

ENTREPRENEURS WITH HIGH EXPECTATIONS OF GROWTH AND ECONOMIC GROWTHⁱ

LOS EMPRENDEDORES CON ALTAS EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO
EMPREENDEDORES COM ALTA EXPECTATIVA DE CRESCIMENTO E CRESCIMENTO ECONÔMICO

JAIRO ALONSO OROZCO TRIANAⁱⁱ
LUIS CARLOS ARRAUT CAMARGOⁱⁱⁱ

CITATION

Orozco-Triana, Jairo A. & Arraut-Camargo, Luis C. (2018) Entrepreneurs with high expectations of growth and economic growth. *Dimensión Empresarial*, 16(2), 85-98. DOI: <http://dx.doi.org/10.15665/dem.v16i2.1902>
JEL L21, L26

ABSTRACT

This article explains the impact of entrepreneurs' expectations on countries economic growth, considering the public policies that foster the development. Using data from Global Entrepreneurship Monitor and the World Economic Forum a descriptive analysis is done, then with the application of ordinary least squares (OLS) the effects are explained by groups of countries: efficiency-driven and innovation-driven. Ultimately in innovation-driven countries is clear the relationship between expectations of entrepreneurs and economic growth, while, with some exceptions, in efficiency-driven countries public policy should be focused on break the barrier that halt the momentum of entrepreneurs with high expectations.

Keywords: Entrepreneurship, public policies, competitiveness, growth expectations.

RESUMEN

Este artículo explica el impacto de las expectativas que tienen los emprendedores en etapas tempranas sobre el crecimiento económico de los países, teniendo en cuenta las políticas públicas que ambientan el desarrollo. Esta investigación utiliza variables del Global Entrepreneurship Monitor y del World Economic Forum para realizar un análisis descriptivo. Luego utilizando del método de mínimos cuadrados ordinarios se explican los efectos por grupos de países: impulsados por la eficiencia e impulsados por la innovación. En definitiva, en los países impulsados por la innovación es clara la relación expectativa de los emprendedores y crecimiento, salvo algunas excepciones, en los países impulsados por la eficiencia se debe trabajar la política pública para que las instituciones no sean la barrera que frene el ímpetu de los emprendedores con altas expectativas.

Palabras clave: Emprendimiento, políticas públicas, competitividad, expectativas de crecimiento.

RESUMO

Este artigo explica o impacto das expectativas dos empresários no crescimento econômico dos países, considerando as políticas públicas que fomentam o desenvolvimento. Usando dados do Global Entrepreneurship Monitor e do Fórum Econômico Mundial, uma análise descritiva é feita, depois, com a aplicação de mínimos quadrados ordinários (OLS), os efeitos são explicados por grupos de países: impulsionados pela eficiência e orientados pela inovação. Em última análise, nos países impulsionados pela inovação está clara a relação entre as expectativas dos empresários e crescimento econômico, enquanto, com algumas exceções, em países orientados para a eficiência política pública deve ser focada em romper a barreira que parar o ímpeto de empresários com expectativas elevadas.

Palavras-chave: Empreendedorismo, políticas públicas, competitividade, expectativas de crescimento

INTRODUCCION

Aunque toda la actividad emprendedora es importante, ya que contribuye al crecimiento económico, la actividad empresarial de rápido crecimiento, de acuerdo con académicos de la investigación en emprendimiento, es un fenómeno particularmente raro y con las suficientes brechas en la investigación para dejar a los formuladores de política pública con incertidumbres a la hora de buscar información que les permita entender el impacto del fenómeno (Autio, 2007, Friar & Meyer, 2003)

En el caso colombiano, los planes de desarrollo recientes muestran políticas hacia el emprendimiento relacionadas en su mayor medida por la generación de ingresos a través del autoempleo y la creación de negocios por necesidad. En consecuencia, pocas políticas de emprendimiento están relacionadas con el desarrollo de individuos ambiciosos que detecten oportunidades de negocio y se motiven a crecer las empresas. De acuerdo con el Global Entrepreneurship Monitor, en países que se impulsan por la innovación una considerable mayoría de las empresas se crean por oportunidades y con criterios de potencial de crecimiento alto.

En el campo académico los estudios de Birch (1987) demostraron la importancia en la economía de las pequeñas empresas con capacidad de crecer y generar empleo. Stam et al, (2011) realizó un análisis de la relación entre crecimiento económico y la actividad empresarial diferenciando los países pobres, los países en transición y países ricos y Barringer et al (2005) trabajaron sobre la caracterización de las empresas de rápido crecimiento y de sus fundadores.

Teniendo en cuenta el contexto anterior, este artículo tiene como objetivo indagar si el impacto de los emprendedores con expectativas de alto crecimiento en sus empresas es más determinante que la actividad emprendedora en general. Igualmente, conocer estadísticamente si las políticas públicas enfocadas al aumento de la competitividad han tenido una influencia significativa en el crecimiento. A partir del análisis

contribuir con lineamientos de políticas que permitan que el entorno facilite la acción de los emprendedores ambiciosos como generadores de empleo y crecimiento.

Para indagar sobre el impacto de los emprendedores con altas expectativas de crecimiento se relacionan el crecimiento del producto Interno Bruto (PIB) promedio de 2010-2012 con la Tasa de Actividad Empresarial de crecimiento fuerte (TEA HJG) de 2010. Además, se incluyen otras variables explicativas relacionadas con el emprendimiento como la tasa de crecimiento medio (TEA EMP) y el efecto de las políticas públicas y el entorno macroeconómico con el Índice Global de Competitividad (IGC). El análisis se realiza a través de gráficos y con modelos de regresión utilizando el método de mínimos cuadrados ordinarios de corte transversal.

Concretamente el artículo está estructurado por un marco teórico, una explicación de la metodología, luego se muestran los resultados y finalmente las conclusiones y recomendaciones.

APROXIMACIONES TEÓRICAS AL EMPRENDIMIENTO Y LA CAPACIDAD DE CRECIMIENTO DE LAS NUEVAS EMPRESAS

El proceso de crecimiento de las empresas ha sido foco de estudio de diversos economistas. El trabajo seminal acerca del tema fue hecho por Gibrat en 1931 quien propuso que el crecimiento de las empresas es un proceso aleatorio. Penrose (1959) adujo que el uso de los recursos de la empresa y el aprovechamiento de las oportunidades por parte de un gerente diferencia el crecimiento de unas u otras. Schumpeter (1942) con la teoría del crecimiento económico aporta los procesos de innovación y destrucción creativa para argumentar el crecimiento, especialmente, en empresas de base tecnológica. De todas maneras, el trabajo de Birch (1987) fue determinante en el estudio de las empresas y su crecimiento en términos del aporte al empleo, teniendo en cuenta el tamaño de la empresa principalmente la pequeña, a las cuales les acuño el

nombre de empresas gacelas, término que se utilizará abiertamente en este marco teórico. Finalmente, el gran aporte de North (1990) y Baumol (1990) en el establecimiento de las teorías institucionalistas que crean el marco con las reglas del juego donde los emprendedores interactúan. Actualmente, los investigadores parte del Global Entrepreneurship Monitor han generado importantes contribuciones al entendimiento del fenómeno de los emprendedores con altas expectativas de crecimiento.

Teoría de crecimiento de las empresas de Gibrat

La ley del efecto proporcional de Gibrat implica que el crecimiento es completamente aleatorio. Gibrat establece que las tasas de crecimiento de las empresas son independientes del tamaño (Gibrat, 1931 citado en Mansfield 1962).

A partir de la publicación del libro: “Gibrat’s Law in Industrial Organization”, diferentes estudios trataron de probar la ley empíricamente. Mansfield (1962) obtuvo datos de prácticamente de todas las empresas en tres industrias americanas en diferentes periodos y analizó la relación entre el tamaño y el crecimiento de las empresas.

A mediados de los 80, con más datos y herramientas estadísticas se descubrió que la entrada, salida y crecimiento de las empresas está asociado en la mayoría de las industrias en países desarrollados al crecimiento. (Caves, citado en Goedhuys & Sleuwaegen; 2009). En definitiva, los estudios han encontrado que, si existen factores observables como edad, innovación, características del emprendedor y recursos que, si afectan el crecimiento de las empresas, como las teorías que se presentan a continuación.

Teoría de las gacelas: Entender los determinantes del crecimiento de las firmas representa una brecha importante de investigación, más que todo las que crecen más que el promedio. (Acs, Parsons & Tracy, 2008). En este sentido David Birch (1987) realiza contribuciones para la comprensión de este fenómeno al estudiar las llamadas empresas gacelas. La tesis principal de Birch

radica en que las pequeñas empresas se consideran las principales generadoras de empleos en la economía de los Estados Unidos. Su investigación mostró las primeras evidencias del argumento de que las pequeñas empresas son el motor de la creación de empleos. En términos estadísticos el 66% de los nuevos empleos en los Estados Unidos fueron producto de empresas con 20 o menos empleados y el 81% fueron creadas por empresas de 100 o menos empleados.

Años más tarde Birch (citado en Acs, Parsons & Tracy, 2008) evidenció que, durante el periodo de 1981 y 1985 las empresas con menos de 20 empleados generaron el 82% del empleo en los Estados Unidos, argumento que jugó un rol muy importante en la creación de las políticas hacia las pequeñas empresas, en 1953 el gobierno de los Estados Unidos estableció la Ley de la pequeña empresa con la cual se creó la Small Business Administration. Sin embargo, los nuevos aportes teóricos de Birch reforzaron las políticas enfocadas a estas empresas (Acs, Parsons & Tracy, 2008)

De acuerdo con Birch (1987) se consideran dinámicas las empresas cuando las ventas tienen un crecimiento entre el 15 y 20% anual o más, durante varios periodos consecutivos. En el lapso en que el crecimiento rápido sucede en una etapa temprana, en los primeros 3 a 5 años de vida, estas empresas se denominan “gacelas”, o “nuevas empresas dinámicas”; en ese periodo, el emprendimiento llega a convertirse en una pyme. En algunas empresas el crecimiento acelerado aparece más tardíamente, mientras que en otras empresas ese crecimiento nunca se experimenta.

El crecimiento de las ventas es el indicador más difundido para medir la dinámica de una empresa, sin embargo, otros indicadores como la generación de empleo se utiliza para definir las. Kantis (2003) define como empresas dinámicas a aquellas que en sus primeros diez años de vida crecieron hasta tener no menos de 15 y no más de 300 empleados.

Según Kantis & Federico (2007), las empresas dinámicas desde su nacimiento son más grandes que las menos

dinámicas y su crecimiento es más acelerado. La mayoría de estas empresas se basan en negocios diferenciadores, generalmente no son creaciones individuales, pertenecen a la clase media universitaria y con una edad promedio de 30 años al momento de la fundación de la empresa. El emprendedor de empresas dinámicas además de poseer una experiencia empresarial previa utiliza a la universidad en el ámbito de aprendizaje del conocimiento técnico para el desarrollo del emprendimiento y la experiencia laboral para adquirir las demás capacidades y competencias específicas en el emprendimiento.

Teoría del Crecimiento Económico de Schumpeter:

Schumpeter es uno de los economistas más importantes en el estudio de la economía de la innovación. De sus contribuciones más importantes están los elementos conceptuales que permiten reconocer como los factores innovadores generan un alto crecimiento. Otro de sus aportes es la evidencia del efecto positivo de las empresas con alto potencial de crecimiento al crecimiento económico basado en el proceso de destrucción creativa, el cual es el concepto principal en la teoría del cambio tecnológico de Schumpeter (1934, 1942) De acuerdo con este autor, el impulso que dinamiza el modelo capitalista es la innovación en el sentido de la creación de nuevos bienes para los consumidores, nuevos métodos de producción o transporte, nuevos mercados y nuevas estructuras organizacionales que desarrollen las empresas en forma constante. Este patrón de destrucción creativa es también característico de la generación de empresas nuevas basadas en las oportunidades. Este tipo de empresas están en una constante disrupción de los métodos actuales de producción, organización y distribución.

En esta dirección las empresas gacelas podrían ser identificadas como un fenómeno que caracteriza de una manera importante el cambio tecnológico, puesto que este tipo de empresa está presente en todos los sectores de la industria. Aunque, como lo estableció Birch, estas

empresas no permanecen como gacelas el resto de su vida y, teniendo en cuenta los conceptos de destrucción creativa y acumulación creativa, crecen hasta llegar a pasar de un nivel de gacelas a empresas más estables.

Del mismo modo, las expectativas de generación de empleo dependen del crecimiento de la empresa, es decir, de una empresa que tenga un crecimiento promedio no se espera que contribuya a la creación de empleos y al crecimiento económico. Por otro lado, de acuerdo con Schumpeter (citado en Orozco & Arraut, 2013) la capacidad de producir innovaciones radicales, entendiéndose ésta como la creación de innovaciones que desarrollan en nuevos productos para los consumidores, es la clave para generar crecimientos económicos agregados.

Teorías institucionales enfocadas al emprendimiento:

North (1989, 1994) y Baumol (1990) son autores fundamentales para la comprensión del comportamiento del fenómeno emprendedor. Su gran aporte es que definen la relación entre las instituciones y el crecimiento económico. Según North las instituciones permiten una interacción humana estable y su objetivo es reducir la incertidumbre que se enfrenta la sociedad. Para North (1989, p. 1319) las instituciones son *esas reglas del juego de la sociedad*, y las diferencia en dos grupos: el primero, los constituyen todas las reglas formales (contratos, reglas políticas y económicas) y, el segundo, las normas informales (códigos de conductas y normas de comportamiento) que los individuos conciben para regular sus relaciones con un conjunto de opciones disponibles que de alguna manera obligan a la sociedad a comportarse de determinada manera ante situaciones claramente especificadas.

Uno de los aspectos más importantes en la teoría institucional de North se centra en la relación entre las instituciones (reglas del juego) y organizaciones (jugadores). Estos últimos son grupos de individuos, tales como organismos políticos, económicos, sociales y

educativos - unidos por un propósito para alcanzar los objetivos comunes (North 1989). A su vez, estos jugadores influyen en cómo las organizaciones evolucionan frente a las instituciones, siendo así agentes de cambio de las instituciones. Para North, los emprendedores son los principales agentes de cambio en la sociedad quienes adaptarán sus actividades económicas y sus estrategias de acuerdo con las oportunidades y las limitaciones que ofrece el marco institucional formal e informal.

El emprendimiento es improductivo cuando el entorno recompensa y beneficia las actividades rentísticas. A su vez, si las actividades emprendedoras ilegales superan los costos de operación, se genera un emprendimiento destructivo. Por otro lado, si los incentivos son para emprendimiento productivo entonces esta forma predominará, lo que llevará a crecimiento y desarrollo.

En cada caso los emprendedores sopesarán los incentivos presentes en el entorno en forma de regulaciones formales (instituciones) y también en términos de las normas y valores culturales prevalecientes en determinada sociedad. Esto no significa que el mismo individuo se involucrará en el emprendimiento productivo o improductivo, esto depende de la estructura de incentivos, de lo contrario diferentes individuos se involucraran en actividades emprendedoras bajo diferentes estructuras de incentivos. Orozco & Arraut (2013) sostienen: *que las políticas públicas en conjunto pueden influenciar positivamente en las regulaciones formales que permitan que el ecosistema institucional (las reglas formales) incentiven la generación de actividades emprendedoras en los territorios.*

Los conceptos actuales de emprendimiento: de base tecnológica, dinámico e innovadores se basan en los conceptos de Birch, Schumpeter y Kantis descritos en este marco teórico. Los emprendimientos de base tecnológica están basados en la investigación y la experiencia de su gestor. El emprendimiento dinámico tiene la capacidad de crecer rápidamente en empleo y ventas sin ser necesariamente de base tecnológica y los emprendimientos innovadores que crean un espacio

nuevo de mercado basándose en aspectos creativos se pueden convertir también en emprendimientos dinámicos. Diferenciar estos tipos de emprendimiento y sus fuentes implica que las políticas públicas sean también diferenciadas para que finalmente tengan el impacto deseado.

Contribuciones recientes al concepto de emprendedores ambiciosos o con altas expectativas de crecimiento,

Recientes investigaciones sugieren que, en el caso de los emprendedores ambiciosos, la tasa de emprendedores que esperan extensivamente hacer crecer sus empresas en términos de empleo contribuye en mayor medida al crecimiento macroeconómico en general (Stam et al, 2009). Consecuentemente, los emprendedores con altas expectativas de crecimiento o ambiciosos se han convertido en un tema de gran interés para los creadores de política pública y académicos. Inclusive, Hermans et al (2015) sistematizaron la información de los que se conoce acerca de esta temática, en particular sobre varias definiciones, medidas, antecedentes de los emprendedores ambiciosos.

Desde el año 2005, un grupo de investigadores motivados por la iniciativa del Global Entrepreneurship Monitor se interesaron por investigar los emprendimientos de expectativas de crecimiento altas (Acs & Amoros, 2008; Ho & Wong, 2007; Acs & Varga, 2005; Bosma & Schutjens, 2007, Levie & Autio, 2008, 2011; Hessels, Van Gelderen, & Thurik, 2008; Stam et al, 2009, 2011; Valliere & Peterson, 2009; Wong et al., 2005, Stenholm, Acs, & Wuebker, 2012). Estos investigadores se enfocaron en emprendimientos en etapas tempranas en vez de emprendedores establecidos. En tales estudios, incluyendo este artículo, los emprendedores ambiciosos o de altas expectativas de crecimientos son individuos que se encuentran en los inicios de un proceso de la creación de empresas y exhiben una gran ambición en términos de expectativas de creación de empleos desde el mismo inicio de su

aventura empresarial. La ambición de crecimiento o altas expectativas de crecimiento se mide en términos de intención de escalar el emprendimiento, ya sea ventas futuras o creación de empleos. Los investigadores que utilizan datos GEM distinguen los emprendedores ambiciosos de los menos utilizando unos umbrales de acuerdo con la creación de empleos esperada (Stam et al., 2012). En Autio (2007), Wong et al. (2005) y Levie & Autio (2011), por ejemplo, las altas expectativas de crecimiento de los emprendedores están asociadas con la expectativa de crear veinte o más empleos dentro de los siguientes cinco años. Hessels et al. (2008), diferencia entre altas expectativas de crecimiento (más de veinte empleos creados) y expectativas de crecimiento medio (más de seis empleos). En Stam et al. (2011), los emprendedores de altas expectativas esperan que sus firmas generen al menos seis empleos en cinco años. Por su parte, Bosma & Schutjens (2007) afirman que el umbral es de más de 10 empleos creados dentro de los siguientes cinco años. Para esta investigación, se tomó como referencia para emprendedores de altas expectativas aquellos que en etapas tempranas aspiran a crear más de 19 empleos en un término de cinco años y a los de expectativas medias a los que aspiran a crear al menos 5 empleos en los próximos cinco años.

METODOLOGIA

En este apartado se presenta una descripción de la metodología, los datos y variables que se tuvieron en cuenta para este artículo. El modelo GEM – Global Entrepreneurship Monitor desarrollado por Babson College y el London Business School es la metodología utilizada en esta investigación. El modelo GEM se diseñó para una evaluación comprensiva del rol del emprendimiento en el desarrollo económico. Este modelo refleja una variedad de factores asociados con las variaciones en la actividad empresarial y su contexto. El proceso de investigar las interrelaciones en el modelo

requiere de cuatro acciones principales de recolección de la información: 1) Encuesta a la población adulta, 2) entrevistas no estructuradas con expertos; 3) encuestas a expertos y documentación secundaria con información nacional. Reynolds, et al (2002, 9).

Esta investigación se centra en saber si el emprendimiento de altas expectativas de crecimiento puede ser determinante en el crecimiento económico de los países, en otras palabras, si los emprendedores ambiciosos con expectativas de crecer de forma rápida sus empresas influyen en el crecimiento económico de mediano plazo.

En primera instancia se realiza un análisis gráfico para observar las relaciones entre la Tasa de Actividad Empresarial de Crecimiento fuerte (TEAHJG) y el Crecimiento Económico promedio 2010-2012, con el fin de observar las diferencias entre países impulsados por la eficiencia y por la innovación.

Luego, se integran con modelos de regresión el Crecimiento del producto interno bruto (PIB) Promedio 2010-2012 como variable dependiente y como variables independientes: la Tasa de Actividad Empresarial de crecimiento fuerte (TEAHJG), La tasa de crecimiento medio (TEA EMP) y el Índice Global de Competitividad IGC el cual captura las políticas públicas y el contexto macroeconómico. De esta forma el emprendimiento y los factores que integran el IGC se asumen como características estructurales de una economía. Al modelo le fueron corregidos los efectos de la heterocedasticidad y se utilizó el método de los mínimos cuadrados ordinarios apoyado en el software STATA.

Se trabajó en la posibilidad de los efectos de las variables. Primero sobre la muestra general de 55 países, luego sobre los países impulsados por la innovación (29 países) y, por último, por los países impulsados por la eficiencia (21) de acuerdo con la clasificación del World Economic Fórum^{iv} (Schwab, 2011) (Tabla 1)

Tabla 1. Variables y Fuentes

TEA de crecimiento fuerte: Tea10h1g Población adulta implicada en el inicio de una empresa o es propietario de una de menos de 42 meses de existencia y que espera generar más de 19 empleos en los siguientes 5 años del inicio de la actividad empresarial. En: GEM Adult population Survey- 2010
TEA de crecimiento medio año 2010: tea10emp Población involucrada en un negocio de menos de 42 meses de existencia y que espera generar al menos de 5 empleos en los siguientes 5 años del inicio de la actividad empresarial.
Crecimiento del PIB. cgdp1012 Base de datos del Banco Mundial 2010
Índice Global de competitividad 2010: igc1011 En: Reporte Global de Competitividad
Producto Interno Bruto Percapita 2010. gdpp10 En: Banco Mundial 2010

Fuente; autores

Hipótesis.

La investigación busca conocer si la actividad emprendedora de alto potencial de crecimiento o de altas expectativas de crecimiento, junto a factores institucionales como la tecnología, las condiciones sociales, el ambiente macroeconómico, calidad de las políticas públicas (tomado en forma conjunta por el IGC - Stam et al, 2006), son factores determinantes para el crecimiento económico de los países.

Hipótesis 1: A nivel general la actividad empresarial de alto potencial o expectativas de crecimiento aporta más al crecimiento económico de los países que la actividad empresarial de crecimiento medio.

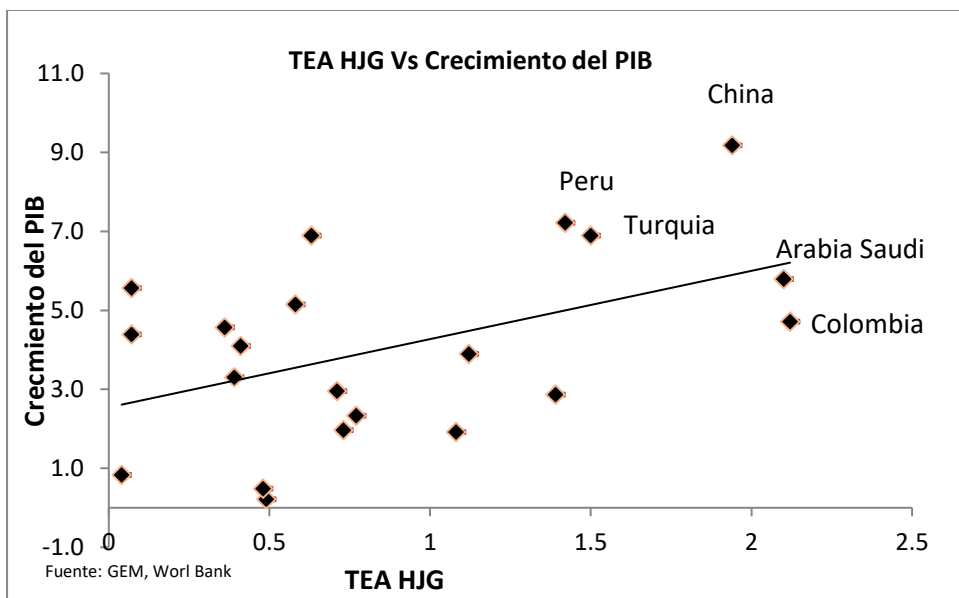
Hipótesis 2: La actividad empresarial de alto potencial o expectativas de crecimiento aporta más al crecimiento económico de los países que la actividad empresarial de crecimiento medio en los países impulsados por la eficiencia.

Hipótesis 3: La actividad empresarial de alto potencial o expectativas de crecimiento aporta más al crecimiento económico de los países que la actividad empresarial de crecimiento medio en los países impulsados por la Innovación

RESULTADOS**Emprendimiento de alto potencial o expectativas y crecimiento económico**

Inicialmente, a partir de los gráficos de dispersión entre las variables principales se busca tener aproximaciones a la relación entre emprendimiento de alto potencial de crecimiento y crecimiento del PIB. Las gráficas 1 y 2 muestran el comportamiento de los países impulsados por los factores y por la innovación respectivamente.

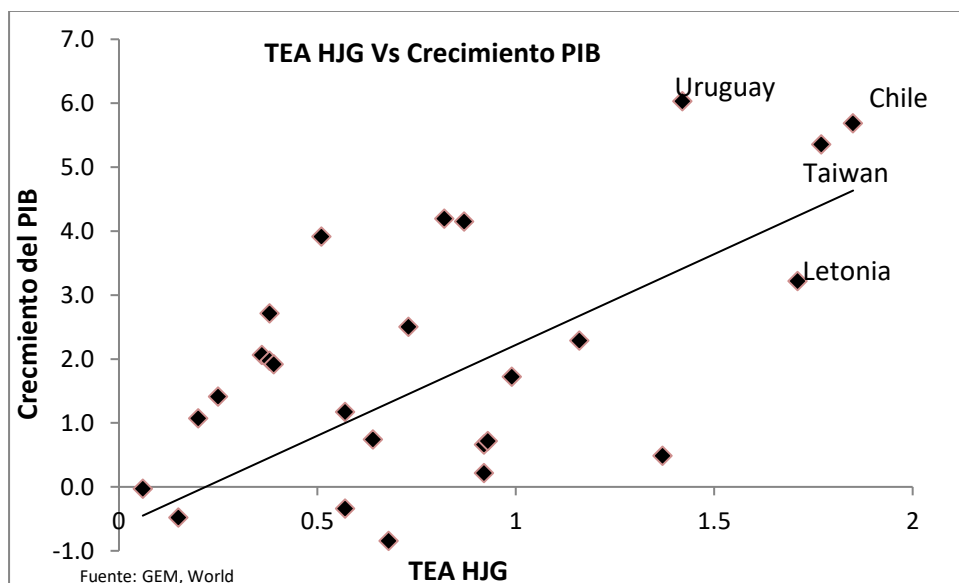
Gráfico No 1: Países Impulsados por la Eficiencia



El gráfico No. 1 muestra la relación entre la actividad empresarial de empresarios ambiciosos de países impulsados por la eficiencia o que están en transición hacia esta. La relación entre el crecimiento de los países y la actividad empresarial de altas expectativas varía de

país a país. Sin ser concluyente en el resultado, la gráfica muestra que entre más emprendedores con ambiciones de alto crecimiento existan el crecimiento tiende a ser mayor.

Gráfico No 2. Países Impulsados por la Innovación



DIMENSIÓN EMPRESARIAL 16(2)

En la gráfica No.2 que muestra la misma relación anterior, pero esta es aún más clara y la tendencia muestra que los países impulsados por la innovación con mayor crecimiento del PIB cuentan con una TEA de alto potencial de crecimiento mayor.

Un aspecto importante que analizar es el comportamiento de diversos países que están en transición a una nueva etapa, ya sea, de los factores a la eficiencia o de la eficiencia a la innovación. Se podría decir que algunos de estos países han crecido rápidamente vía rápido crecimiento de las empresas. Los países impulsados por la innovación como Uruguay, Taiwan y Chile poseen una TEA de crecimiento fuerte acompañada de un fuerte crecimiento del PIB. Esto podría explicarse por el peso que tiene los sectores empresariales intensivos en conocimiento y ciencia y tecnología que según un estudio de la CEPAL (2005) en Uruguay es del 67%, en Taiwan y Chile el peso de sectores intensivos en ciencia y tecnología de 47% y 68% respectivamente.

Otros países en economías transicionales los emprendedores de rápido crecimiento han tenido oportunidades por las nuevas oportunidades de una emergente economía de mercado. Al igual, Stam (2006)

sugiere que en economías que anteriormente eran de planificación económica muchos individuos calificados perdieron sus empleos en las organizaciones estatales, además de su alta calificación estaban bien conectados manteniendo influencias políticas para aprovechar y evitar las barreras para el crecimiento de sus empresas. En el caso de Letonia el resultado es muestra de la fuerte recuperación económica del país de la crisis de 2008, 2010 que de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (2012) estuvo fundamentado en el fortalecimiento de su demanda interna y de las exportaciones.

En China la relación está fundamentada en dos cosas por un lado a causa de las reformas económicas estructurales la inversión extranjera ha venido en aumento, con el atractivo de la mano de obra de menor costo y por otro lado la política de generar consumo interno. Claudio-Quiroga (2006)

Modelos de regresión

En este apartado se muestran los resultados de los modelos de regresión de los diferentes grupos de países (Tabla 2) .

Grupo 1. Muestra general de países

Tabla No.2. Regresión países en las tres etapas de desarrollo de los países (impulsados por los factores, por la eficiencia y por la innovación)				
reg cgdp1012 teahjgtea12emp igc1011 gdpp10, robust				
Linear regression: Number of obs = 55				
F (4, 50) = 12.49				
Prob> F = 0.0000				
R-squared = 0.5347				
Root MSE = 2.0354				
Robust				
cgdp1012		Coef. Std. Err.	t P> t	95% Conf. Interval
Tea10hjt		.403085 .5225107	0.77 0.444	-.6464086 1.452579
tea10emp		.3292222 .0681818	4.83 0.000*	.192275 .4661693
igc1011		2.907196 1.013075	2.87 0.006*	.8723755 4.942016
gdpp10		-.0000661 .0000258	-2.56 0.014	-.000118 -.0000142
_cons		-11.53872 4.346759	-2.65 0.011	-20.26944 -2.807999
test teahjt tea12emp igc1011 gdpp12				
(1) teahjt = 0				
(2) tea10emp = 0				

Tabla No.2. Regresión países en las tres etapas de desarrollo de los países (impulsados por los factores, por la eficiencia y por la innovación)
(3) igc1011 = 0
(4) gdpp10 = 0
F (4, 50) = 12.49
Prob> F = 0.0000

*Valores significativos
Fuente: autores

Los resultados del modelo de regresión, tabla 2, explican en 53,47% la relación entre las variables, muestran que la hipótesis 1 no se cumple para la muestra de los 55 países, es decir, los emprendedores ambiciosos con empresas con alto potencial de crecimiento en términos generales no tienen un gran impacto en el crecimiento. Esto puede ser causado principalmente por la gran divergencia de

crecimiento en los países estudiados. Sin embargo, la actividad empresarial más conservadora que espera generar hasta 5 empleos en los próximos 5 años es más proclive de generar un mayor crecimiento económico. La variable que representa las políticas públicas también muestra un peso significativo a la hora de fomentar el crecimiento económico.

Grupo No. 2: Muestra de países impulsados por la eficiencia

Tabla No. 3. Regresión países impulsados por la eficiencia	
reg cgdp1012 teahjg tea12emp igc1011 gdpp12 if categoria ==2, robust	
Linear regression Number of obs = 21	
F (4, 16) = 7.23	
Prob> F = 0.0016	
R-squared = 0.5348	
Root MSE = 1.8124	
Robust	
cgdp1012	Coef. Std. Err. t P> t [95% Conf. Interval]
teahjg	-.2217913 .799007 -0.28 0.785 -1.91561 1.472028
tea10emp	.31237 .0946304 3.30 0.005 .1117625 .5129774
igc1011	2.773408 1.857673 1.49 0.155 -1.164683 6.711499
gdpp12	.0000944 .0001353 0.70 0.495 -.0001924 .0003812
_cons	-10.98962 7.109937 -1.55 0.142 -26.06201 4.082777
test teahjg tea12emp igc1011 gdpp12	
(1) teahjg = 0	
(2) tea12emp = 0	
(3) igc1011 = 0	
(4) gdpp12 = 0	
F (4, 16) = 7.23	
Prob> F = 0.0016	

*Valores significativos
Fuente: autores

Al analizar el modelo solo con países 21 países, tabla 3, catalogados por el World Economic Forum (Schwab, 2011) como impulsados por la eficiencia, y con un coeficiente de correlación de 53.48%, la hipótesis 2 tampoco se cumple, solo el emprendimiento con

expectativas de crecimiento medio aporta realmente al Producto Interno Bruto de los países con un coeficiente significativo de 0.32. Al realizar un análisis de los países en este grupo son países que están en pleno desarrollo con infraestructuras industriales y han empezado a ser

DIMENSIÓN EMPRESARIAL 16(2)

más eficientes en los procesos de producción e incrementado la calidad, pero a pesar de que son países impulsados por la eficiencia los factores que la impulsan a la competitividad no se traducen en el mediano plazo como impulsores del crecimiento económico. Además, la variable que captura las políticas públicas el IGC no

está impactando significativamente el crecimiento del PIB. Es posible que el impacto de los emprendedores ambiciosos en el crecimiento económico no sea significativo dada la no existencia de una masa crítica significativa de estos que de un peso importante que impacte la variable de crecimiento.

Grupo No.3 Muestra de países impulsados por la innovación

Tabla No. 4. Países impulsados por la innovación						
reg cgdp1012 teahjg tea12emp igc1011 gdpp12 if categoria =3, robust						
Linear regression Number of obs = 29						
F (4, 24) = 7.49						
Prob> F = 0.0005						
R-squared = 0.6144						
Root MSE = 1.6481						
Robust						
cgdp1012		Coef.	Std. Err.	t P>	t	[95% Conf. Interval]
teahjg		2.647544	.9236831	2.87	0.009	.7411563 4.553933
tea10emp		.0524093	.1496021	0.35	0.729	-.2563541 .3611728
igc1011		3.32645	.8038319	4.14	0.000	1.667423 4.985478
gdpp10		-.0000336	.0000134	-2.50	0.020	-.0000613 -5.89e-06
_cons		-15.62226	3.791623	-4.12	0.000	-23.44779 -7.796736
(1) teahjg = 0						
(2) tea12emp = 0						
(3) igc1011 = 0						
(4) gdpp12 = 0						
F (4, 24) = 7.49						
Prob> F = 0.0005						

*Valores significativos

Fuente: autores

La tabla No. 4 corrobora el efecto diverso en los diferentes grupos de países de los emprendedores con potencial de crecimiento frente al crecimiento económico, la hipótesis 3 se cumple para los países impulsados por la innovación. El modelo tiene una mayor explicación (61.44%) y claramente el emprendimiento de alto potencial tiene un peso significativo (coeficiente de 2.64) y al igual que las políticas públicas (3.3). Al parecer en los países impulsados por la innovación las políticas y modelos de desarrollo a pesar de las crisis económicas de los últimos años, tienen un efecto de mediano plazo.

De forma contundente con este análisis econométrico, se observa la gran importancia de los emprendedores ambiciosos en los países impulsados por la innovación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De acuerdo con los resultados el emprendedor ambicioso con rápido potencial de crecimiento es un catalizador del contexto en que se encuentre una economía, en algunas etapas de desarrollo su papel es más importante para el crecimiento.

Esta investigación encuentra que en los países impulsados por la innovación su papel es más

importante que en los países impulsados por la eficiencia. Sin embargo, existen casos muy puntuales sobre países impulsados por la eficiencia en que las expectativas de los emprendedores tienen una importancia relativa en el crecimiento económico, dado el caso de China, Arabia Saudita y Turquía.

En el caso de los países en transición hacia la innovación como Uruguay y Chile, el peso de los sectores empresariales intensivos en ciencia y tecnología han permitido que los países crezcan vía altas expectativas de los nuevos emprendedores.

En la mayoría de los países impulsados por la eficiencia los emprendimientos de crecimiento medio basados en diferenciación en sus modelos de negocios tienen un mayor peso en el crecimiento. Por otro lado, en estas economías los emprendimientos de personas ambiciosas no están impactando el crecimiento lo que podría dar a entender que no existe una masa crítica de emprendedores ambiciosos que impacte el crecimiento.

Es necesario fomentar otras políticas públicas que faciliten la creación de empresas de base tecnológica intensivas en ciencia y tecnología y hacer esfuerzos institucionales para que las empresas con altas expectativas de crecimiento respondan a un marco institucional formal e informal donde existan las

condiciones legales, económicas y sociales capaces de absorber el ímpetu de los emprendedores ambiciosos. Esta capacidad está claramente presente en los países impulsados por la innovación.

Como conclusión, el efecto de las políticas públicas tiene mucha relación de la etapa de desarrollo de los países. Obviamente, estas políticas no funcionan de igual manera en los países impulsados por la innovación que en los países impulsados por la eficiencia, es por esto, que la práctica de “importar” modelos, programas prácticas exitosas en países desarrollados no es una buena receta. Sin embargo, la recomendación no es dejar de apoyar a los emprendedores ambiciosos y a sus empresas sino fortalecer las políticas para atender este tipo de emprendedores y desarrollar un marco institucional que realmente cree el ambiente para su desarrollo y que exista una masa crítica que impacte el crecimiento.

Para futuras investigaciones y fortalecer los resultados es importante indagar sobre la prevalencia de los tipos de emprendimiento y como estas aportan por individual el crecimiento económico con el fin de demostrar que no es la cantidad sino la calidad de los emprendimientos la que finalmente genera empleo y crecimiento.

REFERENCIAS

- Acs, Zoltan J.; Parsons, Williams & Tracy, Spencer (2008) *High-Impact Firms: Gazelles Revisited*. Washington, DC: Corporate Research Board, LLC,
- Acs, Zoltan. J. & Amorós, José. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics* 31(3): 305-322.
- Acs, Zoltan. J. & Varga, Attila. (2005). Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics* 24(3): 323-334. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1998-4>
- Autio Erkki (2007) *GEM Report on High Growth Entrepreneurship*, GERA. London: Trinity College London Business School.
- Barringer Bruce; Jones, Foard F. & Neubaum, Donald O. (2005). A quantitative content analysis of the characteristics of rapid-growth firms and their founders. *Journal of Business Venturing* 20 (2005) 663–687
- Baumol, William. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- Birch, David (1987). *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*. New York: Free Press.
- Bosma, Niels. & Schutjens, Veronique (2007). Patterns of promising entrepreneurial activity in European regions. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie* 98(5): 675- 686.

- CEPAL-BID (2005) *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Editor Mario Cimoli. Proyecto: El reto de acelerar el crecimiento en América Latina, CEPAL/BID, ATN/SF-8260-RG. Santiago de Chile: CEPAL.
- Claudio-Quiroga, Gloria (2009) China 30 años de crecimiento económico, *Anuario Jurídico y Económico Escurilense*, XLII, 463,480.
- Friar, John. & Meyer, Marc H. (2003). Entrepreneurship and Start-ups in the Boston Region: Factors Differentiating High-growth Ventures from Micro-ventures. *Small Business Economics*, 21, 145–152. En: <http://link.springer.com/article/10.1023/A:1025045828202>
- Goedhuys Micheline, Sleuwaegen Leo. (2009) High-growth entrepreneurial firms in Africa: a quantile regression approach. En: <https://www.wider.unu.edu/publication/high-growth-entrepreneurial-firms-africa>
- Hermans Julie., Vanderstraeten Johanna., van Witteloostuijn Arjen., Dejardin Marcus Derjardin., Ramdani D. & Stam Erik. (2015), *Ambitious Entrepreneurship: A Review of Growth Aspirations, Intentions, and Expectations*, En: <http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/S1074-754020150000017011>
- Hessels, Julie., M. van Gelderen & Thurik R. (2008). Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics* 31(3): 323-339. En: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-008-9134-x>
- Ho, Yoeng P. & Wong, Pong. K (2007). Financing, regulatory costs and entrepreneurial propensity. *Small Business Economics* 28(2): 187-204, En: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11187-006-9015-0>
- IMF (2012) Executive Board Concludes First Post-Program Monitoring Discussions with the Republic of Latvia Public Information Notice (PIN) No. 12/76 July 16, 2012 <http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2012/pn1276.htm>
- Kantis, Hugo & Federico, Juan (2007). Crisis y renacimiento emprendedor en la Argentina: evidencias y algunos interrogantes. *Boletín Informativo Techint* N° 322, 16-28. En: http://www.incubatec.com.ar/download/crisis_y_renacimiento_emprendedor_en_argentina.pdf
- Levie, Jonathan. & Autio, Erkkö (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics* 31(3): 235-263, En: http://econpapers.repec.org/article/kapsbussec/v_3a31_3ay_3a2008_3ai_3a3_3ap_3a235-263.htm
- Mansfield, Edwin. (1962). Entry, Gibrat's law, innovation and the growth of firms. *The American Economic Review*, 52(5), 1023-1051.
- North, Douglass C. (1989) *Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction*. *World Development*, 17, 1319–1332. En: http://econpapers.repec.org/article/eeewdevel/v_3a17_3ay_3a1989_3ai_3a9_3ap_3a1319-1332.htm
- North, Douglass C. (1994). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México: *Fondo de Cultura Económica*, 1994.
- Orozco, Jairo A. & Arraut, Luis C. (2013). El Entorno Competitivo para el Emprendimiento en la Región Caribe: caso Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y Sincelejo, *Revista EAN* No. 74. DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n74.2013.738>
- Penrose, Edith T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press: New York.
- Reynolds, Paul. D., Bygrave, William. D., Autio, Erkkö., Cox, Larry W. & Hay, Michael (2002). *Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Report*. Kansas City, MO, Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Schumpeter, Joseph A. (1934) *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press: Cambridge, MA.
- Schumpeter, Joseph A. (1942). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Madrid, Aguilar.
- Schwab, Klaus (2011) *World Competitiveness Report*. Geneva: World Economic Forum
- Simon, Mark., & Shrader, Rodney. C. (2012). Entrepreneurial actions and optimistic overconfidence: The role of motivated reasoning in new product introductions. *Journal of Business Venturing*, 27, 291-309
- Stam, Erik. & Wennberg Karl. (2009). The roles of R&D in new firm growth. *Small Business Economics* 33(1): 77-89.
- Stam, Erik., Bosma, Niels., van Witteloostuijn, A Arjen., De Jong, Jeroen., Bogaert, Sandy., Edwards, Nancy., & Jaspers, Ferdinand. (2012). Ambitious entrepreneurship: A review of the state of the art. In *StudieReeks . Vlaamse Raad voor Wetenschap en Innovatie*, Brussels, Belgium. En: <https://www.vlaanderen.be/nl/publicaties/detail/ambitious-entrepreneurship-a-review-of-the-state-of-the-art>
- Stam, Erik., Hartog, Chantal, van Stel, Andre. & Thurik, Roy. (2011). *Ambitious entrepreneurship, high-growth firms and macroeconomic growth*. DOI: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199580866.003.0011>
- Stam, Erik., Suddle, Kashifa., Hessels S. Jolanda. A. & van Stel, André (2006) Los Emprendedores con Potencial de Crecimiento y el Desarrollo Económico. Políticas de apoyo a los emprendedores, *Ekonomia* No. 62, 124-149.
- Stam, Erik., Suddle, Kashifa., Hessels S. Jolanda. A. & van Stel. (2009). High-Growth Entrepreneurs, Public Policies and Economic Growth. En: J. Leitao & R. Baptista *Public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European Perspective*. 91-110. New York: Springer Science.

- Stenholm, P., Acs, Zoltan. J., & Wuebker, Robert. (2012). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28, 176-193.
- Taboada, Eunice L. (2004). ¿Qué hay detrás de la decisión de cooperar tecnológicamente? propuesta teórica integradora para explicar la cooperación tecnológica inter-firma, Universidad Autónoma Metropolitana México, D.F. diciembre, 2004
- Valliere, Dave. & Peterson, Rein. (2009). *Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries*. Entrepreneurship & Regional Development 21(5): 459-4
- Wong, Poh. K; Ho, Yueng. P. & Autio, Erkki. (2005). Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data. *Small Business Economics* 24(3): 335-350.

NOTAS

ⁱ Este artículo es resultado de investigación del grupo en Gestión de la Innovación y el Conocimiento de la Universidad Tecnológica de Bolívar, Cartagena, <http://www.unitecnologica.edu.co/>, con su línea de trabajo en emprendimiento y del Grupo Entrepreneurship Group de la Universidad EAN, Bogotá, www.ean.edu.co, dentro del Proyecto de Investigación Global Entrepreneurship Monitor. Fecha de recepción [05/08/2017], fecha de aceptación [10/04/2018]

ⁱⁱ Economista, Magister en Gestión de la Innovación. Profesor Asociado Instituto de Emprendimiento, Liderazgo e Innovación de la Universidad EAN, www.ean.edu.co, Bogotá, email: jaorozco@universidadean.edu.co

ⁱⁱⁱ Ingeniero Industrial, Ph.D. en Ciencias Empresariales. Director Centro de emprendimiento de la www.unitecnologica.edu.co, grupo de investigación en Gestión de la Innovación y el Conocimiento., Cartagena. email: larraut@unitecnologica.edu.co

^{iv} Muestra de países impulsados por la eficiencia: Argentina, Arabia Saudita, Bosnia y Herzegovina, Brasil, China, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Egipto, Guatemala, Irán, Jamaica, Macedonia, Malasia, México, Montenegro, Perú, Rumania, Rusia, Sudáfrica y Turquía. Muestra de países impulsados por la Innovación: Alemania, Australia, Bélgica, Corea, Chile, Croacia, Dinamarca, Eslovenia, Estados Unidos, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Israel, Italia, Japón, , Letonia, Holanda, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Taiwán, Trinidad y Tobago, y Uruguay.