho más asimilable, se presenta a continuación en formato tabla las teorías más reconocidas:

Tabla 1
Teorías del crecimiento económico

TEORÍA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO	PRINCIPALES EXPOSITORES
KEYNESIANOS Y NEOCLÁSICOS - CRECIMIENTO Y EMPLEO	Harold y Domar, Solow, Uzawa, Ramsey, Cass, Diamond
TEORÍA DEL CAPITAL	Robinson, Robinson, Khan, Samuelson,
	Kaldor, Pasinetty, Sumuelson y

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y EMPLEO	Modigliani
CRECIMIENTO ENDÓGENO	Romer, Lucas, Barro, Rebelo, Arrow
CRECIMIENTO DIRIGIDO POR LA DEMANDA	Palley, Thirlwall,

Fuente: Jiménez, 2011
Elaboración: propia

Desde mediados del siglo anterior autores iniciaron con la construcción de modelos matemáticos–econométricos que les permitan tener un conocimiento mucho más objetivo del crecimiento económico, es así que Klein (1950) genera un modelo basado en Keynes. Luego Solow continuó por ejemplo con la función de la producción; Romer y el capital humano, etc., situación que provocó un adelanto, sin embargo, como lo advierten varios expertos, se deberá indagar sobre los problemas reales y factores de impacto sobre el crecimiento económico y no solamente sobre su modelización matemática, para llegar a tener conocimiento sólido y realmente irrefutable sobre los resultados a los que se lleguen.

La variable PIB es el indicador más representativo de crecimiento económico (Henderson et al., 2012), es por esta razón que en el presente documento se la toma para medir la relación supradicha. Además de considerar que es uno de los indicadores con datos históricos más completos en la actualidad.

Respecto, lo analizado también es prudente expresar las diferencias de las etapas económicas entre naciones, pues como se verá es un factor considerado con mucha profundidad en este trabajo. Es así que generalmente se han observado 2 clasificaciones relativas a las etapas económicas de las naciones. Por un lado la dualista, en la que se dividen a las economías en dos grupos considerando parámetros como nivel de ingresos, crecimiento, desarrollo. (Urbano y Aparicio, 2015), por otro lado existe una clasificación que divide aquellas economías en 3 grupos generada por Porter et al. (2002) incluyéndose 3 etapas: La impulsada por factores, por eficiencia y por innovación. (Almodóvar, 2016).

3. Relación entre emprendimiento y crecimiento económico

La investigación en emprendimiento es relativamente “joven” y más aún la relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico, dándose en muchos de los casos muy poca atención al emprendimiento (Bruton, et al., 2015), sin embargo es claro que ha logrado mucho con los diferentes aportes generados desde los diferentes sectores sociales, culturales, empresariales y académicos. Es así que se han realizado aportes significativos a los distintos análisis desde la época de Richard Cantillón, pasando por Schumpeter, Kizrner y demás autores reconocidos tradicionalmente hasta llegar a la época contemporánea como por ejemplo con Van Stel, Acs, Audretsch, Fritsch, Acs, etc., considerando además que mucha de esta investigación es llevada a cabo en los países industrializados o “de primer mundo”, que sus resultados pueden ser no extrapolables (Acs y Szerb, 2009), obteniendo esfuerzos y estudios limitados en las regiones menos favorecidas (Webb et al., 2013; Autio y Fu, 2015), como América Latina. Por lo que este documento de análisis se centrará específicamente en esta región, reconociendo sus especificidades y su contexto, que determina el comportamiento que tiene el establecimiento de emprendimientos en el crecimiento económico de estas naciones.

La relación de causalidad entre estas dos variables cuenta con perspectivas antagónicas, por una parte están quienes consideran la actividad emprendedora como de afectación externa del emprendimiento en el crecimiento económico (Acs, et al, 2012). Y otros consideran su internalidad, es decir su relación desde la economía misma (Fritsch et al, 2015) o a la reciprocidad en la causalidad originada (Galindo y Méndez, 2014, Aparicio et al., 2015).

En las últimas décadas el mundo y en especial Latinoamérica han sido testigos de un sin número de cambios empresariales en términos tecnológicos, competitivos, de

engrandecimiento pero también de malestar empresarial, liquidaciones, falta de recursos, etc. Esta dilogía también ha dejado mucha enseñanza para las empresas como el poder enfrentarse a las peores circunstancias y mantenerse en el mercado. Es así que las empresas que han logrado este objetivo y a pesar de sus circunstancias adversas han crecido significativamente, son la clave para el mejoramiento económico de los países (Audretsch y Thurik, 2001). El modelo planteado por algunos tratadistas como Solow en los que para medir el crecimiento económico se incorporó los factores de la producción, estudio que le significó al autor un premio nobel, fueron mutando pero con base a aquel estudio, es así que Lucas (1988) y Romer (1990) consideraron correcto crear un modelo endógeno, en el cual se podía incluir como un factor de impacto para el crecimiento económico al "entrepreneurship" para explicar el traspaso del conocimiento y vinculado internamente a las economías. Acs y Audretsch, 2003; Audretsch y Keilbach, 2004). Aquella transición nombrada por Schumpeter, antes, como la "destrucción creativa", y ahora descrita por Audretsch y Thurik (2001) ha fomentado cambios significativos respecto la investigación en este campo. Es así que el enfoque schumpeteriano describe perfectamente la brecha ocasionada entre empresas grandes que supieron innovar de forma más rápida y óptima que las pequeñas que no asimilaban de buena forma este factor. Hecho generado por la trasmisión del conocimiento que a la postre se refirió a la innovación, y, esta se ligaba, como método de medición general, al gasto realizado en I+D. Es aquí que el contexto emprendedor empieza a cobrar importancia, pues el conocimiento para innovar, el sector, la competitividad, influirán directamente sobre la unidad de producción y su sostenibilidad (Van Stel, 2005). Es precisamente por lo descrito, que el impacto que tengan las empresas de emprendimiento y el crecimiento económico dependerá de la etapa económica (medio) en el cual se crean, desarrollan y transitan aquellas empresas generando un comportamiento diferente entre uno y otro país (Lloyd-Ellis y Bernhardt, 2000). Es por esto que, al momento de realizar análisis y estudios entre países "distintos" el cuidado deberá primar. Además, se explica que en los países menos desarrollados el impacto podrá ser incierto, mientras que en países desarrollados generalmente este impacto será positivo. Por lo tanto, las posiciones señaladas sugieren la importancia relativa que tiene el emprendedor en la economía de un país. Lo curioso de esto, es la volatilidad que tiene el emprendimiento en los países, incluso en los que cuentan con características similares, según señala GEM (2015) por ejemplo Japón y EEUU poseen diferente actividad empresarial, el primero con un índice de emprendimiento bajo mientras que el segundo presenta un índice alto; el Ecuador, por su parte, tiene un índice TEA de 33,6 (GEM, 2015) muy superior incluso a EEUU, causando cierta impresión por las condiciones económicas incomparables entre aquellas naciones.

El emprendimiento como factor de la economía actual, ha sido sustancial, relación expresada por muchos "como la economía emprendedora" (Audretsch y Thurik, 2001). Las teorías sobre crecimiento económico levantadas en relación al emprendimiento utilizan distintas herramientas y conceptualidades, que incluso consideran en los modelos propuestos variables en torno a su dinámica y razonamiento; como: los defensores de la teoría de crecimiento endógeno suelen utilizar la variable de educación como explicativa en su modelo (Van Praag y Van Stel, 2013) o la teoría de crecimiento exógeno el capital de trabajo como Solow. Este tipo de variabilidad al momento de plantearse la relación comentada, es sin duda uno de los principales factores para la multiplicidad de criterios respecto los resultados a los que llegan, sus alcances y utilidad.

Latinoamérica, ha presentado según la CEPAL, resultados económicos, sociales, de desarrollo generalmente menores que ha otras regiones llegando a ser categorizada como la región más inequitativa. Situación que plasma las grandes diferencias y contextos con otros países fuera de la región. También es correcto puntualizar que dentro de la misma región se mantienen estas desigualdades entre naciones, llegando a tornarse una brecha demasiado amplia la situación política, económica, social de países vecinos. Pero ¿Por qué estas diferencias? Y aún más importante, si actúan en un mismo contexto (similar) ¿Qué hacen bien algunos países y que hacen mal otros? Preguntas que obligan a tomar en cuenta los modelos de gobernabilidad presentes en los países latinoamericanos y el impacto que han tenido aquellos en cada una de sus economías.

La relación analizada en términos empíricos, puede ser tratada desde varios ángulos, como se dijo, sin embargo existirán variables que deberán ir incluidas en el modelo por el alto grado de

explicación sobre el fenómeno estudiado, por un lado (variable dependiente) será generalmente alguna de los indicadores relacionados al PIB. Y como explicativas podremos contar con variables de índole diverso, entre estas las generadas por algunas organizaciones que proporcionan fuentes de datos de emprendimiento (clima, percepción, situación, etc.) a nivel internacional y pueden ser, según Marcotte (2013):

Tabla 2
Organizaciones generadoras de datos para el emprendimiento

FUENTE	ORGANIZACIÓN
Global Entrepreneurship Monitor	GERA
Global Entrepreneurship Index	GEI
Entrepreneurship Data base	
Comparative Entrepreneurship data for internacional Analysis	COMPENDIA
Entrepreneurship Indicators Programe	EIP

Fuente: Almodóvar, 2016.

Ante esta gran variabilidad se ha utilizado básicamente un criterio de selección basado en la existencia de datos históricos, pues a pesar las organizaciones internacionales citadas, no todas aquellas poseen una base de datos histórica para los países de América Latina. Razón por la cual se ha visto prudente el escogimiento de GEM como referente del presente documento.

3.1. TEA

GEM se ha posicionado como una de las organizaciones más representativas a nivel mundial, proporcionando herramientas y resultados de gran valía para el análisis de temas relacionados al emprendimiento, pasando desde el clima emprendedor, hasta los factores propios del emprendedor en cada una de las naciones en donde se aplica el análisis. La TEA, definida como el porcentaje de la población adulta (18-64 años) que inicia o tiene en marcha un emprendimiento menor de 42 meses. Esta base de datos recoge la actividad emprendedora de los países, en donde se aplica una encuesta técnicamente estructurada, que abarca campos generales y específicos de la actividad emprendedora en el país a una gama interesante de público vinculada o no al emprendimiento (Reynolds et al., 2002). Esta tasa, presenta un comportamiento variable respecto los países de América Latina, sin embargo se verifica porcentajes extremadamente altos y variados, comparándolos con países en la misma región . (Véase tabla 3). Así la investigación de la actividad emprendedora en la región (AL), se torna útil, pues generalmente existe un factor de correlación entre estas dos variables, determinado por el coeficiente de Spermán, que el GEM (2015) lo describe de forma sencilla. Razón por la que este documento pretende considerar las especificidades de cada una de las economías y generar una comparación técnica entre los componentes mencionados.

Tabla 3
TEA Países de América Latina

code	Economy	year	Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)
54	Argentina	2016	14.51
501	Belice	2016	28.83

55	Brasil	2016	19.56
56	Chile	2016	24.18
57	Colombia	2016	27.35
593	Ecuador	2016	31.83
503	El Salvador	2016	14.26
502	Guatemala	2016	20.07
876	Jamaica	2016	9.85
507	Panamá	2016	13.2
51	Perú	2016	25.14
787	Puerto Rico	2016	10.32
598	Uruguay	2016	14.11
54	Argentina	2016	17.74

Fuente: GEM (2016)
Elaboración propia

Nota: Los países incluidos son los que a la fecha cuentan con información oficial en GEM 3.2. Índice de competitividad global

Este índice obtenido del Foro Económico Mundial, que tiene por objeto el medir la capacidad para sostener una economía basada en la competitividad; analizando la empresarialidad, su contexto, su institucionalidad, estrategias y políticas (Porter, 2002), se construye a partir de: Instituciones Públicas (medición); Contexto Macroeconómico; y, Avance tecnológico originado en el país o su adopción desde fuera. Reconociendo también los distintos tipos de economías asignándoles e membrete a unos de "Países innovadores" y a otros como "no innovadores", siendo, y por lógica, las potencias económicas mundiales los pertenecientes al primer grupo y las economías menos favorecidas, o con distinta estrategia respecto la tecnología, los segundos (FEM, 2016). Ahora esa capacidad de crecer e innovar, posicionarse en mercados, crear o descubrir nuevos, es innata al primer grupo, sin embargo existe políticas de adopción tecnológica que permites a algunas economías establecerse y crecer de una manera sostenida pudiendo ser su mejor alternativa.

Además como se mencionó en líneas precedentes se incluirá una evaluación con distintos mecanismos al entorno macroeconómico que se traduce como el clima para "hacer negocios" en la nación, es decir la estabilidad empresarial, el fomento al emprendedurismo, su situación fiscal, balance comercial y presupuestario, impuestos coherentes, estabilidad jurídica y demás políticas económicas que garanticen seguridad razonable en relación a las inversión que se efectuarán. Factores que posibilitarán la apertura de una empresa, su sostenibilidad y el establecimiento perenne de las organizaciones en las naciones, inversiones conocidas como "Capitales Ángel". La institucionalidad por su parte medirá en esencia la calidad de las instituciones públicas del país analizado, su eficiencia y eficacia, la transparencia con las que las maneja, su independencia y en esencia la protección de los actores económicos que maniobran en su geografía y competencia, factor muy cuestionado en América Latina, pues se ha observado los desatinos institucionales en la región, la falta de independencia respecto las autoridades de turno y sus objetivos, dificultan su desenvolvimiento normal y correcto. Situación que en síntesis, captura el efecto que tiene el ICG en el crecimiento económico, relación demostrada por Porter (2002).

3.2. Educación

Existe una variabilidad de información respecto a la educación de un país, respecto su nivel, inversión, accesibilidad, en fin. Sin embargo para el presente análisis y siguiendo a Almodóvar (2016), la teoría económica de crecimiento endógeno considera la variable educación para explicar el crecimiento económico. Y en general se considera prudente incluir el gasto público en educación, pues se asume que mientras las políticas generadas para educación sean correspondientes con los objetivos del país (sociales, culturales, políticos, económicos) una mayor asignación de recursos para la educación va a favorecer para mejorar y fortalecer el tejido empresarial en las naciones. Razón por la cual existe interés por delimitar el tipo de erogaciones realizadas por el estado en pro de la educación.

4. Metodología (modelo, datos y fuentes)

El modelo establecido para el presente análisis considera variables de fácil acceso como TEA, ICG, PIB per cápita y la inversión en educación. Modelo construido en virtud de la teoría económica y el fundamento para su inclusión. Variables que me permito detallar a continuación:

Total Entrepreneurial Activity (TEA)

Datos obtenidos de GEM para cada uno de los países incluidos en el análisis, para los años entre el 2008 y el año 2015. Se hace necesario indicar que no se ha podido incluir más países en el análisis o ampliarlo longitudinalmente en el tiempo, debido a la falta de información histórica existente para algunos países de la región.

PIB per cápita (PPA)

Indicador económico para los países tomado de la base de datos del Banco Mundial con actualización a 2016. Se extrajeron los datos para el periodo comprendido entre el año 2008 y el año 2015.

Índice de Competitividad Global (ICG)

Datos obtenidos de The Global Competitiveness Reports, e información constante en la página web del Foro Económico Mundial para el mismo periodo de tiempo antes señalado.

Inversión en Educación

Información obtenida casi en su totalidad del Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional. Para los casos de algunos países como Panamá y Uruguay fue necesario investigar en información proporcionada por BID, Contraloría General de la República de Panamá, INEED (Uruguay).

El objetivo de esta investigación es determinar el impacto, si existe, entre el crecimiento económico y el emprendimiento y sus diferencias por las particularidades de los países de Latino América, es así que se dividió a los países analizados mediante el enfoque dualista (Urbano y Aparicio, 2015). Generalmente se asume a Latinoamérica como un región en donde los países que la componente presentan cierto tipo de similitud, pues son países en vías de desarrollo que mantienen grandes brechas económicas sociales y políticas. Sin embargo en esta investigación se procederá a clasificar a estas economías y a demostrar empíricamente que existen diferencias significativas respecto los grupos analizados y al impacto que se tiene considerando al etapa económica en la que se analiza un país (Van Stel et al., 2005; Acs et al., 2005; Wennekers et al., 2005). Para la división se consideró el nivel de PIB per cápita en cada uno de los países en la actualidad, con el criterio de mientras más PIB per cápita probablemente las condiciones de vida sean mejores en aquellos países y puedan ser clasificados como economías emergentes. Para los países con PIB per cápita bajo se asume un decremento en las condiciones de vida respecto al primer grupo y clasificados como países menos desarrollo. Además, variables que deberían ser incluidas fueron tomadas en cuenta en este tipo de modelos por su importancia explicativa y teórica. Es así que se ha considerado el impacto de la innovación, infraestructura, ambiente económico, a través del ICG; además la inversión en educación, misma que explicaría (como proxy) el nivel de educación en cada uno de los países.

Para esto se ha generado un modelo econométrico, referenciado por la corriente de

crecimiento endógeno. Manteniéndonos cerca del modelo de Van Stel y Carree (2004) y Somarriva (2015). Trabajándose en un panel data, constituido por los países de: Ecuador, Perú, Colombia, Guatemala, Jamaica, Chile, México, Argentina, Brasil, , Uruguay, Panamá y segmentados de la siguiente forma: los 5 primeros considerados en el grupo de "menos desarrollados" y los 6 restantes en el grupo de "economías emergentes". Incluyéndose para el análisis los logaritmos de cada una de las variables, con el objeto de determinar el impacto entre sus crecimientos. Se vio necesario además, generar una variable artificial que permita medir el impacto (significativo o no) de las diferencias de los grupos de países analizados. Llegando a establecerse el siguiente modelo:

1)

$$\log PIB_{it} = \beta_0 + \beta_1 \log TEA_{i,t} + \beta_2 \log INV_EDU_SUP_{i,t} + \beta_3 \log ICG_{i,t} + EEyND_{i,t} + \epsilon_{it}$$

La hipótesis planteada para este modelo es:

Existe una diferencia significativa entre el impacto del emprendimiento sobre el crecimiento económico ocasionado por los países clasificados como economías emergentes y los países clasificados como menos desarrollados.

Ahora, con la finalidad de verificar puntualmente la diferencia y profundizar lo analizado con el modelo anterior, se considera interesante realizar 2 estimaciones por separado, datos conformados según la clasificación de países nombrada en líneas precedentes, obteniendo:

2)
$$\log PIBEE_{it} = \beta_0 + \beta_1 \log TEA_{i,t} + \beta_2 \log INV_EDU_SUP_{i,t} + \beta_3 \log ICG_{i,t} + \epsilon_{it}$$

Dónde: logPIBEE es el logaritmo del PIB per cápita para países clasificados como economías emergentes; las variables explicativas consideran los datos solamente de aquellos países.

Hipótesis:

El signo esperado para β_1 es positivo y su coeficiente significativo, es decir el impacto esperado de la TEA sobre el Crecimiento Económico en los países clasificados como economías emergentes será directo y positivo.

3)
$$\log PIBMD_{it} = \beta_0 + \beta_1 \log TEA_{i,t} + \beta_2 \log INV_EDU_SUP_{i,t} + \beta_3 \log ICG_{i,t} + \epsilon_{it}$$

Dónde: logPIBBD es el logaritmo del PIB per cápita para países clasificados como menos desarrollados; las variables explicativas consideran los datos solamente de aquellos países.

Hipótesis:

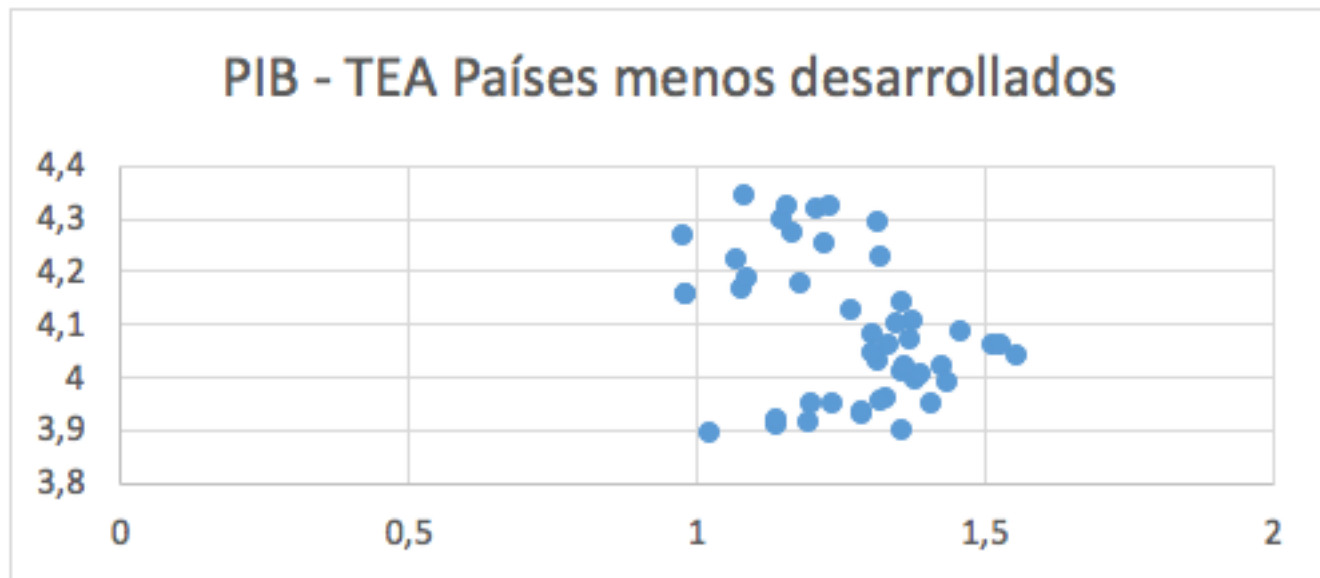
El signo esperado para β_1 es negativo y su coeficiente significativo, es decir el impacto esperado de la TEA sobre el Crecimiento Económico en los países clasificados como menos desarrollados será negativo.

5. Resultados

Un acercamiento a priori de los datos analizados respecto la relación que se intenta cuantificar podemos observarla (gráfico 1 y gráfico 2) en la que se verifica la relación existente entre el PIB per cápita y la TEA, dejando entrever aquella relación para los grupos de países generado. Tenemos que para los países calificados como economías emergentes se muestra un ajuste positivo entre las variables, mientras que para los países calificados como menos desarrollados el ajuste se muestra negativo.

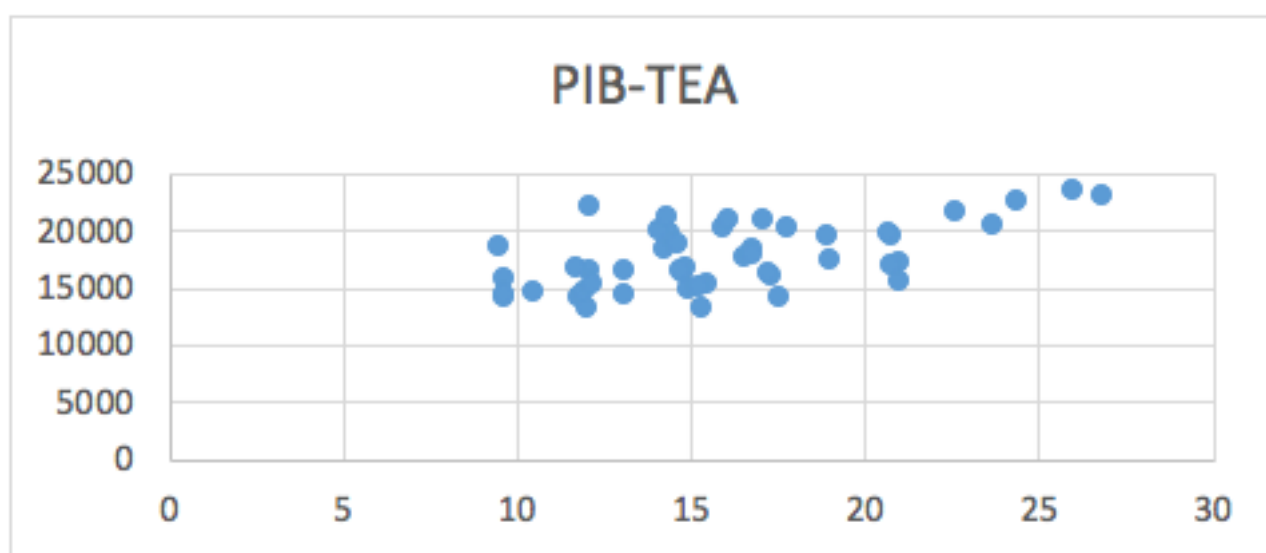
Gráfico 1

PIB – TEA países menos desarrollados



Fuente: GEM (2017) y BM (2017)
Elaboración propia

Gráfico 2
PIB – TEA economías emergentes



Fuente: GEM (2017) y BM (2017)
Elaboración propia

Luego, se trabajó con el software Rstudio, calificado por expertos como una herramienta potente de análisis de datos, en el cual se realizaron los análisis, test y correcciones correspondientes llegando, luego de aplicadas las regresiones pertinentes es decir pooled, de efectos fijos y aleatorios y el test de Hausman (pertinente) como criterio de elección, llegar a los siguientes resultados:

Entrepreneurial activity and growth economic

Tabla 1

Resultados de la estimación de las ecuaciones 1), 2) y 3) para el periodo 2008 - 2015

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Intercept	2.852803***	2.320281***	2.859980***
logTEA	0.128509**	-0.356123***	0.202571*
logINV_EDUC	0.458005**	0.540732***	0.653638***

logICG	1.470899***	3.137371***	0.998485**
EEyND	-0.213264***		
R ²	0.60	0.76	0.51
R ² ajust.	0.58	0.74	0.47
p- value	2.37e-15	2.9764e-11	7.362e-6
Signif. codes:			

0 '****' 0.001 '***' 0.01 '**' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Data recogida de BM, FMI, GEM, BID, Contraloría General Panamá, INEED.

Aplicado metodología de datos de panel. (pooled, fixed and random. Test de Hausman)

La tabla 1 contiene los resultados luego de haber practicado las estimaciones, los datos se utilizaron para el periodo entre el año 2008 y el año 2016. Los países fueron, como se dijo, clasificados en dos grupos. El grupo de economías emergentes (modelo 3) y el grupo de países menos desarrollados (modelo 2). Se puede verificar que las variables son significativas individualmente para explicar el crecimiento económico y en forma conjunta poseen una significativa bondad de ajuste. En términos individuales Se presentan 3 estimaciones: El modelo 1 en el cual se incluyó una variable ficticia (EEyND) para recoger el efecto diferenciado de los dos grupos de países, se observa aquí que los datos arrojan un dos niveles significativos reconocidos en los dos grupos generados, los países calificados como economías emergentes tienen un nivel superior de 0,213264 sobre los países calificados como menos desarrollados. Se puede ver también que la hipótesis planteada se corrobora para este modelo, siendo significativos los valores a contrastar, es decir existen efectos diferenciados (impacto diferente) entre países clasificados como economías emergentes y países clasificados como menos desarrollados, respecto el crecimiento económico y el emprendimiento. El modelo 2 también cuenta con significatividad en todos sus componentes, presentando una R cuadrado de 76%, deduciendo una buena bondad de ajuste conjunto. Además podemos confirmar la esencia misma de este trabajo, al contrastar la hipótesis planteada y decir que existe evidencia de su significatividad, es decir el coeficiente β_1 es negativo (interactúa con TEA), indicando una relación inversa respecto el crecimiento económico, es decir para los países menos desarrollados existe evidencia empírica significativa para manifestar que el emprendimiento tiene un impacto diferente respecto los países clasificados como economías emergentes. El modelo 3 por su parte también cuenta con significatividad en los coeficientes de las variables y se observa también, la corroboración de la hipótesis planteada, siendo los signos obtenidos positivos incluyéndose .

Se puede indicar además que, tomando como referencia el modelo 1, existen 2 niveles diferenciables, como se indicó, al existir significatividad en escalón incluido en la variable EEyND. Situación que es probada con la regresión por separado de los dos grupos de países generada, llegando a la corroboración de las hipótesis planteadas, hecho que muestra que el impacto del emprendimiento es diferente dependiendo de las etapas económicas en las que se encuentra la nación y las circunstancias propias de aquellas. Ahora, el haber obtenido un signo negativo en el modelo 2 respecto la TEA, no implica necesariamente tener una relación de "mientras más emprendimiento el crecimiento económico desmejora", sino más bien verifica la tonalidad distinta que puede tener la variable emprendimiento en los contextos nacionales y el impacto contraproducente quizá de las políticas públicas llevadas en cada país. Por su parte la inversión en educación y el ICG (variables incluidas en los modelo) se tornan significativas y positivas siempre, es decir se verifica, aquí sí, la importancia en el crecimiento económico de los países de una mayor educación, el fomento y el clima educativo de la nación además de los mecanismo utilizados para fomentar esta variable en los países, por su parte el ICG, al analizar la infraestructura, tecnología, ambiente institucional, clima económico, etc., muestra la importancia de contar con procesos articulados en las diversas áreas y sectores estatales, capaz que brinden mayor y mejor calidad de vida, no solo a sus habitantes, sino también a los inversionistas ángel que se interesarían por el país. Ahora, hay que tener cuidado, pues la muestra de países escogidos no es lo bastante amplia como para poder generalizar con certeza los resultados, sin embargo se han analizado los países de la región que de alguna forman transparentan la información y se puede contar con datos y análisis histórico. Además, los test aplicados y la metodología seguida son reflejo de la robustez con la que cuentan los datos y el análisis.

6. Conclusiones

Las dificultades con las que cuenta la medición y análisis del emprendimiento, muestran la dispersión de resultados a los que se ha llegado en los estudios realizados. Además de la generalización que se han dado a teorías y doctrina sobre el emprendimiento y el crecimiento económico, ha sido generalizada, sin embargo, mediante los diferentes análisis a nivel empírico que se realizan sobre el tema, se puede corroborar que los supuestos teóricos, funcionan y son aplicables, desde luego, pero es dependiente de las circunstancias propias de cada una de las naciones. Con esta investigación se demuestra, que en los países de Latinoamérica analizados, la relación entre estas dos variables es significativa - es verdad - pero no siempre es positiva, pues dependerá de las etapas económicas en las que se encuentren los países. (Van Stel, 2005). Teniendo un efecto negativo en los países menos desarrollados, situación que permite determinar que algo se está haciendo mal. Ahora, existen algunos trabajos empíricos que han analizado esta relación (emprendimiento y crecimiento económico) y manifiestan que en aquellas economías, cuando se tenga un impacto negativo "se desaconseja la aplicación de la creación de empresas como herramienta de política pública" (Almodóvar, 2016), situación llamativa, pues lo aconsejable en este tipo de contexto, no es retirar apoyo al emprendimiento, sino más bien generar políticas públicas adecuadas respecto al emprendimiento específico que produzca valor en la economía, como la innovación, desarrollo tecnológico e industrias que puedan generar algún tipo de mejoramiento empresarial, pues la "contribución del emprendimiento al desarrollo macroeconómico es contingente al tipo de emprendimiento". (Van Praag y Van Stel, 2013)

La región Latinoamericana posee grandes indicadores de actividad emprendedora, incluso su propensión a emprender es mucho mayor que en muchos lugares del mundo, sin embargo se debe mencionar que la tasa de mortalidad de las empresas también es considerable y la calidad de los emprendimientos presenta poca innovación y valor agregado (CEPAL, 2015). Es así que el 85% de las empresas creadas en los países de la región son clasificadas como "Fami-empresas", muchas de las veces creadas para satisfacer una necesidad y muy pocas veces creadas con visión pensando en la oportunidad del negocio. Además, nos encontramos ante la escasa investigación de comparabilidad de países en vías de desarrollo frente a los industrializados o denominados desarrollados. (Acs y Szerb, 2009; Naudé, 2011), razones suficientes para analizar el contexto económico-emprendedor con mucha pasión y fuerza.

Generalmente son las grandes empresas las generadoras de crecimiento en una economía (Stam, 2007), pues ayudan a articular de forma eficiente varios procesos y variables económicas, como el empleo, la financiación, el consumo, la inversión, etc., dirigiéndose generalmente hacia la explotación de economías de escala. Además, junto a la generación de grandes empresas, se crea un tejido empresarial interesante de incentivo al emprendimiento, pues son estas empresas de gran tamaño que a través de programas y proyectos incentivan, aceleran y plasman los emprendimientos generalmente en cada una de sus líneas de negocios, es así que países "desarrollados" cuentan con un ecosistema emprendedor mucho más fuerte, arraigado en la clase media e impulsado con políticas articuladas, que no son generadas como esfuerzos aislados sino más bien parte del gran proceso de fomento al emprendedor.

Lo que puede mostrar un resultado negativo entre la TEA y el PIB per cápita, es la gran cantidad de emprendedores informales en los países "menos desarrollados", muchos comercios de esquina y además muy volátiles, que generalmente se incluyen en el emprendimiento por necesidad y se pueden definir como emprendimiento no contabilizable, que como indica Autio y Fu (2015), son mucho más complejas de medir.

De este modo, lo que se desprende en este trabajo, no solamente es un resultado particular de diferencias entre tipos o etapas de economía, sino más bien diría, el apuntalamiento de nuevas y mejores formas de impulsar el emprendimiento a través del aparato gubernamental, pues si bien es cierto, se ha corroborado políticas de fomento al emprendedor en los países analizados, se verifica que gran cantidad de estas se encuentran dirigidas exclusivamente a los pequeños emprendedores, hacia las personas naturales interesadas en formar empresas artesanales o menores a diez empleados, y a donde se debería tender es a impulsar el macro-emprendimiento, a aperturar la economía de los países para generar mayor y mejor competencia, a sincerar costos en base a una amplia gama de alternativas en el mercado y con esto a impulsar los pequeños emprendimientos alineados y potencializando a la gran industria.

Referencias bibliográficas

- Acs, Z. J. and D. B. Audretsch, 1990, *Innovation and Small Firms*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Acs, Z. J. and D. B. Audretsch, 2003, *Innovation and technological change*, in: Z. J. Acs and D. B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*.
- Acs, Z.J. & Amorós, J.E. (2008). *Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America*. *Small Business Economics*
- Acs, Z.J. & Szerb, L. (2009). *The Global Entrepreneurship Index (GEINDEX)*. *Jena Economic Research Papers*, 2009-028.
- Acs, Z.J.; Audretsch, D.B.; Braunerhjelm, P. & Carlsson, B. (2012). *Growth and entrepreneurship*. *Small Business Economics*
- Aghion, P.; Blundell, R.; Griffith, R.; Howitt, P. & Prantl, S. (2009). *The effects of entry on incumbent innovation and productivity*. *The Review of Economics and Statistics*
- Amorós, J.E; Fernandez, C. & Tapia, J. (2012). *Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America*. *International Entrepreneurship and Management Journal*.
- Almodóvar, M. 2016. *Actividad emprendedora y crecimiento económico*.
- Aparicio, S.; Urbano, D. & Audretsch, D.B. (2015). *Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence*. *Technological Forecasting & Social Change*,
- Audretsch, D.B. (2012). *Entrepreneurship research*. *Management Decision*
- Audretsch, D. B. and P. Stephan, 1996, 'Company-scientist Locational Links: The Case of Biotechnology',
- Audretsch, D. B. and A. R. Thurik, 2001, 'What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies', *Industrial and Corporate*.
- Autio, E. & Fu, K. (2015). *Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship*. *Asia Pacific Journal of Management*
- Banco Mundial. (2017), *Reporte DataBank tomado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador>*
- Baumol, W.J.; Litan, R.E. & Schramm, C.J. (2007). *Good capitalism, bad capitalism, and the economics of growth and prosperity*. New-Haven: Yale University Press.
- Bleaney, M y Nishiyama, A. (2002). *Explaining Growth: A Contest between Models.. Journal of Economic Growth*.
- Bosma, N.S.; Stam, E. & Schutjens, V. (2011). *Creative destruction and regional productivity growth: evidence from Dutch manufacturing and services*. *Small Business Economics*
- Bruton, G.D.; Ahlstrom, D. & Si, S. (2015). *Entrepreneurship, poverty, and Asia: Moving beyond subsistence entrepreneurship*. *Asia Pacific Journal of Management*,
- CEPAL. (2015). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2015*
- CEPAL. (2017). *Datos y estadísticas*. Obtenido de: <https://www.cepal.org/es/datos-y-estadisticas>
- Carree, M., A. van Stel, R. Thurik and S. Wennekers, 2002, "Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996", *Small Business Economics* 19.
- Carree, M.A.; Van Stel, A.; Thurik, A.R. & Wennekers, S. (2007). *The relationship between economic development and business ownership revisited*. *Entrepreneurship and Regional Development*,
- Contraloría General de la República de Panamá (2017). *Informe nacional*. Disponible en: <https://www.contraloria.gob.pa>
- Fritsch, M. & Mueller, P. (2008). *The effect of new business formation in regional*

development over time: The case of Germany. *Small Business Economics*, 30:15-29

Fritsch, M. & Schroeter, A. (2011). Why does the effect of new business formation differ across regions? *Small Business Economics*

Fritsch, M; Kritikos, A; Pijnenburg, K. (2015). Business cycles, unemployment and entrepreneurial entry-evidence from Germany

Fondo Monetario Internacional. (2017). disponible en: <http://www.imf.org/external/spanish>

Foro Económico Mundial (2017). Reportes obtenidos de: <https://www.weforum.org/reports>

Galindo, M; Méndez, M. (2014). "Entrepreneurship, economic growth and innovation: Are feedbacks effects at work?. *Journal and Business Research*.

GEM. (2014). Global Entrepreneurship Monitor. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2014. Recuperado de <http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/libros/gemecuador2014.pdf>

GEM. (2016). GEM América Latina y el Caribe 2015/2016.

GEM. (2017). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2016. ESPAE – ESPOL

GEM. (2017). Data entrepreneurial behaviour and attitudes and Entrepreneurial Framework

Guisan, C. (2006). Modelos de crecimiento y desarrollo económico.

Henderson, J; Storeygard, A. and Weil, D. (2012). Measuring Economic Growth from Outer Space. *American Economic Review*.

INEED. (2017). Instituto Nacional de Evaluación Educativa. Disponible en: <https://www.ineed.edu.uy>

Jiménez, F.(2011). Crecimiento Económico: Enfoques y modelos.

Kirzner, I.M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Kuznets, S. (1955). Toward a Theory of Economic Growth. In Lekachman R.(ed.) *National Policy for Economic Welfare at Home and Abroad*. Garden City, NY.

Lucas, R. E., 1988, 'On the Mechanics of Economic Development', *Journal of Monetary Economics* 22

Lucas, R.E. (1988) On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*

Lloyd, E. y Bernhardt, D (2000). *Enterprise, Inequality and Economic Development*

Marcotte, C. (2013). Measuring entrepreneurship at the country level: A review and research agenda. *Entrepreneurship and Regional Development*

Naudé, W. (2011). Entrepreneurship is not a binding constraint on growth and development in the poorest countries. *World Development*,

Porter, M; Sachs, J y McArthur, J. (2002). *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. New York: Oxford University Press.

Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.

Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*

Stam, E. (2007). Why butterflies don't leave: locational behavior of entrepreneurial firms. *Economic Geography*,

Stam, E.; Suddle, K; Jolanda, S, Van Stel, A. (2006). Los emprendedores con potencial de crecimiento y el desarrollo económico. *Políticas públicas de apoyo a los emprendedores*.

Toma, S.G.; Grigorea, A.M. & Marinescu, P. (2014). Economic development and entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*

Thurik, A.R.; Carree, M.A.; Van Stel, A.J. & Audretsch, D.B. (2008). Does Self-Employment Reduce Unemployment? *Journal of Business Venturing*

Urbano, D. & Aparicio, S. (2015). Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence. *Technological Forecasting & Social Change*, Próximamente. Disponible

en: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162515000566>.

Valliere, D. & Peterson, R. (2009). Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries. *Entrepreneurship and Regional Development*,

Van Praag, M. & Van Stel, A. (2012). The More Business Owners, the Merrier? The Role of Tertiary Education. *Small Business Economics*

Van Praag, M. & Van Stel, A. (2013). The more business owners, the merrier? The role of tertiary education. *Small Business Economics*

Van Stel, A.; Storey, D.J. & Thurik, A.R. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics*

Van Stel, A. & Carree, M.A. (2004). Business Ownership and Sectoral Growth. An Empirical Analysis of 21 OECD Countries. *International Small Business Journal*

Van Stel, A. (2005). COMPENDIA: Harmonizing business ownership data across countries and over the time. *International Entrepreneurship and Management Journal*,

Van Stel, A.; Carree, M.A. & Thurik, A.R. (2005). The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth. *Small Business Economics*

Veciana, J. M. & Urbano, D. (2008). The institutional approach to entrepreneurship research: Introduction. *International Entrepreneurship and Management Journal*.

Webb, J.; Bruton, G; Tihanyi, L. & Duane, R. 2013. "Research on entrepreneurship in the informal economy; framing a research agenda", *Journal of Business Venturing*

Wennekers, A.R.M. & Thurik, A.R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*,

Wennekers (eds.), 2002, *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European – US Comparison*, Boston

Wennekers, S.; Van Stel, A.; Thurik, A.R. & Reynolds, P.D. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*

1. Doctorando en Ciencias Jurídicas y Económicas Universidad Camilo José Cela – Madrid. Magíster en Auditoría Integral, Universidad Técnica Particular de Loja. Máster en Contabilidad y Finanzas (en curso), Universidad Pompeu Fabra – Barcelona. Ingeniero Financiero, Universidad de Cuenca. Abogado, Universidad Técnica Particular de Loja. Docente tiempo completo en Universidad de Cuenca. Correo: juan.aguirreq@ucuenca.edu.ec

2. Magíster en Auditoría Integral, Universidad Técnica Particular de Loja. Ingeniera Financiero, Universidad de Cuenca. GAD Municipal de Azogues. Correo: marycecy10@hotmail.com

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 39 (Nº 32) Año 2018

[Índice]

[En caso de encontrar un error en esta página notificar a [webmaster](#)]

©2018. revistaESPACIOS.com • ®Derechos Reservados