
¿Es siempre aconsejable la actividad emprendedora para el crecimiento económico?

Esta investigación aborda el problema de la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico, centrándose en dos aspectos: por un lado, la controversia en torno a cuál de las dos variables es la causa y cuál la consecuencia; por otro, si es recomendable utilizar el emprendimiento en las economías más desfavorecidas. A partir de un planteamiento empírico novedoso, y mediante un estudio a nivel internacional de un periodo de seis años, nuestros resultados parecen sugerir que la actividad emprendedora no es una herramienta recomendable para alcanzar el crecimiento económico en las economías en desarrollo, y sí en los países desarrollados.

Jarduera ekintzailearen eta hazkuntza ekonomikoaren arteko harremanaren arazoari heltzen dio ikerketa honek, bi alderditan zentratuz: alde batetik, bi aldagaietatik kausa zein den eta ondorioa zein den jorratzen duen eztabaida dago; eta, bestetik, gomendagarria ote den ekintzailetza erabiltzea ekonomia murriztenetan. Planteamendu enpiriko berri batetik abiatuta, eta nazioarte mailako sei urteko ikerketa baten bidez, badirudi gure emaitzek iradokitzen dutela jarduera ekintzailea ez dela tresna gomendagarria garapen bidean dauden ekonomietan hazkuntza ekonomikoa lortzeko; bai, ordea, herrialde garatuetan erabiltzeko.

This paper addresses the relationship between entrepreneurship and economic growth. We focus upon two issues. First, which variable is the cause or the consequence, because causality has not been conclusively established. Second, if entrepreneurship is useful in order to achieve economic growth. Under a new empirical approach, based on a six year-period country level research, our results suggest that entrepreneurship is a suitable tool, in terms of economic growth for developed countries, and not for developing economies.

Índice

1. Introducción
2. Conceptos básicos
3. La actividad emprendedora y el crecimiento económico
4. Un enfoque nuevo
5. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: Emprendimiento, crecimiento económico.

Keywords: Entrepreneurship, economic growth.

Nº de clasificación JEL: L26, O12.

1. INTRODUCCIÓN

Recientemente se publicó la tesis doctoral «Actividad emprendedora y crecimiento económico» (Almodóvar, 2016), donde se abordaba la relación entre ambas variables. Esta investigación puso de manifiesto que la realidad del conocimiento económico dista mucho de haberse materializado en ideas consolidadas, puesto que existe un debate abierto entre si es el emprendimiento el que crea crecimiento económico o es tan sólo una consecuencia de dicho crecimiento.

A este respecto, el único punto en que existe un consenso científico parcial es el que indica que la actividad emprendedora, en alguna de sus manifestaciones, está relacionada con el crecimiento económico (Gómez-Gras *et al.*, 2011; Hormiga *et al.*, 2011). Pero esta relación, lejos de estar clara (Carree y Thurik, 2008), no ha culminado en modelos que la expliquen de forma satisfactoria (Liñán y Fernández-Serrano, 2014), y plantea diversos desafíos al mundo académico.

Más allá de discusiones académicas, el problema que se plantea en el plano práctico es si el emprendimiento es, o no, una herramienta apropiada para impulsar la economía, o como sostienen algunas investigaciones, los emprendedores sólo aparecen a remolque de la situación económica, por lo que no tendrían sentido las políticas públicas enfocadas a promover la actividad emprendedora.

Para añadir más dificultad, e incluso asumiendo que el emprendimiento es el causante (no exclusivo) del crecimiento económico, cabe plantearse si todos los actos emprendedores son igualmente beneficiosos para el crecimiento económico, y aún más, si un mismo emprendedor contribuirá en la misma manera independientemente del país donde ejerza su actividad.

Sobre este punto existen diferentes opiniones, incluso entre los investigadores que aceptan la existencia de una relación entre la iniciativa empresarial y el crecimiento económico. La base de las divergencias descansa en la posibilidad de que el emprendimiento obtenga diferentes resultados en función del tipo de economía donde se aplique. Siguiendo este argumento, la aparición de emprendedores se relaciona negativamente con el crecimiento económico en las economías más desfavorecidas, y positivamente en las desarrolladas, siendo por tanto el impacto (en términos de crecimiento económico) positivo para los países desarrollados, y negativo para los países en desarrollo (Van Stel *et al.*, 2005; Wennekers *et al.*, 2005; Acs y Varga, 2005; Aghion *et al.*, 2009; Sautet, 2013).

Según este razonamiento se desaconseja la aplicación de la creación de empresas como herramienta de política pública en los países menos avanzados, si el fin que se pretende obtener consiste en la consecución de objetivos económicos (Fritsch y Mueller, 2004; Wennekers *et al.*, 2005; Valliere y Peterson, 2009; Anokhin y Wincent, 2012).

Sin embargo otra corriente, contrapuesta a la anterior, opina que la actividad emprendedora representa una herramienta apropiada para los países más desfavorecidos, para alcanzar el desarrollo o el crecimiento económico¹, ya sea a través del espíritu emprendedor por oportunidad (Gries y Naudé, 2010; Brixiova, 2013; Aparicio *et al.*, 2016) o del emprendimiento genérico (Urbano y Aparicio, 2016²).

2. CONCEPTOS BÁSICOS

Antes de abordar las cuestiones relativas a la relación entre actividad emprendedora y crecimiento económico (en adelante RAECE), hay que señalar ciertas cuestiones sobre la actividad emprendedora y su medición, básicas para entender nuestro planteamiento sobre la RAECE.

¹ Debe matizarse la diferencia entre el desarrollo económico y el crecimiento económico. El crecimiento es una parte del desarrollo económico, y de menor alcance, debido a que es «esencialmente un concepto cuantitativo» (Kuznets, 1955:16).

² Urbano y Aparicio (2016) indican que el emprendimiento genérico es positivo a partir de la agregación del emprendimiento por necesidad junto al emprendimiento por oportunidad, que pueden reducir el desempleo.

El emprendimiento no es un concepto uniforme y homogéneo en la literatura científica, y prueba de ello es la existencia de diferentes indicadores con subsecuentes definiciones y mediciones que no coinciden entre sí (Marcotte, 2013). La existencia de varias formas de cuantificar la iniciativa en los negocios no trascendería más allá de lo anecdótico si no fuera porque en función del índice que se utilice se consiguen resultados desemejantes (Stenholm *et al.*, 2013).

De entre las diferentes formas de medir la actividad emprendedora³, para el presente trabajo, se ha seleccionado la base de datos *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que en palabras de Álvarez *et al.* (2014:457) supone «el mayor estudio de la actividad empresarial en el mundo». El GEM mide el espíritu emprendedor definido como «cualquier intento de crear un nuevo negocio, incluyendo el autoempleo, una nueva empresa o la expansión de una empresa y existente, proceso que puede ser puesto en marcha por una o varias personas, de forma independiente o dentro de una empresa en funcionamiento» (Reynolds *et al.*, 1999:4). La amplitud de esta definición implica que la medición sea diferente a la realizada por los censos oficiales, puesto que GEM incluye todo tipo de actividades (incluidas las agrícolas) y el autoempleo.

El proyecto GEM elabora una gran cantidad de índices, de entre los que hemos seleccionado cuatro para explicar la relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico.

La primera variable que expondremos es la *tasa de actividad emprendedora en etapas iniciales* (TEA)⁴, que indica el porcentaje de población adulta (entre 18 y 64 años) de un territorio, propietarios o copropietarios fundadores de empresas de nueva creación con una vida inferior a los 42 meses. Esta medición es la más amplia de todas las que elabora GEM y no discrimina ningún tipo de emprendimiento, por lo que podemos asimilarla con el emprendimiento en un sentido genérico (Almodóvar, 2016).

Las siguientes dos variables se forman a partir de la motivación del individuo para emprender. El resultado son dos categorías: el emprendimiento por oportunidad y el emprendimiento por necesidad. La actividad emprendedora por oportunidad es aquella que se inicia para explotar alguna ventaja en un negocio, en la terminología GEM aquella parte de la TEA que crea por oportunidad (TEAopp); y el espíritu emprendedor por necesidad (TEAnec) aparece cuando no existen alternativas de empleo o estas son insatisfactorias (Reynolds *et al.*, 2002; Benz, 2009; Devins, 2009).

Por último, la tasa de actividad emprendedora de alta expectativa (HEA)⁵, que se refiere a la población emprendedora con actividades inferiores a 42 meses de duración, que prevén contratar al menos 20 empleados en los próximos 5 años.

³ Como ejemplo de otras bases de datos internacionales, señalamos *Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis* (COMPENDIA), *Entrepreneurship Database*, *Global Entrepreneurship Index* (GEI) o el *Entrepreneurship Indicators Programme* (EIP).

⁴ Total Early-Stage Entrepreneurial Activity.

⁵ High-expectation Entrepreneurship Activity.

A modo de resumen podemos decir que con estas variables recogemos el emprendimiento genérico (TEA), que puede estar motivado por la necesidad (TEAnec) o la oportunidad (TEAopp), y además, que también identificamos el emprendimiento más ambicioso (HEA).

3. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

3.1. ¿Existe relación con el crecimiento económico?

Un error común en el estudio de la iniciativa empresarial es la aceptación de que sus efectos en términos económicos son siempre positivos, sin ningún tipo de restricción. Esta actitud se extiende tanto al mundo académico como al de la política pública, y consiste en no valorar los frutos de la iniciativa empresarial, puesto que se suponen positivos.

Ciertos trabajos empíricos parten de la suposición de que la creación de empresas fomenta el empleo, la innovación y el crecimiento. En muchos casos, los investigadores asumen los efectos positivos del emprendimiento sin tener en cuenta que dichas actividades también pueden considerarse emprendimiento destructivo (Desai *et al.*, 2013).

Por su parte, los responsables políticos también caen en esta contrariedad. Audrestsch (2009) hace hincapié en la postura de los poderes públicos ante la actividad emprendedora, que califica de apresurada, ya que éstos se anticiparon al fomentar la iniciativa empresarial sin que existiera una evidencia estadística sólida que relacionase claramente el espíritu empresarial con el crecimiento económico. Audrestsch (2009) también señala que esa imprudencia pudo deberse a los resultados limitados que se obtuvieron de los modelos de crecimiento económico anteriores (modelos neoclásico en primer lugar, y de crecimiento endógeno posteriormente). En este afán sólo importa promover la iniciativa empresarial, sin tener en cuenta el tipo de actividad, lo que puede derivar en resultados inesperados (Fadahunsi y Rosa, 2002).

El emprendimiento genérico no es igual que los tipos específicos de actividad emprendedora. Hacer esta distinción es importante porque algunos autores han cuestionado abiertamente que el surgimiento de nuevos negocios, en sentido genérico, tenga impacto en el crecimiento económico (Naudé, 2011). Otros estudios, como el de Liñán y Fernández-Serrano (2014), indican una relación negativa al comparar el espíritu emprendedor genérico (medido por la variable TEA del proyecto GEM) con el crecimiento económico, y sin embargo, tipos específicos de iniciativa empresarial (por oportunidad) se pueden asociar con mayores niveles de ingresos. Wong *et al.* (2005) encuentran evidencia de la existencia de actividades que no aportan a la economía, donde sólo las nuevas empresas de alto potencial manifiestan un impacto significativo en el crecimiento económico. Y en la misma línea, Valliere y Peterson (2009) atribuyen únicamente a los emprendedores de alta expec-

tativa una repercusión sobre el crecimiento económico (en los países desarrollados). En este sentido, también McMullen *et al.* (2008) cuestionan la existencia de relación positiva entre la creación de empresas y la innovación.

El resultado lógico es que algunos autores descartan el emprendimiento genérico y optan por utilizar tipos específicos de emprendimiento para sus investigaciones económicas (v.g. Castaño *et al.*, 2015 o Aparicio *et al.*, 2016, que utilizan la actividad emprendedora por oportunidad).

3.2. **Emprendimiento: ¿causa o efecto?**

Diferenciar cuál es la variable exógena en la relación entre la iniciativa empresarial y crecimiento económico es un reto al que la investigación científica sigue enfrentándose. Es por esto que Vallerie y Peterson (2009:460) sostienen que «la causalidad entre el emprendimiento y el crecimiento económico no se ha establecido de manera concluyente». Ante esta ambigüedad surgen posturas contrapuestas.

Por un lado, autores como Acs *et al.* (2012:297) manifiestan que «los resultados han demostrado ser notablemente robustos con respecto al impacto de la iniciativa empresarial en el crecimiento económico. La evidencia empírica apoya la opinión de que la actividad empresarial conduce al crecimiento económico». Por otro lado, investigadores como Fritsch y Schroeter (2011) proponen el planteamiento contrario, donde es el nivel de desarrollo económico el que impulsa la creación de empresas, justificado porque las oportunidades y las recompensas esperadas son mayores. Estas contradicciones refuerzan las palabras de Carree y Thurik (2008), que aseveran que la relación no está clara.

Scholman *et al.* (2015) y Koellinger y Thurik (2012) lideran otra línea de investigación, de carácter exploratorio, que estudia la relación entre la actividad emprendedora y el ciclo económico (además del empleo), sin tomar una postura predeterminada, con el objetivo de poder estudiar la causalidad. En el trabajo de Koellinger y Thurik (2012) se indica que el espíritu emprendedor, medido a través de la TEA del proyecto GEM, puede ser tanto una causa del crecimiento económico como un indicador adelantado de la economía; en otras palabras, que también puede ser consecuencia del crecimiento económico.

Un paso más allá, Scholman *et al.* (2015), partiendo de la misma metodología que la investigación anterior, concluyen que la iniciativa empresarial depende del ciclo económico, en particular, de la posición del ciclo económico de una economía respecto al ciclo económico del resto de países.

Por último, también se expresa la idea de una doble causalidad. Amorós *et al.* (2012) señalan una relación recíproca, puesto que si bien reconocen que el estado de desarrollo estimula las nuevas actividades económicas, la creación de empresas también contribuye al desarrollo. De igual modo, Aparicio *et al.* (2016) manifiestan que

existe un efecto de retroalimentación entre las mismas, aunque la investigación científica no se materializa en este sentido.

El efecto de retroalimentación ha sido poco estudiado a nivel empírico. Entre los escasos ejemplos encontramos a Galindo y Méndez (2014), que en un estudio para 13 economías de la OCDE encuentran relaciones recíprocas entre la innovación, el crecimiento económico y los nuevos negocios, sugiriendo una causalidad circular. En la práctica se pueden encontrar diferentes ejemplos que asumen la causalidad en ambos sentidos, algunos de los cuales se relacionan en el cuadro nº 1.

Cuadro nº 1. DIFERENTES DIRECCIONES EN LA CAUSALIDAD DE LA RAECE

Autores	Variable independiente	Dependiente
Van Stel <i>et al.</i> (2005)	Emprendimiento	Crecimiento económico
Wong <i>et al.</i> (2005)	Emprendimiento	Crecimiento económico
Wennekers <i>et al.</i> (2005) Creación de curva U	Crecimiento económico	Emprendimiento
Carree <i>et al.</i> (2007) Varios modelos	Crecimiento económico	Emprendimiento
Wennekers <i>et al.</i> (2007)	Crecimiento económico	Emprendimiento
Carree y Thurik (2008)	Emprendimiento	Crecimiento económico
Valliere y Peterson (2009)	Emprendimiento	Crecimiento económico
Pinillos y Reyes (2011)	Crecimiento económico	Emprendimiento
Acs <i>et al.</i> (2012)	Emprendimiento	Crecimiento económico
Van Praag y Van Stel (2013)	Emprendimiento	Crecimiento económico
Liñán <i>et al.</i> (2013)	Crecimiento económico	Emprendimiento
Liñán y Fernández-Serrano (2014)	Emprendimiento	Crecimiento económico
Galindo y Méndez (2014) Doble causalidad	Crecimiento económico Emprendimiento	Crecimiento económico Emprendimiento
Dau y Cuervo-Cazurra (2014)	Crecimiento económico	Emprendimiento
Urbano y Aparicio (2016)	Emprendimiento	Crecimiento económico

Fuente: Almodóvar (2016).

3.3. Crecimiento económico y motivación de la actividad emprendedora

Cuando señalamos la motivación del emprendimiento nos referimos a las razones por las que se inicia una actividad que, como se ha indicado anteriormente, puede ser la oportunidad o la necesidad.

La importancia de estudiar el motivo por el que se comienza un negocio se basa en que los resultados (económicos) de la iniciativa empresarial varían en función de la fuerza y la motivación del emprendedor (Hessels *et al.*, 2008; Liñán *et al.*, 2013).

Según nos sugieren las investigaciones, las nuevas actividades por necesidad se emplazan con mayor intensidad en las economías más débiles, mientras que en las economías desarrolladas se encuentran más iniciativas por oportunidad. La literatura señala una relación entre el tipo de economía y el tipo de negocios que se crean: los emprendedores motivados por la oportunidad prevalecen en los países de altos ingresos, mientras que los de necesidad dominan en los países de bajos ingresos (Amorós *et al.*, 2012). Como indican Larroulet y Couyoumdjian (2009), las economías avanzadas tienen niveles bajos de emprendimiento total, pero mayores proporciones de oportunidad respecto a la necesidad. Por el contrario, los países menos avanzados tienen mayores tasas de actividad emprendedora total, aunque la presencia relativa de iniciativas por oportunidad es menor. En resumen, el avance hacia el desarrollo representa un alejamiento del espíritu emprendedor por necesidad (Sautet, 2013).

Tras las afirmaciones del párrafo anterior, en principio, se puede deducir que existe una relación entre el tipo de iniciativa empresarial y el impacto económico. En esta línea, Acs y Varga (2005), en su trabajo para 11 países, encuentran que la oportunidad tiene un efecto positivo significativo en el desarrollo económico (a través de la difusión tecnológica), mientras que las nuevas actividades por necesidad no tienen ningún efecto. La investigación de Gries y Naudé (2010) propone que la creación de empresas por oportunidad puede impulsar la transformación estructural mediante la innovación y el suministro de insumos, además de por el aumento del empleo y la productividad. Aparicio *et al.* (2016) encuentran una relación positiva entre los nuevos negocios por oportunidad y crecimiento económico, calificando este tipo de actividad emprendedora como clave para el crecimiento económico, al tiempo que indican que las actividades por necesidad no tienen efecto a largo plazo en el crecimiento económico.

¿Por qué está relacionado el tipo actividad emprendedora y el crecimiento económico? Las investigaciones plantean que la respuesta está en la calidad del emprendimiento. Anokhin y Wincent (2012) señalan que las oportunidades difieren entre los países desarrollados y en desarrollo, y en estos últimos las iniciativas son de mayor calidad (Shane, 2009). El punto de mayor consenso trata sobre el escaso impacto del espíritu emprendedor por necesidad, que puede aparecer principalmente como negocios básicos de subsistencia (Valliere y Peterson, 2009) y que no crea el conocimiento necesario para impulsar el crecimiento económico (Sautet, 2013). De hecho, los emprendedores por oportunidad están influidos por la educación superior, al contrario de lo que sucede en el caso de las iniciativas por necesidad (Van Stel *et al.*, 2007). Desde otra perspectiva Fritsch y Schroeter (2011) explican que las oportunidades que se ofrecen en un contexto de economía desarrollada ofrecen mayores beneficios.

3.4. Diferencia del impacto del emprendimiento en función de la etapa de desarrollo

La diferencia del impacto del emprendimiento en términos económicos, en función de la etapa económica, se fundamenta estadísticamente a partir del ajuste «U» directo⁶.

El ajuste «U» directo expresa matemáticamente una función cuadrática cuyo término cuadrático es positivo, y por tanto tendrán un punto óptimo en la forma de mínimo global. Hasta llegar a este mínimo la función será decreciente, y a partir del mínimo, creciente. Su aplicación a la RAECE, por tanto, sostendrá que la primera parte de la función indicará una relación inversa entre las nuevas actividades económicas y el crecimiento económico, y una segunda parte con relación directa (primera derivada positiva).

Uno de los primeros trabajos que refleja este concepto es el de Wennekers y Thurik (1999). Más tarde, Carree *et al.* (2002) y Van Stel y Carree (2004) plantean un modelo de corrección de errores para determinar la tasa de equilibrio de la creación de empresas en función del desarrollo de una economía. En ambas investigaciones se postula la hipótesis de un ajuste en forma de «U» entre los nuevos negocios y los ingresos per cápita.

Cuadro nº 2. EJEMPLOS DE AJUSTES «U»

Autores	Datos	Ámbito geográfico	Muestra	Rango temporal
Acs y Amorós (2008)	GEM	País (Latinoamérica)	10 países	2001-2006
Pinillos y Reyes (2011)	GEM	País	52 países	1999-2007
Liñán <i>et al.</i> (2013)	GEM	País	56 países	2001-2011
Díaz <i>et al.</i> (2013)	GEM	País	54 países	2006-2007

Fuente: Almodóvar (2016).

Más adelante, Wennekers *et al.* (2005) establecen un ajuste «U» para la RAECE, en el que miden el emprendimiento a través de los datos del proyecto GEM. Este estudio se ve reforzado por la publicación de la investigación de Van Stel *et al.* (2005) que, también con medidas GEM, avala la existencia de ajustes no lineales indicando un diferente impacto de la actividad emprendedora en función del desarrollo económico, donde los países menos avanzados tendrían un impacto menor en términos

⁶ Existen otros ajustes propuestos por la literatura científica, tales como: El ajuste «U» inverso (Fritsch y Schroeter, 2011; Van Praag y Van Stel, 2013), el ajuste «L» (Carree *et al.*, 2007; Fotopoulos, 2012) o el patrón de onda (Fritsch, 2004; Koster, 2011). Para ampliar información, puede consultarse Almodóvar (2016).

de PIB frente a los más avanzados, con un impacto mayor. Este comportamiento se ajusta al esperado en una función cuadrática.

Con posterioridad, el ajuste «U» ha sido usado o ratificado en otras investigaciones⁷. En el cuadro nº 2 se indican referencias a modo de ejemplo, los datos que se utilizan para medir el espíritu emprendedor, y un resumen de los rangos de cada estudio (ámbito geográfico, muestra y rango temporal).

¿Por qué se produce un impacto negativo de la iniciativa empresarial en las economías menos avanzadas, y un impacto positivo en las más desarrolladas? La respuesta a esta pregunta depende del enfoque que los autores utilicen. Por ejemplo, Acs *et al.* (2008), basándose en los tres estadios del desarrollo competitivo de Porter *et al.* (2002), explican las altas tasas de nuevas actividades en el primero, la caída en el segundo y la recuperación en el tercero. En el estadio impulsado por los factores, las altas tasas de autoempleo reflejan actividades no agrícolas, esto es, pequeñas empresas manufactureras y de servicios, en general, pequeños autónomos. En el estadio impulsado por la eficiencia, la creación de empresas cae debido al aumento del capital a través de la empresa privada, la inversión extranjera directa o el gobierno. La población encuentra que es más rentable trabajar por cuenta ajena que realizar actividades empresariales, por esto se encuentran pocas personas dispuestas a emprender. En el estadio impulsado por la innovación se recuperan los nuevos negocios, existiendo tres razones para explicarlo:

- a) Se produce la expansión del sector servicios frente a la caída del sector industrial, y dado que tiene un tamaño empresarial menor que este último, resulta más sencillo la creación de negocios.
- b) El desarrollo de las comunicaciones, que reduce costes económicos y de tiempo entre zonas geográficamente separadas, tanto para la transmisión de información como en las transacciones físicas.
- c) La alta elasticidad de sustitución entre trabajo y capital facilita la aparición de emprendedores. En estos tipos de economía debemos esperar mayor riqueza asociada con mayor número de empresarios y empresas de menor tamaño (Aquilina, *et al.*, 2006)⁸.

Díaz *et al.* (2013) explican la función «U» bajo el prisma de la calidad institucional, y como en el caso anterior, apoyándose en los estadios de Porter *et al.* (2002). En el primero (impulsado por los factores) se forma una relación negativa entre el emprendimiento y la calidad institucional, basada en que la estructura de incentivos impulsa a la población a las iniciativas de subsistencia, dado que no existen alternativas de empleo. La falta de desarrollo institucional impulsa a la actividad empre-

⁷ Además de en todos los informes GEM hasta la actualidad.

⁸ Como los autores reconocen, no encuentran un «vínculo causal claro» (Aquilina *et al.*, 2006:210).

dedora, mas ésta, tiene un bajo impacto en términos de crecimiento. El estadio impulsado por la eficiencia se caracteriza por el cambio en la estructura de incentivos que favorece el trabajo por cuenta ajena, por lo que se abandonan las actividades motivadas por la necesidad. Este cambio es posible por la mejora en la calidad institucional, que favorece el asentamiento y creación de grandes empresas.

Por último, en la etapa impulsada por la innovación, donde se ha consolidado un marco jurídico, unido a las nuevas oportunidades de negocio (por ejemplo, el tamaño empresarial deja de ser una restricción), ocasiona un incremento de la creación de empresas caracterizado por un resultado positivo para el crecimiento económico.

Otros autores utilizan los tipos de actividad emprendedora (en especial, el binomio oportunidad-necesidad) para explicar el origen de la curva «U». Por ejemplo, Liñán *et al.* (2013) indican que en las primeras etapas económicas la iniciativa empresarial tiende a estar motivada igualmente por necesidad y oportunidad, pero con el desarrollo la necesidad cae en favor de la oportunidad. Liñán y Fernández-Serrano (2014) sostienen que los países ricos ofrecen más oportunidades debido a un sistema económico más complejo, unido a una demanda mayor de productos nuevos y diferenciados.

Valliere y Peterson (2009) señalan que la causa del ajuste se basa en la prevalencia de nuevas actividades por necesidad de las economías desfavorecidas, y la preponderancia de emprendedores de alta expectativa en los países desarrollados, esto es, la RAECE positiva en las economías avanzadas no se debe a la actividad emprendedora por oportunidad. También Sautet (2013) explica la curva «U» a través del paso de la necesidad (PED) hacia la oportunidad (propia de los PD). El autor hace hincapié en que este tránsito no se limita a reflejar las motivaciones del emprendedor, sino que se produce un avance en alcance de las oportunidades, avanzando de iniciativas locales a sistémicas⁹.

Por su parte, Thai y Turkina (2014) explican el ajuste «U» en función del carácter formal o informal de la iniciativa empresarial. Su planteamiento expone que en las etapas iniciales del desarrollo económico, el espíritu emprendedor informal está generalizado. Con el desarrollo económico, la creación de empresas informal se ve presionada y expulsada, ya que se incrementan los salarios y la competencia. Cuando llega a un nivel de desarrollo avanzado, el emprendimiento en su tipología formal crece, con lo que aumenta también en términos generales.

La mayor utilidad del ajuste «U» es su gran capacidad para modelar matemáticamente el diferente funcionamiento del espíritu emprendedor, entre los países en desarrollo y los países desarrollados.

La evidencia empírica muestra que la dinámica de la iniciativa empresarial no sólo varía entre países, sino también entre los diferentes estados del desarrollo (Amorós *et al.*, 2012). La investigación científica avala que no es lo mismo em-

⁹ Ver tipos de emprendimiento.

prender en una economía en desarrollo que en una desarrollada. Existe la posibilidad de que los diferentes tipos de actividad emprendedora jueguen roles distintos, en términos de crecimiento económico, en función de si estamos ante una economía emergente o un avanzada, tal como subrayan Urbano y Aparicio (2015).

A grandes rasgos, el ajuste «U» implica que los países más desarrollados se benefician de las nuevas actividades económicas (en términos de crecimiento económico) frente a los menos desarrollados, donde el impacto es negativo o nulo (van Stel *et al.*, 2005; Wennekers *et al.*, 2005). Además, refleja cómo la actividad emprendedora es mayor en los países menos desarrollados frente a los avanzados (Carree *et al.*, 2002; van Stel *et al.*, 2005; Carree *et al.*, 2007; Acs *et al.*, 2008; Acs y Amorós, 2008).

Valliere y Peterson (2009) también encuentran diferencia en la RAECE entre países desarrollados y países en desarrollo, atribuyendo a los emprendedores de alto impacto la causa del efecto de la iniciativa empresarial en el crecimiento económico. El motivo de la diferente repercusión es que en los países en desarrollo este tipo de negocios es casi inexistente, al contrario que en los países ricos. Pinillos y Reyes (2011) también encuentran una relación (lineal) negativa entre individualismo y la creación de empresas en las economías menos desarrolladas (niveles medios y bajos), y una positiva (lineal) en las más desarrolladas.

En lo que concierne al impacto en los países en desarrollo, el trabajo de Urbano y Aparicio (2016) indica que el impacto del emprendimiento en el crecimiento económico, en un sentido genérico (medido por la TEA del GEM), es mayor en los países OCDE que en los NO-OCDE. Pero el hecho de que sea mayor no implica que sea negativo en los países en desarrollo; de hecho, los autores puntualizan que el impacto también es positivo, pero menor, o más lento, que en los países desarrollados.

4. UN ENFOQUE NUEVO

Tal como se ha descrito en líneas anteriores, el estudio del binomio actividad emprendedora-crecimiento económico plantea diversas dificultades a los investigadores. Probablemente, la cuestión más trascendente implica tener que optar por cuál es la variable determinada (dependiente) y cuál la variable que determina la relación (independiente), debido a que sus implicaciones prácticas son radicalmente diferentes.

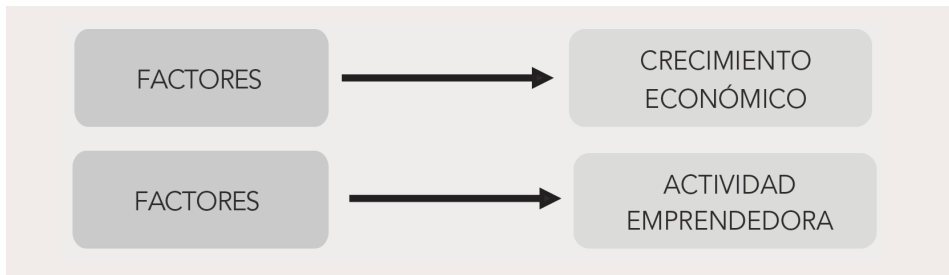
Con el objeto de paliar, o más bien salvar, el dilema causal, Almodóvar (2016) diseñó un estudio cuya principal característica consistió en plantear un modelo que permitiese estudiar la relación entre emprendimiento y crecimiento económico, sin tener que tomar ninguna postura a priori sobre el sentido causal de dicha relación.

A continuación se expone un resumen del citado trabajo, que ofrece algunas respuestas y nuevas preguntas sobre la relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico.

4.1. Planteamiento

Para la realización de este planteamiento, Almodóvar (2016) no se dirigió a la relación directa entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico, sino que investigó la posible existencia de otros factores que influyeran, por un lado, sobre el emprendimiento, y por otro, y de forma independiente, sobre el crecimiento económico (gráfico n° 1).

Gráfico n° 1. ANÁLISIS INDEPENDIENTE DE FACTORES



Fuente: Almodóvar (2016).

La clave residiría en encontrar factores que tuvieran una influencia común entre las dos variables citadas, esto es, que sirvieran como nexo en virtud de su influencia recíproca, tanto en el emprendimiento como en el crecimiento económico. Basándose en este razonamiento (gráfico n° 2) se pudo plantear que si se encontraba un mismo factor que influyera a la vez en el emprendimiento y en el crecimiento económico, el crecimiento económico y la actividad emprendedora estarían relacionados.

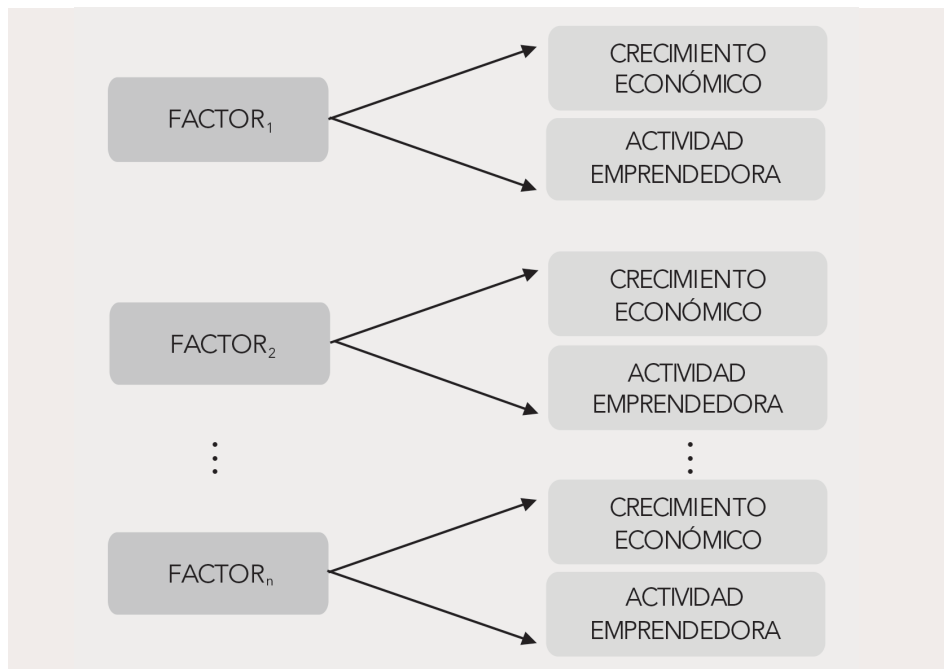
Fundamentándose en este planteamiento, se establecieron dos objetivos. En primer lugar, y sin dar por hecho su existencia, explorar la posibilidad de que efectivamente se diesen factores que relacionasen (positiva o negativamente) a la vez con las dos variables.

Si se cumpliera el objetivo uno, se pasaría al siguiente, el que se especulaba con la forma en que apareciera esta relación a través de factores. En concreto, se procuraba estudiar la posibilidad de un impacto diferenciado del emprendimiento en el crecimiento económico en función de la etapa de desarrollo, haciendo hincapié en la exploración de algún factor que pudiese promover el emprendimiento de forma productiva en las economías menos avanzadas.

4.2. Estudio empírico

Como advierten los objetivos del estudio es necesario, por un lado, el establecimiento de variables, no sólo para el emprendimiento y el crecimiento económico, sino también para los posibles factores (precandidatos) que pueden relacionar las anteriores; y por otro, diferenciar las etapas económicas entre países.

Gráfico nº 2. **FACTORES, EMPRENDIMIENTO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO**



Fuente: Almodóvar (2016).

Variables y fuentes de datos

- a) Para reflejar el emprendimiento se utiliza la variable TEA del Proyecto Global Entrepreneurship Monitor, por los siguientes motivos:
 - La muestra de países es cuantitativamente muy amplia.
 - La muestra de los países, cualitativamente, incluye proporciones aproximadas de los dos tipos de economías objeto de estudio, esto es, ofrece la distribución más pareja entre países desarrollados y países en desarrollo.
 - Los datos son primarios, y elaborados a partir de observaciones reales del año al que se refieren.
 - Ofrece una definición amplia de la actividad emprendedora. Esta se basa en el individuo, y no sólo en las empresas, y no excluye actividades agrícolas y forestales.
- b) Para indicar el crecimiento económico se utiliza el producto interior bruto per cápita en paridad de poder adquisitivo (en dólares USA) del Banco Mundial. Los motivos para servirnos de este indicador se basan en dos argumentos:
 - En primer lugar, Wong *et al.* (2005:346) indican que «el PIB per cápita es la medida más utilizada del crecimiento económico», y teniendo en cuenta

ta que según Henderson *et al.* (2012), para la comparación entre países se necesita utilizar la paridad de poder adquisitivo (PPA), el PIB per cápita en Paridad de Poder Adquisitivo aglutina estos dos planteamientos.

- En segundo lugar, existen antecedentes en la literatura científica que justifican su uso a la hora de relacionar la creación de empresas con crecimiento económico (p.e. Carree *et al.*, 2007; Acs *et al.*, 2012; Fotopoulos, 2012).
- c) Como indicador de los factores se utilizan los Indicadores Mundiales de Desarrollo (IMD) elaborados por el Banco Mundial. Recurrir a esta fuente de datos se justifica por las razones siguientes:
- Nuestros objetivos proponen la posible existencia de factores en la relación entre los nuevos negocios y el crecimiento económico. Este planteamiento dota al trabajo de un carácter eminentemente exploratorio, donde el primer paso consiste en investigar si dichos factores existen, y posteriormente cómo se relacionan con las variables dependientes. Dado el mencionado carácter exploratorio, resulta necesario utilizar una base de datos que capture, de la forma más amplia posible, el máximo número de factores. Además, estos han de ser comparables entre sí, que ofrezcan datos a nivel país y se publiquen anualmente (para poder compararlos con las variables dependientes).
 - Con estos requisitos, encontramos una fuente de datos solvente en los Indicadores Mundiales de Desarrollo (IMD) elaborados por el Banco Mundial y sus organizaciones asociadas. Esta base¹⁰ ofrece datos para 153 países con más de 1 millón de habitantes, y consta de 1.195 variables. Esta enorme cantidad de datos le permite medir multitud de conceptos y valorar un mismo concepto desde diferentes puntos de vista. Las variables están divididas en 10 grandes áreas: a) educación; b) ambiente; c) política económica y deuda; d) sector financiero; e) salud; f) infraestructura; g) trabajo y protección social; h) pobreza; i) sector privado y comercio; j) sector público.

No obstante, la base contiene variables muy específicas de diferentes campos de investigación, y en muchos casos, algunas, *a priori*, no relevantes para el objetivo del presente estudio. Por este motivo, resulta conveniente reducir el número de variables tratando de descartar aquellas redundantes o que en principio se encuentren fuera del ámbito de la investigación. Así, tras la aplicación de una serie de criterios de reducción, la base de datos queda simplificada en 524 variables finales.

División de la etapa económica por impacto de la actividad emprendedora

El segundo objetivo es estudiar el diferente comportamiento del emprendimiento y el crecimiento económico en función del tipo de economía. Evidentemente, los países que forman parte del estudio deben clasificarse según este requisito.

¹⁰ Datos de acceso: <http://databank.worldbank.org>. Agosto 2011.

A pesar de que clasificar las economías en dos grupos no es la única opción¹¹, según Urbano y Aparicio (2016) en la literatura científica existen numerosos trabajos que dividen las economías en dos grupos, clasificándolas en función del nivel de ingresos (altos o bajos), si pertenecen o no a la OCDE, o si se las considera desarrolladas o en desarrollo. Entre otros, Urbano y Aparicio (2016), que también optan por esta clasificación dualista, citan los trabajos de Liñán y Fernández-Serrano (2014), Carree *et al.* (2007), o Wennekers *et al.* (2005). Otras investigaciones que siguen dicha pauta, las encontramos en Pinillos y Reyes (2011), Liñán *et al.* (2013), o Vallerie y Peterson (2009).

La clasificación tradicional se centra en los niveles de economía o en la capacidad de competir, mientras que en nuestro estudio se define a los países desarrollados (PD) como aquellos que mantienen un impacto positivo con la iniciativa empresarial (en términos de crecimiento económico), y los países en desarrollo (PED), aquellos que mantienen un impacto negativo con el emprendimiento. Lo que supone una aportación novedosa a nivel conceptual, puesto que se define el desarrollo económico en función del impacto del emprendimiento.

Para la ejecución práctica de estas ideas se clasifica a los países en dos grupos según la relación que manifiesten entre el PIB y TEA. Si la relación es inversa (a mayor PIB menor TEA) se incluyen en el grupo de economías en desarrollo, y si es directa (al incrementar la variable PIB aumenta la variable TEA) se incluyen en el de economías desarrolladas. Así, interpretamos el concepto de economía desarrollada (o avanzada) como aquellas que se caracterizan por una actividad emprendedora productiva (en términos de crecimiento económico) y economías en desarrollo (menos avanzadas) por un espíritu emprendedor improductivo (en términos de crecimiento económico).

Partimos de la curva PIB/TEA y discriminamos según la posición que ocupen respecto al punto de inflexión (mínimo local). Los casos situados a la izquierda del mínimo (pendiente negativa) manifiestan una relación inversa y forman parte de los países en desarrollo, mientras que los ubicados a la derecha, con relación directa PIB/TEA, se incluyen como países desarrollados.

La clasificación se realiza anualmente. Cada año se calcula la curva cúbica que relaciona el PIB y la TEA, así como el mínimo anual. De este modo, se establece la cantidad de PIB que servirá como criterio para incluir, ese año, a un país en un grupo o en otro¹².

Una vez clasificadas las economías con estos parámetros, podemos dividir los 248 casos estadísticos entre economías de países en desarrollo y países desarrollados. Recordemos que cada caso estadístico representa un país en un año, y que, como en

¹¹ Encontramos publicaciones que dividen en tres etapas (Díaz *et al.*, 2013), o no hacen ninguna distinción porque se centran en un grupo concreto de países (Van Praag y Van Stel, 2013).

¹² El mínimo se calcula anualmente, lo que hace que un país pueda formar parte de un grupo un año, y otro año el contrario. Esto es debido a que el mínimo no es estático, ya que el GDP de cada país también cambia.

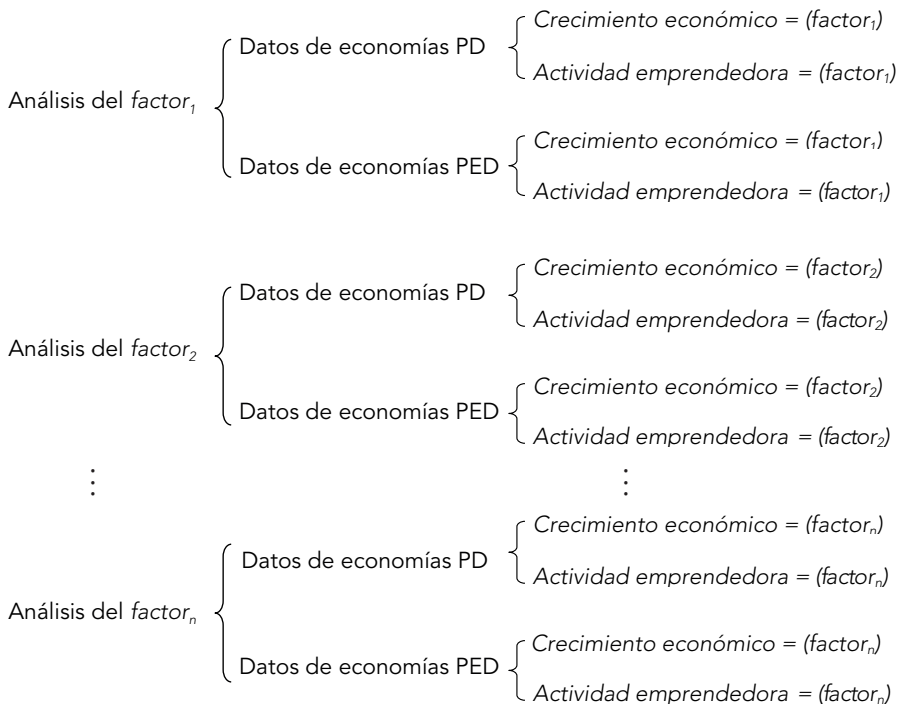
cualquier clasificación, se refleja que los países no son completamente estáticos respecto a su nivel económico, por lo que puede variar su clasificación de un año a otro.

Al aplicar este razonamiento y contrastarlo con la clasificación del Informe de Competitividad Global (ICG)¹³, observamos una coincidencia superior al 99%, puesto de los 248 casos, sólo Italia y Portugal, ambos en el año 2007, hubieran tenido una clasificación diferente con los criterios del IGC. Está por tanto nuestra clasificación en consonancia con la clásica.

Así, se analiza la relación de un factor cuatro veces:

- 1) Estimación de la relación del factor con el crecimiento económico en los países desarrollados.
- 2) Estimación de la relación del factor con la actividad emprendedora en los países desarrollados.
- 3) Estimación de la relación del factor con el crecimiento económico en los países en desarrollo.
- 4) Estimación de la relación del factor con la actividad emprendedora en los países en desarrollo.

Donde para 1,2,...,n factores considerados:



¹³ Uniendo las economías impulsadas por los factores y por la eficiencia como PED, y por la innovación como PD.

A modo de ejemplo se incorporan los gráficos n° 3 y 4, que representan gráficamente la clasificación para el año 2009. En el gráfico n° 3 se señala la forma en que se dividirán los países según su posición respecto al punto de inflexión. En el gráfico n° 4 se indica la bondad de esta metodología para descomponer esta curva en dos rectas.

Gráfico n° 3.
CLASIFICACIÓN EN 2009

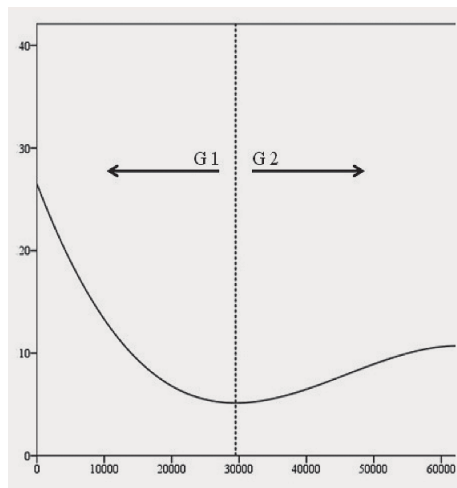
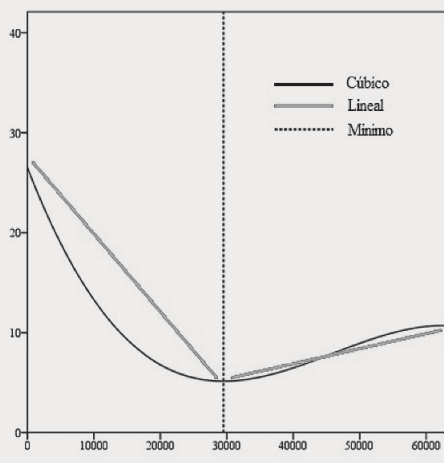


Gráfico n° 4. MODELO CÚBICO
Y LINEAL PIB/TEA



Fuente: Almodóvar (2016).

Muestra

La investigación incluye todos los países con datos disponibles para las variables por un periodo de seis años. Cada caso estadístico hace referencia a un país en un año concreto. De este modo, se forman un total de 248 casos que representan a todos los países que han participado en el proyecto GEM de 2004 a 2009, a excepción de Puerto Rico en 2007 y los Territorios Palestinos en 2009, ya que no existen datos disponibles de la variable PIB.

El estudio analiza las economías de 74 países, para los 6 años del periodo descrito, en función de su participación en el proyecto GEM.

Modelo estadístico

Al objeto de examinar los factores con influencia sobre el desarrollo económico y la actividad emprendedora, se toman como variables dependientes tanto el PIB como la TEA, y como independientes las variables de la base de datos Indicadores Mundiales de Desarrollo del Banco Mundial. Así, se analizará la influencia de cada

variable sobre el PIB y la TEA de forma simultánea, debido a que buscamos variables donde coexistan relaciones con ambas variables dependientes.

Analizamos relaciones (regresiones lineales) para cada uno de los grupos (tipos económicos) independientemente, basándonos en la descomposición de la curva «U» en dos rectas (regresiones lineales), por lo que se ejecutarán, de manera separada, regresiones para las economías en desarrollo y para las desarrolladas. Por tanto, cada factor se analiza cuatro veces, o en otros palabras, hay cuatro regresiones por cada factor (variable independiente).

El estudio empírico se basa en el análisis *pooled* con Mínimos Cuadrados Ordinarios, con lo que se estimarán conjuntamente los seis años. A pesar de que este análisis tiene una limitación estadística que se concreta en la posibilidad de sesgos por heterogeneidad inobservable, existen ejemplos de su aplicación en la literatura JCR (Wennekers *et al.*, 2007 o Díaz *et al.*, 2013)¹⁴.

De hecho el presente trabajo efectúa 2.096 regresiones, debido a que se usan 524 variables dependientes, con regresiones una vez para la TEA y otra para el PIB ya que este proceso se realiza dos veces, una para las economías países en desarrollo y otra para los desarrollados.

Para que la regresión *pooled* de una variable se acepte como estable y representativa debe cumplir todos y cada uno de los criterios, tanto para el PIB como para la TEA. La relevancia del modelo se valorará en función del coeficiente de correlación ajustado al término de error.

Para mitigar las limitaciones de los posibles sesgos por heterogeneidad inobservable, usamos un modelo estadístico basado en Díaz *et al.* (2013) en el que se establecen unos criterios de calidad cuyo objetivo es seleccionar sólo los modelos de regresión estables en el tiempo. Los criterios establecidos en el presente trabajo son más exigentes que los establecidos por los autores mencionados.

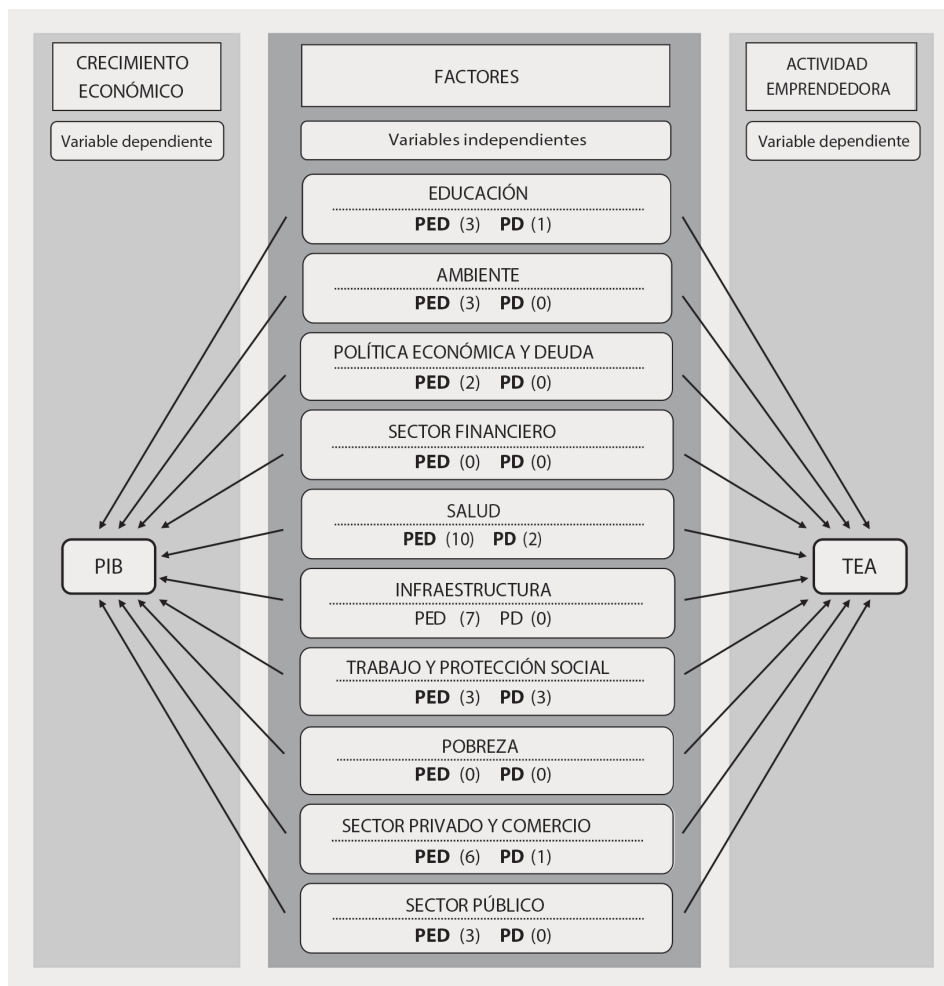
4.3. Resultados

De las 524 variables independientes¹⁵ consideradas (factores), encontramos que efectivamente varias han superado el modelo estadístico, en concreto 44 variables serán consideradas como factores con influencia simultánea en el crecimiento económico y el emprendimiento. De estos factores, 37 aparecen los países en desarrollo (PED) y 7 en los países desarrolladas (PD) (ver gráfico nº 5).

¹⁴ Métodos como los datos de panel superan esta limitación, pero la aplicación en nuestro trabajo no resulta posible por dos motivos: a) los datos de las variables independientes no están completos, por lo que muchos de los factores no podrían analizarse al no alcanzar el mínimo requerido de datos por país analizado, y b) el elevado número de variables tendría como resultado una cantidad ingente de paneles.

¹⁵ Debido a la enorme cantidad de factores (variables independientes) analizadas, éstas no se definirán dentro del presente trabajo, por lo que los resultados se expondrán de forma sintética y conjunta. Para un detalle pormenorizado de las variables y resultados, véase Almodóvar (2016).

Gráfico nº 5. **VARIABLES DE RESULTADOS POR GRUPOS**



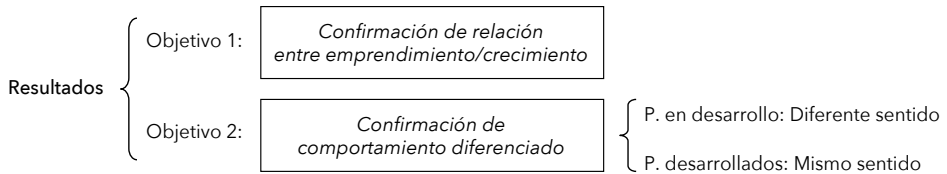
Fuente: Almodóvar (2016).

En base a estos datos cabe señalar, sobre el primer objetivo, que se confirma la existencia de factores con relación recíproca entre la actividad emprendedora (genérica) y el crecimiento económico.

Respecto al segundo objetivo (posibilidad de un impacto diferenciado del emprendimiento en el crecimiento económico en función de la etapa de desarrollo), efectivamente se ha confirmado ya que observamos un funcionamiento distinto, analizado a través de factores, de la relación emprendimiento-crecimiento en función del estadio económico. Éste, para las economías en desarrollo, conlleva que los factores relacionados con la actividad emprendedora (genérica) impactan en diferente sentido en el crecimiento económico; y, en las economías avanzadas, los facto-

res relacionados con la actividad emprendedora (genérica) impactan en el mismo sentido en el crecimiento económico.

En resumen, hemos encontrado relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico a través de factores, pero estos se comportan de manera diferente en función de la economía en que se apliquen.



Además, y en virtud del funcionamiento observado en los países en desarrollo, no hemos podido identificar la existencia de factores relacionados positivamente con la actividad emprendedora genérica y el crecimiento económico, con lo que, según nuestra investigación, no encontramos variables con las que promover el emprendimiento en dichas economías de forma productiva.

Podemos sintetizar gráficamente estas ideas en el cuadro nº 3, donde se exponen las cuatro posibles combinaciones en las que un factor puede repercutir sobre la actividad emprendedora y el crecimiento económico, en función de que dicho factor se promueva en un entorno de desarrollo o no. En las economías avanzadas los factores que impulsan el espíritu emprendedor favorecen el crecimiento económico, al tiempo que los factores que detraen la iniciativa empresarial también reducen el crecimiento económico.

Cuadro nº 3. IMPACTO DE UN FACTOR EN FUNCIÓN DE LA ETAPA ECONÓMICA

	Etapa económica	Actividad emprendedora	Crecimiento económico
Impacto de un factor	Países desarrollados	+	+
		-	-
	Países en desarrollo	+	-
		-	+

Fuente: Elaboración propia.

El razonamiento anterior es diametralmente opuesto cuando nos referimos a los países en desarrollo. Si un factor está relacionado positivamente con las nuevas actividades económicas, lo está negativamente con el crecimiento económico, y tam-

bién, los factores relacionados negativamente con la creación de empresas, mantienen una relación positiva con el crecimiento económico.

Consideraciones de los resultados en países en desarrollo

Otra forma de abordar los resultados es agrupar las variables independientes por el sentido de la relación con las dependientes. Con esta premisa, si observamos las variables que mantienen una relación negativa con el crecimiento económico, y positiva con la creación de empresas, encontramos principalmente variables demográficas relacionadas con los tipos impositivos y una relacionada con la educación.

Si estudiamos los países en desarrollo desde las variables con un impacto positivo en el crecimiento económico y negativo en el espíritu emprendedor, también se pueden reconocer grupos de variables, aunque menos homogéneos que en el caso anterior. El grupo más numeroso lo conforman los factores indicativos de infraestructura, mientras que otros lo integran los relacionados con la capacidad de gasto público, los que podemos identificar con el mercado de trabajo, y los relacionados con la educación y otros factores.

Si comparamos las variables que tienen impacto negativo en el crecimiento económico (positivo en la actividad emprendedora), con las que tienen impacto positivo en el crecimiento económico (negativo en la iniciativa empresarial), de forma intuitiva, los factores parecen más estar reflejando el crecimiento económico que la relación con el surgimiento de negocios.

Para argumentar esta proposición reflexionemos sobre la repercusión de la infraestructura. Nuestros resultados indican que a mayor dotación de infraestructura, mayor crecimiento económico y menor actividad emprendedora. Si bien desde la Nueva Geografía Económica puede argumentarse que la dotación de infraestructura mejora el crecimiento económico, también puede interpretarse que con mayor crecimiento económico, un país y su población pueden permitirse mejores infraestructuras.

Otros resultados

Si bien hasta ahora se ha comentado el impacto de factores que superaban el modelo estadístico, y por su impacto se consideraban sus resultados tanto en el crecimiento económico como en el emprendimiento, debemos comentar un caso concreto en el que un determinado factor sólo impactaba en una de las variables dependientes.

Nos referimos a la existencia de factores que, para las economías desarrolladas, sólo superaban el modelo para la variable dependiente TEA, mientras no lo superaban para la variable dependiente PIB.

¿Cuál es el motivo de señalar la existencia de estos factores, a pesar de que no cumplen plenamente el modelo? La razón es la relación directa de estos resultados con la asunción de la productividad de la actividad emprendedora. En el caso de estos factores, y siempre bajo la perspectiva de nuestro modelo, han demostrado mantener relaciones con el espíritu emprendedor, pero no con el crecimiento económico. Al analizar estos resultados podemos indicar que con estas variables fomentamos la iniciativa empresarial, pero no obtendremos repercusión sobre el crecimiento económico, dentro del marco de los países desarrollados.

5. CONCLUSIONES

Nuestros resultados señalan, por un lado, la existencia de relación entre el emprendimiento y el crecimiento económico, y por otro, un comportamiento diferenciado entre economías desarrolladas y economías en desarrollo, al tiempo que no hemos identificado factores que favorezcan la aparición de nuevas actividades de forma positiva (en términos de crecimiento económico) para los países más desfavorecidos.

El hecho de que en el entorno de los países avanzados, aquello que impulse el emprendimiento sea también beneficioso económicamente, y que en el contexto de los países más pobres, si un factor intensifica la actividad emprendedora frena el crecimiento económico, en principio puede señalar que fomentar espíritu emprendedor no es pertinente para los países en desarrollo y sí para los desarrollados. Sin embargo, este análisis, tal como se ha expuesto, resulta excesivamente simplista y necesita matizaciones.

En primer lugar, esta investigación estudia la actividad emprendedora en un sentido genérico, esto es, no estudiamos ningún tipo de emprendimiento específico. La iniciativa empresarial en sentido amplio, incluso para las economías en desarrollo, ha sido puesta en tela de juicio: Van Oort y Bosma (2013) indican que sólo una pequeña porción de los emprendedores son innovadores y ambiciosos en términos de crecimiento económico, y según Valiere y Peterson (2009), estos son los responsables del crecimiento económico; Wong *et al.*, (2005) señalan que el emprendimiento genérico (medido por la TEA) no está relacionado con el crecimiento económico; y Parker (2009) cuestiona la actividad emprendedora como un medio para conseguir el crecimiento económico a largo plazo.

Por tanto, centrarse en el espíritu emprendedor genérico puede encontrar más dificultades a la hora de relacionarlo con el crecimiento económico, y aun así, hemos obtenido los resultados, ya expuestos, que relacionan tanto el crecimiento como el emprendimiento a través de factores. Pues bien, la propuesta de que la actividad emprendedora es positiva en los países desarrollados y negativa en los países en desarrollo, debe interpretarse siempre con el adjetivo «genérica». Así, nuestro trabajo no entra en contradicción con aquellos que defienden el espíritu emprende-

por oportunidad en los países menos avanzados (Gries y Naudé, 2010; Amorós *et al.*, 2012; Aparicio *et al.*, 2016), puesto que dicha iniciativa empresarial es una categoría específica, por lo que no es genérica.

Cierto es, y posiblemente sea una explicación de nuestros resultados, que la actividad emprendedora genérica tiene un componente de necesidad más fuerte en los países en desarrollo, y de oportunidad en los desarrollados (Valliere y Peterson, 2009; Larroulet y Couyoumdjian, 2009; Amorós *et al.*, 2012), con las consecuencias negativas del primero (Sautet, 2013) y positivas del segundo (Aparicio *et al.*, 2016).

En esta línea existe la posibilidad que, con nuestro planteamiento, lo que estamos haciendo es identificar, para los países desarrollados, aquellas variables que fomentan el emprendimiento (genérico), pero en su parte productiva, esto es, promueven la actividad emprendedora genérica en su componente por oportunidad o en la parte relacionada con el emprendimiento de alta expectativa, más abundantes en los países desarrollados.

Nuestro estudio sugiere que impulsar los nuevos negocios no es siempre adecuado en los países menos desarrollados, si el objetivo de la política pública es favorecer el crecimiento económico. Como hemos indicado, ciertas economías pueden no beneficiarse del emprendimiento. En esta línea, encontramos apoyo en aquellos autores que desaconsejan fomentar la actividad emprendedora en las economías menos favorecidas (Wennekers *et al.*, 2005; Valliere y Peterson, 2009; Anokhin y Wincent, 2012), y proponen centrarse en la explotación de economías de escala, la atracción de inversión extranjera, o el desarrollo del capital humano.

En el marco de los países en desarrollo, el espíritu emprendedor ha de ser sometido a un exhaustivo control de resultados que garanticen la consecución del desempeño económico, donde el emprendimiento genérico no parece ser una herramienta recomendable. No obstante, si pretende utilizarse la actividad emprendedora, debe tenderse a tipos muy concretos y no promover la iniciativa empresarial en un sentido amplio.

En otras palabras, si impulsamos la creación de empresas, esta debe ser específica y debemos valorar el impacto en términos de los resultados deseados, ya que como se ha argumentado, puede ser problemático en las economías menos avanzadas. También, tal como planteamos en la discusión, basándonos en el componente de necesidad que caracteriza a las nuevas actividades en las economías más desfavorecidas, existe la posibilidad de un carácter endógeno del emprendimiento en este tipo de economías.

Por el contrario, para los países desarrollados la actividad emprendedora genérica sí está relacionada con el crecimiento económico, y su promoción es útil para conseguir aumentar la riqueza de un país. Como hemos señalado, una parte de las investigaciones científicas manifiesta que el espíritu emprendedor genérico no favorece el crecimiento económico, en contra de lo que sostiene otra parte de los académicos.

micos o nuestro propio estudio. Pensamos que la enseñanza que se puede extraer de estas posturas diametralmente opuestas es que existe la posibilidad de que bajo ciertas circunstancias, incluso en los contextos de desarrollo, el emprendimiento genérico puede no ser tan bueno como han presupuesto algunos poderes públicos (Auldrestsch, 2009). En esta línea ya hemos señalado la existencia de factores que, en los países desarrollados, tienen relación con la actividad emprendedora pero no con el crecimiento económico.

Cuadro nº 4. **CONCLUSIONES EN FUNCIÓN DEL PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN**

Problema	Preguntas	Objetivo	Hipótesis	Conclusiones
Asunción de la productividad de la actividad emprendedora	¿La actividad emprendedora genérica está relacionada con el crecimiento económico?	Estudiar la posible existencia de factores relacionados con la actividad emprendedora genérica y el crecimiento económico	H1: Existen factores con relación recíproca entre la actividad emprendedora (genérica) y el crecimiento económico	Existencia de relación entre actividad emprendedora y crecimiento económico, como mínimo a través de factores que promueven o detraen dichas variables
Actividad emprendedora en los países en desarrollo	Desde el punto de vista del crecimiento económico, ¿es recomendable fomentar la actividad emprendedora genérica en los países en desarrollo, teniendo en cuenta que algunos autores señalan un impacto diferente en función del tipo de economía, en concreto un impacto negativo en los países en desarrollo?	Estudiar la posible diferencia del impacto económico de la actividad emprendedora entre economías, en especial la posible existencia de factores relacionados positivamente con el emprendimiento genérico y el crecimiento económico	H2a: En los países en desarrollo, los factores relacionados con la actividad emprendedora (genérica) impactan en diferente sentido en el crecimiento económico	Emprendimiento genérico no es aconsejable para los PED en términos de crecimiento económico Emprendimiento genérico, diferenciado de emprendimientos específicos, impulsa el crecimiento económico en los PD
			H2b: En los países desarrollados, los factores relacionados con la actividad emprendedora (genérica) impactan en el mismo sentido en el crecimiento económico	Conveniencia de valorar los efectos del emprendimiento Posibilidad de contingencia del emprendimiento en los PED frente al crecimiento económico

Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, y siempre bajo las limitaciones de nuestro modelo, si estos factores fomentan la iniciativa empresarial, deberían repercutir en el crecimiento económico, y como se ha indicado, algunos de los resultados que hemos hallado no cumplen esta secuencia.

Cierto es que estas variables tan sólo expresan relación con la actividad emprendedora y ausencia de relación con el crecimiento económico, esto es, no indican que tengan un impacto negativo sobre el crecimiento económico, sino que simplemente no tienen impacto.

Implicaciones

Para finalizar este apartado, señalaremos una serie de implicaciones que, según nuestro criterio, se pueden desprender de las conclusiones anteriormente expuestas. Para ello diferenciaremos respecto a la política pública, y a la actividad emprendedora.

a) *Implicaciones para la política pública*

La principal recomendación que podemos ofrecer de cara a las políticas públicas, y ceñida a los países en desarrollo, es valorar otras alternativas al margen de la actividad emprendedora genérica, siempre que el objetivo planteado sea la consecución o el incremento del nivel de renta. Como hemos argumentado, y bajo nuestros parámetros de investigación, no hemos encontrado ningún factor que favorezca el emprendimiento y a su vez impacte positivamente el crecimiento económico, y por el contrario, sí hemos localizado 44 factores que siguen la pauta contraria a la que sería deseable para que el número de negocios y la economía creciesen de forma conjunta.

En ningún caso pretendemos denostar la capacidad de las nuevas actividades para contribuir al crecimiento económico, incluso en los países menos favorecidos. En este sentido, entendemos que sería más acertado sopesar otras formas de creación de empresas que no se correspondan con el emprendimiento genérico. Probablemente las actividades emprendedoras específicas, sectoriales o regionales supongan un medio para mejorar las condiciones económicas en los países en desarrollo, pero como insinúan nuestros resultados, la iniciativa empresarial no es necesariamente positiva para el crecimiento económico. Por tanto, debe estudiarse con mucho detenimiento qué tipo de iniciativas empresariales se promueven y dónde se promueven, además de un análisis previo de los resultados esperados.

Una vez más, queremos hacer hincapié en que esta tesis no pretende expresar la idea de que el emprendimiento genérico sea desaconsejable para los países en desarrollo; nuestras recomendaciones se ciñen exclusivamente a la consecución del crecimiento económico.

Por otro lado, en el contexto de los países desarrollados, la promoción por parte de los poderes políticos, del emprendimiento genérico y el crecimiento económico, es factible según nuestros resultados. Esta proposición no debe interpretarse con carácter extremo, en el que se acepte que cualquier factor que fomente la actividad emprendedora también mejorará la riqueza de un país. Muy al contrario. Como se ha expresado en apartados anteriores, dentro de los países desarrollados se mencionan algunos factores que, efectivamente, están relacionados con el espíritu emprendedor, pero que no mantienen conexión con el crecimiento económico. De este modo, si bien estimamos que la iniciativa empresarial genérica está relacionada positivamente con los países desarrollados, no afirmamos que esta relación se mantenga con todos los factores que intensifican la actividad emprendedora, por lo que resulta conveniente seleccionar el factor que se utilizará para promover el emprendimiento.

b) *Implicaciones para la teoría de la actividad emprendedora*

La sugerencia fundamental para la investigación científica que se desprende de nuestro trabajo consiste en la utilidad de medir la repercusión de los nuevos negocios, fundamentado en que el impacto en términos de riqueza nacional no es siempre positivo. No medir la repercusión comporta el riesgo de esperar frutos a la promoción del espíritu emprendedor y que estos no se materialicen en realidades económicas.

El riesgo es mayor para las economías en desarrollo, pues si bien en los países avanzados el peor escenario que hemos detectado es que un factor no tenga impacto sobre el crecimiento económico, para los países en desarrollo los factores identificados nos sugieren que la promoción de la iniciativa empresarial genérica y el crecimiento económico se contraponen.

Por otro lado, y en contra de lo que pudiera interpretarse por nuestras conclusiones, los académicos no deberían descartar impulsar las nuevas actividades como medio para la consecución del crecimiento económico en los países más pobres. Señalamos este punto porque la creación de empresas no se refiere exclusivamente a una cantidad de personas que inician un negocio de cualquier naturaleza (emprendimiento genérico), sino que puede darse en sus formas específicas, donde podemos encontrar un carácter cualitativo.

Posiblemente, cuando se apueste por formas específicas de emprendimiento se reduzca la cifra de emprendimiento total (emprendimiento genérico), para dar lugar a un menor número de negocios pero de mayor calidad. Precisamente, y por caminos paralelos, nuestra recomendación coincide completamente con el razonamiento del planteamiento empírico del ajuste «U», donde el crecimiento económico se consigue, en principio, a partir de la reducción de los niveles de actividad emprendedora genérica.

Respecto a los países en desarrollo, al extraer conclusiones sobre los factores que nuestro modelo ha señalado como relevantes, nos conduce al problema de la causa-

lidad en la relación entre espíritu emprendedor y crecimiento económico. Nuestros resultados ofrecen indicios sobre la causalidad en la RAECE, que muestran implícitamente a partir de la naturaleza de los factores (variables independientes) que aparecen en uno y otro grupo de países.

Los resultados en los países en desarrollo parecen estar describiendo los factores del entorno del modelo de crecimiento GEM (Kelley *et al.*, 2011), ya que al agrupar dichos factores en categorías se están enunciando algunos de los *Requerimientos Básicos* de las economías basadas en los factores (v.g. infraestructura, salud, educación primaria) y algunos de los *Promotores de la Eficiencia* de las economías impulsadas por la eficiencia (educación superior, eficiencia en el mercado de trabajo).

Por otro lado, y tal como se ha expuesto en los resultados, la explicación de la influencia de estos factores en los países en desarrollo es fácilmente explicable desde el punto de vista del crecimiento económico, pero difícilmente desde la actividad emprendedora.

En cambio, en los países desarrollados es posible encontrar una lógica explicable, desde el espíritu emprendedor, a los factores descritos en los resultados, donde cada factor puede estar fomentando la creación de empresas y ésta el crecimiento económico. Incluso si vamos más allá, cabe la interpretación de que el emprendimiento esté impulsando un factor y éste el crecimiento económico. Por ejemplo, con la variable *Relación entre empleo y población, mayores de 15 años, total (%)*, puede argumentarse que el empleo promueva la creación de negocios y ésta el crecimiento económico, o que las nuevas actividades favorezcan el empleo y éste el crecimiento económico. Ambos razonamientos pueden argumentarse con la literatura científica, a través de los trabajos que apoyan la hipótesis *pull* frente a la hipótesis *push*.

Básicamente, queremos expresar que nuestros resultados plantean la posibilidad de una relación de dependencia del emprendimiento frente al crecimiento económico en los países en desarrollo, que podría explicarse por los niveles de necesidad de la actividad emprendedora. Estos niveles son mayores en los países en desarrollo (Larroulet y Couyoumdjian; 2009; Amorós *et al.*, 2012), donde predominan las empresas básicas de subsistencia (Valliere y Peterson, 2009) y que proyectan un crecimiento económico nulo (Acs *et al.*, 2008; Aparicio *et al.*, 2016). No por casualidad, la parte decreciente de la «U» puede explicarse por la alta prevalencia de emprendedores por necesidad en las economías más desfavorecidas (Valliere y Peterson, 2009). A estas afirmaciones nosotros añadimos un carácter pasivo del espíritu emprendedor por necesidad, puesto que no es una decisión que se tome entre dos alternativas (emprender o no emprender), sino que representa la única opción posible ante la falta de trabajo. En otras palabras, es una iniciativa empresarial motivada por la situación económica, y es por esto que sugerimos la contingencia del emprendimiento ante el crecimiento económico en los países en desarrollo.

No así en países desarrollados, donde con más claridad cabe el debate respecto plantear el crecimiento como una variable exógena (Wennekers *et al.*, 2007; Dau y Cuervo-Cazurra 2014), o plantear como exógeno a la actividad emprendedora (Carrée y Thurik, 2008; Liñán y Fernández-Serrano, 2014), e incluso la posibilidad de doble causalidad o causalidad recíproca (Amorós *et al.*, 2012; Galindo y Méndez, 2014; Aparicio *et al.*, 2016).

En cualquier caso, las afirmaciones en este sentido son conjeturas que necesitan un estudio más profundo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACS, Z.J. Y AMORÓS, J.E. (2008): «Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in Latin America». *Small Business Economics*, 31:305-23.
- ACS, Z.J.; AUDRETSCH, D.B. Y BRAUNERHJELM, P. Y CARLSSON, B. (2012): «Growth and entrepreneurship». *Small Business Economics*, 39: 289-300.
- ACS, Z.J.; DESAI, S. Y HESSELS, J. (2008): «Entrepreneurship, economic development and institutions». *Small Business Economics*, 31: 219-234.
- ACS, Z.J. Y VARGA, A. (2005): «Entrepreneurship, agglomeration and technological change». *Small Business Economics*.
- AGHION, P.; BLUNDELL, R.; GRIFFITH, R.; HOWITT, P. Y PRANTL, S. (2009): «The effects of entry on incumbent innovation and productivity». *The Review of Economics and Statistics*, 91: 20-32.
- ALMODÓVAR, M. (2016): «Actividad emprendedora y crecimiento económico»(tesis doctoral). Universidad de Extremadura. Cáceres, España.
- ÁLVAREZ, C.; URBANO, D. Y AMORÓS, J.E. (2014): «GEM research: achievements and challenges». *Small Business Economics*, 42: 445-466.
- AMOROS, J.E.; FERNANDEZ, C. Y TAPIA, J. (2012): «Quantifying the relationship between entrepreneurship and competitiveness development stages in Latin America». *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8: 249-270.
- ANOKHIN, S. Y WINCENT, J. (2012): «Start-up rates and innovation: A cross-country examination». *Journal of Business Venturing*, 43:41-60.
- APARICIO, S.; URBANO, D. Y DAVID AUDRETSCH, D. (2016): «Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence». *Technological Forecasting & Social Change*, 102: 45-61.
- AUDRETSCH, D.B. (2009): «The entrepreneurial society». *Journal of Technology Transfer*, 34: 245-254.
- BENZ, M. (2009): «Entrepreneurship as a non-profit seeking activity». *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 5: 23-44.
- BRIXIOVA, Z. (2013): «Modeling productive entrepreneurship in developing countries». *Small Business Economics*, 41:183-194.
- CARREE, M. Y THURIK, A.R. (2008): «The Lag Structure of the Impact of Business Ownership on Economic Performance in OECD Countries». *Small Business Economics*, 30: 101-110.
- CARREE, M.; VAN STEL, A.; THURIK, R. Y WENNEKERS, S. (2002): «Economic Development and Business Ownership: an Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996». *Small Business Economics*, 19: 271-91
- (2007): «The relationship between economic development and business ownership revisited». *Entrepreneurship and Regional Development*, 19: 281-291.
- CASTAÑO, M.S.; MÉNDEZ, M.T. Y GALINDO M.A. (2015): «The effect of social, cultural, and economic factors on entrepreneurship». *Journal of Business Research*, 68: 1496-1500.
- DAU, L.A. Y CUERVO-CAZURRA, A. (2014): «To formalize or not to formalize: Entrepreneurship and pro-market institutions». *Journal of Business Venturing*, 29: 668-687.
- DESAI, S.; ACS, Z.J. Y WEITZEL, U. (2013): «A Model of Destructive Entrepreneurship: Insight for Conflict and Post conflict Recovery». *Journal of Conflict Resolution*, 57: 20-40.
- DEVINS, D. (2009): «Enterprise in deprived areas: What role for start-ups?» *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 8: 486-498.

- DÍAZ, J.C.; ALMODÓVAR, M.; SÁNCHEZ, M.C.; CODURAS, A. Y HERNÁNDEZ, R. (2013): «Institutional variables, entrepreneurial activity and economic development». *Management Decision*, 51: 281-305.
- FADAHUNSI, A. Y ROSA, P. (2002): «Entrepreneurship and illegality: insights from the Nigerian cross-border trade». *Journal of Business Venturing*, 17: 397-429.
- FRITSCH, M. (2004): «Entrepreneurship, entry and performance of new businesses compared in two growth regimes: East and West Germany». *Journal of Evolutionary Economics*, 14: 525-542.
- FRITSCH, M. Y MUELLER, P. (2004): «The effects of new business formation on regional development over time». *Regional Studies*, 38: 961-975.
- FRITSCH, M. Y SCHROETER, A. (2011): «Why does the effect of new business formation differ across regions?». *Small Business Economics*, 36: 383-400.
- GALINDO, M.A. Y MÉNDEZ, M.A. (2014): «Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work?». *Journal of Business Research*, 67: 825-830.
- GÓMEZ-GRAS, J.M.; MIRA-SOLVES, I. Y MARTÍNEZ-MATEO, J. (2010): «Determinants of entrepreneurship: an overview». *International Journal of Business Environment*, 3: 1-14.
- GRIES, T. Y NAUDÉ, W. (2010): «Entrepreneurship and structural economic transformation». *Small Business Economics*, 34: 13-29.
- HENDERSON, J.V.; STOREYGARD A. Y WEIL, D.N. (2012): «Measuring Economic Growth from Outer Space». *American Economic Review*, 102: 994-1028.
- HESSELS, J.; VAN GELDEREN, M. Y THURIK, A.R. (2008): «Entrepreneurial Aspirations, Motivations, and Their drivers». *Small Business Economics*, 31: 323-339.
- HORMIGA, E.; BATISTA-CANINO, R.M. Y SÁNCHEZ-MEDINA, A. (2011): «The role of intellectual capital in the success of new ventures». *International Entrepreneurship and Management Journal*, 7: 71-92.
- KELLEY, D.; BOSMA, N. Y AMORÓS, J.E. (2011): «Global Entrepreneurship Monitor 2010 Global Report». *Global Entrepreneurship Research Association (GERA)*.
- KOELLINGER, P. Y THURIK, A.R. (2012): «Entrepreneurship and the Business Cycle». *Review of Economics and Statistics*, 94: 1143-56.
- KOSTER, S. (2011): «Individual foundings and organizational foundings: their effect on employment growth in The Netherlands». *Small Business Economics*, 36: 485-501.
- LARROULET, C. Y COUYOUMDJIAN, J.P. (2009): «Entrepreneurship and Growth A Latin American Paradox?». *Independent Review*, 14: 81-100.
- LIÑÁN, F. Y FERNANDEZ-SERRANO, J. (2014): «National culture, entrepreneurship and economic development: different patterns across the European Union». *Small Business Economics*, 42: 685-702.
- LIÑÁN, F.; FERNANDEZ-SERRANO, J. Y ROMERO, I. (2013): «Necessity and opportunity entrepreneurship: The mediating effect of culture». *Revista de Economía Mundial*, 33: 21-47.
- MARCOTTE, C. (2013): «Measuring entrepreneurship at the country level: A review and research agenda». *Entrepreneurship and Regional Development*, 25: 174-194.
- MCMULLEN, J.S.; BAGBY, D.R. Y PALICH, L.E. (2008): «Economic Freedom and the Motivation to Engage in Entrepreneurial Action». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32: 875-895.
- NAUDÉ, W. (2011): «Entrepreneurship is Not a Binding Constraint on Growth and Development in the Poorest Countries». *World Development*, 39: 33-44.
- PINILLOS, M.J. Y REYES, L. (2011): «Relationship between individualist-collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data». *Small Business Economics*, 37: 23-37.
- PORTER M.E. (1990): «The Competitive Advantage of Nations». London: Macmillan.
- REYNOLDS, P.D.; HAY, M. Y CAMP, S.M. (1999): «Global Entrepreneurship Monitor 1999. Executive Report». Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- REYNOLDS, P.D.; BYGRAVE, W.D.; AUTIO, E.; COX, L.W. Y HAY, M. (2002): «Global entrepreneurship Monitor: 2002 executive report». Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- SAUTET, F. (2013): «Local and Systemic Entrepreneurship: Solving the Puzzle of Entrepreneurship and Economic Development». *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37: 387-402.

- SCHOLMAN, G.; VAN STEL, A. Y THURIK, R. (2015): «The relationship among entrepreneurial activity, business cycles and economic openness». *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11: 307-320.
- STENHOLM, P.; ACS, Z.J. Y WUEBKER, R. (2013): «Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity». *Journal of Business Venturing*, 28: 176-193.
- THAI, M.T. Y TURKINA, E. (2014): «Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship». *Journal of Business Venturing*, 29: 490-510.
- URBANO, D. Y APARICIO, S. (2015): «Entrepreneurship capital types and economic growth: International evidence». *Technological Forecasting & Social Change*: 102: 34-44
- VALLIERE, D. Y PETERSON, R. (2009): «Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries». *Entrepreneurship and Regional Development*, 21: 459-480.
- VAN PRAAG, M. Y VAN STEL, A. (2013): «The more business owners, the merrier? The role of tertiary education». *Small Business Economics*, 41: 335-357.
- VAN STEL, A. (2005): «COMPENDIA: Harmonizing business ownership data across countries and over the time». *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1: 105-123.
- VAN STEL, A. Y CARREE, M. (2004): «Business Ownership and Sectoral Growth. An Empirical Analysis of 21 OECD Countries». *International Small Business Journal*, 22: 389-419.
- VAN STEL, A.; STOREY, D.J. Y THURIK, A.R. (2007): «The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship». *Small Business Economics*, 28: 171-186.
- WENNEKERS, A.R.M. Y THURIK, R. (1999): «Linking Entrepreneurship and Economic Growth». *Small Business Economics*, 13: 27-55.
- WENNEKERS, A.R.M.; THURIK, R.; VAN STEL, A. Y NOORDERHAVEN, N. (2007): «Uncertainty avoidance and the rate of business ownership across 21 OECD countries, 1976-2004». *Journal of Evolutionary Economics*, 17: 133-160.
- WENNEKERS, S.; VAN STEL, A.; THURIK, R. Y REYNOLDS, P. (2005): «Nascent entrepreneurship and the level of economic development». *Small Business Economics*, 24: 293-309.
- WONG, P.X.; HO, Y.P. Y AUTIO, E. (2005): «Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data». *Small Business Economics*, 24: 335-350.