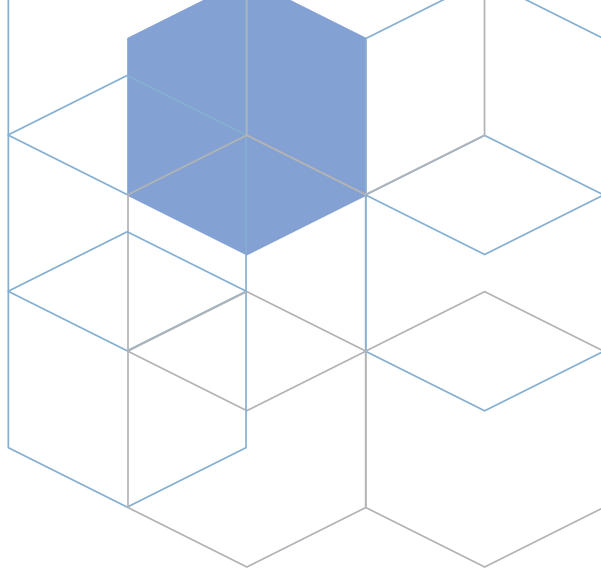




**UNIVERSIDAD
DE GRANADA**



Tesis Doctoral

**Emprendimiento y desarrollo humano:
Un análisis internacional desde el enfoque
de capacidades humanas**

**DOCTORADO EN
CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

Doctorando

BLADIMIR DE LA HOZ ROSALES

Directores

José Antonio Camacho Ballesta
Ignacio Tamayo Torres

Granada, 2019



Editor: Universidad de Granada. Tesis Doctorales
Autor: Bladimir de la Hoz Rosales
ISBN: 978-84-1306-350-8
URI: <http://hdl.handle.net/10481/57741>

Esta tesis doctoral ha sido financiada por Colciencias con recursos del Departamento del Magdalena, a través de la concesión de una beca para cursar estudios Doctorado en el exterior, en el marco de la convocatoria 672 de 2014 y; por la Universidad del Magdalena (Colombia), a través del Programa de Formación Avanzada para la Docencia y la Investigación.

DEDICATORIA

A mis padres. Especialmente a mi Madre que aún en sus últimos días de vida y cuando más me necesitaba a su lado me dio las fuerzas que necesitaba para regresar a cumplir con este sueño, que también era suyo y de mi Padre. Madre, aunque tu vida terrenal terminó antes de que lograra esta meta, sé que en ese gran lugar donde hoy te encuentras te regocijas al ver que he podido lograrlo. Padre, sé lo orgulloso que te sientes al saber que he cumplido el objetivo propuesto, me enseñaste la importancia de la disciplina y el hábito de la lectura como fundamentos para cumplir objetivos de vida.

AGRADECIMIENTOS

“Es, pues, la fe la certeza de lo que se espera, la convicción de lo que no se ve”. Hebreos 11:1. Esta cita bíblica me la enseñó mi Madre para que pudiese entender que Dios existe. Por la culminación de esta fase de mi vida, mi principal agradecimiento es a Dios y a la Virgen, porque aún en esos momentos cuando la fe flaquea Dios no desampara.

A mi familia, en especial a Karen, por su amor, compañía y apoyo incondicional.

A mis directores los doctores José Antonio Camacho Ballesta e Ignacio Tamayo Torres, su apoyo, guía, paciencia, conocimientos contribuyeron mucho a este logro, pero principalmente a mi crecimiento personal.

Al Instituto de Desarrollo Regional, especialmente a mis colegas Álvaro, Barbara, Jesús, Laura, Lucas y Marina, no olvidaré la relación de hermandad que hemos creado. De igual forma, a Alberto y a las doctoras: Yolanda, Mercedes y Marina.

A mis amigos: Alexander, Alfa, Diana, Julio, Laura, Luis Manuel, Licet, Ruthber y Silvana. A Dorca y sus hermanas. A las familias Buelvas y Ferreira. A mi profesora de inglés y amiga Izabelth Mcdonald

A la Universidad del Magdalena, su cuerpo directivo actual y del periodo de gobierno anterior, pero especialmente a mis profesores y compañeros de trabajo.

A todas aquellas personas que no alcanzo a nombrar, pero que si algún día leen estas palabras y han tenido algún vínculo conmigo, sientan que aportaron para el cumplimiento de mi meta.

NOTAS TÉCNICAS

Los términos espíritu empresarial y emprendimiento: Se usan como sinónimos de creación de nuevas empresas.

Capacidades: Hacen referencia a lo que una persona pudiese hacer si quisiera o a las libertades reales que tiene para hacer lo que desea.

Funcionamientos: Describen la realización de una actividad humana.

Agencia: Hace referencia al rol que asumen las personas en búsqueda de lo que desean ser y hacer, siempre que lo asuma voluntariamente.

Cuenta de capacidad: se usa como sinónimo de una teoría sobre un hacer o un estado del ser, en el marco del enfoque de capacidades humanas.

Desarrollo humano y progreso social: Hacen referencia al nivel de vida de las personas en función de las capacidades a las que tienen acceso para llevar la vida que realmente desean.

SIGLAS O ABREVIATURAS

ACP	Análisis de Componentes Principales
APS	Adult Population Survey
CA	Cappability Aproach
CC	Control de la Corrupción
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CIDI	Indicador de distancia I compuesto
COMPENDIA	Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis
CR	Calidad de las Regulaciones
ECH	Enfoque de Capacidades Humanas
ED	Estado de Derecho
EE. UU	Estados Unidos de Norte América
EF	Efectividad del Gobierno
EIM	Business and Policy Research
EIP	Entrepreneurship Indicators Programme
EMP	Variable relacionada con el emprendimiento
EP	Estabilidad Política
eSS	Scatter Search
FGLS	Feasible Generalized Least Square
GEDI	Global Entrepreneurship Index
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GERA	Global Entrepreneurship Research Association
H1	Hipótesis 1
H1.1.	Hipótesis 1.1.
H2	Hipótesis 2
H3	Hipótesis 3
H4	Hipótesis 4
HRV	Hausmann-Rodrik-Velasco
I + D	Investigación + Desarrollo
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IDHM	Índice de Desarrollo Humano Modificado
IEF	Índice de Libertad Económica
ILIB	Índice de Libertades Instrumentales Básicas
IPS	Índice de Progreso Social
ISIC	International Student Identity Card

LBS	London Business School
MCO	Mínimos Cuadrados Ordinarios
MCOA	Mínimos Cuadrados Ordinarios Agrupados
NEI	Nuevo Institucionalismo Económico
NES	National Expert Survey
NRI	Índice de Preparación en Red
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PCSE	Panel Corrected Standard Errors
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
POB	Población de 15 a 64 años
PYME	Pequeñas y Medianas Empresas
TEA	Tasa de actividad empresarial total
TEAIN	Tasa de emprendimiento de innovación
TEANEC	Tasa de emprendimiento por necesidad
TIC	Tecnologías de la Información y la Comunicación
UE	Unión Europea
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
Varimax	método de Varianza Máxima
VR	Voz y Responsabilidad

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	22
MOTIVACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	22
JUSTIFICACIÓN	25
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	28
<i>Objetivo General</i>	28
<i>Objetivos Específicos</i>	28
ESTRUCTURA DE LA TESIS	28
PRIMERA PARTE: ESTADO DEL ARTE.....	31
CAPÍTULO 1. EL EMPRENDIMIENTO EN PERSPECTIVA	31
1.1 INTRODUCCIÓN	31
1.2 ORIGEN DEL TÉRMINO EMPRENDIMIENTO (ENTREPRENEUR O ENTREPRENEURSHIP).....	32
1.3 SÍNTESIS DE DEFINICIONES SOBRE EL EMPRENDIMIENTO.....	35
1.4 EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO DESDE LA PERSPECTIVA ECONÓMICA.....	38
1.4.1 <i>Periodo económico clásico y su relación con el Emprendimiento</i>	38
1.4.2 <i>Periodo económico neoclásico temprano y su relación con el emprendimiento</i>	40
1.4.3 <i>Periodo económico neoclásico maduro y su relación con emprendimiento</i>	42
1.4.4 <i>Concepto moderno de la era neoclásica del emprendimiento</i>	43
1.5 VISIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DESDE LA PERSPECTIVA FILOSÓFICA.....	45
1.5.1 <i>Filosofía Personal</i>	46
1.5.2 <i>El Materialismo Filosófico</i>	46
1.5.3 <i>La visión pragmática</i>	47
1.6 VISIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DESDE LA PERSPECTIVA SOCIOLÓGICA	47
1.6.1 <i>Marginalidad social</i>	49
1.6.2 <i>Enfoques evolutivos</i>	50
1.7 VISIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DESDE LA PERSPECTIVA PSICOLÓGICA.....	51

1.7.1	<i>Teoría de rasgos de personalidad</i>	51
1.7.1.1.	Locus de control.....	52
1.7.2	<i>Teoría de la necesidad de logros</i>	52
1.7.3	<i>Enfoque situacional</i>	54
1.7.4	<i>Construcción Social</i>	55
1.8	VISIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DESDE LA PERSPECTIVA DEL NUEVO INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO.....	56
1.9	VISIÓN DEL EMPRENDIMIENTO DESDE UNA PERSPECTIVA CRÍTICA	59
1.10	CONCLUSIONES	61
 CAPÍTULO 2. TEORÍAS DEL DESARROLLO: EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS ACTUALES..63		
2.1	INTRODUCCIÓN	63
2.2	ANTECEDENTES DEL DESARROLLO	64
2.2.1	<i>El desarrollo en el pensamiento Schumpeteriano</i>	67
2.2.1.1	Papel del innovador en la teoría del desarrollo schumpeteriana	69
2.2.1.2	Ciclo de desarrollo: flujo circular y proceso de destrucción creativa	70
2.2.2	<i>Keynes y el desarrollo económico</i>	71
2.3	EVOLUCIÓN DE LAS TEORÍAS DEL DESARROLLO.....	72
2.4	MODELOS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO LINEAL.....	74
2.4.1	<i>La teoría de despegue o etapas de crecimiento de Rostow</i>	75
2.4.2	<i>Modelo de crecimiento económico de Harrod-Domar</i>	76
2.5	TEORÍAS Y PATRONES DE CAMBIO ESTRUCTURAL	77
2.5.1	<i>Teoría de desarrollo económico de Lewis</i>	78
2.5.2	<i>"Patrones de desarrollo" de Hollis B. Chenery y sus coautores</i>	78
2.6	ESTRUCTURALISMO LATINOAMERICANO	80
2.6.1	<i>Raul Prebisch "Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico"</i>	81
2.6.2	<i>Celso Furtado</i>	82
2.7	LA REVOLUCIÓN DE LA DEPENDENCIA INTERNACIONAL.....	83
2.7.1	<i>Dependencia neocolonial</i>	83
2.7.2	<i>El modelo de falso paradigma</i>	84
2.7.3	<i>Tesis de desarrollo dualista</i>	85

2.8	LA CONTRARREVOLUCIÓN NEOCLÁSICA	86
2.8.1	<i>Análisis del libre mercado</i>	87
2.8.2	<i>Teoría de la elección pública</i>	87
2.8.3	<i>Enfoque favorable al mercado</i>	88
2.9	MODELOS CONTEMPORÁNEOS DE DESARROLLO Y SUBDESARROLLO.....	89
2.9.1	<i>El subdesarrollo como fracaso de coordinación</i>	89
2.9.2	<i>Múltiples equilibrios: un enfoque esquemático</i>	91
2.9.3	<i>La teoría del gran impulso</i>	91
2.9.4	<i>Diagnóstico de crecimiento: Hausmann-Rodrik-Velasco (HRV)</i>	92
2.10	PERSPECTIVAS CRÍTICAS DEL DESARROLLO.....	95
2.10.1	<i>Amartya Sen y el Enfoque de Capacidades “Capability” Approach</i>	97
2.10.2	<i>Desarrollo y Felicidad</i>	98
2.10.3	<i>Tres valores fundamentales del desarrollo</i>	99
2.10.3.1	Sustento: La capacidad de satisfacer las necesidades básicas.....	99
2.10.3.2	Autoestima: Ser una persona.....	100
2.10.3.3	Libertad de servidumbre: Ser capaz de elegir.....	100
2.10.4	<i>El papel central de la mujer en el desarrollo</i>	101
2.10.5	<i>Los tres objetivos del desarrollo</i>	102
2.11	CONCLUSIONES	102

CAPÍTULO 3. EL VÍNCULO ENTRE EL EMPRENDIMIENTO Y DEL DESARROLLO

ECONÓMICO	104	
3.1	INTRODUCCIÓN	104
3.2	EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO, ¿CAUSA O CONSECUENCIA?: LA VISIÓN DE LA ESCUELA AUSTRIACA	104
3.3	HABILIDAD EMPRENDEDORA Y EXTERNALIDADES DEL EMPRENDIMIENTO: CONSECUENCIAS EN EL DESARROLLO ECONÓMICO	107
3.3.1	<i>La importancia de la habilidad emprendedora</i>	109
3.3.2	<i>Habilidad emprendedora y externalidades</i>	110
3.4	EL SURGIMIENTO DE LA INICIATIVA EMPRESARIAL Y EL DESPEGUE DEL CRECIMIENTO	112
3.4.1	<i>El emprendimiento y su impulso en el crecimiento económico moderno</i>	114

3.5	DEBILIDADES DE LA RELACIÓN EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO ECONÓMICO.....	116
3.6	CONCLUSIONES.....	118
SEGUNDA PARTE: MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS.....		121
CAPÍTULO 4. UNA CUENTA DE CAPACIDAD DEL EMPRENDIMIENTO.....		121
4.1	INTRODUCCIÓN.....	121
4.2	ENFOQUE DE CAPACIDADES HUMANAS (ECH).....	122
4.2.1	<i>El ECH como soporte teórico del desarrollo humano.....</i>	<i>124</i>
4.3	ESQUEMA DE LOS ELEMENTOS CONCEPTUALES CENTRALES DEL ECH.....	124
4.4	LA VISTA MODULAR DEL ENFOQUE DE CAPACIDADES HUMANAS	127
4.4.1	<i>Funcionamientos y capacidades como conceptos básicos (A1)</i>	<i>128</i>
4.4.1.1	Funcionamientos y capacidades en el emprendimiento	129
4.4.2	<i>Funcionamientos y capacidades son valores con categorías neutrales (A2)</i>	<i>132</i>
4.4.2.1.	La definición neutral del emprendimiento como funcionamiento	133
4.4.3	<i>Factores de conversión (A3).....</i>	<i>133</i>
4.4.3.1.	Factores de conversión personales del emprendimiento.....	134
4.4.3.2.	Factores de conversión sociales del emprendimiento.....	136
4.4.3.3.	Factores de conversión ambientales del emprendimiento	138
4.4.4	<i>Distinción entre fines y medios (A4).....</i>	<i>139</i>
4.4.4.1.	Fines y medios en el emprendimiento	139
4.4.5	<i>Funcionamientos y capacidades como un espacio evaluativo (A5).....</i>	<i>141</i>
4.4.5.1.	Funcionamientos y Capacidades necesarias para ser emprendedor como espacio evaluativo de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial.....	142
4.4.6	<i>Otras dimensiones de valor último (A6).....</i>	<i>142</i>
4.4.6.1.	Las dimensiones de valor en el espíritu empresarial.	142
4.4.7	<i>Pluralismo de valores (A7).....</i>	<i>143</i>
4.4.7.1.	Pluralismo de valores en el emprendimiento.....	143
4.4.8	<i>El principio de cada persona como un fin (A8).....</i>	<i>144</i>
4.4.8.1.	El hombre como centro de análisis de la actividad emprendedora	144
4.4.9	<i>Propuesta de una teoría de capacidad (B1)</i>	<i>145</i>
4.4.9.1.	Propuesta de una cuenta (teoría) de capacidad del emprendimiento	145
4.4.10	<i>Selección de dimensiones (B2).....</i>	<i>148</i>

4.4.10.1.	Dimensiones de la cuenta de capacidad del emprendimiento.....	149
4.4.10.1.1	Análisis del emprendimiento de innovación y del emprendimiento de necesidad medidos por el GEM como funcionamientos.	149
4.4.10.1.2	Análisis de las libertades instrumentales básicas como capacidades que inciden en el espíritu empresarial.	152
4.4.11	<i>Diversidad humana (B3)</i>	159
4.4.11.1.	La diversidad humana en la cuenta de capacidad del emprendimiento	159
4.4.12	<i>Agencia (B4)</i>	161
4.4.12.1.	La Agencia en la cuenta de capacidad del emprendimiento	162
4.4.13	<i>Restricciones estructurales (B5)</i>	163
4.4.13.1.	Restricciones estructurales de la cuenta de capacidad del emprendimiento	163
4.4.14	<i>Decisión entre funcionamientos capacidades o ambos (B6)</i>	166
4.4.14.1.	Funcionamientos y capacidades del emprendimiento	166
4.4.15	<i>Compromisos metateóricos (B7)</i>	166
4.4.15.1.	Compromisos metateóricos de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial.....	166
4.5	UNA VISIÓN ESQUEMATIZADA DE LA CUENTA DE CAPACIDAD DEL ESPÍRITU EMPRESARIAL	169
4.6	CONCLUSIONES.....	174
CAPÍTULO 5. HIPÓTESIS		175
TERCERA PARTE: EVIDENCIA EMPÍRICA		183
CAPÍTULO 6. METODOLOGÍA.....		183
6.1	DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS.....	183
6.1.1	<i>Instrumentos de medida de las variables desarrollo humano</i>	<i>183</i>
6.1.1.1	Índice de Desarrollo Humano Modificado (IDHM)	183
6.1.1.2	Índice de Progreso Social (IPS).....	185
6.1.1.3	Índice de Libertades Instrumentales Básica (ILIB)	187
6.1.2	<i>Instrumentos de medida de las variables de emprendimiento y de uso de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).....</i>	<i>190</i>
6.1.2.1	Mediciones de la actividad emprendedora.....	190
6.1.2.1.1	Monitor Global de Emprendimiento (Global Entrepreneurship Monitor -GEM).....	191
6.1.2.2	Índice de Preparación en Red (Networked Readiness Index-NRI).....	200
6.1.3	<i>Instrumentos de medida de las variables de Control.....</i>	<i>202</i>

6.1.3.1	<i>Índice de Libertad Económica (Index of Economic Freedom -IEF)</i>	202
6.1.3.2	<i>Población de 15 a 64 años</i>	203
6.1.3.3	<i>Producto Interno Bruto per Cápita</i>	204
6.2	PERIODOS DE ESTUDIO Y COBERTURA DE PAÍSES.....	207
6.3	MÉTODOS	209
6.3.1	<i>Análisis de Componentes Principales (ACP)</i>	209
6.3.2	<i>Mínimos Cuadrados Ordinarios Agrupados (MCOA) y datos de panel</i>	213
6.3.3	<i>Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y análisis del efecto moderador</i>	215
CAPÍTULO 7. RESULTADOS Y DISCUSIÓN		218
7.1	INTRODUCCIÓN	218
7.2	RESULTADOS Y DISCUSIONES DEL ANÁLISIS DE VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS 1 Y 2	219
7.3	RESULTADOS Y DISCUSIONES DEL ANÁLISIS DE VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS 1.1	224
7.4	RESULTADOS Y DISCUSIONES DEL ANÁLISIS DE VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS 3 Y 4	228
CAPÍTULO 8. CONCLUSIONES		232
REFERENCIAS		242
ANEXOS		261

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Visualización estilizada de los conceptos centrales de las teorías de capacidades.....	126
Figura 2. Representación estilizada de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial, adaptación del diagrama de Robeyns (2017).....	173
Figura 3. Efecto del emprendimiento de innovación -moderado por la TIC- sobre el progreso social.....	179
Figura 4. Relación entre el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y el Índice de Progreso Social (IPS).....	186
Figura 5. Muestra países estudiados para verificar la Hipótesis 1.1.....	208
Figura 6. TIC como moderadora del efecto del emprendimiento innovador en el progreso social. Basado en el modelo moderador de Baron y Kenny (1986)	217

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Factores de conversión personales del emprendimiento	135
Tabla 2. Principales factores de conversión social del emprendimiento	137
Tabla 3. Factores de conversión ambientales del emprendimiento	139
Tabla 4. Recursos necesarios para el desarrollo del ‘Ser Emprendedor’	140
Tabla 5. Relación del emprendimiento y el desarrollo humano: una mirada desde los informes de desarrollo humano (PNUD) 1990-2016	146
Tabla 6. Libertades instrumentales básicas e Indicadores de desarrollo	188
Tabla 7. Sistematización de hipótesis y variables objeto de estudio	204
Tabla 8. Sistematización hipótesis, variables, periodos de estudio y número de países estudiados	209
Tabla 9. Resumen pruebas de validación del Análisis de Componentes Principales (ACP).....	211
Tabla 10. Cargas Factoriales rotadas, a través del método de Varianza Máxima (Varimax)	212
Tabla 11. Sistematización hipótesis, variables, periodos de estudio, número de países y métodos.....	217
Tabla 12. Estadísticos descriptivos y matriz de correlación: Muestras 1 y 2.....	219
Tabla 13. Estadísticos descriptivos y matriz de correlación: Muestras 3 y 4.....	220
Tabla 14. Análisis de regresión: Hipótesis 1 y 2	221
Tabla 15. Estadísticos descriptivos y matriz de correlación: Hipótesis 1.1.	224
Tabla 16. Análisis de Regresión: Hipótesis 1.1.....	225
Tabla 17. Estadísticos descriptivos y Matriz de correlaciones: Hipótesis 3.....	229
Tabla 18. Estadísticos descriptivos y Matriz de correlaciones: Hipótesis 4.....	229
Tabla 19. Resumen de modelos estimados: Validación de hipótesis 3 y 4	230

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Estudios revisados relacionados con las instituciones y el emprendimiento	261
Anexo 2. Estructura del Índice de Progreso Social (IPS).....	270
Anexo 3. Mediciones del emprendimiento diferentes al GEM	271
Anexo 4. Estructura del Índice de Preparación en Red (Networked Readiness Index - NRI)	278
Anexo 5. Muestra países analizados Hipótesis 1 y 2, 3 y 4.....	279
Anexo 6. Matrices de Correlación análisis de Componentes Principales (ACP)	282

RESUMEN

El repaso por la historia de las investigaciones sobre emprendimiento permite evidenciar que su análisis, además de estar en la esfera de las escuelas de pensamiento económico, ha sido de interés de diferentes perspectivas que estudian el comportamiento humano y en la escena política de la toma de decisiones como, la Filosofía, Sociología, Psicología, el institucionalismo y, desde la primera década del siglo XXI, ha surgido la perspectiva crítica del emprendimiento.

Desde la mayoría de las vertientes de pensamiento mencionadas, se concluye que el emprendimiento genera impactos positivos sociales. Por lo tanto, en países desarrollados y en desarrollo existen instrumentos de políticas públicas orientados a promover y fortalecer el espíritu empresarial, como mecanismo catalizador del progreso social. Sin embargo, se evidencia la carencia de un marco teórico unificador que permita comprender la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano. En ese mismo sentido, como lo resalta Welter et. al (2017), existe un vacío de estudios empíricos que evidencien la relación del emprendimiento con el desarrollo más allá de su aporte en la generación de una renta económica.

Por consiguiente, el principal objetivo de esta tesis fue analizar la relación bidireccional entre el emprendimiento y desarrollo humano, para lo cual se toma como marco teórico de referencia el Enfoque de Capacidades Humanas (ECH), por ser este la base conceptual del paradigma del desarrollo humano. De igual forma, se opta por el ECH, como marco de referencia, debido a que este centra su análisis en los que las personas hacen y pueden hacer para llevar la vida que realmente desean. Lo que facilita el estudio relacional propuesto desde un punto de vista bidireccional, de la siguiente forma:

La materialización del emprendimiento implica un hacer, es decir, la creación y sostenimiento de una empresa en el mercado que genera impactos a nivel individual y social, que deben ser evaluados en función de la teoría del bienestar. Desde esta perspectiva es posible determinar el impacto del emprendimiento en el desarrollo humano.

Por otra parte, para que una persona que lo desee pueda convertirse en emprendedor, debe tener las aptitudes y actitudes requeridas en el mundo empresarial. Sin embargo, esto no es suficiente, para que se materialice el acto de emprender, por cuanto existen factores sociales e institucionales que determinan lo que realmente una persona puede hacer en una sociedad, a los que Amartya Sen (1999), les denominó libertades instrumentales básicas, que se relacionan con las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora.

Considerando lo anterior, la creación de nuevas empresas, por parte de potenciales emprendedores, depende de las posibilidades reales que tengan estos de acceder a las libertades mencionadas. En ese sentido, es posible determinar cómo impacta el desarrollo humano, entendido como el acceso real a las libertades instrumentales básicas, en el emprendimiento.

De igual forma, para analizar el impacto de un hacer o de un estado del ser, en el marco del ECH, es necesario tener en cuenta y seguir lo que Robeyns llama la vista modular, debido a que esta provee las definiciones y afirmaciones que ninguna cuenta o teoría de capacidad debe pasar por alto o infringir.

Asimismo, para la creación de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial, se ha utilizado la metateorización como preludeo al desarrollo de la teoría (MP), por cuanto se

ha realizado el estudio de teorías existentes para proponer una cuenta o teoría de capacidad (Ritzer, G., Rodríguez, M. T. C., & Barbado, 2001).

De acuerdo con lo anterior, se explican las características de los funcionamientos, que se derivan del espíritu empresarial, así como sus capacidades, recursos, factores de conversión, restricciones estructurales, con el apoyo de la literatura existente sobre el ECH y del espíritu empresarial, de este último se tomaron aportes especialmente de la Escuela Económica Austriaca, que reconoce la importancia de las oportunidades; del pensamiento schumpeteriano, respecto a la innovación; las teorías psicológicas, que ilustran sobre las motivaciones para emprender; la teoría del nuevo institucionalismo económico, que resalta el rol de los condicionantes institucionales en la creación de empresas y; la perspectiva crítica del espíritu empresarial, que aboga por la importancia de eliminar las barreras discriminatorias que impiden que algunos grupos sociales desarrollen su potencial emprendedor.

De igual forma, teniendo en cuenta que el ECH surge como un marco orientador para que los funcionamientos y capacidades que se analicen se encuentren dentro de la teoría del bien, se propone una definición normativa del emprendimiento de la siguiente forma:

El emprendimiento como representación de una actividad humana debe ser un funcionamiento refinado, es decir, el que se elige sobre un conjunto de posibilidades, productivo, innovador, con la capacidad de detectar oportunidades y, de acceder a las libertades que facilitan el logro de ese ser y hacer, para que la persona que lo realiza pueda llevar la vida que realmente desea y contribuir al bienestar de la sociedad.

Asimismo, se realiza un análisis empírico para determinar si la definición propuesta sobre el emprendimiento tiene validez en el mundo real. Por lo que, se realizó la revisión

de los principales indicadores del emprendimiento, y se observa que el proyecto con un marco conceptual robusto, con mayor disponibilidad de información histórica y de mayor cobertura mundial en la actualidad es el Monitor Global de Emprendimiento (Global Entrepreneurship Monitor -GEM).

El GEM identifica a los emprendedores de acuerdo con sus motivaciones a emprender, por oportunidad o por necesidad, siendo el emprendimiento por innovación el que más se ajusta a la definición propuesta. Por lo tanto, para el análisis empírico de la relación entre el espíritu empresarial y el desarrollo humano, se tomaron como funcionamientos a evaluar los indicadores de emprendimiento de innovación y por necesidad medidos por el GEM.

De igual forma, como se analiza la relación bidireccional entre el emprendimiento y el desarrollo humano, fue necesario determinar cómo influyen las capacidades, entendidas como libertades, en el espíritu empresarial. Para tal efecto, se tomó como referencia la conceptualización que Sen (1999), realizó de las libertades instrumentales básicas que afectan a toda actividad humana. En la práctica es posible tener acceso a las medidas de cada una de estas libertades, a partir de los indicadores de desarrollo mundial generados por el Banco Mundial, el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la fundación sin ánimo de lucro Progreso Social Imperativo y la fundación Heritage.

El análisis teórico realizado permitió sugerir que, 1) el emprendimiento de innovación tiene un impacto positivo en el desarrollo humano, mucho más allá de su capacidad de generar un renta económica; 1.1) los recursos representados en Tecnologías de la Información y la Comunicación, tienen la capacidad de potenciar el impacto que tiene el emprendimiento de innovación en el desarrollo humano; 2) el emprendimiento

por necesidad, al ser una actividad de subsistencia no favorece a la ampliación de las capacidades humanas; 3) En la medida que se incrementa el número de personas en un país con acceso real a todas las libertades instrumentales básicas aumentan las tasas de emprendimiento de innovación y; 4) En la medida que se incrementa el número de personas en un país con acceso real a todas las libertades instrumentales básicas disminuyen las tasas de emprendimiento por necesidad.

Para la verificación de las hipótesis propuestas se utilizaron principalmente tres técnicas estadísticas, Análisis de Componentes Principales (ACP), Mínimos Cuadrados Ordinarios Agrupados (MCO) y datos de panel. Que permitieron estimar modelos con información de 78 países distribuidos en todos los continentes. Los resultados encontrados permiten aceptar las hipótesis propuestas.

En síntesis, se verifica la relación del emprendimiento con el desarrollo humano, desde el punto de vista teórico a través de la creación de una cuenta de capacidad del espíritu empresarial. De igual forma, se realizó un análisis empírico que permitió corroborar en análisis teórico propuesto.

INTRODUCCIÓN

Motivación de la investigación

Existen evidencias de estudios sobre las causas y efectos del emprendimiento desde el siglo XVIII (Cantillon , 1755). Los cuales a través de la historia han sido realizados desde diferentes áreas o disciplinas que estudian el comportamiento humano, como la Economía, la Filosofía, la Psicología, la Sociología, del nuevo institucionalismo económico (NEI)¹ y, se está desarrollando, desde la década la primera década del siglo XXI, la perspectiva crítica del emprendimiento (Cherukara & Manalel, 2011).

El estudio del espíritu empresarial desde las perspectivas mencionadas implica que desde el punto de vista económico se analiza al emprendedor como un agente económico, que tiene la capacidad de modificar las relaciones de producción, distribución y consumo de bienes y servicios en una economía; desde la visión psicológica, los análisis son comportamentales, en torno a aspectos cognitivos y motivacionales; desde la sociología, se analiza el impacto del ser emprendedor y su actuaciones en los procesos de interacción humana.

La mayor cantidad de investigaciones sobre el espíritu empresarial se realizan desde las escuelas de pensamiento económico. Por lo que, existen múltiples estudios de los efectos del emprendimiento en el crecimiento económico, especialmente desde la década

¹ Aunque hace parte de la perspectiva de la economía, se considera su análisis por separado porque desde la década de los noventa se han incrementado significativamente los estudios que intentan explicar las causas del emprendimiento y su efecto en la economía a través de los condicionantes institucionales formales e informales, conceptualizados por North (1990:2005)

de los ochenta, debido a que un estudio realizado por Birch (1981), en los Estados Unidos de Norte América, concluyó que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME), eran las principales generadoras de empleo en esa economía. Esto motivó a economistas de países desarrollados y en desarrollo, a continuar aportando evidencias sobre las bondades del emprendimiento, para que los responsables de políticas públicas profundizarán o crearan programas de apoyo al espíritu empresarial.

Casi cuatro décadas después del estudio seminal, aún sigue vigente el interés por el emprendimiento, en especial en países en desarrollo, donde se propone la creación o fortalecimiento de una sociedad empresarial (Acs, Audretsch, Braunerhjelm, & Carlsson, 2012; Acs & Storey, 2004; Acs & Szerb, 2007; Audretsch & Keilbach, 2004; Carree, Van Stel, Thurik, & Wennekers, 2007; Stel, Carree, & Thurik, 2005; Wennekers & Thurik, 1999; Wennekers, Van Wennekers, Thurik, & Reynolds, 2005).

De igual forma, las bondades del emprendimiento en la mejora de la calidad de vida han sido reconocidas por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), desde donde se adoptó formalmente el concepto de desarrollo humano, orientado a la ampliación de las oportunidades de las personas para que tengan libertad política, económica, social y “hasta la posibilidad de ser creativo y productivo” (PNUD, 1990: 34). En esta definición, se resalta la importancia de brindar a las personas las oportunidades necesarias para que puedan desarrollar sus capacidades de ser creativos, lo que incentiva la innovación para la producción de bienes y servicios que les permitan satisfacer sus necesidades personales y las de la sociedad en general, lo cual puede constituir una aproximación al concepto de emprendedor desarrollado por Schumpeter (1912/1934).

Asimismo, el PNUD sostiene que el emprendimiento puede ser una alternativa para propiciar la ampliación de capacidades de las personas. Estas declaraciones se evidencian en los informes sobre desarrollo humano emitidos por esta organización desde 1990 al 2016 y, en especial, el informe del año 2015 donde se resaltan las bondades del emprendimiento creativo y de innovación.

Más allá de la visión del PNUD sobre el impacto del emprendimiento en el desarrollo, existen pocos estudios al respecto. En la revisión de la literatura sobre la relación o intersección entre emprendimiento y desarrollo económico realizada por Hessels y Naudé (2019), se concluye que el trabajo empírico a menudo encuentra una aparente paradoja micro vs macro. En el sentido de que los estudios de caso o de grupos pequeños indican que las empresas creadas por emprendedores son exitosas y contribuyen a la economía a nivel micro. Mientras que, la macro evidencia demuestra que no existe una relación de causalidad, consistente y significativa, entre los indicadores de emprendimiento, crecimiento económico y de productividad.

Sin embargo, como afirman Welter, Baker, Audretsch y Gartner (2017), los efectos del espíritu empresarial no se pueden supeditar a su aporte en el crecimiento económico, por lo que es necesario que se incremente el número de estudios que analicen el emprendimiento desde un punto de vista multidimensional, donde se muestren evidencias de su aporte en la sociedad y, de los beneficios que obtienen las personas al decidir convertirse en emprendedores, más allá de una renta monetaria.

Álvarez, Barney y Anderson (2013) indican que, para el sostenimiento y desarrollo del espíritu empresarial como un tema de relevancia, es necesario que los investigadores se interesen en otras disciplinas que faciliten su comprensión y que no hayan sido

exploradas anteriormente, esta afirmación es respaldada también por Karatas-Ozkan, Anderson, Fayolle, Howells, y Condor, 2014.

De acuerdo con lo anterior, la principal motivación para la realización de esta tesis fue aportar elementos teóricos nuevos que, contribuyan a la comprensión de la relación que existe entre el emprendimiento y el desarrollo humano. Más aún, cuando existen programas públicos de apoyo al espíritu empresarial, tanto en países desarrollados como en desarrollo, sobre la creencia de que el emprendimiento genera bienestar, pero no se encontraron evidencias de un marco teórico unificado que explique cómo y cuáles son los elementos básicos que se requieren para que realmente esta actividad humana genere un impacto positivo en la mejora de la calidad de vida.

Justificación

Existe un consenso, en países desarrollados y en desarrollo, en torno a que el espíritu empresarial es importante para el desarrollo económico y que las PYME son la materialización del espíritu empresarial (Hessels & Naudé, 2019). Los investigadores sociales y los responsables de la formulación de políticas frecuentemente relacionan la creación de nuevos empleos por parte de las PYME como evidencia de su impacto potencialmente significativo en el alivio de la pobreza (Rijkers, Laderchi, & Teal, 2008). De igual forma, existe la creencia de que la creación de nuevas empresas favorece la innovación y el crecimiento económico (Haltiwanger, Jarmin, & Miranda, 2013).

Desde la visión del desarrollo centrada en el crecimiento económico, los emprendedores constituyen agentes fundamentales para mantener la economía en crecimiento. Sin embargo, "[...] durante mucho tiempo, los estudiosos que trabajan con

modelos analíticos han descuidado el espíritu emprendedor y simplemente lo han tratado como parte de los residuos que no pueden ser atribuidas a cualquier entrada productiva medible" (Minniti & Lévesque, 2010, p. 307).

A pesar del progreso del análisis de la intersección entre los campos de estudios sobre el desarrollo y el espíritu empresarial, su relación sigue siendo fragmentada, debido a que carece de un enfoque teórico unificador y, como resultado, sufre problemas de medición y falta de datos (Acs, Desai, & Hessels, 2008; Hessels & Naudé, 2019; Nagler & Naudé, 2014). Por lo tanto, los responsables de la formulación de políticas para el desarrollo económico se beneficiarán de un mayor trabajo académico, que amplíe y profundice la intersección de los campos del espíritu empresarial y la economía del desarrollo.

Existen políticas de apoyo e incentivos al espíritu empresarial tanto en países desarrollados como en desarrollo, de manera que en las universidades en todos los niveles de formación (Grado, Máster y Doctorado), los planes de estudio incorporan seminarios o asignaturas para promover que todos los profesionales se conviertan emprendedores (Guerrero & Urbano, 2012). Sin embargo, poco se sabe realmente sobre cómo y qué características debe tener esta actividad humana para que contribuya a la mejora de la calidad de vida a nivel individual y global.

Gries y Naudé (2011), realizaron una propuesta para entender la relación del emprendimiento con el desarrollo humano a partir del Enfoque de Capacidades Humanas (ECH). Este enfoque ha sido teorizado principalmente por Amartya Sen (1981, 1993, 1995, 1998, 2009) y otros colaboradores (Alkire, 2005a, 2005b, 2005c, 2005d, 2008; Alkire & Foster, 2011; H. Choi & Park, 2018; Drèze & Sen, 1991, 2002; Kakwani & Son, 2008; Robeyns, 2003, 2005a, 2005b, 2016, 2017).

Sin embargo, la propuesta de Gries y Naudé carece del análisis de la totalidad de los componentes fundamentales que se deben tener en cuenta al realizar una teoría de capacidad, basada en el enfoque de capacidades, es decir, lo que Robeyns (2017) denomina la vista modular del ECH. De igual forma, después de realizar una revisión de la literatura sobre la relación entre emprendimiento y desarrollo, se evidencia que existen muy pocos estudios al respecto y, los que existen, no tienen un criterio unificado, esta afirmación es respaldada por Hessels y Naudé (2019).

De acuerdo con lo anterior, esta tesis se realiza con la intención de contribuir al marco teórico que explica la relación emprendimiento y desarrollo humano. Para tal efecto, se toma el marco conceptual sobre el que reside el paradigma del desarrollo humano, es decir, el ECH. El uso de este enfoque para explicar una actividad humana o un estado del ser, requiere del apoyo de otras teorías que analicen el mismo objeto de estudio. Por lo tanto, se analiza el emprendimiento a través de diferentes perspectivas que estudian el comportamiento humano y la toma de decisiones, cuyo resultado es una propuesta de teoría (o en palabras de Robeyns “cuenta”) de capacidad del espíritu empresarial.

La cuenta de capacidad del espíritu empresarial que se propone aporta nuevos elementos teóricos, que permiten evidenciar que el impacto del emprendimiento en el desarrollo humano va más allá de su aporte al crecimiento económico. Lo que pudo ser contrastado empíricamente mediante el análisis de indicadores de desarrollo humano y de emprendimiento de una muestra representativa de países, a través de diferentes técnicas estadísticas y econométricas como el Análisis de Componentes Principales (ACP), estimaciones a través de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y datos de panel.

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Analizar la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano, desde el enfoque de capacidades humanas.

Objetivos Específicos

1. Realizar una revisión histórica y multidisciplinar del marco conceptual del emprendimiento.
2. Revisar la evolución y el marco conceptual de las teorías del desarrollo.
3. Identificar el estado del arte de estudios que relacionen el emprendimiento con el desarrollo.
4. Proponer un marco conceptual sobre la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano.
5. Identificar indicadores de desarrollo y emprendimiento a nivel internacional.
6. Determinar cómo impactan las medidas de emprendimiento seleccionadas en el desarrollo humano.
7. Determinar cómo impactan las medidas de desarrollo humano seleccionadas en el emprendimiento.

Estructura de la Tesis

La tesis está compuesta por tres partes: Estado del arte, Modelo teórico e hipótesis y Evidencia empírica, cada una organizada en capítulos. En total, la tesis contiene nueve capítulos, los cuales siguen una secuencia lógica con los objetivos propuestos. A

continuación, se presenta una breve descripción del contenido de cada uno de los capítulos:

El capítulo cero o capítulo introductorio, se introduce el tema objeto de estudio y se describen las motivaciones de la investigación, la justificación, objetivos y estructura de la tesis.

El capítulo uno, *Emprendimiento en perspectiva*, ofrece un acercamiento conceptual sobre los orígenes del término emprendimiento y consolida las revisiones teóricas realizadas bajo las perspectivas: Económica, Psicológica, Sociológica, Filosófica, Institucional y la visión crítica del emprendimiento.

El capítulo dos, *Teorías del desarrollo: Evolución y tendencias actuales*, proporciona una descripción sobre la evolución de las teorías del desarrollo, haciendo énfasis en algunos postulados de los economistas clásicos, así como de pensadores que elaboraron sus teorías económicas orientadoras del desarrollo antes de la segunda mitad del siglo XX, como es el caso de Schumpeter y Keynes. Posteriormente, se realiza una descripción de las principales teorías sobre el desarrollo que se promulgaron desde la década de los cincuenta, es decir, las teorías de desarrollo clásicas, seguido de los modelos contemporáneos del desarrollo y subdesarrollo. Finalmente, se presenta la visión de la perspectiva crítica del desarrollo.

El capítulo tres, *El vínculo entre el emprendimiento y el desarrollo económico*, contiene una revisión del estado del arte sobre la relación emprendimiento y desarrollo, tomando como referencia dos estudios específicos, el primero desarrollado por Boettke & Coyne (2003) y Hessels & Naudé (2019).

El capítulo cuatro, *Una cuenta de capacidad del emprendimiento*, inicia con la descripción general del ECH y luego presenta una propuesta de capacidad del espíritu empresarial, creada para tener más información de la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano. Para lo cual, se toma como referencia la guía propuesta por Robeyns (2017) sobre la vista modular del ECH.

El capítulo cinco, *Hipótesis*, se realiza la sistematización de la hipótesis y el planteamiento de estas.

En el capítulo seis, *Metodología*, se describen los indicadores del emprendimiento a nivel de países. De igual forma, describe las variables relacionadas con el desarrollo humano y con el emprendimiento, así como las variables de control que fueron seleccionadas para el logro del objetivo de investigación. Seguidamente describe el alcance temporal y geográfico del estudio y, por último, los métodos de estimación econométricos utilizados para probar las hipótesis planteadas.

En el capítulo siete, *Resultados y discusión*, se analizan los resultados de la aplicación de los métodos diseñados sobre las variables seleccionadas para el análisis econométrico.

Finalmente, en el capítulo ocho, *Conclusiones*, se exponen las conclusiones de la investigación.

PRIMERA PARTE: ESTADO DEL ARTE

CAPÍTULO 1. EL EMPRENDIMIENTO EN PERSPECTIVA

1.1 Introducción

El estudio del emprendimiento ha despertado el interés históricamente de diferentes disciplinas que estudian el comportamiento humano, lo que ha provocado que no exista un concepto único de lo que significa ser emprendedor, como tampoco existe solo una teoría al respecto. Es posible observar que, desde las teorías económicas de los clásicos (Say y Cantillón), se analizaron las particularidades de ese grupo de personas que generan un impacto en la sociedad en lo relacionado con los procesos de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

De igual forma, desde la perspectiva sociológica, se analiza quiénes son los emprendedores y cómo se comportan en la sociedad; desde la Psicología, se estudia el comportamiento y las motivaciones que llevan a una persona emprender la visión filosófica del emprendimiento, analiza el pensamiento del emprendedor y, recientemente, ha emergido una perspectiva crítica del emprendimiento, cuyos exponentes resaltan los elementos discriminativos de esta actividad, con el objeto de que se provean de oportunidades reales a todas las personas que tengan la motivación y habilidades para crear empresas. Sin embargo, desde la década de los noventa las causas y efectos del espíritu empresarial se ha estudiado en abundancia a través de la nueva teoría económica institucional.

De acuerdo con lo anterior, en este capítulo se presenta un análisis del emprendimiento teniendo en cuenta la visión de cada una de las perspectivas antes mencionadas. El capítulo se orienta de esta forma con el objeto de proveer una visión amplia del emprendimiento, de tal forma, que se facilite la comprensión de su relación con el desarrollo humano. Asimismo, como se describe en el capítulo 4 para crear una teoría o cuenta de capacidad, en el marco del enfoque de capacidades humanas, es necesario apoyarse en otras teorías. Por lo tanto, es fundamental conocer el o los marcos teóricos que respaldan los estudios sobre el emprendimiento.

El capítulo está compuesto por diez secciones, la primera corresponde a la introducción, en la segunda se analiza el origen del término emprendimiento, en la tercera sección se presentan algunas definiciones del emprendimiento, en las secciones 4 a 9 se analiza la evolución del análisis del emprendimiento desde las perspectivas: Económica, Filosófica, Sociológica, Psicológica, Neo-institucional y Crítica; y, por último, se presentan las conclusiones.

1.2 Origen del término emprendimiento (entrepreneur o entrepreneurship)

Desde el punto de vista etimológico, el origen de la palabra emprender en castellano surgió en el tomo III del diccionario de autoridades de 1732 donde se define como:

Determinarse a tratar y hacer alguna cosa ardua y dificultosa: como una facción militar, una conquista, etc. La raíz de este verbo sale del Latino Apprehendere, porque el que resuelve

executar algún negocio y empresa de consecuencia, antecedentemente la considera y dispone, para lograr su intento².

De igual forma, la palabra emprendimiento se asocia al vocablo francés *entrepreneur*, que fue definido en la *Encyclopédie ou Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers*, ediciones de 1751 y 1772, como “el que se encarga de una obra: se dice un emprendedor de manufacturas, un emprendedor de construcciones, un manufacturador, un albañil contratista”.

Desde la Filología, la palabra en inglés “*entrepreneurship*” se origina de adicionar la terminación “*ship*” a la palabra “*entrepreneur*”. La terminación “*ship*” es indicativa del aspecto genérico de un término. Por lo tanto, es posible aceptar que la traducción de “*entrepreneur*” es la de empresario y, “*entrepreneurship*” se relaciona con el empresario, es decir, sus acciones, características y la creación de empresas (Vallmitjana, 2014). Veciana (1999), sostiene que el término “*entrepreneurship*” comprende los conceptos de empresario, función empresarial y creación de empresas.

De acuerdo con Hoselitz (1951), el estudio del emprendimiento inicialmente partió de los pensadores económicos, debido a que las primeras referencias al término se encuentran en las obras de los economistas Richard Cantillon (1755) y Jean Babtiste Say (1803). Cantillon (1755) formuló la tesis de que existen personas con las capacidades de detectar las discrepancias entre la oferta y la demanda en el mercado y de asumir los riesgos de adquirir bienes a un precio bajo para luego venderlos a un precio elevado. Estas personas fueron denominadas por Cantillon como “*entrepreneurs*”.

² Información obtenida del nuevo diccionario histórico del español, publicado por la Real Academia de la lengua española en el sitio web: <http://web.frl.es/DA.html>

De igual forma, se le atribuye a Say, la elaboración del término empresario - emprendedor y su diferenciación del capitalista, por cuanto conceptuó que para ser emprendedor no es necesario ser dueño de una empresa o tener un capital acumulado (Díaz-Casero, Hernandez -Mogollón, & Urbano, 2005; Gunning, 2009; Hoselitz, 1951). Posteriormente, los economistas neoclásicos correlacionaron el emprendimiento con la economía de mercado, donde la demanda, la oferta y el pensamiento racional, eran los factores decisivos del emprendimiento (Gunning, 2009).

De igual forma, el concepto de emprendimiento de los economistas neoclásicos le asignó poca importancia a la innovación y a la competencia, relegando el papel de los emprendedores innovadores y tomadores de riesgos al sugerir que todos los agentes que participaban en la economía poseían información perfecta. Por lo tanto, el mercado con su “mano invisible” siempre tiende al equilibrio (Bula, 2012). En una situación de constante equilibrio existe poco o ningún espacio para la innovación, la competencia y las iniciativas de riesgo (Wennekers & Thurik, 1999).

Desde la visión económica, las discusiones posteriores se centraron en analizar los riesgos, el aprendizaje, la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre y el aspecto cognitivo de los emprendedores (Cherukara & Manalel, 2011). Dentro de los principales autores que hicieron aportes o enriquecieron el debate en los aspectos mencionados, se reconocen a Schumpeter (1912), Hayek (1948), Mises (1966), Leibenstein (1968), Shackle (1970), Kirzner (1973), Casson (1982) y Choi (1993).

Desde la década de los noventa, ha crecido el interés por explicar la dinámica del emprendimiento a través de una corriente de pensamiento emergente que relaciona el emprendimiento con la teoría institucional propuesta por North (1990, 2005). De acuerdo con Urbano, Aparicio, & Audretsch (2018), en el último cuarto de siglo se han escrito

más de un centenar de artículos publicados en revistas de alto impacto académico, que demuestran con suficiencia que las instituciones, formales e informales, impactan en el emprendimiento. Entre los principales autores se destacan por producción de artículos: Urbano, Estrin, Mickiewicz, Guerrero, Stephan, Audretsch, Desai, Pathak, Aidis, Álvarez, Aparicio, Chowdhury, De Clercq, Sobel (tres), Toledano, y Uhlaner. Sin embargo, en el análisis bibliométrico realizado por Urbano et. al (2018), encontraron más de 170 autores que han publicado sobre esta temática (entre 1992 y 2016).

El emprendimiento, no solo ha sido estudiado desde la teoría económica, también se despertó el interés por estudiarlo desde la sociología y la psicología. De tal forma, que se evidencian los aportes de sociólogos como Weber (1930), Cole (1949), Cochran (1985; 1949) y Jenks (1949), quienes se interesaron en la historia del emprendimiento. Hoselitz (1951), Young (1971), investigaron sobre la marginalidad social. Hannan y Freeman (1977), Thornton (1999), Aldrich y Martínez (2010), Stam (2010), propusieron las teorías del enfoque evolutivo del emprendimiento. Glade (1967), Greenfield y Strickon (1981), Bornsteins y Gardner (1986), analizaron los enfoques situacionales. Chell y Baines (2000) desarrollaron el construccionismo social. Asimismo, Psicólogos como McClelland (1962) y Hagen (1962) desarrollaron teorías de rasgos; y Rotter (1966), Gilad (1982) y Kets de Vries (1977), desarrollaron teorías sobre el locus de control.

1.3 Síntesis de definiciones sobre el emprendimiento

Como se observa en el análisis anterior, el emprendimiento como campo de estudio ha sido abordado desde diferentes perspectivas y áreas del conocimiento de las ciencias humanas. Por lo tanto, no es posible encontrar un concepto unificado de esta actividad humana. A continuación, se presentan algunas de las definiciones del emprendimiento:

- Cantillon (1755): los emprendedores compran a ciertos precios en el presente y venden a precios inciertos en el futuro, por lo tanto, son portadores de incertidumbre.
- Defoe (1887): los emprendedores son predictores.
- Knight (1921): los emprendedores intentan predecir y actuar sobre el cambio dentro de los mercados. El emprendedor soporta la incertidumbre de la dinámica del mercado.
- Weber (1947): el emprendedor es la persona que mantiene la inmunidad del control del conocimiento burocrático racional.
- Schumpeter (1912): el emprendedor es el innovador que implementa el cambio dentro de los mercados, a través de la realización de nuevas combinaciones que tienen como resultado, la introducción de un nuevo bien o un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, la conquista de una nueva fuente de suministro de nuevos materiales o piezas o, la realización de la nueva organización de cualquier industria.
- Walras (1954): el emprendedor es coordinador y árbitro.
- Penrose (1959): la actividad empresarial implica identificar oportunidades dentro del sistema económico.
- Von Mises (1966): el emprendedor es siempre un especulador. Se ocupa de las condiciones inciertas del futuro. Su éxito o fracaso depende de la exactitud de su anticipación de eventos inciertos. Si falla en su comprensión de las cosas por venir, está condenado.

- Kirzner (1973): el emprendedor reconoce y actúa sobre oportunidades de ganancias, esencialmente un arbitraje.
- Drucker (1985): el emprendimiento es el acto de innovación que implica dotar a los recursos existentes de una nueva capacidad de producción de riqueza.
- Lumpkin y Dess (1996): el acto esencial del emprendimiento es una nueva entrada, que se puede lograr ingresando a mercados nuevos o establecidos con bienes o servicios nuevos o existentes. De igual forma, la nueva entrada es el acto de lanzar una empresa, ya sea nueva o reestructurando una existente.
- Shane y Venkataraman (2000): el campo del emprendimiento implica el estudio de fuentes de oportunidades; los procesos de descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades; y el conjunto de individuos que los descubren, evalúan y explotan.
- Irlanda, Hitt y Sirmon (2003): el emprendimiento es un proceso social dependiente del contexto a través del cual las personas y los equipos crean riqueza al reunir paquetes únicos de recursos para explotar las oportunidades del mercado.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2003): el espíritu empresarial es la mentalidad y el proceso para crear y desarrollar la actividad económica al combinar la toma de riesgos, la creatividad y/o la innovación con una gestión sólida, dentro de una organización nueva o existente.
- Hessels y Naudé (2019): el emprendimiento es el recurso, proceso y estado del ser a través del cual las personas con capacidad y agencia utilizan oportunidades positivas en el mercado para generar valor individual y/o social.

Teniendo en cuenta que el presente estudio tiene como objetivo determinar la relación emprendimiento y desarrollo humano en el capítulo 4 se propone una cuenta de capacidad del espíritu empresarial y sobre la base de los planteamientos de Schumpeter (1912/1934), Kirzner (1973), Sen (1987) y Baumol (1990) se sugiere la siguiente definición del emprendimiento:

El emprendimiento como representación de una actividad humana debe ser un funcionamiento refinado, es decir, el que se elige sobre un conjunto de posibilidades, productivo, innovador, con la capacidad de detectar oportunidades y, de acceder a las libertades que facilitan el logro de ese ser y hacer, para que la persona que lo realiza pueda llevar la vida que realmente desea y contribuir al bienestar de la sociedad.

1.4 Evolución del concepto de emprendimiento desde la perspectiva económica

Es posible realizar el análisis del concepto y las teorías relacionadas con el emprendimiento vinculado a diferentes perspectivas económicas, a través de una subdivisión por periodos de tiempo (Aidis, 2003), es decir, el periodo clásico (desde el siglo XVI, hasta inicios del XIX), periodo neoclásico temprano (desde inicios del siglo XIX, hasta el primer cuarto del siglo XX), periodo neoclásico maduro (desde la década de los Veinte hasta finales de la década de los sesenta del siglo XX), y el periodo neoclásico moderno (desde la década de los setenta del siglo XX y sigue aún vigente).

1.4.1 Periodo económico clásico y su relación con el Emprendimiento

Este periodo inicia en el siglo XVI y cierra su ciclo antes de finalizar el XIX, época en la que se creía que el éxito de un emprendedor dependía de su habilidad y capacidad

de juzgar y pronosticar las situaciones del mercado (Islam, Islam, & Mamun, 2000). Sin embargo, es importante resaltar que, en economías occidentales, a principios del siglo XVI el término emprendimiento se aplicaba a todas aquellas personas que emprendían campañas militares. Luego, en el siglo XVII, el concepto se amplió a las actividades de ingeniería civil, como la construcción y fortificación (T. Cochran, 1985).

De igual forma, como se indicó con anterioridad, fue sólo hasta el siglo XVIII, cuando comenzó a usarse el término emprendimiento para relacionarlo con actividades económicas, a través de los postulados de Cantillon (1755). La definición clásica de emprendimiento que tuvo mayor vigencia, casi dos siglos, la propuso Jean Baptiste Say (Alam & Mohiuddin, 2014). La definición de Say (1803), relaciona al emprendedor con la función de coordinar, organizar y supervisar. De igual forma, sostiene que un emprendedor es el agente de producción con mayor relevancia, debido a que realiza una gestión permanente y reúne los factores de producción. Asimismo, Say opinó que un emprendedor debe tener juicio, perseverancia y conocimiento del mundo, así como de los negocios y, debe poseer el arte de la supervisión y la administración.

Jacques Turgot (1766) sugirió que el emprendedor es el resultado de una decisión de inversión. El propietario del capital puede prestar su dinero y ser un rentista, o decidir comprar tierras para alquilar y, por lo tanto, convertirse en propietario de tierras, o decide comprar bienes para administrar un negocio y así convertirse en empresario automáticamente. El capitalista de Turgot era un emprendedor-capitalista, que soportaba los riesgos de la incertidumbre del mercado.

Nicolas Baudeau (1771) fue el primero en sugerir la función del emprendedor como innovador y, por lo tanto, introdujo los conceptos de invención e innovación en el debate sobre el espíritu empresarial. De igual forma, enfatizó que el emprendedor tiene la

capacidad de procesar el conocimiento y la información, lo que lo convierte en un agente económico vivo y activo.

1.4.2 Periodo económico neoclásico temprano y su relación con el emprendimiento

Los conceptos de emprendimiento que surgieron desde finales del siglo XIX hasta el primer cuarto del XX, se encuentran en el periodo neoclásico temprano. En este periodo Alfred Marshall desempeñó un rol preponderante en la estructuración del pensamiento económico del emprendimiento, debido a que introdujo en el análisis del pensamiento económico inglés el concepto de emprendedor.

Marshall (1890) argumentó que el emprendedor es el encargado de dirigir la producción de bienes para que se garantice su efectividad y puedan contribuir a la satisfacción de las necesidades humanas. Para tal efecto, debe asumir los riesgos u operar en condiciones de incertidumbre, buscar y disponer de los factores de producción (capital humano y físico), necesarios para la producción, crear y coordinar el plan de gestión de la empresa.

De acuerdo con Cochran (1985), la definición de emprendedor de Marshall los enmarca en dos roles, por un lado, como personas altamente calificadas para llevar el proceso de producción industrializada y, por otro lado, surgen como intermediarios entre el que produce los bienes y el consumidor final. Este argumento también es respaldado por Aidis (2003), quien sostiene que Marshall describió que los emprendedores cumplían tres roles, coordinador, innovador e intermediario.

Iniciando el Siglo XX, Hawley (1907) alimentó la discusión sobre lo que es un emprendedor, identificándolo como el propietario de la producción y portador de la incertidumbre. Para Hawley, la empresa más que un medio de producción era una fuente

de motivación. Desde Cantillon hasta Hwaley, el emprendimiento fue reconocido como un factor importante que alentaba la producción. Sin embargo, no se contempló formalmente como un factor de producción para explicar la oferta. De igual forma, los primeros economistas neoclásicos consideraron el emprendimiento en el contexto del equilibrio estacionario, pero ninguno de ellos lo reconoció como una fuerza en el desarrollo económico.

La situación antes mencionada cambió a partir de los planteamientos de Schumpeter (1912/1934) quien sitúa a las personas y, en particular al emprendedor innovador, en el centro del proceso de producción y como responsable del desarrollo económico. Según Schumpeter, el desarrollo económico es un proceso que debe ser promovido de forma deliberada y activamente por algún agente dentro del sistema. Este agente es el emprendedor, quien además es el responsable de proporcionar liderazgo económico, con su capacidad de cambiar las condiciones iniciales, a través de la destrucción creativa. La teoría schumpeteriana se ampliará en el capítulo 2.

Frank Knight (1921) describió a los emprendedores como un grupo de personas con disposición a asumir riesgos y, por ende, dispuestos a trabajar en condiciones de incertidumbre. Además, para este economista, la existencia de emprendedores depende de tres factores: habilidad, voluntad y poder. De igual forma resaltó, la importancia de los factores psicológicos, sociales y económicos determinantes del emprendimiento.

Edgeworth (1925) consideró al emprendedor como coordinador, encargado de combinar los factores de producción y como intermediario, conectando mercados de productos y factores. Aunque Edgeworth no desarrolló completamente una teoría del emprendimiento, a diferencia de otros economistas neoclásicos, se negó a eliminar los

supuestos de la importancia del emprendimiento en su modelo explicativo del crecimiento económico.

1.4.3 Periodo económico neoclásico maduro y su relación con emprendimiento

Este periodo transcurre desde el primer cuarto del siglo XX hasta finales de la década de los sesenta de ese mismo siglo. En este lapso, Maurice Dobb (1925) identificó al emprendedor como un agente que realiza innovaciones y, es el responsable del desarrollo económico. Por lo tanto, consideró al emprendedor como la fuerza que impulsa el capitalismo. Argumentando que no es necesario que el emprendedor sea dueño de capital, administrador o que sea portador de incertidumbre. Para Dobb, el espíritu empresarial es algo esencialmente activo y creativo y, en ese sentido, el emprendedor desempeña un papel central en el proceso del mercado capitalista.

Tuttle (1927) en comparación con otros teóricos del emprendimiento, aplicó una definición muy estricta de emprendimiento, donde el emprendedor estaba representado por los dueños de empresas que trabajaban en un entorno con mucha incertidumbre.

Hayek (1948) de la Escuela Austriaca, en lugar de analizar las razones que motivan a una persona para convertirse en un emprendedor, se centró en estudiar la importancia del acceso a la información y el conocimiento como elementos claves en la toma de decisiones empresariales. De igual forma, trató de comprender cómo las personas coordinan con éxito sus acciones involucradas en la compleja división del trabajo, con sólo el conocimiento local e idiosincrásico. El elemento clave de su pensamiento sobre el proceso de aprendizaje, fue el problema de la división del conocimiento, es decir, se interesó por analizar la forma como se distribuye el conocimiento a través de diferentes agentes económicos.

Von Mises (1966) de la Escuela Austriaca, definió al emprendedor como el agente económico que aplica la razón a los cambios que se producen en el mercado. De acuerdo con Cherukra y Manalel (2011), esta conceptualización del emprendimiento es inclusiva, porque comprende toda acción en la economía de mercado, que es humana. Mises (1966), consideró las acciones que realizan los emprendedores como una cualidad especial del hombre para transformar la materia prima de la sensación en percepción y luego en una imagen de la realidad. Es este poder de intelecto del hombre, el que proporciona la facultad de ver más en el mundo.

Leibenstein (1968) diferencia dos tipos de emprendimiento, el de rutina que está asociado con la función de gestión de una empresa, y el emprendimiento, que es de tipo schumpeteriano. Identificó que los emprendedores son los responsables de cubrir los vacíos en la función de producción del crecimiento económico, que los factores de producción tradicionales no pueden explicar.

Asimismo, Leibenstein sostiene que la existencia de emprendedores se rige por la disponibilidad de insumos y un estado motivacional adecuado. De igual forma, para este pensador el criterio de inversión afecta la oferta de nuevos emprendimientos. En ese sentido, algunos emprendedores realizan inversiones, que les pueden significar poca rentabilidad económica, sin embargo, continúan con la empresa porque su principal motivación se encuentra orientada a explotar su capacidad creativa e innovadora.

1.4.4 Concepto moderno de la era neoclásica del emprendimiento

Shackle (1970) de la Escuela Austriaca, sostiene que las decisiones del emprendedor no están motivadas por el conocimiento, sino por la incertidumbre generada por el efecto tiempo, es decir, no saber con certeza que ocurrirá en el futuro. Aunque fue discípulo de Hayek, concebía la naturaleza del emprendimiento similar al pensamiento de Schumpeter.

Krizer (1973) de la Escuela Austriaca, sostiene que el emprendedor tiene la característica de detectar oportunidades que otras personas no pueden ver. Rechazó la teoría del equilibrio general, argumentando que la economía está en un estado de constante desequilibrio, debido a las fluctuaciones de las fuerzas del mercado. De igual forma, sostiene que los agentes económicos, en todos los casos, carecen de la información completa para la toma de decisiones de mercado. Por lo tanto, el estado de alerta empresarial es una actitud de receptividad a las oportunidades disponibles, pero que no habían sido percibidas.

Según Kirzner (1973), el estado de alerta permanente de los emprendedores, en búsqueda de oportunidades, es el que permite anticipar la futura demanda de bienes y servicios en una economía, y, a partir de ese conocimiento le corresponde gestionar los medios y el proceso de producción para que satisfaga la demanda.

Schultz (1975) de la Escuela Austriaca, argumenta que los desequilibrios de mercado pueden ser revertidos por los emprendedores. En el desequilibrio, la actuación de los agentes es desordenada, por lo que es posible reasignar los recursos y, la coordinación de la reasignación eficiente de los recursos es competencia de los emprendedores.

Casson (1982) define a los emprendedores como aquellas personas que tienen las habilidades necesarias para decidir qué hacer con los recursos escasos. De igual forma, argumenta que la habilidad de operar bajo condiciones de incertidumbre le permite al emprendedor percibir ganancias o rentabilidad, que lo motivan a coordinar la oferta y la demanda.

Drucker (1985) sostiene que el emprendimiento es una práctica basada en el conocimiento. Por lo tanto, el conocimiento constituye el medio para que las personas

puedan adquirir y desarrollar habilidades para crear e innovar, así como para gestionar una empresa.

Baumol (1990, 1993, 1996) argumenta que el emprendedor tiene dos funciones, como innovador y como gerente. Además, sostiene que los empresarios no aparecen y desaparecen, sin embargo, la cantidad de emprendedores productivos cambia en función de los arreglos institucionales. El emprendimiento productivo es aquel que genera un impacto positivo a nivel individual y social. En el capítulo 4 se amplía el pensamiento de Baumol respecto al emprendimiento.

Por último, Shane y Venkataraman (2000) indican que el emprendimiento implica el estudio de fuentes de oportunidades; los procesos de descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades; y el conjunto de individuos que los descubren, evalúan y explotan.

1.5 Visión del emprendimiento desde la perspectiva filosófica

La filosofía personal del emprendedor proporciona el marco normativo para la acción (Zutshi, 2009), debido que guía la exploración que conduce a oportunidades, las cuales pueden ser explotadas dependiendo de las capacidades intelectuales y las habilidades perceptivas y cognitivas.

La filosofía personal de un emprendedor y el motivo para materializar las oportunidades, se descubren en las imperfecciones del mercado (Casson, 1982; Kirzner, 1973), las innovaciones (Schumpeter, 1912/1934) o invenciones (Shackle, 1970). De igual forma, la decisión de crear una nueva empresa para explotar oportunidades depende de los condicionantes institucionales, formales e informales, a los que se enfrenta un

potencial emprendedor. Zutshi (2009), sostiene que la visión filosófica del emprendimiento puede ser explicada a través de la filosofía personal, el Materialismo filosófico y el pragmatismo.

1.5.1 Filosofía Personal

Simon (1985) sostiene que mientras que un científico se preocupa por lo que es, el emprendedor se orienta por la conciencia o los valores normativos para determinar cómo deben ser las cosas. De igual forma, cada persona tiene una filosofía de vida que orienta su actuar. Entre las acciones que realiza cada persona se encuentra la exploración, como mecanismo para el desarrollo de la inteligencia personal. Por lo tanto, la exploración es la principal característica que define a los emprendedores, porque tienen la capacidad de detectar oportunidades donde convencionalmente las personas comunes no las ven.

De igual forma, una de las principales razones de la exploración es la búsqueda de la felicidad. En ese sentido, para los filósofos liberales, la libertad es esencial para la felicidad. De acuerdo con Mill (1991), "la única libertad que vale la pena tener es el derecho a perseguir el interés propio en nuestro propio camino" (p.137). La libertad facilita la espontaneidad y la creatividad, cualidades de los emprendedores.

1.5.2 El Materialismo Filosófico

En el ámbito de las teorías económicas, existe una creencia generalizada de que los emprendedores tienen como fin principal la obtención de ganancias materiales (Shane, 2003). Como se analizó previamente, varios pensadores económicos han considerado que los emprendedores son buscadores de desequilibrios en los mercados y que tienen las capacidades necesarias para identificar asimetrías, agujeros y oportunidades estructurales

a medida que utilizan sus redes sociales y políticas para obtener ventajas posicionales y ganancias extraordinarias (Kirzner, 1973; Schultz, 1975; Zutshi, 2009).

1.5.3 La visión pragmática

Los artistas creativos a menudo se enfrentan a un equilibrio entre el tiempo dedicado a hacer arte y el que se gasta generando ingresos. En la búsqueda del equilibrio entre lograr la rentabilidad frente a satisfacer las ambiciones personales, los emprendedores tienen que tomar decisiones difíciles entre la creación de oportunidades y la explotación de oportunidades. Existen estudios que indican que los empresarios que crean nuevas formas o innovaciones no siempre obtienen beneficios (Caves, 2000).

La innovación se produce cuando el mundo externo afecta al pensamiento de tal forma que, se generan dudas respecto a cómo cambiar la realidad. Desde el punto de vista pragmático, un emprendedor es un solucionador de problemas; la duda crea la necesidad de actuar y es la causa de la innovación. El emprendedor como innovador actúa cuando es cuestionado por las condiciones externas: colegas, competidores, clientes, proveedores, reguladores, etc. La satisfacción personal se deriva del proceso de creación y logro del objetivo y no de las recompensas materiales (Shepherd et al., 2007).

1.6 Visión del emprendimiento desde la perspectiva Sociológica

La teoría sociológica es una de las principales teorías del emprendimiento, el análisis de la empresa, desde esta perspectiva, se centra en el contexto social. De acuerdo con Reynolds (1992), es posible identificar al emprendimiento a través del análisis de cuatro contextos sociales: el primer contexto son las redes sociales, donde la atención está centrada en la creación de redes y vínculos que promuevan la confianza; el segundo

contexto es el de la etapa del curso de la vida, que consiste en analizar las situaciones de la vida y las características de las personas que han decidido convertirse en emprendedores; el tercer contexto es la identificación étnica, en el que se cree que los condicionantes sociales son uno de los factores que indican en alto grado en la decisión de una persona para convertirse en emprendedor; el cuarto contexto es la ecología de la población, en el que se analizan los factores ambientales, como determinantes de la supervivencia de las empresas.

De igual forma, de acuerdo con Cherukra y Manalel (2011) el estudio del emprendimiento desde la perspectiva sociológica se puede clasificar principalmente en dos enfoques, la marginalidad social y los enfoques evolutivos. Sin embargo, es importante resaltar inicialmente los aportes de Weber (1930) y Jenks (1949).

Weber (1930) analizó por primera vez la religión y su impacto en la cultura emprendedora en economías occidentales. Teorizó que los emprendedores con antecedentes sociales, como los protestantes, fueron influenciados por la creencia religiosa. Asimismo, resalta la bondad del trabajo y, en particular, el trabajo individual se considera la llamada, como una interpretación del concepto de vocación. En ese sentido, los beneficios económicos son consideradas como las bendiciones de Dios.

De igual forma, Weber (1930) diferenció al emprendedor capitalista respecto al análisis realizado del mismo por sus predecesores. El emprendedor capitalista, está en una constante búsqueda racional y sistemática del beneficio económico, para lo cual realiza cálculos basados en criterios económicos. Asimismo, sostuvo que la racionalidad instrumental hace que el emprendedor capitalista sea diferente.

Jenks (1949) creó la teoría de los roles empresariales en la sociedad. Definió los roles como patrones de acción probables de contextos sociales, los cuales son aprendidos por

individuos durante las experiencias de la infancia. Además, identificó cuatro roles: primero, la percepción del agente de la expectativa que otros individuos tienen de él o ella durante el proceso de interacción social; segundo, aprender por recompensa o castigo sobre las acciones realizadas; tercero, la adaptación de los modelos a seguir y; cuarto, el reconocimiento de los roles socialmente disponibles para nuevas combinaciones, que ofrece un margen para la diversidad y el cambio entre los roles personales y sociales.

1.6.1 Marginalidad social

Sombart (1911) analizó que los grupos marginales y minoritarios son más propensos a la innovación y el emprendimiento. La no aceptación en las sociedades en las que viven permite a las personas en esa situación, evitar los valores tradicionales y las normas que regulan el comportamiento económico, generando un proceso de constante cambio que impacta positivamente en la economía. Al respecto, Hoselitz (1963) y Young (1971) proporcionaron una base teórica que se demostró empíricamente en las décadas de los ochenta y los noventa.

Hoselitz (1951) afirma que las características más importantes de un emprendedor son sus habilidades gerenciales y de liderazgo. De igual forma, en el análisis de los países en desarrollo, identificó tres tipos de liderazgo en el ámbito empresarial: el del prestamista de capital con fines comerciales, el de tipo gerencial y el liderazgo del emprendedor. Los líderes emprendedores, son personas con orientación a la producción. Hoselitz, sugiere que un método natural para el desarrollo del espíritu empresarial es permitir la maduración y el desarrollo espontáneo de las personalidades.

De igual forma, para Hoselitz la orientación de los emprendedores hacia la innovación y la productividad es el resultado de instituciones sociales que favorecen la creación de empresas. Este pensador también sugiere que, el espíritu empresarial puede desarrollarse

en una sociedad cuando su cultura permite una variedad de opciones y oportunidades para ser productivo y donde los procesos sociales no son rígidos, lo que fomenta el desarrollo de personalidades interesadas en la creación de empresas.

Young (1971) se refirió a la solidaridad grupal reactiva cuando: 1) un grupo experimenta un reconocimiento de estatus bajo, 2) existe negación al acceso a redes sociales importantes y, 3) posee una mayor gama de recursos institucionales que otros grupos de la sociedad en el mismo nivel del sistema.

1.6.2 Enfoques evolutivos

Hannan y Freeman (1977) dieron a conocer el enfoque evolutivo conocido como: Ecología de la Población, centrado en la presencia, características y cambios en una población de organizaciones, en un contexto ecológico proporcionado por la sociedad anfitriona. La investigación se centró en integrar los resultados del emprendimiento y el proceso que condujeron a estos resultados, es decir, analiza el contexto social en el que se produce el emprendimiento

Thornton (1999) utilizó la ecología de la población para obtener un entendimiento sobre el emprendimiento como clase social o grupo. Define el emprendimiento como la creación de nuevas organizaciones que se produce como un proceso dependiente del contexto, social y económico.

Stam (2010) se centró en individuos en lugar de grupos. El análisis evolutivo e institucional, se combinó con la geografía temporal derivada de la geografía económica. Además de la personalidad emprendedora y la creación de la organización, examinó el emprendimiento como un fenómeno contextual. Esto le permitió percibir a los

emprendedores como individuos que actúan dentro de cierto contexto social y físico, viviendo en ciertos momentos y lugares concretos.

1.7 Visión del emprendimiento desde la perspectiva Psicológica

De acuerdo con Simpeh (2011) las teorías psicológicas que estudian el emprendimiento hacen énfasis en las características personales que definen el emprendedor, los cuales pueden ser explicados a través de la teoría de rasgos de personalidad, de la que se deriva el locus de control, y la teoría de necesidad de logro, que se explican a continuación.

1.7.1 Teoría de rasgos de personalidad

Los rasgos de personalidad se definen como las cualidades estables que una persona muestra ante la mayoría de las situaciones (Coon & Mitterer, 2008). En los rasgos de la personalidad, hay características o rasgos perdurables que pueden convertir a una persona en emprendedor. Algunas de las características que permiten identificar a los emprendedores son, que tienden a explotar las oportunidades que detectan, son innovadores, con habilidades para la gestión de empresas, son optimistas, con alta resistencia emocional, con bastante energía mental, trabajan más horas que el promedio, son perseverantes, les gusta sobresalir por encima de los demás y ganar siempre, no les gusta el status quo, son de naturaleza transformadora, se consideran estudiantes permanentes, utilizan el fracaso como un aprendizaje para volver a intentarlo, creen que por sus actitudes y aptitudes pueden marcar la diferencia, son íntegros y visionarios.

1.7.1.1. Locus de control

El Locus de Control, se relaciona con la percepción de un individuo sobre las principales causas subyacentes de los acontecimientos en su vida (Rotter, 1966). El Locus de Control también puede ser entendido, como un lugar de orientación de control, o como una creencia sobre si los resultados de acciones de cada persona están supeditados a lo que desean internamente o a eventos externos. En este contexto, el éxito del emprendedor proviene de sus propias habilidades y también del apoyo desde fuera. El primero se conoce como locus de control interno y el segundo se conoce como locus de control externo.

De acuerdo con Rotter (1966), los individuos con un locus de control interno creen que son capaces de controlar los eventos de la vida, y los individuos con un locus de control externo creen que los eventos de la vida son el resultado de factores externos, como el azar, la suerte o el destino. Resultados de estudios empíricos, concluyen que el locus de control interno es una característica de los emprendedores (Chye Koh, 1996; Robinson, David V. Stimpson, Jonathan C. Huefner, & H. Keith Hunt, 1991). El locus de control interno se relaciona positivamente con: el deseo de ser emprendedor (Bonnett & Furnham, 1991), ser dueño de una empresa (Rauch & Frese, 2000), ser innovador, competitivo, autónomo (Utsch, Rauch, Rothfuß, & Frese, 1999) y, ser propenso a asumir riesgos (Begley & Boyd, 1987).

1.7.2 Teoría de la necesidad de logros

La teoría de la necesidad de logros propuesta McClelland (1961), indica que las personas y, en particular los emprendedores, sienten la necesidad de tener éxito o sobresalir, lo que impulsa a estos últimos a emprender. La motivación por el logro puede

ser el principal factor Psicológico que se encuentra positivamente relacionado con el emprendimiento.

McClelland (1961) sostuvo que las explicaciones lógico-rationales del emprendimiento propuestas por los economistas eran inadecuadas. Por lo tanto, sugiere que es necesario comprender la naturaleza del empresario, es decir, las razones que motivaron que un individuo iniciara una nueva empresa. Asimismo, resalta la importancia de conocer los métodos psicológicos y sociológicos, basados en el empirismo, que más adecuados para estudiar el espíritu empresarial.

A lo largo de las décadas ha habido un crecimiento exponencial de la investigación empírica en el emprendimiento y la confusión todavía prevalece (Simpeh 2011). Si bien los estudios empíricos han enriquecido la disciplina, los intentos de descubrir, los rasgos, las características de la personalidad, las intenciones y las motivaciones de los fundadores de grandes y pequeñas empresas, en comparación con los gerentes, no han tenido éxito y, aún persiste una brecha en lo que respecta a la definición de emprendedor.

Además de los aportes realizados por Rotter y McClelland, existen otros autores como Hagen y de Vries que enriquecieron el debate sobre el análisis del comportamiento de los emprendedores y sus características. De igual forma, desde la perspectiva Psicológica se identifican dos enfoques adicionales: el situacional y de construcción social, que analizan al emprendimiento. A continuación, se presenta una descripción de los aportes de los autores y enfoque mencionados.

Hagen (1962) concibió al emprendedor como una persona interesada en resolver problemas prácticos y técnicos, impulsada por la necesidad de logro. Los emprendedores tienen una personalidad que se enfrenta constantemente a sus extremos, es decir, en un extremo está la capacidad de innovación y en el otro la personalidad autoritaria y no

creativa. La personalidad creativa es el resultado de un proceso histórico que puede repasar varias generaciones empresariales. De igual forma, Hagen sostiene que el fenómeno del emprendimiento ocurre mayoritariamente en grupos étnicos o religiosos minoritarios.

de Vries (1977), fue el creador del Modelo Psicodinámico consistente en un análisis de la psique del emprendedor, que le permitió proponer una conceptualización de la personalidad emprendedora y su origen. De igual forma, reconoció que no hay un solo tipo de emprendedor y trató de entender al emprendedor cercano a la visión schumpeteriana. De Vries considera al emprendedor como atormentado, asustado por las experiencias de la primera infancia, un solitario, aislado de su contexto, inadaptado desplazado en su propio entorno, un hombre marginal. Por lo tanto, el emprendedor traduce su ira, ansiedad y rebeldía en una actividad innovadora.

1.7.3 Enfoque situacional

La insatisfacción con las construcciones psicológicas y sociológicas al explicar al emprendedor llevó a la aparición del enfoque situacional, que es explicado principalmente por los siguientes autores:

Glade (1967) propone un cambio en el enfoque de estudio del emprendedor, el cuál debe incluir aspectos relacionados con las oportunidades empresariales, incluyendo condiciones económicas, sociales, tecnológicas y políticas, debido a que el contexto en el que se materializan estos factores va cambiando con el tiempo, ofreciendo nuevas oportunidades que algunas personas aprovechan y otras no.

Greenfield y Strickon (1981) desarrollaron una nueva teoría basada en el aprendizaje por hacer. El individuo no obtiene resultados exitosos de algunas alternativas debido a la

falta de información o juzga mal la situación. Al omitir selecciones incorrectas y probar nuevas selecciones, el agente económico alcanza sus metas. Para entender la importancia de la interacción y la comunicación, Greenfield y Strickon introducen el término "símbolos". Los símbolos reúnen a las comunidades, constituyen la noción común a los agentes que participan en la comunidad y, la capacidad simbólica es el lenguaje que ayuda al agente a comprender los eventos y situaciones que no ha experimentado directamente.

Gartner (1988) desarrolló una nueva disciplina de pensamiento sobre la base de que las diferencias entre los emprendedores y sus empresas son más que las diferencias entre empresarios y no empresarios. Los emprendedores se clasifican por grupos que comparten características similares. De igual forma, clasificó las variables del emprendimiento en un marco definido de cuatro dimensiones: individual, organizacional, medio ambiente y proceso.

1.7.4 Construcción Social

Un intento muy reciente de explorar la interfaz entre el individuo y el contexto es la investigación hacia la construcción social. Tiene 2 raíces disciplinarias principales: la psicología social y la sociología, preocupadas por cómo el individuo y los grupos, crean su realidad y la hacen sentir, en el proceso de construir la personalidad de los individuos (Cherukara & Manalel, 2011). Sobre esta base, varios estudiosos han intentado explorar la construcción de personalidad emprendedora como Bouchikki (1993), Chell (2000) y Fuller (2002).

Chell (2000) sostiene que lo que distingue a los empresarios de los no empresarios es su motivación para la creación de riqueza y la acumulación de capital, así como su capacidad para reconocer las oportunidades. En este contexto se reconoce fácilmente la

orientación futura de las acciones empresariales, debido a que los emprendedores conciben un futuro e intentan realizarlo.

La solución social construccionista se preocupa por cómo los individuos crean su realidad y le dan sentido. El emprendedor emerge como un agente económico activo y crea su propia realidad. El emprendedor es al mismo tiempo el motor del proceso empresarial dentro de una realidad que establece límites a las posibilidades de elección y acción.

1.8 Visión del emprendimiento desde la perspectiva del nuevo institucionalismo económico

En la sección 1.4. de este capítulo, se analizó la relación del emprendimiento con las teorías económicas siguiendo las etapas propuestas por Aidis (2003). Sin embargo, teniendo en cuenta el dinamismo y la cantidad de literatura que se ha generado desde la década de los noventa, orientada a determinar la relación que existe con el emprendimiento y las instituciones, principalmente desde la perspectiva del Nuevo Institucionalismo Económico (NEI), se consideró importante analizar esta relación en esta sección.

De acuerdo con Urbano et al (2018) existe una corriente emergente de investigación que está entregando evidencias sobre los factores institucionales que configuran la actividad empresarial y su efecto sobre el crecimiento económico. La revisión de la literatura, realizada por estos autores, en el periodo comprendido entre 1992 y 2016, revela que las instituciones podrían estar relacionadas con el crecimiento económico a través del emprendimiento.

El uso de la nueva teoría económica institucional es útil para comprender cómo se origina el emprendimiento y sus consecuencias en la economía. Desde una perspectiva general, el enfoque institucional argumenta que, tanto el entorno legal como el sociocultural, determinan la decisión del individuo de iniciar un negocio (Bradley & Klein, 2016; Bruton, Ahlstrom, & Li, 2010; Thornton, Ribeiro-Soriano, & Urbano, 2011).

Los estudios que utilizan el enfoque institucional orientan sus análisis de acuerdo con la definición adoptada de instituciones formales e informales. En ese sentido, se observa que, desde la teoría de contratos, se ofrece un marco para comprender el proceso de creación de las normas y sus posibles efectos en el emprendimiento. En la práctica, se ha utilizado este enfoque para explicar cómo se materializa el espíritu empresarial, a través de la creación de una empresa y el impacto de las normas en el desarrollo y sostenimiento de las empresas en el mercado a través del tiempo (Anokhin & Schulze, 2009; Bruno, Bychkova, & Estrin, 2013; Calcagno & Sobel, 2014; Klapper, Laeven, & Rajan, 2006; Praag & Ophem, 1995; Román, Congregado, & Millán, 2011; van Stel, Storey, & Thurik, 2007).

De igual forma, existen estudios que relacionan el emprendimiento con las instituciones a partir de: la teoría de la elección ocupacional que analiza, desde la microeconomía, las razones que motivan a las personas para convertirse en emprendedores (Gohmann, 2012; Malchow-Møller, Markusen, & Skaksen, 2010); la economía geográfica (Freire-Gibb & Nielsen, 2014); la perspectiva de la insatisfacción (Uhlener & Thurik, 2007); la teoría del emprendimiento productivo e improductivo, propuesta por Baumol (1990) y; la visión basada en recursos (Guerrero & Urbano, 2012; Guerrero, Urbano, Cunningham, & Organ, 2014; Rodríguez Gutiérrez, Fuentes Fuentes, & Rodríguez Ariza, 2014).

El enfoque institucional propuesto por North (1990, 2005), ha sido el de mayor relevancia para analizar la relación entre emprendimiento y las instituciones. En el Anexo 1, se presenta un resumen de los artículos revisados que han estudiado los condicionantes institucionales tanto formales como informales y, su relación con el emprendimiento.

North (1990) propuso un marco para comprender cómo las personas toman decisiones, entre las que se encuentran la creación de empresas, basadas en instituciones formales e informales. Según este autor, las instituciones formales que inciden en el emprendimiento son, entre otras, la estructura política, la existencia de leyes (que reconozcan que las personas tienen derecho a la propiedad privada y a realizar contratos), así como, los procedimientos y normas necesarias para la creación de empresas, que permiten reducir los costos de transacción. De acuerdo Djankov et al. (2002), las instituciones formales facilitan que los mercados puedan operar de forma más eficiente, al eliminar algunas de sus imperfecciones. Asimismo, teniendo en cuenta que las instituciones formales se encuentran en constante cambio, incluso en el corto plazo, pueden facilitar o impedir que las personas decidan crear empresas.

Por su parte, las instituciones informales, para North (2005), están compuestas por la cultura, las normas sociales, la dimensión cognitiva y los sistemas de creencias. A diferencia de las instituciones formales, las informales tienden a ser constantes en el tiempo, lo que permite reducir los niveles de incertidumbre respecto a la creación de una empresa.

Gnyawali y Fogel (1994) basándose en el NIE, sugieren que el emprendimiento se incrementa en la medida que exista un entorno adecuado. En ese sentido, las políticas públicas y procedimientos para crear una empresa, las aptitudes y actitudes empresariales, la condición socioeconómica y el soporte financiero y no financiero inciden en cada etapa

del proceso empresarial, es decir, desde la detección de la oportunidad hasta la creación de una empresa. De igual forma, existen evidencias empíricas de que el emprendimiento se ve afectado en todas sus etapas por los condicionantes institucionales formales e informales (Bjornskov & Foss, 2016; Scott, 2009)

1.9 Visión del emprendimiento desde una perspectiva crítica

El emprendimiento es un fenómeno muy diverso que requiere divergencia y multiplicidad de análisis para su comprensión, la mayoría de las investigaciones sobre este tema siguen siendo de naturaleza funcionalista (Verduijn 2014). De igual forma, en la mayoría de las teorías sobre el emprendimiento se introduce el supuesto normativo de que esta actividad humana genera impactos positivos a nivel individual y colectivo. Por lo tanto, se infiere que entre más emprendedores existan el bienestar general se incrementa.

Como se ha observado en las secciones anteriores de este capítulo el emprendimiento como objeto de estudio, no ha sido olvidado en los últimos dos siglos. Essers et. al (2017), sostiene que, desde la visión de la perspectiva crítica, el emprendimiento como actividad económica deseable y percibida incuestionablemente positiva, oculta cuestiones importantes relacionadas con la identidad, fenomenología, ideología y relaciones de poder. No obstante, pocos estudios se han orientado a tener en cuenta los aspectos negativos, las contradicciones, paradojas, ambigüedades y tensiones propias del espíritu empresarial.

La perspectiva crítica del emprendimiento surge como un mecanismo que permita abordar el análisis sobre cómo las teorías relacionadas con este fenómeno han tendido a

privilegiar ciertas formas de acción económica, que tienden a privilegiar a unas personas sobre otras. Por lo tanto, este enfoque explora cómo los factores políticos y socioculturales influyen en los procesos, las identidades y las actividades empresariales. Asimismo, amplía los horizontes de la investigación sobre el espíritu empresarial, al resaltar las nuevas críticas y contextos que desafían las ortodoxias neoliberales.

De igual forma, este enfoque intenta mostrar evidencias sobre cómo, a través de la manipulación política, se presenta al emprendimiento como la salvación al desarrollo (Armstrong, 2005); asimismo, busca evidenciar las conexiones entre las representaciones políticas y conceptuales del espíritu empresarial para mostrar lo que es cínico y siniestro detrás de todo lo bueno que puede parecer esta actividad humana y, cómo se ha tendido a mistificar al emprendedor, a través de conceptualizaciones del arquetípico empresario masculino blanco (Jones & Spicer, 2009) .

Los análisis realizados al espíritu empresarial desde la perspectiva crítica, surgen como mecanismo de sensibilización para que desaparezcan los elementos discriminadores del emprendimiento, asociados a que es una actividad exclusiva de un grupo de personas y se busque su universalización como mecanismo que pueda favorecer a la superación de las relaciones existentes de explotación, dominación y opresión, debido a que el espíritu empresarial no solo genera nuevas empresas, productos y servicios, sino también nuevas oportunidades para formas más liberadoras de existencia individual y colectiva.

1.10 Conclusiones

En el presente capítulo se evidencia que el emprendimiento, como actividad humana que genera un impacto a nivel individual y colectivo, no es fácil de comprender desde una sola perspectiva o área del conocimiento, debido a que involucra aspectos económicos, comportamentales y sociales. Lo que ha generado que, históricamente, su conceptualización cambie en función de la escuela de pensamiento que lo aborde y, de las condiciones sociales que determinan los procesos de producción distribución y consumo de bienes y servicios en un país o espacio geográfico.

De acuerdo con lo anterior, al hacer una revisión histórica y por diferentes áreas del pensamiento, se puede observar que, en el siglo XVIII, Cantillon, le asignó un nuevo rol a la palabra emprender, que hasta el momento se usaba para asociar a aquellas personas dedicadas a la construcción de infraestructuras físicas o que adelantaban campañas militares para conquistar nuevos territorios y catalogó a los emprendedores, como agentes económicos. En ese sentido, los emprendedores ya no solo creaban edificios, sino cualquier objeto que se pudiese comercializar en el mercado y, las campañas que emprendían no eran para conseguir nuevos territorios a la corona correspondiente, sino para ganar espacio en los mercados a través de la explotación de oportunidades que otros no veían, asumiendo riesgos que luego se compensarían con ganancias económicas extraordinarias.

Aunque no existe una definición universalmente aceptada sobre lo que es el emprendimiento, el análisis realizado permite concluir que hay elementos comunes en todas las teorías y definiciones al respecto, y están asociados a que, para ser emprendedor, es necesario que las personas tengan la actitud necesaria y a las aptitudes que le permitan generar un beneficio por la explotación de una oportunidad de negocio.

Como se describe en el capítulo 4, de este estudio, para que una persona haga y sea lo que quiere no depende solo de sus deseos, conocimientos y habilidades, sino de un contexto social y del reconocimiento de unas libertades y derechos que le permitan cumplir con sus objetivos. En ese sentido, se observa la importancia de analizar la relación bidireccional que puede existir entre el emprendimiento y el desarrollo humano, porque para lograr el desarrollo humano es fundamental el hacer de los emprendedores y, a su vez, para que un emprendedor haga es necesario que tenga acceso real a lo que Amartya Sen llama: las libertades instrumentales básicas, las cuales procuran que las personas tengan la posibilidad no solo de sobrevivir sino de llevar la vida que realmente desean.

CAPÍTULO 2. TEORÍAS DEL DESARROLLO: EVOLUCIÓN Y TENDENCIAS ACTUALES

2.1 Introducción

En este capítulo, se realiza un análisis general de las teorías del desarrollo. La primera definición formal del desarrollo estuvo orientada, principalmente, en buscar los mecanismos para que los países `pobres`, logaran una senda de crecimiento económico sostenido, debido a que de esta manera se podría alcanzar el progreso social, como ocurrió en las economías occidentales. Aunque las primeras teorías del desarrollo económico surgieron después de la segunda guerra mundial, es importante resaltar que los principales exponentes de la economía clásica, sin nombrar textualmente el término desarrollo, estuvieron orientados en buscar el mismo objetivo, es decir, encontrar las causas del crecimiento económico y los mecanismos para que fuese constante en el tiempo.

De acuerdo con lo anterior, el presente capítulo inicia con los antecedentes del desarrollo, haciendo énfasis en algunos postulados de los economistas clásicos, así como de pensadores que elaboraron sus teorías económicas orientadoras del desarrollo antes de la segunda mitad del siglo XX, como es el caso de Schumpeter y Keynes.

Posteriormente, se realiza una descripción de las principales teorías sobre el desarrollo que se promulgaron desde la década de los cincuenta, es decir, las teorías clásicas del desarrollo, seguido de los modelos contemporáneos del desarrollo y subdesarrollo. De igual forma, se presenta la visión de la perspectiva crítica del desarrollo y, por último, las

conclusiones. Vale la pena anotar, que para la escritura de este capítulo se tomó como guía de referencia el análisis sobre la evolución de las teorías del desarrollo realizado por Todaro y Smith (2015), autores ampliamente reconocidos y citados por los académicos que realizan estudios relacionados con el desarrollo.

2.2 Antecedentes del desarrollo

La definición de desarrollo, desde el punto de vista social, ha sido objeto de múltiples debates a través del tiempo, y es considerado un concepto en constante evolución. Sin embargo, existe un consenso entre los académicos de las diferentes teorías del desarrollo en que este término comenzó a usarse formalmente a finales de la segunda guerra mundial (Todaro & Smith, 2015), con el propósito de analizar y encontrar mecanismos que favorecieran, entre otros factores, la riqueza, prosperidad, progreso social y el crecimiento económico de los países.

No obstante lo anterior, desde el surgimiento de las primeras escuelas de pensamiento económico existió el interés por determinar el origen de la riqueza y los mecanismos para que se lograra el progreso social. En ese sentido, es importante reconocer los aportes que realizaron los pensadores económicos clásicos (Adam Smith, David Ricardo, Thomas Robert Malthus, Jean Baptiste Say, Karl Marx), quienes sin describir explícitamente la palabra desarrollo, en el contexto en el que se encontraban, elaboraron un marco general de pensamiento que ofrecía soluciones para lograr el bienestar de la sociedad.

De igual forma, mucho antes de los postulados de los pensadores económicos clásicos, existía la preocupación entorno al origen de la riqueza (Hidalgo-Capitan, 2010), como quedó plasmando en el pensamiento del mercantilismo y la acumulación de metales

preciosos, así como en el posterior surgimiento de la Fisiocracia como primera escuela de pensamiento económico con Quesnay (1694-1744) como principal exponente, quien sostuvo que el excedente y el origen de la riqueza provenía del trabajo en la tierra.

Algunos de los postulados de la Fisiocracia fueron usados por Adam Smith, para establecer recomendaciones de política para el progreso de Gran Bretaña, a través de la considerada obra cumbre de la economía clásica “Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”, publicada en 1776, albores de la primera revolución industrial provocada por la invención de la máquina de vapor.

La posterior complementación de la obra de Smith por David Ricardo (1817), así como la preocupación de Say por la dinámica de los mercados, de Malthus por el crecimiento de la población, así como el análisis de Marx sobre las características del sistema capitalista, sus contradicciones y los mecanismos que podrían implementarse para lograr el bienestar de toda la población, entre otros elementos, constituyen la argumentación que permite afirmar que los orígenes de la teoría del desarrollo, se encuentra en el pensamiento económico de los clásicos.

Aunque formalmente los debates sobre el desarrollo empiezan en la década de los cuarenta, como quedó registrado en la declaración conjunta entre Churchill y Roosevelt en 1941, denominada la carta del atlántico, donde se hace una invitación a aunar esfuerzos para incrementar el bienestar de la humanidad. De igual forma, con la firma e implementación del plan Marshall en 1947, para la reconstrucción y recuperación de los países europeos que quedaron devastados por la segunda guerra mundial y; en el discurso inaugural del presidente Truman, en 1949, donde realizó un llamado para la ayuda a los países más pobres a lo que denominó Subdesarrollados.

De igual forma, con el surgimiento formal del concepto de desarrollo, después de la segunda guerra mundial, queda en evidencia el papel protagónico de los Estados Unidos de Norte América en apoyar un cambio a nivel mundial sobre la base del sistema capitalista, donde los estados asumirían un rol intervencionista quitándole un poco de protagonismo a la teoría del libre mercado que, hasta la crisis de 1929, había funcionado para mantener la economía en constante crecimiento (Ray, 2002).

El interés norteamericano por promulgar un cambio en el rol del Estado, orientado a procurar por mayores niveles de bienestar social, obedeció a tres factores fundamentales, la industrialización tardía de algunos países (periféricos o subdesarrollados), la migración masiva del campo a las ciudades y, la implementación del modelo socialista – comunista en la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas, la China y Cuba (Blomstroem & Hettne, 1984; Bustelo Gómez, 1989)

Desde el surgimiento del concepto de desarrollo han existido diferentes visiones que sugieren los pasos que un país debe seguir para alcanzar el bienestar social. Sin embargo, es importante resaltar que en la primera mitad del siglo XX la visión de pensadores como Keynes (1936) marcaron el origen del intervencionismo del Estado en los sistemas de economía capitalista. De igual forma, Schumpeter (1912/1934), estableció una clara diferencia entre el crecimiento y el desarrollo económico. Luego, surgieron los enfoques del desarrollo propiamente dichos, seguidos de la teoría de la modernización, la teoría estructuralista del desarrollo (incluido el estructuralismo latinoamericano), la teoría neoliberal del desarrollo y las teorías alternativas del desarrollo (Blomstroem & Hettne, 1984; Bustelo Gómez, 1989; G. M. Meier, Stiglitz, & Gutiérrez, 2002; G. Meier, Seers, & Mundial, 1986; Ray & Rabasco, 2002)

2.2.1 El desarrollo en el pensamiento Schumpeteriano

Joseph Schumpeter (1883-1950) realizó sus escritos durante la primera mitad del siglo XX, entre los que se destacan *Teoría del Desarrollo Económico*, publicada en 1912, en la que establece su visión del proceso de desarrollo. Otra obra de este autor es *Historia del Análisis Económico*, de 1954, donde analiza el futuro del capitalismo. De igual forma, estableció una diferenciación entre crecimiento y desarrollo donde, por una parte, el crecimiento económico está asociado a la concepción de Smith, es decir, ocurre si el incremento de la renta se encuentra por encima del crecimiento de la población; entre tanto, el desarrollo económico se encuentra asociado a una serie de transformaciones productivas que generan un cambio de un punto de equilibrio a otro en un nivel superior (Schumpeter, 1912/1934).

La teoría del desarrollo de Schumpeter asigna un papel primordial al empresario y las innovaciones introducidas por este en el proceso de desarrollo económico. Según este pensador, el proceso de producción está marcado por una combinación de fuerzas productivas materiales e inmateriales. Las fuerzas productivas materiales, surgen de los factores originales de producción, a saber: tierra mano de obra y capital, mientras que el conjunto inmaterial de fuerzas productivas está condicionado por los hechos técnicos y los hechos de la organización social. Por lo tanto, la tasa de crecimiento de la producción depende de: la tasa de crecimiento de los factores productivos, la tasa de crecimiento de la tecnología y la tasa de crecimiento del entorno sociocultural favorable a la inversión. Además, sostuvo que las alteraciones en el suministro de factores productivos solo pueden provocar una evolución gradual, continua y lenta del sistema económico (Schumpeter, 1912/1934).

Por otro lado, el impacto del cambio tecnológico y social exige un cambio espontáneo y discontinuo en los canales de flujo de salida. Por lo tanto, teniendo en cuenta estos dos tipos de influencias distintas, Schumpeter distinguió dos componentes en la evolución dinámica de la economía: (a) el componente de crecimiento, que produce una evolución gradual, continua y lenta, debido a los cambios en la disponibilidad de factores y; (b) el componente de desarrollo, que provoca un cambio espontáneo y discontinuo en los canales de flujo de salida debido a cambios en el entorno técnico y social (Schumpeter, 1912/1934).

De igual forma, Schumpeter (1912/1934) consideraba que la tierra, como un factor de producción que explica el crecimiento económico, era constante. Por lo tanto, el crecimiento económico cambiaría en función de los efectos en los cambios en la población y del aumento en los bienes del productor. Además, sostiene que no existe ninguna relación a priori entre los cambios en la población y los cambios en el flujo de bienes y servicios. En ese sentido, atribuye la mayor parte de los ahorros y acumulaciones a las ganancias. Sin embargo, los beneficios pueden surgir si se emplean innovaciones como nuevas técnicas de producción o si se introducen nuevos productos. En última instancia, es el cambio en el conocimiento técnico el responsable de cualquier cambio en el stock de bienes de producción, es decir, la tasa de acumulación de capital depende directamente de la tasa de cambio técnico.

Con respecto al desarrollo histórico, Schumpeter se suscribió a la interpretación materialista de la historia de Marx y sostuvo que el estado económico de las personas surge solo de la situación total anterior. Sin embargo, el punto más importante de la teoría de Schumpeter es que la expansión de la producción depende de la historia del desarrollo tecnológico. El proceso de desarrollo económico es sinónimo de cambio técnico discontinuo, es decir, innovaciones. El agente que produce innovaciones es llamado por

Schumpeter como empresario. Así, el empresario se convierte en el actor principal de su modelo (Schumpeter, 1954).

2.2.1.1 Papel del innovador en la teoría del desarrollo schumpeteriana

En el desarrollo económico descrito por Schumpeter, el crédito por las innovaciones y el estallido de la actividad económica recae exclusivamente en el empresario. La innovación consiste en: la creación de un nuevo bien, la introducción de un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, el descubrimiento de una nueva fuente de suministro de materias primas o productos semi manufacturados, o la introducción de una nueva organización en una industria.

En un mundo caracterizado por un alto grado de riesgo e incertidumbre, solo los empresarios con capacidad y audacia excepcionales podrán emprender innovaciones, lanzar empresas y explotar oportunidades con fines de lucro. Sin embargo, estos empresarios no solo se sienten atraídos por las ganancias, sino que también están motivados con el deseo de fundar una dinastía en el mundo de los negocios, el deseo de conquistas en el mundo competitivo o tener la alegría de crear (Schumpeter, 1912/1934). Así, en el análisis schumpeteriano, el papel del empresario es un factor determinante de la tasa de crecimiento económico. En ausencia de emprendedores la tasa de crecimiento está destinada a ser lenta.

De igual forma, la oferta de empresarios depende no solo de la tasa de ganancias, sino también del clima social favorable. Por lo tanto, los emprendedores aparecerán y continuarán solo en una sociedad que los honra, donde se les otorga prestigio y las recompensas o el reconocimiento social que pueden ganar. En resumen, las condiciones o valores sociales en los que deben operar deben ser favorables. La tasa de ganancia es un termómetro infalible del clima favorable para emprender, por lo que cualquier

tendencia a disminuir las ganancias, como el aumento de los impuestos, intensificar los programas de asistencia social, el fortalecimiento del movimiento sindical o las medidas de redistribución del ingreso, deteriorarán el clima para la inversión y, por lo tanto, para el desarrollo económico (Schumpeter, 1912/1934).

2.2.1.2 Ciclo de desarrollo: flujo circular y proceso de destrucción creativa

El punto de partida de Schumpeter respecto al flujo circular es un equilibrio estacionario en el que no hay inversión, el crecimiento de la población se encuentra en una posición de parada y hay pleno empleo (Hidalgo-capitán, 2010). Sin embargo, existen numerosas oportunidades en los negocios que los empresarios explotan rápidamente y se llevan a cabo innovaciones. El éxito de los innovadores originales atrae a muchos otros que los siguen. Por lo que, la actividad económica se incrementa, con el resultado de que los precios y los ingresos monetarios aumentan. Luego, está la inversión imitativa, de la ola económica secundaria superpuesta a la anterior, es decir, la inversión innovadora. Pronto, sigue el proceso de destrucción creativa. El boom da paso a la recesión (Schumpeter, 1912/1934).

La finalización de las innovaciones trae consigo una gran cantidad de bienes que no se pueden comercializar a un precio rentable. Hay quiebras forzadas, porque los bancos se niegan a conceder préstamos. Además, el impago de los préstamos bancarios, ya concedidos, acentúa las fuerzas deflacionarias. Los riesgos empresariales ahuyentan a los futuros empresarios. En este clima desfavorable, la actividad innovadora se detiene. Después de este proceso de ajuste en el que se liquidan las empresas débiles, los empresarios encuentran que las condiciones son nuevamente adecuadas para un nuevo impulso de la actividad empresarial. La actividad económica se reanuda en un mayor

equilibrio. Así es como se completa el círculo de proceso de desarrollo. Hay una nueva ola de innovaciones y el ciclo de desarrollo se repite (Schumpeter, 1912/1934).

2.2.2 *Keynes y el desarrollo económico*

Keynes no era un economista del desarrollo como se usa hoy en día este concepto. No abordó directamente cuestiones de pobreza y distribución de ingresos nacionales o internacionales; solo indirectamente a través de su enfoque en el desempleo, que siempre ha sido, y sigue siendo, una de las principales causas de la pobreza tanto en los países desarrollados como en los que están en etapa de desarrollo.

A pesar de que Keynes no era un economista del desarrollo en el sentido convencional, su marco teórico conceptual acerca de los factores que impulsan las economías capitalistas, se formalizó en su obra: *La teoría general del interés y dinero en el empleo* (1936). Además, sus propuestas en la Conferencia de Bretton Woods en 1944 para un nuevo orden monetario internacional tienen relevancia en los debates actuales en temas relacionados con el desarrollo económico.

Keynes no se ocupó directamente de los problemas del desarrollo de los países, sus aportes a la teoría de las inversiones sirvieron de base para que estudiosos del desarrollo, como Hansen, analizaran cómo podría lograrse el desarrollo económico desde la óptica keynesiana. El análisis de Keynes a la crisis de 1929 le permitió sugerir que la famosa ley de Say, que afirmaba que toda oferta genera su propia demanda, ya no era efectiva para mantener la economía en crecimiento. Por lo tanto, tenía que encontrarse un mecanismo para reactivar la demanda efectiva de bienes y servicios, centrando su análisis en la demanda agregada como elemento clave del funcionamiento del sistema económico.

El pensamiento keynesiano sostiene, que la demanda determina la oferta al descomponer la demanda efectiva en consumo e inversión, siendo esta última la que juega el papel más importante en el crecimiento económico la cual, en algún momento, se enfrentó a las barreras de bajo consumo, bajo ahorro, baja inversión, alto desempleo de la fuerza de trabajo, abundantes recursos ociosos y progreso lento; problemas que podrían solventarse incrementando la demanda agregada a través de la inversión y, ante la gran depresión suscitada en el sector privado, debía reconfigurarse el rol del Estado, para que, a través del aparato público, se condujera la economía al pleno empleo, que generaría un efecto bola de nieve reactivando la demanda agregada. Desde esta perspectiva, los países en desarrollo aumentarían las oportunidades de crecimiento económico, debido a que la regulación de la política monetaria y fiscal, así como la intervención directa del gobierno en la economía podría alentar la demanda agregada e incentivar el proceso de industrialización.

2.3 Evolución de las teorías del desarrollo

De acuerdo con Todaro y Smith (2015), la literatura clásica sobre el desarrollo económico ha estado dominada por cuatro líneas de pensamiento principales, que en ocasiones compiten entre sí: (1) el modelo de etapas de crecimiento lineal, (2) teorías y patrones de cambio estructural, (3) la revolución de la dependencia internacional y (4) la contrarrevolución neoclásica de mercado libre. Argumentan estos autores que, en los últimos años, ha surgido un enfoque ecléctico que se basa en todas estas teorías clásicas.

Los teóricos de las décadas de los cincuenta y sesenta, consideraron el proceso de desarrollo como una serie de etapas sucesivas de crecimiento económico, a través de las cuales todos los países deben pasar. Las teorías sobre desarrollo, creadas en estas dos

décadas, se orientaron principalmente a buscar los mecanismos para el logro del crecimiento económico sostenido. Por lo tanto, sus exponentes promulgaban que la cantidad y la mezcla correcta de ahorro, inversión y ayuda externa eran todo lo necesario para permitir que las naciones en desarrollo avanzaran por un camino de crecimiento económico, camino que habían seguido históricamente los países desarrollados. De esta forma, el desarrollo se convirtió en sinónimo de crecimiento económico rápido y agregado.

El enfoque de etapas de crecimiento lineal fue reemplazado en gran medida en la década de los setenta por dos enfoques en competencia. El primero, que se centró en las teorías y los patrones de cambio estructural, utilizó la teoría económica moderna y el análisis estadístico en un intento de describir el proceso interno de cambio estructural, por el que deben pasar los países para generar y mantener un rápido crecimiento económico (Lewis, 1954; Chenery, 1960).

El segundo enfoque, denominado como teorías de la dependencia, Furtado (1964), Hirschman (1958), Prebisch (1952), entre otros, describieron el subdesarrollo en términos de relaciones de poder internacionales y nacionales, las rigideces económicas institucionales y estructurales, así como la proliferación resultante de economías y sociedades duales dentro y entre las naciones del mundo.

En el marco de las teorías de la dependencia, se resaltó la necesidad de nuevas políticas para erradicar la pobreza, proporcionar oportunidades de empleo y reducir las desigualdades de ingresos. Estos y otros objetivos igualitarios debían lograrse en el contexto de una economía en crecimiento, pero el crecimiento económico *per sé* no recibió el estatus exaltado que le otorgaron los modelos de etapas lineales y de cambio estructural.

En las últimas dos décadas del siglo XX, se impuso, respecto a los enfoques alternativos, el denominado enfoque neoclásico o neoliberal, que enfatiza en el libre mercado, como el mejor mecanismo para el logro del equilibrio entre las fuerzas que lo componen (oferta y demanda), así como en las economías abiertas y la privatización de empresas públicas ineficientes.

De acuerdo con la teoría Neoliberal, la existencia de países en desarrollo no se debe a fuerzas externas e internas explotadoras, como lo exponen los teóricos de la dependencia, sino que es principalmente el resultado de demasiada intervención gubernamental y regulación de la economía.

De igual forma, en la década de los setenta, surgen enfoques de desarrollo alternativos, uno de ellos es la teoría de las capacidades humanas creada por Sen y otros colaboradores (Robeyns, 2017), sobre la cual se soporta el paradigma del desarrollo humano adoptado por las Naciones Unidas, desde la década de los noventa.

2.4 Modelos de crecimiento económico lineal

Al despertarse el interés real por el apoyo a los países en condiciones de ‘subdesarrollo’, después de la Segunda Guerra Mundial, los economistas de las naciones desarrolladas observaron que no existían instrumentos conceptuales para analizar el proceso de crecimiento económico, particularmente en sociedades cuya fortaleza empresarial se encontraba en el sector agrario y que carecían de estructuras económicas modernas. Sin embargo, se contaba con la experiencia de la creación e implementación del Plan Marshall, en el que cantidades masivas de recursos técnicos y financieros de los

Estados Unidos, permitieron a los países de Europa, devastados por la guerra, reconstruir y modernizar sus economías en pocos años.

De igual forma, se analizó que todas las naciones industriales modernas, alguna vez, fueron sociedades agrarias subdesarrolladas. Por lo tanto, su historia en la transformación de sus economías de sociedades de subsistencia pobres a gigantes industriales modernos constituía una experiencia aprendida que podía aplicarse en los países en desarrollo de Asia, África y América Latina.

De acuerdo con lo anterior, prevaleció el interés por estudiar el desarrollo económico centrado en el proceso de acumulación acelerada de capital, a lo que se denominó fundamentalismo del capital. Dentro de los principales pensadores económicos de este enfoque se encuentran Rostow, Harrod y Domar.

2.4.1 La teoría de despegue o etapas de crecimiento de Rostow

Uno de los pensadores clave en los estudios de desarrollo del siglo XX fue W.W. Rostow, economista estadounidense. Antes de Rostow, los enfoques de desarrollo se habían basado en el supuesto de la modernización, característicos de las economías occidentales, es decir, si los países más ricos y poderosos de la época habían avanzado desde las etapas iniciales del subdesarrollo al desarrollo en consecuencia, los países en desarrollo debían seguir los mismos pasos. Usando estas ideas, Rostow escribió el libro denominado: “Etapas del crecimiento económico”, en 1960; en el que presentó cinco etapas que todos los países deben transitar para desarrollarse: 1) sociedad tradicional, 2) condiciones previas para el despegue, 3) despegue, 4) impulso a la madurez y 5) edad de alto consumo masivo. En este modelo todos los países pueden identificar en qué etapa del de desarrollo se encuentran (Rostow W, 1960):

- Sociedad tradicional: esta etapa se caracteriza por una economía de base agrícola, subsistente, con mano de obra intensiva y bajos niveles de comercio, y una población que no tiene una perspectiva científica sobre el mundo y la tecnología.
- Condiciones previas para el despegue: aquí, una sociedad comienza a desarrollar la manufactura y una perspectiva más nacional / internacional, en lugar de regional.
- Despegue: Rostow describe esta etapa como un período corto de crecimiento intensivo, en el que comienza a producirse la industrialización, y los trabajadores y las instituciones se concentran en una nueva industria.
- Impulso a la madurez: Esta etapa tiene lugar durante un largo período de tiempo, a medida que aumentan los niveles de vida, aumenta el uso de la tecnología y la economía nacional crece y se diversifica.
- Edad de alto consumo de masa: En esta etapa la economía de un país florece en un sistema capitalista, caracterizado por la producción en masa y el consumismo.

2.4.2 *Modelo de crecimiento económico de Harrod-Domar*

El Modelo de Harrod-Domar es el resultado directo de la proyección del análisis keynesiano de corto plazo hacia el largo plazo. Este modelo, se basa en el factor capital como determinante crucial del crecimiento económico y centra la atención en la posibilidad de un crecimiento constante, a través del ajuste de la oferta y de la demanda de capital. Aunque los modelos de Harrod y Domar difieren en detalles, son similares en contenido. Ambos modelos, enfatizan las condiciones esenciales para lograr y

mantener un crecimiento constante.

Harrod y Domar, asignan un papel crucial a la acumulación de capital en el proceso de crecimiento, enfatizando en el doble papel de la acumulación de capital; por un lado, la nueva inversión genera ingresos, a través del efecto multiplicador, por otro lado, aumenta la capacidad productiva, a través del efecto de la productividad de la economía al expandir su stock de capital.

Es pertinente señalar, que los economistas clásicos enfatizaron en el aspecto de la productividad del capital y dieron por sentado el aspecto de los ingresos. Keynes, había prestado la debida atención al problema de la generación de ingresos, pero descuidó el problema de la creación de capacidad productiva. Harrod y Domar por su parte, tuvieron especial cuidado en resolver los problemas generados por la inversión en sus modelos (Todaro y Smith, 2015).

2.5 Teorías y patrones de cambio estructural

La teoría del cambio estructural se centra en los mecanismos usados por las economías en desarrollo para transformar sus estructuras económicas domésticas, de un fuerte énfasis en la agricultura de subsistencia tradicional, a una economía de manufactura y servicios moderna, urbanizada y con mayor diversidad industrial. Esta teoría, emplea las herramientas de la teoría neoclásica de la asignación de recursos y precios y la econometría moderna, para describir cómo se lleva a cabo el proceso de transformación y modernización. Dos ejemplos representativos bien conocidos del enfoque de cambio estructural son el modelo teórico de mano de obra excedente de dos sectores de W. Arthur Lewis y el análisis empírico de patrones de desarrollo de Hollis

B. Chenery y sus coautores.

2.5.1 Teoría de desarrollo económico de Lewis

Lewis (1954) divide la economía de un país en desarrollo en dos sectores: el sector de subsistencia y el sector capitalista. La subsistencia, se identifica con el sector agrícola de la economía, mientras que el sector capitalista, implica principalmente el sector manufacturero de la economía. El sector capitalista también incluye las plantaciones y la minería, donde se emplea mano de obra contratada para fines de producción. El sector capitalista puede ser de naturaleza privada o pública. Por su parte, el sector de subsistencia es intensivo en mano de obra, no utiliza capital reproducible, utiliza malas técnicas de producción y tiene muy baja productividad (Lewis, 1954).

La explicación del funcionamiento del modelo de Lewis se puede realizar de la siguiente manera: él conceptuó que, si el salario en el sector capitalista es más alto que el que prevalece en el sector de la subsistencia, entonces el sector capitalista podrá atraer una cantidad ilimitada de mano de obra del sector de subsistencia, lo que permitirá que el sector capitalista se expanda (Lewis, 2003).

2.5.2 "Patrones de desarrollo" de Hollis B. Chenery y sus coautores

Otro enfoque del modelo de cambio estructural es el de Hollis Burnley Chenery (1918-1944), que se denomina teoría de los patrones de demanda. Este modelo define el desarrollo económico, como un conjunto de cambios interrelacionados en la estructura de una economía en desarrollo, que se requieren para su transformación de una economía agrícola a una economía industrial y para lograr un crecimiento continuo de la acumulación de capital tanto humano como físico (Chenery, 1960).

El modelo de Chenery requiere una alteración de las estructuras existentes dentro

de una economía en desarrollo, que permita preparar el camino para que la penetración de nuevas industrias y estructuras modernas faciliten a los países alcanzar el estatus de nación industrial. Este modelo es similar al de Lewis, Sin embargo, de acuerdo con Chenery, la inversión y los ahorros, aunque necesarios, no son suficientes para impulsar el grado de crecimiento que se requiere (Chenery, 1960).

El modelo de Chenery adopta cuatro estrategias principales para lograr el crecimiento económico: 1) Transformación de la producción, desde la producción agrícola a la industrial; 2) Cambio en la composición de la demanda de los consumidores, desde el énfasis en productos alimenticios y otros consumibles hasta el deseo de múltiples productos y servicios manufacturados; 3) El comercio internacional, creando un mercado para sus exportaciones y 4) Uso de recursos, así como cambios en factores socioeconómicos como la distribución de la población del país (Chenery, 1960).

Aunque el enfoque de Chenery explica mejor el modelo de cambio estructural, también tiene sus limitaciones. Una de las críticas a este modelo es, que cambia el juicio crítico de los objetos de valor. Sin embargo, el modelo de Chenery, es útil para el crecimiento económico donde, diferentes países con diferentes sistemas económicos pueden apoyarse entre sí, en términos de relaciones económicas. En este sentido, el modelo se adapta a los esfuerzos de desarrollo económico de los países en desarrollo, en el contexto de la globalización (Mead & Greider, 1997).

De igual forma, Chenery examinó los patrones de desarrollo de numerosos países en desarrollo durante el período de posguerra. Sus estudios empíricos, tanto transversales, como de series de tiempo, que analizan la evolución del de ingreso per cápita de los países, lo llevaron a la identificación de varios rasgos característicos del proceso de desarrollo. Estos incluyen el cambio de la producción agrícola a la industrial, la acumulación

constante de capital físico y humano, el cambio en las demandas de los consumidores, desde el énfasis en los alimentos y las necesidades básicas, hasta los deseos de productos manufacturados.

2.6 Estructuralismo Latinoamericano

El enfoque estructuralista latinoamericano fue desarrollado por la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), desde finales de la década de los cuarenta hasta la década de los setenta. Este enfoque reconoce la existencia de particularidades específicas en las economías en desarrollo, especialmente en sus estructuras institucionales y productivas, que obstaculizan y limitan su desarrollo. Por lo tanto, las políticas públicas deben orientarse a promover el progreso técnico como estrategia para superar el atraso de las economías latinoamericanas (CEPAL, 1998).

Los pensadores estructuralistas latinoamericanos resaltaron las diferencias entre las balanzas de pagos en las economías desarrolladas e industrializadas y las subdesarrolladas. A partir del concepto del multiplicador del comercio Prebisch (1952) distinguió los elementos del ciclo económico en la relación centro periferia, en la que el centro representaba a los países industrializados y la periferia a los países que basaban sus economías principalmente en la explotación del sector primario.

El principio orientador de este enfoque se basa en la idea de que cada sistema debe ser estudiado como un conjunto organizado de elementos interrelacionados y no como elementos individuales que deben ser estudiados de forma aislada. Por lo tanto, la estructura del sistema como un todo es más importante que cada una de sus partes.

Este enfoque parte del reconocimiento de que las económicas latinoamericanas existen diferencias respecto a las economías desarrolladas en lo relacionado con los

sectores económicos, atraso tecnológico, así como disparidades sociales provocadas por la desigual distribución de los recursos. Por lo tanto, analiza al desarrollo como un proceso no armonioso, desde lo local a lo internacional (Hirschman 1958).

De igual forma, Furtado (1964) sugiere que el subdesarrollo resulta de un proceso histórico caracterizado por un conflicto distributivo. En este sentido, el proceso de desarrollo genera una serie de hilos y conflictos internos entre los diferentes sectores productivos y entre las clases sociales. Esto implica que la estructura de distribución del ingreso puede ser un importante 'bloqueo' que se superará con la adopción de políticas más activas hacia el crecimiento. A continuación, se presenta una breve descripción del pensamiento de Prebisch y Furtado, principales exponentes del enfoque estructuralista latinoamericano.

2.6.1 Raul Prebisch “Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico”

Prebisch (1952) sostuvo que la industrialización espontánea tenía un significado especial en la historia de la humanidad, debido a que constituía una posibilidad para que los países en desarrollo y en especial los de Latinoamérica capturaran y absorbieran los frutos del progreso técnico, que hasta entonces solo habían sido aprovechados por los países industrializados

De igual forma, Prebisch (1952) formuló las bases teóricas del pensamiento cepalino estructuralista. En ese sentido, se encuentran tanto el análisis de la inserción internacional de las economías periféricas y de la vulnerabilidad externa consiguiente, como el análisis de las condiciones problemáticas y de las tendencias poco benévolas con que se procesaba internamente el crecimiento en la periferia latinoamericana.

Por último, realiza una primera incursión en la temática de la intervención estatal, que surge fortalecida al argumentarse la naturaleza problemática de la industrialización en las condiciones estructurales periféricas, que el mercado no tendría cómo resolver espontáneamente.

2.6.2 Celso Furtado

Furtado (1964) fue el primero en relacionar la inflación crónica latinoamericana con el nuevo patrón de crecimiento de la región después de la aceleración del proceso de industrialización en la década de los treinta. De igual forma, criticó la aplicabilidad del enfoque monetario de la balanza de pagos a los países en desarrollo y propuso una interpretación alternativa de la conexión entre el desequilibrio externo y la inflación. Furtado formuló y trató de implementar en 1962-1963 el primer plan de estabilización estructuralista, llamado Plan de tres años, en un país latinoamericano.

Asimismo, Furtado fue el pensador que más se interesó en cubrir el análisis cepalino desde una perspectiva histórica. Sus escritos sobre la historia económica de Brasil y los países sur americanos son considerados como obras fundamentales para entender el pensamiento estructuralista cepalino. El método histórico-estructuralista se desarrolló a partir de la formulación analítica de la teoría del subdesarrollo periférico de Prebisch (1952). La instrumentalización de este método se realizó a través del análisis de tres perspectivas, es decir, la inserción internacional, las tendencias y contradicciones internas del crecimiento en la periferia y la acción del Estado (CEPAL 1998).

2.7 La revolución de la dependencia internacional

Durante la década de los setenta, los modelos de dependencia internacional obtuvieron cada vez más apoyo, especialmente entre intelectuales de países en desarrollo, como resultado del creciente desencanto con los modelos de etapas lineales y de cambio estructural.

Esta teoría, en gran medida, quedó en desuso durante los años 80 y 90 del siglo XX. Sin embargo, las versiones de esta han experimentado un resurgimiento en el siglo XXI, debido a que algunos de sus puntos de vista han sido adoptados, aunque en forma modificada, por teóricos y líderes del movimiento antiglobalización. Esencialmente, los modelos de dependencia internacional consideran que los países en desarrollo están siendo acosados por instituciones y atrapados en una relación de dependencia y dominio con los países ricos (Hidalgo-capitán, 1998). En este enfoque general hay tres corrientes principales de pensamiento: el modelo de dependencia neocolonial, el modelo de falso paradigma y la tesis del desarrollo dualista

2.7.1 *Dependencia neocolonial*

El Modelo de dependencia neocolonial es una forma de explicar el subdesarrollo con respecto a los factores históricos y la influencia que los países capitalistas desarrollados del centro tienen en los países menos desarrollados de la periferia. La base de este modelo se deriva de la tradición marxista y se declara en contra de la idea mantener la relación de dependencia Norte – Sur, donde los países ricos y del norte tienen el poder y el capital para influir en los países pobres del sur (Todaro y Smith, 2015).

El modelo de dependencia neocolonial es una consecuencia indirecta del pensamiento marxista, que atribuye la existencia y la continuidad del subdesarrollo entre

los países ricos y pobres, principalmente, a la evolución histórica de un sistema capitalista internacional altamente desigual. En este sistema, los países ricos son intencionalmente explotadores y, el sistema internacional, está dominado por una relación de poder desigual entre el centro y la periferia. Esto dificulta el desarrollo de las naciones “pobres”

La situación es perpetuada por los grupos de poder (propietarios, empresarios, líderes militares, comerciantes, funcionarios públicos y líderes sindicales, etc.). Estos grupos disfrutan de altos ingresos, estatus social, poder político y constituyen una clase dirigente de élite cuyo principal interés es, consciente o inconscientemente, la perpetuación del sistema capitalista internacional de desigualdad, por el cual son recompensados. Por lo tanto, en este enfoque el subdesarrollo se ve como un fenómeno inducido externamente.

2.7.2 El modelo de falso paradigma

El modelo de falso Paradigma afirma que, si bien muchas agencias de ayuda y organizaciones donantes de países desarrollados ofrecen consejos y acciones útiles, lo que puede ser bien intencionado, es posible que no tengan la perspectiva correcta al tratar temas de desarrollo económico (Todaro y Smith, 2015). Este modelo, atribuye el subdesarrollo al asesoramiento defectuoso e inapropiado proporcionado por expertos etnocéntricos bien intencionados, pero a menudo desinformados, procedentes de países desarrollados o de multinacionales donantes

Los defensores de este modelo sostienen que los llamados expertos ofrecen conceptos sofisticados, estructuras teóricas elegantes y modelos econométricos de desarrollo complejos, que a menudo conducen a políticas inapropiadas o incorrectas (Weeks, 2010). Estas políticas, a menudo, sirven a los intereses creados de los grupos de poder existentes, tanto nacionales como internacionales.

Además, ciertos intelectuales, sindicalistas, economistas gubernamentales de alto nivel y otros funcionarios públicos, se capacitan en instituciones de países desarrollados, donde reciben, involuntariamente, una dosis poco saludable de conceptos extraños y modelos teóricos elegantes pero inaplicables. Al tener poco o ningún conocimiento realmente útil que les permita proponer soluciones efectivas a problemas reales sobre el desarrollo, tienden a convertirse en apologistas reacios al sistema existente de políticas elitistas y estructuras institucionales.

2.7.3 Tesis de desarrollo dualista.

Esta tesis reconoce la existencia y la persistencia de crecientes divergencias entre naciones ricas y pobres, así como entre personas ricas y pobres. Las elites urbanas de los países en desarrollo seguirán siendo ricas y se harán más ricas. La riqueza de estas elites no se filtrará hacia el resto de la sociedad.

La tesis de desarrollo dualista, siguiendo los preceptos de la teoría de la dependencia, resalta necesidad de nuevas políticas para erradicar la pobreza, brindar oportunidades de empleo diversificadas y reducir las desigualdades en los ingresos (Bourguignon & Orison, 1998). Uno de los argumentos del dualismo, es que hay una coexistencia de elites ricas y altamente educadas con masas de personas analfabetas pobres dentro del mismo país o ciudad. Según esta teoría, existe una coexistencia de naciones industrializadas poderosas y ricas con sociedades campesinas débiles y empobrecidas en la economía internacional. Esta convivencia es crónica y no transitoria. No se debe a un fenómeno temporal, por lo que, con el tiempo no se eliminará la discrepancia entre los elementos superiores e inferiores.

2.8 La contrarrevolución neoclásica

La década de los ochenta, se caracterizó por una contrarrevolución neoclásica o neoliberal en la teoría y la política del desarrollo, que reafirmó el dominio sobre las escuelas de pensamiento estructuralista y de otro tipo en gran parte del mundo. El surgimiento de esta contrarrevolución coincidió con el abandono, por parte de los países desarrollados, de las políticas económicas socialdemócratas y keynesianas y, en particular, de la política de control de los movimientos de capital, así como del régimen comercial posterior a la Segunda Guerra Mundial.

La principal premisa de este enfoque es, que el fracaso en el desarrollo es el resultado de demasiada intervención gubernamental y regulación de la economía (Todaro y Smith, 2015). La teoría neoclásica enfatiza el papel beneficioso de los mercados libres, las economías abiertas y la privatización de empresas públicas ineficientes. Su estrategia recomendada para el desarrollo es liberar a los mercados del control y la regulación estatal, de modo que el capital, los bienes y los servicios puedan tener total libertad de movimiento y pueda haber una mayor apertura al comercio internacional, aplicar estas estrategias son sinónimos de un buen gobierno.

La noción del buen gobierno se ha elaborado, en parte, a través del nuevo institucionalismo económico. La premisa básica de esta perspectiva es que los resultados del desarrollo dependen de instituciones tales como derechos de propiedad, estructuras de precios y mercados, instituciones financieras y de dinero, empresas y organizaciones industriales y las relaciones entre el gobierno y los mercados (North, 1990). La esencia de la buena gobernanza es, garantizar la existencia de estas instituciones y su funcionamiento adecuado.

De igual forma, en el pensamiento neoliberal, la buena gobernabilidad requiere liberar al mercado del control y la regulación estatal, reducir los gastos del gobierno para servicios sociales como la educación y la atención médica, mantenimiento de caminos, puentes, el abastecimiento de agua, entre otros y, la venta de empresas, bienes y servicios estatales (incluidos bancos, industrias clave, ferrocarriles, autopistas, electricidad, escuelas y hospitales) a inversionistas privados.

De acuerdo con Todaro y Smith (2015), el enfoque neoliberal se puede explicar a través de los siguientes modelos:

2.8.1 Análisis del libre mercado

Argumenta que los mercados por sí solos son eficientes, lo que se explica de la siguiente manera: si los mercados de productos proporcionan las mejores señales para las inversiones en nuevas actividades, los mercados laborales responden a estas nuevas industrias de manera rápida. Los productores saben qué y cómo producir de manera eficiente y los precios de los productos y los factores reflejan valores de escasez precisos de bienes y recursos.

En el mercado libre la competencia es efectiva, pero no necesariamente perfecta. La tecnología está disponible de forma gratuita y es casi rentable de absorber y la información es correcta y casi sin costo para obtener.

2.8.2 Teoría de la elección pública

Esta teoría también es conocida como el nuevo enfoque de la economía política, argumenta que el gobierno no puede hacer nada bien. Esto se debe a que los políticos, burócratas, ciudadanos y estados actúan únicamente desde una perspectiva interesada, utilizando sus poderes y la autoridad del gobierno para sus propias necesidades egoístas.

De acuerdo con lo anterior, los ciudadanos utilizan la influencia política para obtener beneficios especiales de las políticas gubernamentales, por ejemplo, licencias de importación o divisas racionadas. Los políticos, utilizan los recursos del gobierno para consolidar y mantener posiciones de poder y autoridad. Los burócratas, utilizan sus posiciones para extraer sobornos de ciudadanos que buscan rentas y para operar negocios protegidos por el lado. Finalmente, el Estado, utiliza su poder para confiscar la propiedad privada a los individuos. El resultado neto no es sólo una mala asignación de recursos, sino también una reducción general de las libertades individuales. La conclusión, por lo tanto, es que entre más reducido sea el gobierno se favorecerá al desarrollo.

2.8.3 *Enfoque favorable al mercado*

Se asocia principalmente con los escritos del Banco Mundial y sus economistas, muchos de los cuales estuvieron más en los campos de libre mercado y de elección pública durante la década de los ochenta. Este enfoque, reconoce que hay muchas imperfecciones en los mercados de productos y factores y, que los gobiernos tienen un papel clave que desempeñar para facilitar el funcionamiento de los mercados mediante intervenciones no selectivas y promercado, en áreas relacionadas con infraestructura física y social, centros de salud e instituciones educativas y proporcionando un clima adecuado para la empresa privada.

Adicionalmente este enfoque, busca promover mercados más libres y el desmantelamiento de la propiedad pública, la planificación central por parte del estado y la regulación gubernamental de la actividad económica. Además, sostiene que el subdesarrollo se debe a una mala asignación de recursos, debido a políticas de precios incorrectas y demasiada intervención estatal de los gobiernos de países en desarrollo, lo que frena el ritmo del crecimiento económico.

2.9 Modelos contemporáneos de desarrollo y subdesarrollo

Después de más de medio siglo de experiencias en intentos por lograr el desarrollo de los países, se ha aprendido que el desarrollo es posible, pero extremadamente difícil de lograr. Por lo tanto, una mejor comprensión de los impedimentos y los catalizadores del desarrollo es de suma importancia. Desde finales de la década de los ochenta, se han logrado avances significativos en el análisis del desarrollo económico y el subdesarrollo. En algunos casos, las ideas de las teorías clásicas, su estructura y su importancia para la política han sido aclarados y refinados.

La nueva investigación ha ampliado, considerablemente, el alcance de modelar las economías de mercado en un contexto de país en desarrollo, incorporando problemas de coordinación entre los agentes económicos, como entre grupos de empresas, trabajadores o empresas y trabajadores juntos. La nueva perspectiva, incorpora la economía institucional, representada en el pensamiento del premio Nobel Douglass C. North. Estos enfoques, se apartan hasta cierto punto de la economía neoclásica convencional, al menos en sus supuestos de información, la relativa insignificancia de las externalidades y la singularidad de los equilibrios. A continuación, se presentan los principales enfoques contemporáneos del desarrollo.

2.9.1 El subdesarrollo como fracaso de coordinación

Este enfoque sostiene que las complementariedades entre las diversas condiciones necesarias para el desarrollo son ahora frecuentes entre las nuevas y recientes teorías del desarrollo económico. Las complementariedades, son las acciones tomadas por una empresa, trabajador u organización, que aumenta los incentivos para que otros agentes

tomen medidas similares. Las acciones implican inversiones, cuyo rendimiento depende de otras inversiones realizadas por otros agentes.

De igual forma, esta teoría hace énfasis en que para que una inversión sea rentable a nivel individual, se requiere que muchos otros agentes también realicen inversiones. Asimismo, la obtención de beneficios por una inversión colectiva, debe existir la coordinación entre los agentes, de lo contrario, podrían enfrentarse al fracaso por problemas de coordinación.

De acuerdo con lo anterior, una dificultad para encontrar el equilibrio es la falta de claridad entre los agentes sobre quién debe dar el primer paso, por lo que resalta la importancia de la coordinación. La política gubernamental debe asumir un rol preponderante en la economía para lograr el desarrollo, debido a que puede mover la economía a un equilibrio preferido o incluso, a una mayor tasa permanente de crecimiento que luego puede ser autosostenible para que la política ya no sea aplicada, porque el mejor equilibrio prevalecerá sin más intervención (Glavan, 2007).

Aunque se realicen las acciones bajo el principio de las complementariedades y en coordinación, este enfoque sugiere que es importante tener en cuenta la denominada trampa de ingresos medios, que es una condición en la que una economía comienza a desarrollarse hasta alcanzar el estatus de ingreso medio, pero es crónicamente incapaz de progresar a un estatus de ingresos altos (Glavan, 2007). A menudo esta situación se relaciona con la baja capacidad para la innovación o para la absorción de tecnología avanzada, y puede verse agravado por la alta desigualdad. Para evitar esta situación, es fundamental la división y especialización del trabajo, debido a que estas son señales de que permiten identificar a una economía avanzada.

2.9.2 Múltiples equilibrios: un enfoque esquemático

Múltiples equilibrios, es una condición en la que existe más de un equilibrio, los cuales se pueden clasificar por orden de preferencia. En ese sentido, un equilibrio puede ser preferido a otro, sin embargo, el mercado sin ayuda no moverá la economía al resultado preferido. En este modelo, se invierte en función de la expectativa del nivel medio de inversión (M. R. Carter & Barrett, 2006; Reggiani, De Graaff, & Nijkamp, 2002).

La idea general de un equilibrio consiste en que los participantes están haciendo lo que es mejor para ellos, pero teniendo en cuenta lo que esperan que otros hagan. En este modelo el beneficio no se incrementa rápidamente, debido a la falta de coordinación y expectativas inexactas, sin embargo, después de suficiente inversión, muchos agentes comienzan a proporcionar beneficios a los agentes vecinos y la curva de beneficio global aumenta a un ritmo mucho más rápido. Cuando la mayoría de los inversores potenciales se han visto afectados positivamente y se han logrado las ganancias más importantes, la tasa de aumento de las ganancias comienza a desacelerarse.

2.9.3 La teoría del gran impulso

La teoría del gran impulso fue presentada por primera vez por Rosenstein-Rodan (1943), es una variante de la teoría del crecimiento equilibrado. La base de esta teoría es que los obstáculos del desarrollo son generalizados. El proceso de desarrollo por su propia naturaleza no es un proceso suave e ininterrumpido, se trata de una serie de saltos discontinuos.

Los factores que afectan el crecimiento económico, aunque están relacionados funcionalmente entre sí, están marcados por una serie de discontinuidades. Por lo tanto,

cualquier estrategia de desarrollo económico que se base en la filosofía del gradualismo económico se verá frustrada. En ese sentido, lo que se necesita es un gran impulso para deshacer la inercia inicial de la economía estancada. Solo en ese momento se puede garantizar un buen rumbo de la economía, hacia niveles más altos de productividad e ingresos; este gran impulso se relaciona con una gran inversión inicial del Estado que reactive la demanda de los factores de producción y, en especial, del capital humano. La teoría del gran impulso toma de Keynes la tesis que ante un desequilibrio de mercado es responsabilidad del estado intervenir en la economía.

A menos que se imparta un gran impulso inicial a la economía, no se lograría un crecimiento autogenerado y acumulativo. Por lo tanto, es necesario un gran empuje para superar las diversas discontinuidades e indivisibilidades en la economía y, compensar las des-economías de escala que pueden surgir una vez que comienza el desarrollo (Chandavarkar, 1986).

Por último, Rosenstein-Rodan (1960) considera el papel del comercio internacional frente a la estrategia de gran impulso para generar un proceso de desarrollo autosostenido. En este sentido, opina que el comercio internacional no puede ser un sustituto del gran impulso. La provisión de algunos de los bienes salariales necesarios a través de las importaciones puede, en el mejor de los casos, ayudar a reducir la gama de campos que exigen un gran impulso. La experiencia histórica proporcionada por el siglo XIX, corrobora la conclusión de Rosenstein-Rodan de que el comercio internacional no puede, por sí solo, obviar la necesidad de un gran impulso.

2.9.4 Diagnóstico de crecimiento: Hausmann-Rodrik-Velasco (HRV)

De acuerdo con Hausmann-Rodrik-Velasco -HRV- (2008), la mayoría de los economistas bien capacitados estarían de acuerdo en que las reformas de política estándar

incluidas en el Consenso de Washington tienen el potencial de promover el crecimiento. Sin embargo, lo que ha demostrado la experiencia es, que el impacto de estas reformas depende en gran medida de las circunstancias. Las políticas que funcionan bien en algunos países pueden tener efectos débiles, involuntarios o negativos en otros.

HRV (2008) sostienen que se requiere un enfoque de reforma que sea mucho más contingente al entorno económico, pero que también evite cualquier actitud de parsimonia. Por lo tanto, afirman que es posible desarrollar un marco unificado para analizar y formular estrategias de crecimiento, que sea operativo y basado en un razonamiento económico sólido. El paso clave, es desarrollar una mejor comprensión de cómo las restricciones vinculantes para la actividad económica difieren de un entorno a otro. Este entendimiento se puede utilizar para derivar las prioridades políticas, de manera que utilice eficientemente el escaso capital político de los reformadores.

El enfoque HRV está orientado en tres consideraciones. Primero, aunque el desarrollo es un concepto amplio que implica el aumento de las capacidades humanas en general, el aumento de las tasas de crecimiento económico es el desafío central que enfrentan las naciones en desarrollo. Los niveles más altos de vida son la ruta más directa para lograr mejoras en los indicadores sociales y humanos. Las estrategias de reforma deben estar dirigidas, principalmente, a elevar las tasas de crecimiento, es decir, deben ser estrategias de crecimiento.

En segundo lugar, es desacertado que se proponga una estrategia de crecimiento idéntica para todos los países, independientemente de sus circunstancias. Es probable que las estrategias de crecimiento difieran según las oportunidades y limitaciones internas. Aunque existen algunos principios generales y abstractos, como los derechos de propiedad, el estado de derecho, los incentivos orientados al mercado, el dinero sólido y

las finanzas públicas sostenibles, que son deseables en todas partes; convertir estos principios generales en políticas operativas requiere un conocimiento considerable de cada territorio en particular.

Tercero, rara vez es útil proporcionar a los gobiernos una larga lista de reformas, muchas de las cuales pueden no estar dirigidas a las restricciones más vinculantes para el crecimiento económico. Los gobiernos se enfrentan a limitaciones administrativas y políticas y su capital para la formulación de políticas, se despliega mejor para aliviar las restricciones vinculantes que para perseguir demasiados objetivos a la vez. Por lo tanto, las estrategias de crecimiento requieren un sentido de prioridades; en consecuencia, el enfoque HRV, sugiere un marco teórico de referencia para el diagnóstico del crecimiento.

La metodología usada por HRV, puede conceptualizarse como un árbol de decisión, que busca responder a los siguientes interrogantes: ¿Cuál es el origen del bajo el crecimiento? ¿Son los retornos a la inversión inadecuados?, ¿Es la apropiación privada de los retornos inadecuada? o ¿existe un acceso inadecuado a la financiación? Si se trata de un bajo rendimiento, ¿se debe a una inversión insuficiente en factores de producción complementarios (como el capital humano o la infraestructura)? o ¿se debe al acceso deficiente a las tecnologías importadas? Si se trata de una apropiación deficiente, ¿se debe a los altos impuestos, los derechos de propiedad deficientes y la aplicación de los contratos, los conflictos de capital laboral o las externalidades de aprendizaje y coordinación? Si se trata de un mal financiamiento, ¿son los problemas con los mercados financieros internos o externos?

Este enfoque, además de proporcionar un manual útil para los formuladores de políticas, sostiene sus creadores, tiene la ventaja de que es lo suficientemente amplio como para incorporar todas las estrategias de desarrollo existentes como casos

especiales. Por lo tanto, puede unificar la literatura y ayudar a resolver las controversias prevalecientes.

2.10 Perspectivas críticas del desarrollo

En la década de los setenta, surgieron varias perspectivas críticas que destacaban las dimensiones culturales y éticas del desarrollo. Las más sobresalientes fueron las críticas posmodernas, poscoloniales y subalternas de las concepciones eurocéntricas de la modernidad y el desarrollo. Las teorías posmodernas constituyen una alternativa a los enfoques de la era moderna (Engel, 2010).

Las críticas lograron llamar la atención sobre la idea de lo que constituye el desarrollo y las limitaciones potenciales inherentes al mismo, como la tensión entre las teorías universales y un mundo en desarrollo diverso y; el tratamiento del género en la teoría del desarrollo convencional. De igual forma, las críticas ayudaron a centrar la atención en la necesidad de ampliar el concepto del desarrollo, para incluir un desarrollo social y la dimensión de la seguridad humana (Escobar, 1992). Un resultado notable, ha sido la conceptualización del desarrollo humano por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que incluye la capacidad de las personas para llevar una vida larga y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para un nivel de vida digno (PNUD, 1990).

La noción de desarrollo, como desarrollo humano, enfatiza la importancia del Estado, es decir, asigna a este un papel importante en la protección y el avance del bienestar humano sostenible y argumenta la necesidad de políticas estatales orientadas socialmente, que el neoliberalismo prohíbe; políticas que mejoran el acceso de todas las personas a las

inversiones en recursos humanos, activos productivos, facilidades de crédito, infraestructura y protección de los intereses legítimos de los productores, consumidores, trabajadores y grupos vulnerables de la sociedad. Por lo tanto, junto con el llamado neoliberal a desmantelar la propiedad pública, la planificación estatal y la regulación gubernamental de las actividades económicas, hubo una perspectiva que revitalizó el llamado a un mayor papel estatal en el desarrollo (Engel, 2010).

Estas perspectivas en conflicto alimentan los debates políticos sobre el crecimiento económico, la gobernabilidad y, en particular, lo que constituye una buena gobernanza en el contexto global del desarrollo. El resultado ha sido, lograr que desde la ONU se les solicite a los gobiernos elaborar planes desarrollo con una visión multidimensional, que debe generar cambios importantes en las estructuras sociales, las actitudes populares y nacionales, así como en la aceleración del crecimiento económico, la reducción de la desigualdad y erradicación de la pobreza.

La nueva visión del desarrollo se encuentra representada en diferentes enfoques, como el enfoque de capacidades humanas, el del desarrollo y felicidad y, el enfoque de tres valores fundamentales del desarrollo. Entre estos enfoques, el que mayor relevancia ha tenido por parte de los científicos sociales e impacto en la reformulación de políticas públicas orientadas al desarrollo humano, es el enfoque de capacidades humanas, por cuanto la explicación de cómo influye la actividad humana o un recurso en el desarrollo humano, se aborda desde un punto de vista multidimensional (Robeyns, 2017). Nadie ha identificado los objetivos humanos del desarrollo económico como Amartya Sen, por lo que lo consideran el principal pensador sobre el significado del desarrollo en la actualidad (Todaro y Smith).

2.10.1 Amartya Sen y el Enfoque de Capacidades “Capability” Approach

La teoría de la elección social desarrollada por Sen durante la década de los setenta concluye, que hay razones suficientes para modificar la economía del bienestar social y la dependencia exclusiva de los ingresos y la riqueza, como indicadores del desarrollo. Sobre esa base, Anand y Sen (2000), argumentaron que centrarse en variables como el Producto Interno Bruto (PIB) per Cápita o la riqueza nacional para medir los niveles de desarrollo, perpetúa el enfoque tradicional orientado hacia la opulencia, mientras que la búsqueda del bienestar debería centrarse en la mejora libertades o capacidades positivas.

Del mismo modo, Atkinson (2005) y Bourguignon (2003) concuerdan en afirmar que la pobreza es originada por múltiples factores. Por lo tanto, abordar la pobreza a través de los niveles de ingresos de las personas es insuficiente, por lo que se deben analizar otros atributos asociados con la expansión de las capacidades. En este sentido, el Enfoque de Capacidades Humanas (ECH), proporciona herramientas para analizar la desigualdad en función de su multidimensionalidad. La contribución de Sen a la creación de una medida alternativa para la mejora de la calidad de vida, lo ha convertido en uno de los principales teóricos del desarrollo humano. Para Sen (1999), el desarrollo está asociado con las capacidades de las personas para vivir el tipo de vida que tienen motivos para valorar.

La filosofía del ECH proporcionó la base para creación del paradigma del desarrollo humano, que busca redirigir la discusión sobre el concepto de riqueza a lo que las personas son capaces de hacer o ser. El ECH difiere del enfoque utilitario, basando su análisis en los conceptos de capacidades, funcionamiento, y agencia (Robeyns, 2017). Las capacidades son lo que las personas son libres de hacer, los funcionamientos son lo que realmente hacen, y la agencia, se refiere a la capacidad de una persona de ejercer el rol que le permite perseguir las metas que voluntariamente se ha trazado (Alkire, 2005b).

En el capítulo 4, de este estudio, se realiza una explicación detallada del ECH, debido a que este enfoque analiza el desarrollo desde una perspectiva multidimensional, se realiza una propuesta de teoría de capacidad del emprendimiento, que permite avanzar en la comprensión de la relación que puede existir entre el desarrollo y el espíritu empresarial.

2.10.2 Desarrollo y Felicidad

La felicidad es parte del bienestar humano y una mayor felicidad puede, en sí misma, ampliar la capacidad de un individuo para funcionar. Una persona puede considerar la felicidad como una parte de su bienestar. En los últimos años, los economistas han explorado la relación empírica en todos los países y, a lo largo del tiempo, entre la satisfacción subjetivamente reportada, la felicidad y factores como los ingresos. Uno de los hallazgos es que el nivel medio de felicidad o satisfacción aumenta con el ingreso promedio de un país. Los hallazgos de la ciencia de la felicidad cuestionan la centralidad del crecimiento económico como objetivo para los países de ingresos altos. De igual forma, reafirman la importancia del desarrollo económico en el mundo en desarrollo, debido a que facilita mejorar los índices de satisfacción con la vida y el incremento de la felicidad (Miletzki & Broten, 2017).

Richard Layard (2011) identifica siete factores que las encuestas muestran que afectan felicidad nacional promedio: relaciones familiares, situación financiera, trabajo y amigos, salud, libertad y valores personales. En particular, aparte de no ser pobre, la evidencia dice que las personas son más felices cuando no son desempleados, no divorciados o separados, y tienen una alta confianza en los demás en la sociedad, así como disfrutar de alta calidad gubernamental con libertades democráticas y tener Fe.

La felicidad no es la única dimensión del bienestar subjetivo de importancia. Como lo pone de manifiesto la comisión Stiglitz-Sen-Fitoussi (2009) sobre la medición del desempeño económico y el progreso social: El bienestar subjetivo, abarca diferentes aspectos (evaluaciones cognitivas de la vida, la felicidad, la satisfacción, las emociones positivas como la alegría y el orgullo, y emociones negativas como el dolor y la preocupación), cada una de ellas debe medirse para obtener una apreciación más completa de la vida de las personas.

2.10.3 Tres valores fundamentales del desarrollo

Lo que constituye la buena vida es una cuestión tan antigua como la filosofía, es un aspecto cambiante en el tiempo, por lo que debe ser reevaluado periódicamente para que responda al entorno cambiante de la sociedad mundial. La respuesta para las naciones en desarrollo, hoy en día, no es necesariamente la misma que habría sido en décadas anteriores. Sin embargo, al menos tres componentes básicos o valores fundamentales sirven como base conceptual y marcan las directrices prácticas para entender el significado de desarrollo, estos valores fundamentales son: sustento, autoestima y la libertad (Todaro & Smith, 2015), los cuales representan objetivos comunes buscados por todas las personas y sociedades, se relacionan con las necesidades humanas fundamentales que encuentran su expresión en casi todas las sociedades y culturas de todo momento.

2.10.3.1 Sustento: La capacidad de satisfacer las necesidades básicas

Todas las personas tienen necesidades que, al estar insatisfechas, la vida sería imposible. Estas necesidades humanas básicas que sustentan la vida incluyen: alimentos, refugio, salud y protección. Cuando cualquiera de estas está insatisfecha o en escasez crítica, existe una condición de subdesarrollo absoluto. Una función básica de toda

actividad económica, por lo tanto, es proporcionar a las personas los medios para superar la miseria, asociada a la falta de alimentos, refugio, salud y protección. En este sentido, el desarrollo económico es una condición necesaria para la mejora en la calidad de vida dado que, sin una economía sostenida y en continuo progreso tanto a nivel individual como social, la realización del potencial humano no sería posible.

2.10.3.2 *Autoestima: Ser una persona*

Un segundo componente universal de la buena vida es tener un sentido de valor y autoestima. Todos los pueblos y sociedades buscan alguna forma básica de autoestima, aunque lo llamen autenticidad, identidad, dignidad, respeto, honor o reconocimiento. La naturaleza y la forma de esta autoestima pueden variar por tipo sociedad y de cultura a cultura. Sin embargo, con la proliferación de los valores modernizadores de las naciones desarrolladas, muchas sociedades de países en desarrollo, que han tenido un profundo sentido de su propio valor, sufren de una grave confusión cultural cuando entran en contacto con sociedades tecnológicamente avanzadas. Esto se debe a que la prosperidad nacional ha de convertirse en una medida casi universal de valor.

2.10.3.3 *Libertad de servidumbre: Ser capaz de elegir*

Un tercer y último valor universal que debe constituir el significado del desarrollo es el concepto de libertad humana. La libertad, comprendida en el sentido de la emancipación de las condiciones materiales de la vida alienantes y de las servidumbres a: la naturaleza, otras personas, miseria, instituciones opresivas, y dogmática creencias. La libertad implica ampliar la gama de opciones para las sociedades y sus miembros junto con la minimización de las restricciones externas en la búsqueda del objetivo social que se denomina desarrollo.

El concepto de libertad humana también abarca componentes de la libertad política, incluida la seguridad personal, el Estado de derecho, libertad de expresión, participación política e igualdad de oportunidades. Aunque los intentos de clasificar a los países con índices de libertad han demostrado ser polémicos, los estudios revelan que algunos países que han logrado tasas de crecimiento económico o altos ingresos, como China, Malasia, Arabia Saudita, y Singapur, no han logrado tanto en los criterios de libertad humana (Miletzki & Broten, 2017).

2.10.4 El papel central de la mujer en el desarrollo

Los estudiosos del desarrollo generalmente consideran que las mujeres desempeñan el papel central en el desarrollo. A nivel mundial, las mujeres tienden a ser más pobres que los hombres. También son más privadas en salud y educación y en libertades en todas sus formas (Jaquette, 2017).

De igual forma, las mujeres tienen la responsabilidad principal de la crianza de los hijos, y los recursos que son capaces de entregar en esta tarea, determinarán si el ciclo de transmisión de la pobreza de generación en generación se romperá (Jaquette, 1982). Los niños de todo el mundo en desarrollo necesitan mejor salud y educación. Los estudios indican que las madres tienden a gastar una fracción significativamente mayor de sus ingresos en el cuidado de sus hijos en comparación con los padres (Jaquette, 2017). Las mujeres también tienen la responsabilidad de transmitir valores a la siguiente generación. Por lo tanto, para alcanzar mayores niveles de progreso social, una sociedad debe empoderar e invertir en sus mujeres.

2.10.5 Los tres objetivos del desarrollo

Todaro y Smith (2015) sostienen que el desarrollo es a la vez una realidad física y un estado que la sociedad tiene a través de alguna combinación de lo social, económico, y procesos institucionales, para asegurar los medios que le permitan a sus integrantes tener una vida mejor e, independientemente de estos componentes, todas las sociedades deben tener y cumplir al menos los tres objetivos siguientes: 1) Aumentar la disponibilidad y ampliar la distribución de la vida básica alimentos, refugio, salud y protección; 2) Elevar los niveles de vida, incluyendo, además de los ingresos más altos, la provisión de más puestos de trabajo, mejor educación y una mayor atención a la cultura y valores humanos, los cuales servirán, no sólo para mejorar el bienestar material, sino también para generar una mayor autoestima individual y nacional; 3) Ampliar la gama de opciones económicas y sociales disponibles para las personas y naciones, liberándolos de la servidumbre y la dependencia, no sólo con relación a otras personas y estados-nación, sino también de las fuerzas de la ignorancia y miseria humana.

2.11 Conclusiones

Aunque el concepto del desarrollo formalmente se adoptó en los inicios de la segunda mitad del siglo XX, los pensadores económicos clásicos sentaron las bases para la creación de las primeras teorías del desarrollo, por cuanto estaban orientados principalmente en buscar los mecanismos para que las economías pudiesen alcanzar una senda de crecimiento sostenido y, de esta manera, lograr el progreso social.

En torno al concepto del desarrollo, no existe un consenso por parte de la comunidad académica y los formuladores de políticas públicas. Sin embargo, si existe un consenso

en afirmar que el concepto de desarrollo está en constante construcción, que busca el progreso y el bienestar social y este, va cambiando en la medida que lo hacen las relaciones sociales de producción, distribución y consumo de los bienes y servicio.

Después de casi 75 años de estudios y debates sobre el origen y las causas del desarrollo, sigue imponiéndose la tesis del desarrollo orientado al crecimiento económico, por lo tanto, continúa estando vigente todo el cuerpo teórico de los pensadores económicos clásicos, bajos las premisas de los pensadores neoliberales. Sin embargo, es importante resaltar que, desde organizaciones internacionales como la ONU, se ha cambiado el paradigma del desarrollo, y establece recomendaciones de política para que los esfuerzos y recursos se orienten, principalmente, en lo que las personas quieran ser y hacer, para llevar la vida que realmente desean. Este paradigma se conoce como el desarrollo humano y en el marco de este, se promulgaron los objetivos de desarrollo del milenio y los objetivos de desarrollo sostenible, aunque los primeros no se cumplieron en su totalidad y los segundos se evaluarán en el 2030, se observa que, a pesar de imperar el modelo de desarrollo neoliberal, a nivel general se están realizando esfuerzos para que mejoren las condiciones de vida de las personas.

CAPÍTULO 3. EL VÍNCULO ENTRE EL EMPRENDIMIENTO Y DEL DESARROLLO ECONÓMICO

3.1 Introducción

En este capítulo, se presenta una revisión de la visión de los académicos respecto a la relación entre el emprendimiento y el desarrollo, haciendo énfasis en dos estudios específicos, el primero desarrollado por Boettke & Coyne (2003), donde explican la visión que tiene la escuela Austriaca sobre la relación entre el emprendimiento y el desarrollo económico, en la que se resalta la importancia del marco institucional desde sus condicionantes formales e informales, para que el emprendimiento pueda generar un impacto positivo en el desarrollo económico y, el segundo estudio de Hessels & Naudé (2019), que sugieren que el aporte del emprendimiento al desarrollo económico puede estudiarse a través de las externalidades que esta actividad humana genera. Vale la pena señalar, que ambos enfoques confluyen en que las instituciones son fundamentales para el emprendimiento tenga un impacto positivo en el desarrollo económico.

3.2 Emprendimiento y desarrollo, ¿causa o consecuencia?: la visión de la escuela Austriaca

Como se evidenció en el capítulo 2, el interrogante sobre por qué algunas naciones son ricas y otras pobres, ha sido el centro del debate económico durante más de dos siglos. Después de la segunda guerra mundial, los debates sobre el desarrollo económico se centraron en la importancia de factores tales como: la ayuda externa y la planificación

gubernamental. Sin embargo, de acuerdo con Boettke y Coyne (2003) actualmente se acepta que el emprendedor es el principal motor del progreso económico. De igual forma, estos autores sostienen que las instituciones en las que los agentes económicos operan, incluidos los emprendedores, influyen directamente en su actividad y, por lo tanto, en el desarrollo económico. Las instituciones, o las reglas del juego, proporcionan un marco que guía a la actividad emprendedora, elimina la incertidumbre y hace que las acciones de otros sean predecibles (Baumol, William J., & Mayer, 1996; William J. Baumol, 1990).

Los economistas de la Escuela Austriaca han centrado su atención en el estudio del espíritu empresarial y el análisis económico de las instituciones, proporcionando una literatura sólida que enfatiza en la importancia de estas áreas, como determinantes de un hacer (emprender) y las restricciones o incentivos a las que se enfrenta (instituciones) (Bjornskov & Foss, 2016; Bjørnskov & Foss, 2012; P. Boettke & Coyne, 2003; P. J. Boettke & Candela, 2017).

La Escuela Austriaca sostiene que para explorar la relación causal entre el espíritu empresarial y el crecimiento económico es necesario analizar al emprendimiento desde un espectro más amplio, debido a que el espíritu empresarial se manifiesta de manera diferente a través de regímenes institucionales alternativos y, algunas de esas manifestaciones son consistentes con el desarrollo económico, mientras que otras no lo son. En ese sentido, las reglas del juego proporcionan un marco analítico en el que es posible considerar el vínculo entre el progreso económico y el espíritu empresarial.

De acuerdo con Boettke y Coyne (2003), el desarrollo es causado por la adopción de ciertas instituciones que, a su vez, canalizan y alientan el aspecto empresarial de la acción humana en una dirección que estimula el crecimiento económico. Por lo tanto, en

aquellos países donde las oportunidades quedan sin explotar, es posible que existan pocas instituciones o una estructura institucional que desaliente ciertos tipos de emprendimiento. Del mismo modo, en aquellos países desarrollados donde se aprovechan las oportunidades de ganancia mutua, el entorno institucional fomenta el espíritu emprendedor.

La visión de la Escuela Austriaca sostiene que las dos instituciones centrales más importantes para fomentar el espíritu empresarial son los derechos de propiedad bien definidos y el estado de derecho y, resaltan que en los países donde se desarrollan estas instituciones centrales tienen un historial de fuerte crecimiento económico (P. Boettke & Subrick, 2003; Gwartney, Holcombe, & Lawson, 1998; Holcombe, 1998; Scully, 1988). De igual forma, la mayoría de las demás instituciones que están correlacionadas con el crecimiento económico se basan en estas dos instituciones.

Aunque el derecho al reconocimiento de la propiedad privada es fundamental para incentivar el flujo de capital hacia un país, no es el único factor que lo determina. Otras variables que desempeñan un papel clave en la atracción de capital son: la estabilidad de la estructura tributaria, la estabilidad macroeconómica (incluida la inflación controlada y la política monetaria estable), las normas y regulaciones comerciales y la capacidad de los agentes para desarrollar sus propios negocios y empresas, que a su vez permite el desarrollo de la confianza de los inversores (Bhattacharya, 1999; Sheets, 1996; Wintrobe, 1998)

De igual forma, de Soto (2000), sostiene que los efectos que han permitido a Occidente desarrollar capital son: 1) definir el potencial económico de los activos a través de valores, títulos, contratos, etc.; 2) la integración de la información legal en un sistema; 3) responsabilizar a las personas a través del sistema legal; 4) hacer que los activos sean

fungibles, representándolos en alguna forma estándar facilitando la interacción y el intercambio; 5) formando una red de personas que permite a los activos moverse entre agentes; y 6) Proteger las transacciones a través del estado de derecho.

De acuerdo con Boettke y Coyne (2003), el papel de las instituciones es eliminar la incertidumbre y facilitar la interacción social, por lo que los efectos identificados por de Soto tienen un sentido lógico. En aquellos países donde el ambiente se caracteriza por la incertidumbre y el riesgo, existe un gran potencial para la falta de capital, lo que dificulta que los empresarios lleven a buen término sus planes.

En síntesis, para la escuela Austriaca el emprendimiento y la creación de empresas es importante para el desarrollo económico, debido a que la materialización del espíritu empresarial permite la diversificación del riesgo y fomenta la investigación, el desarrollo y la innovación. Además, una vez que las empresas están en funcionamiento, los trabajadores pueden especializarse en sus actividades y permite que diferentes personas con diferentes habilidades, conocimientos e ideas interactúen, lo que potencialmente estimula la innovación.

3.3 Habilidad emprendedora y externalidades del emprendimiento: consecuencias en el desarrollo económico

Las externalidades son efectos o consecuencias que no se capturan en el precio de mercado de un producto o servicio. Los emprendedores y las empresas, generalmente, pueden apropiarse del conocimiento tecnológico específico cuando desarrollan innovaciones a través de las patentes. Sin embargo, el conocimiento tecnológico general

que se desarrolla como un subproducto del proceso de innovación no puede ser apropiado y puede desbordarse entre los actores económicos.

Las externalidades permiten explicar las fallas del libre mercado, y su existencia proporciona un argumento teórico para la intervención del gobierno en la economía. Un ejemplo de ello es el apoyo que los gobiernos dan a la asociación de empresarios para permitir la difusión de conocimientos que de otra manera no ocurrirían (Hessel y Naudé 2019). De igual forma, los gobiernos regulan la entrada de empresas al mercado, con el objeto de proteger a los consumidores de conductas inescrupulosas.

Las externalidades positivas asociadas con el emprendimiento han sido reconocidas y modeladas como una contribución al desarrollo. Hausmann y Rodrik (2003) reconocen el hecho de que las acciones de los empresarios se asocian con externalidades positivas, especialmente, cuando se crean empresas que proveen nuevos bienes o servicios e incorporan nuevas tecnologías en los bienes y métodos de producción, que posteriormente pueden ser usadas por otras personas con los mismos y u otros fines.

De igual forma, los emprendedores generan externalidades pecuniarias relacionadas con la información que su éxito o fracaso implica para la rentabilidad de nuevas actividades. Esto es, los emprendedores brindan una función de descubrimiento de costos, debido a que incurren en costos irrecuperables en una nueva actividad que *ex ante* puede o no ser rentable, pero que proporcionará información *ex post* de tal rentabilidad a otros empresarios. Lo que proporciona información sobre lo que una economía puede ser buena para producir, que en el contexto de los países en desarrollo es información que puede faltar y, por lo tanto, estar sujeta a incertidumbre (R Hausmann & Rodrik, 2003). Desde esta perspectiva, está implícito que diferentes tipos de empresas, no solo empresas de alto crecimiento o de alta tecnología, pueden desempeñar un papel en el desarrollo económico.

3.3.1 *La importancia de la habilidad emprendedora*

Desde la contribución de Kirzner (1973) el espíritu empresarial ha estado estrechamente vinculado al reconocimiento de oportunidades. Una empresa se crea después de que un proceso de desarrollo de oportunidades haya tenido éxito. Algunas personas son mejores para reconocer y explotar oportunidades que otras. En este sentido, varios modelos enfatizan la importancia de la capacidad, el conocimiento o el talento de los empresarios.

En el modelo de Jovanovic (1982), la entrada y salida de una empresa es el resultado de un proceso de selección entre nuevas empresas, que enfrentan costos de producción aleatorios y que difieren entre las empresas potenciales. Estos costos son desconocidos antes de la entrada y la empresa aprende a identificarlos a través de su desempeño posterior a la entrada, es decir, a través de una externalidad de la acción de entrada en el mercado. Las decisiones para entrar o salir, se toman en función de la maximización de la ganancia esperada. Mientras que las empresas eficientes sobreviven y crecen, las empresas ineficientes declinarán y fracasarán. Las diferencias en los costos de producción pueden interpretarse como reflejo de las diferencias en la capacidad empresarial.

De igual forma, Lucas (1978) sostiene que existe una distribución del talento gerencial en la población, lo que conduce a una decisión ocupacional entre el empleo y el compromiso empresarial. Estos modelos enfatizan la importancia de aprender a través de experiencias empresariales.

Landier (2006) vincula la capacidad empresarial para reingresar después de la salida. En su modelo con información asimétrica, los empresarios eligen si continuar o abandonar un proyecto y recaudar fondos para emprender un nuevo proyecto. La opción

de continuar o salir de un proyecto, se basa en la calidad del proyecto y su capacidad, los costos de capital para un nuevo proyecto, así como el estigma del fracaso. En este modelo, el costo del capital para los empresarios fracasados es endógeno. Uno de los resultados de equilibrio de este modelo, es uno dinámico con altas tasas de ingreso y alta de salida, en el que existe un alto grado de "emprendimiento serial". Este equilibrio dinámico, se vuelve más probable a medida que aumenta la capacidad empresarial en la población

3.3.2 *Habilidad emprendedora y externalidades*

La capacidad empresarial es decisiva para determinar, si y cómo, el espíritu empresarial genera externalidades. Holcombe (1998) señaló que el espíritu empresarial genera externalidades a través del conocimiento. Específicamente, los empresarios con talento traerán una innovación al mercado que creará conocimiento y que puede sustentar nuevas innovaciones. De manera más general, la teoría de la propagación del conocimiento del espíritu empresarial (Acs, Braunerhjelm, Audretsch, & Carlsson, 2009; Agarwal, Audretsch, & Sarkar, 2007; Braunerhjelm, Acs, Audretsch, & Carlsson, 2010), describe a los empresarios como prósperos al comercializar e incentivar las ideas (conocimiento) desarrolladas en universidades y empresas privadas. Por lo tanto, el espíritu empresarial no solo es el generador, sino también el resultado de una externalidad del conocimiento.

El reconocimiento de la capacidad empresarial como concepto central, tanto en las teorías del desarrollo económico como en la economía del emprendimiento, ha llevado a los académicos a afirmar que la capacidad empresarial, entre otros factores, depende de la motivación y las aspiraciones del empresario, debido a que no todos los empresarios están motivados por acumular riqueza (van der Zwan, Thurik, Verheul, & Hessels, 2016). En ese sentido, si la riqueza o el ingreso no siempre son la motivación para el

emprendimiento, entonces los académicos no deben estar demasiado obsesionados con la idea de equiparar el emprendimiento solo con el emprendimiento de alto crecimiento.

En la teoría del desbordamiento del conocimiento, la capacidad empresarial es fundamental y se analiza de forma conjunta con el capital humano (Hessels & Naudé, 2019). En esta teoría, los incentivos que reciben los empresarios con capacidad por comercializar ideas dependen de la forma en que se asigna la capacidad empresarial, es decir, del rol que desempeñan las instituciones, como el estado de derecho y el reconocimiento de la propiedad privada, en la asignación del espíritu empresarial (William J. Baumol, 1990; P. Boettke & Coyne, 2003).

Como fue mencionado en el análisis de la visión de la escuela Austriaca, existe una convergencia en el estudio del espíritu empresarial y el desarrollo económico, en términos del reconocimiento de la importancia de las instituciones y de las diferencias en los roles e impactos de los empresarios en las distintas etapas de desarrollo. Phan *et al.* (2013), sostienen que es importante que el gobierno aborde las fallas del mercado que inhiben el espíritu empresarial, las cuales son más graves en los niveles más bajos de desarrollo económico.

De acuerdo con Naudé (2011) el reconocimiento por parte de académicos de la importancia del gobierno en la generación de externalidades positivas, al abordar las fallas del mercado para impulsar y sentar las bases institucionales o los requisitos previos para el crecimiento económico, es totalmente compatible tanto con la literatura de la economía del desarrollo inicial propuesta por Hirschman (1958), como con la de Rosenstein Rodan (1943) sobre la necesidad de un gran impulso y, con la literatura de la economía del desarrollo sobre la necesidad de buenas instituciones propuesta por Rodrik (2000).

Bianchi (2009) elaboró un modelo en el que el desarrollo financiero, respaldado por los derechos de propiedad, cambia la estructura de la producción a medida que más individuos se convierten en emprendedores, lo que se traduce en una asignación más eficiente de las tecnologías de producción en el talento empresarial. El modelo muestra que, al disminuir las restricciones de crédito, el desarrollo financiero promueve una mayor producción, creación de empleo y movilidad social. Sin embargo, los países con condiciones muy similares pueden experimentar niveles de desarrollo muy diferentes, según sus instituciones y la distribución de la riqueza resultante.

3.4 El surgimiento de la iniciativa empresarial y el despegue del crecimiento

El despegue del crecimiento se refiere a la aceleración, abrupta e históricamente sin precedentes, del crecimiento económico y el aumento exponencial de los ingresos per cápita, especialmente en las economías occidentales desde fines del siglo XVIII y principios del siglo XIX. Hansen y Prescott (2002), llaman a este periodo el despegue de la era maltusiana y la contrastan con la era postindustrial o de crecimiento económico moderno.

La era económica moderna fue posible gracias a los cambios en el tipo de tecnologías que las personas utilizaban, debido a que, en la era maltusiana, las tecnologías dominantes se basaban en la tierra, que luego fueron desplazadas por tecnologías basadas en la acumulación de capital físico y humano, lo que hizo posible el despegue (Hansen & Prescott, 2002).

El proceso de despegue económico se formalizó en modelos de crecimiento, que son consistentes con una época de estancamiento maltusiano y la posterior transición al

crecimiento sostenido (Galor & Moav, 2001). Una vez que comenzó el despegue, el desarrollo económico se caracterizó por la transformación estructural de la sociedad, específicamente, el trabajo y el capital se movieron de la agricultura hacia actividades de manufactura y servicios, donde el conocimiento y el capital eran los activos clave.

Lewis (1954), Ranis y Fei (1961) analizaron la asociación de desarrollo económico con transformación estructural a través de modelos de economía dual. Posteriormente, Gries y Naudé (2010), incorporaron en este modelo a los emprendedores, quienes son los responsables de: (1) crear nuevas empresas fuera del hogar, (2) absorber el excedente de mano de obra del sector tradicional, (3) proporcionar insumos intermedios e innovadores a los bienes finales de empresas productoras, (4) permitir una mayor especialización en la manufactura y, en última instancia, (5) aumentar la productividad y el empleo tanto en el sector moderno como en el tradicional

El rol de los emprendedores en la transición del estancamiento malthusiano al crecimiento sostenido fue la de permitir cambios relacionados con el uso de nuevas tecnologías (Murphy, Liao, & Welsch, 2006). Durante la era malthusiana, uno de los problemas de la economía fueron los bajos niveles de emprendimiento y pocas oportunidades de crear nuevas empresas (Naudé, 2008). Sin embargo, con el tiempo, la creciente densidad de la población, como resultado de la creciente urbanización y el progreso tecnológico y el transporte, creó aglomeraciones suficientemente grandes donde la urbanización y las externalidades de localización permitieron oportunidades para la especialización.

La especialización del trabajo, a su vez, facilitó el aprendizaje y la innovación, y aceleró la adopción y difusión de nuevas tecnologías (Goodfriend & McDermott, 1995), así como también proporcionó incentivos para la inversión en capital humano (Moav &

Galor, 2002). Con muchas personas que hacen lo mismo al mismo tiempo, se crearon externalidades positivas que, a su vez, fomentaron una mayor especialización y, por lo tanto, una inversión en capital humano, dado que la productividad de un individuo aumenta si él o ella está junto con otros individuos de alta productividad (Kremer, 1993).

De acuerdo con Cagetti y de Nardi (2006), el cambio y sus externalidades hicieron posible un aumento en la capacidad empresarial de dos maneras: Primero, los padres transfieren capital humano, en particular conocimiento tácito, a sus hijos, para el espíritu empresarial, esto puede ser una fuente importante de capacidad empresarial, debido a que a menudo se encuentra que los hijos de empresarios tienen más probabilidades de convertirse en empresarios y, en segundo lugar, los padres transfieren el capital financiero a sus hijos (por ejemplo, a través de la herencia) que les proporciona el capital financiero para apoyar los emprendimientos empresariales.

3.4.1 El emprendimiento y su impulso en el crecimiento económico moderno

El crecimiento económico moderno, ha sido documentado y analizado por numerosos académicos y sigue siendo un tema de mucho interés. Hessels y Naudé (2019), argumentan que el despegue del crecimiento se desencadenó por un cambio en las tecnologías hacia el capital y el conocimiento. El despegue del crecimiento en las economías occidentales ha sido sostenido y emulado por muchos otros países. Sin embargo, este despegue no habría sido posible sin el surgimiento de instituciones, definidas en términos generales como las reglas del juego. Estas instituciones, que incluyen tanto condicionantes formales (como las normas, políticas y leyes que reconocen el derecho a la propiedad privada), así como condicionantes informales (como redes sociales y sistemas de creencias), alentaron y recompensaron la innovación y la toma de riesgos por parte de los empresarios.

Las reformas legales y administrativas iniciadas en el siglo XI por el papa Gregorio VII, facilitaron que, en Occidente, se brindara una mayor protección de los derechos de propiedad y la adhesión al estado de derecho, sentando las bases eventualmente para la idea de los derechos de propiedad intelectual y las patentes de nuevas ideas y marcas comerciales. Los historiadores y otros han documentado una explosión de innovaciones en Europa tras estas reformas (Maddison, 2006).

Desde el despegue del crecimiento en economías occidentales, otras regiones del mundo también han comenzado a experimentar un crecimiento económico moderno, especialmente en Asia, en gran parte a través de los roles que desempeñan los empresarios en la identificación y adopción de la tecnología existente. El caso de Asia mostró, que la recuperación requiere un gran esfuerzo y desarrollo de capacidades por parte de los países rezagados.

De acuerdo con Hessels y Naudé (2019), el retraso tecnológico se puede suplir en la medida en que los emprendedores obtengan licencias para usar tecnología extranjera o que copien, realicen ingeniería inversa e incluso roben los procedimientos o técnicas para la creación de nuevas tecnologías, sin asumir todos los costos irrecuperables y, los riesgos de inversión en nuevos conocimientos en los que incurren las empresas de economías avanzadas.

El beneficio de la difusión y asimilación de tecnología en países que están en las primeras etapas del desarrollo económico es, que sus emprendedores puedan centrarse en ofrecer mejoras incrementales a los diseños extranjeros, en lugar del desarrollo riesgoso de productos y tecnologías que son nuevos para el mundo empresarios.

De igual forma, la historia sugiere que existen variedades de emprendimiento (Chowdhury, Terjesen, & Audretsch, 2015; Dilli, Elert, & Herrmann, 2018) y, como sostienen Welter *et al.* (2017), no se debe equiparar el espíritu empresarial solo con el emprendedor innovador schumpeteriano de alto crecimiento y alta tecnología, debido a que, en muchos países, el empresario imitador es una fuente vital de progreso.

Hessels y Naudé (2019) concluyen que el rol y la relación del espíritu empresarial y la innovación son diferentes según la etapa de desarrollo en que se encuentre un país. En el caso de los países en desarrollo, que están esencialmente tratando de equipararse con los desarrollados, hay suficientes capacidades de absorción, incluyendo copiar, robar y realizar ingeniería inversa.

En niveles más altos de desarrollo, la generación de nuevas tecnologías, en oposición a la absorción y la implementación de tecnologías existentes, puede ser más importante para el crecimiento económico (Koellinger & Thurik, 2012; Naudé, 2013). A medida que un país se acerca a la frontera tecnológica, sus estrategias tienen que pasar de la imitación a la innovación (Tang & Hussler, 2011).

3.5 Debilidades de la relación emprendimiento y desarrollo económico

En la revisión de la literatura sobre la relación o intersección entre emprendimiento y desarrollo económico realizada por Hessels y Naudé (2019), se concluye que la intersección actual enfrenta debilidades, que afectarán el trabajo tanto de los emprendedores como de los académicos de economía del desarrollo. Por un lado, el trabajo empírico a menudo encuentra una aparente paradoja micro vs macro, debido a que mientras la micro evidencia indica que las empresas son exitosas, la macro evidencia

revela que todavía no encuentra una relación entre los indicadores de emprendimiento y los indicadores de crecimiento económico y de productividad.

Por otro lado, la relación entre las instituciones y los empresarios tiende a menudo a ser unilateral, con el espíritu empresarial dependiente de las reglas institucionales y sin apreciar el impacto de las actividades empresariales en determinadas instituciones. Finalmente, tanto en la economía empresarial como en la economía del desarrollo, en lo que concierne al emprendedor, todavía se enfocan demasiado en definiciones restringidas de desarrollo como el crecimiento económico y el PIB o, dicho de otro modo, en el espíritu empresarial y su relación con la acumulación de riqueza. Por lo tanto, existe la necesidad de ir más allá de las motivaciones de los indicadores monetarios.

Para avanzar en el tratamiento de las debilidades mencionadas, Hessels y Naudé (2019) proponen que se otorgue un mayor reconocimiento a las externalidades asociadas con el espíritu empresarial. Estos impactos externos, van más allá de los efectos del filtro de conocimiento, que se han vuelto estándar y, de lo que la literatura de la economía del desarrollo ha modelado. De igual forma, proponen ampliar el alcance de los resultados de desarrollo para incluir el bienestar multidimensional y subjetivo, debido a que uno de los efectos externos importantes, pero relativamente descuidados del espíritu empresarial, como opción ocupacional, es el bienestar subjetivo y no monetario (Naudé, Amorós, & Cristi, 2014). Lo que significa que el valor del emprendimiento puede no ser apreciado o medido adecuadamente.

3.6 Conclusiones

La principal conclusión de este capítulo es, que no existe un marco conceptual unificado y sólido que explique cómo impacta el emprendimiento en el desarrollo o viceversa. Lo que se debe a que los conceptos de emprendimiento y desarrollo carecen de una teoría unificada y sólida, aunque vienen siendo estudiados, el primero por más de dos siglos y el segundo formalmente desde hace más de medio siglo. Sin embargo, no es de extrañar que esto ocurra, por cuanto la definición de emprendimiento ha venido cambiando en la medida en que cambian los procesos de interacción humana y los mecanismos de producción y distribución de bienes y servicios en la economía. De igual forma, como se indicó en el capítulo 2, el desarrollo es un concepto que se encuentra en permanente cambio, de acuerdo con los análisis y estudios que se realizan en torno a qué es el progreso social y cómo se logra.

Teniendo en cuenta que la visión clásica del desarrollo está orientada al crecimiento económico, existen múltiples estudios que han intentado explicar la relación entre el emprendimiento y el desarrollo económico a través del análisis del impacto del emprendimiento en el crecimiento económico. Aunque en las teorías revisadas al respecto no se contempló explícitamente al espíritu empresarial como un factor de crecimiento, algunos autores han realizado ampliaciones del modelo de crecimiento endógeno para explicar el rol del emprendedor como el agente que canaliza el conocimiento y provoca los cambios tecnológicos. Sin embargo, a pesar de que existen muchos estudios sobre la relación del emprendimiento y el desarrollo económico, teniendo en cuenta las dificultades que existen de medir la actividad emprendedora a nivel macro y sus diferentes definiciones, no existen conclusiones unificadas al respecto.

Desde la visión de la escuela de pensamiento económico Austriaca, la relación entre el emprendimiento y el desarrollo económico puede ser explicada a través de las instituciones, en el sentido que los gobiernos crean instituciones que buscan el desarrollo económico y, para el logro de este objetivo, el apoyo a la materialización del espíritu empresarial es fundamental, debido a que esta actividad humana es una fuente generadora de progreso social. Sin embargo, para que el espíritu empresarial pueda generar el impacto esperado en el desarrollo económico, es fundamental que se garantice el reconocimiento de la propiedad privada y el estado de derecho.

De igual forma, existe la creencia de que el aporte del emprendimiento en el desarrollo puede ser analizado desde las capacidades o habilidades individuales de cada emprendedor, al innovar y aprovechar las oportunidades de materializar apuestas productivas, la innovación genera externalidades que favorecen en términos generales a toda la sociedad. Esto se debe a que los emprendedores, al ser personas dispuestas a asumir riesgos, generan externalidades de información que permiten a las economías conocer cuales actividades productivas pueden ser rentables o no.

Del análisis realizado, es claro que existe un constante interés por determinar la relación entre el emprendimiento y el desarrollo. Sin embargo, es posible concluir con Welter et. al (2017), que la mayoría de los estudios sigue centrando su atención principalmente en el milagro del emprendimiento en el crecimiento económico, pero la teoría del desarrollo ha cambiado, indicando que, aunque el crecimiento económico es fundamental para el progreso social, solo es un factor de la ecuación. Al tener en cuenta que el espíritu empresarial se materializa a través de una actividad humana y que los objetivos de desarrollo a nivel mundial han migrado a la perspectiva del desarrollo humano, donde el centro de atención son las personas en su individualidad y se busca que

cada persona haga y sea lo que realmente desea, entonces es fundamental continuar con estudios como el que iniciaron Gries y Naudé (2011), para explicar la relación del emprendimiento y el desarrollo desde la perspectiva del desarrollo humano.

SEGUNDA PARTE: MODELO TEÓRICO E HIPÓTESIS

CAPÍTULO 4. UNA CUENTA DE CAPACIDAD DEL EMPREDIMIENTO

4.1 Introducción

Al realizar la revisión de la literatura sobre la relación entre emprendimiento y el desarrollo, como se indicó en el capítulo 3 de este estudio, existe un vacío de información, por cuanto la mayoría de los estudios se han orientado en determinar dicha relación desde el punto de vista económico, es decir, determinar el efecto del emprendimiento en el producto interno bruto. Sin embargo, como se describió en el capítulo 2, aunque el crecimiento económico es fundamental para que se alcance el desarrollo de los países no es la única variable a tener en cuenta. Por lo tanto, es fundamental analizar las causas y efectos del desarrollo más allá del PIB (Stiglitz et al., 2009).

De acuerdo con lo anterior, Gries y Naudé (2011) realizaron una propuesta para entender la relación del emprendimiento con el desarrollo humano a partir del Enfoque de Capacidades Humanas (ECH), dicho estudio carece del análisis de la totalidad de los componentes fundamentales que se deben tener en cuenta al realizar una cuenta o teoría basada en el enfoque de capacidades, es decir, lo que Robeyns (2017) denomina la vista modular del ECH, que se encuentra compuesta por 3 módulos, en el primero se deben desarrollar los conceptos centrales del ECH y su relación con lo que se está estudiando;

en el segundo, se debe establecer el propósito de la teoría que se propone y; en el tercero, los métodos y medidas a usar para comprobar la teoría propuesta.

El ECH constituye un amplio marco normativo que permite la evaluación del bienestar de las personas a nivel individual y colectivo; además, orienta en la formulación de políticas públicas relacionadas con la mejora en las condiciones de vida en las sociedades con altos ingresos económicos o en países en desarrollo y, permite evaluar la relación costo - beneficio social, de un hacer o un estado del ser (Robeyns, 2005b). De igual forma, este enfoque plantea que las evaluaciones de calidad de vida deben realizarse en los funcionamientos logrados, es decir, lo que es y lo que hace una persona, así como en las capacidades y oportunidades que, desde la institucionalidad, se brindan para ejecutar dichos funcionamientos (Atkinson, 2001; Robeyns, 2005a, 2016).

Considerando lo anterior, este capítulo presenta una propuesta de capacidad del espíritu empresarial, diseñada para tener más información de la relación entre el emprendimiento y el desarrollo, específicamente el desarrollo humano. Para lo cual, se toma como referencia la guía propuesta por Robeyns (2017) sobre la vista modular del ECH. El capítulo inicia con la descripción general del ECH, luego se propone la cuenta de capacidad del espíritu empresarial y, por último, las conclusiones.

4.2 Enfoque de Capacidades Humanas (ECH)

El ECH ha sido teorizado principalmente por Amartya Sen (1981, 1993, 1995, 1998, 2009) y otros colaboradores (Alkire, 2005a, 2005b, 2005c, 2005d, 2008; Alkire & Foster, 2011; H. Choi & Park, 2018; Drèze & Sen, 1991, 2002; Kakwani & Son, 2008; Robeyns, 2003, 2005a, 2005b, 2016, 2017). En palabras de Sen, el ECH es:

una disciplina intelectual que otorga un papel central a la evaluación de los logros y libertades de una persona en términos de su capacidad real para hacer las diferentes cosas que tiene razones para valorar hacer o ser (Sen, 2009, p. 16).

Robeyns (2017) sostiene que el ECH es una teoría de pensamiento multidimensional, por cuanto se preocupa por las libertades reales de las personas para hacer, como que puedan ser capaces de trabajar, llevar una familia, viajar o ser políticamente activos. Este enfoque, ha emergido en las últimas décadas como un nuevo marco teórico sobre el bienestar y la libertad para alcanzar ese bienestar.

El ECH es utilizado en diferentes líneas de investigación, entre las cuales se resaltan la descriptiva, donde los análisis proporcionan una comprensión empírica de un fenómeno al describirlo a través de diferentes métodos, desde los etnográficos hasta los cuantitativos. Otra línea de investigación es la explicativa, que busca responder cuáles son los mecanismos que causan a un fenómeno. Otra perspectiva de estudio es el análisis normativo, que es prescriptivo, es decir, requiere de la proposición de una norma de carácter moral que indique qué se debe o se puede hacer en determinadas situaciones en el proceso de interacción humana.

En este punto, es importante resaltar la distinción que realiza Robeyns (2017) entre el ECH y una teoría de capacidad. El ECH es el marco general de pensamiento orientado a que las personas hagan y sean lo que desean, y una teoría de capacidad es el uso que se le da al marco general del enfoque para explicar unas capacidades y libertades específicas de las personas. Lo que la lleva a la conclusión de que existe un solo enfoque de capacidad y muchas teorías o cuentas de capacidad.

4.2.1 *El ECH como soporte teórico del desarrollo humano*

El ECH ha hecho una contribución fundamental para el crecimiento del paradigma del desarrollo humano, especialmente a través de los informes sobre desarrollo humano del PNUD. De igual forma, el libro más conocido de Sen es “Desarrollo como Libertad”, donde utiliza el ECH como un elemento clave de su visión alternativa sobre el desarrollo (Sen, 1999).

En economía, Sabina Alkire, James Foster y sus colaboradores han hecho importantes contribuciones al desarrollo de medidas de pobreza basadas en el ECH, como la creación del Índice de Pobreza Multidimensional (Alkire y Foster 2011; Alkire et al. 2015). En ese mismo sentido, se creó el Índice de Progreso Social (IPS), bajo la coordinación de Michael Porter (SPI, 2014). En el área de los estudios de desarrollo, el ECH ya no es una alternativa nueva y emergente (como lo fue hace veinte o treinta años), sino uno de los principales marcos establecidos (Robeyns, 2017).

4.3 Esquema de los elementos conceptuales centrales del ECH

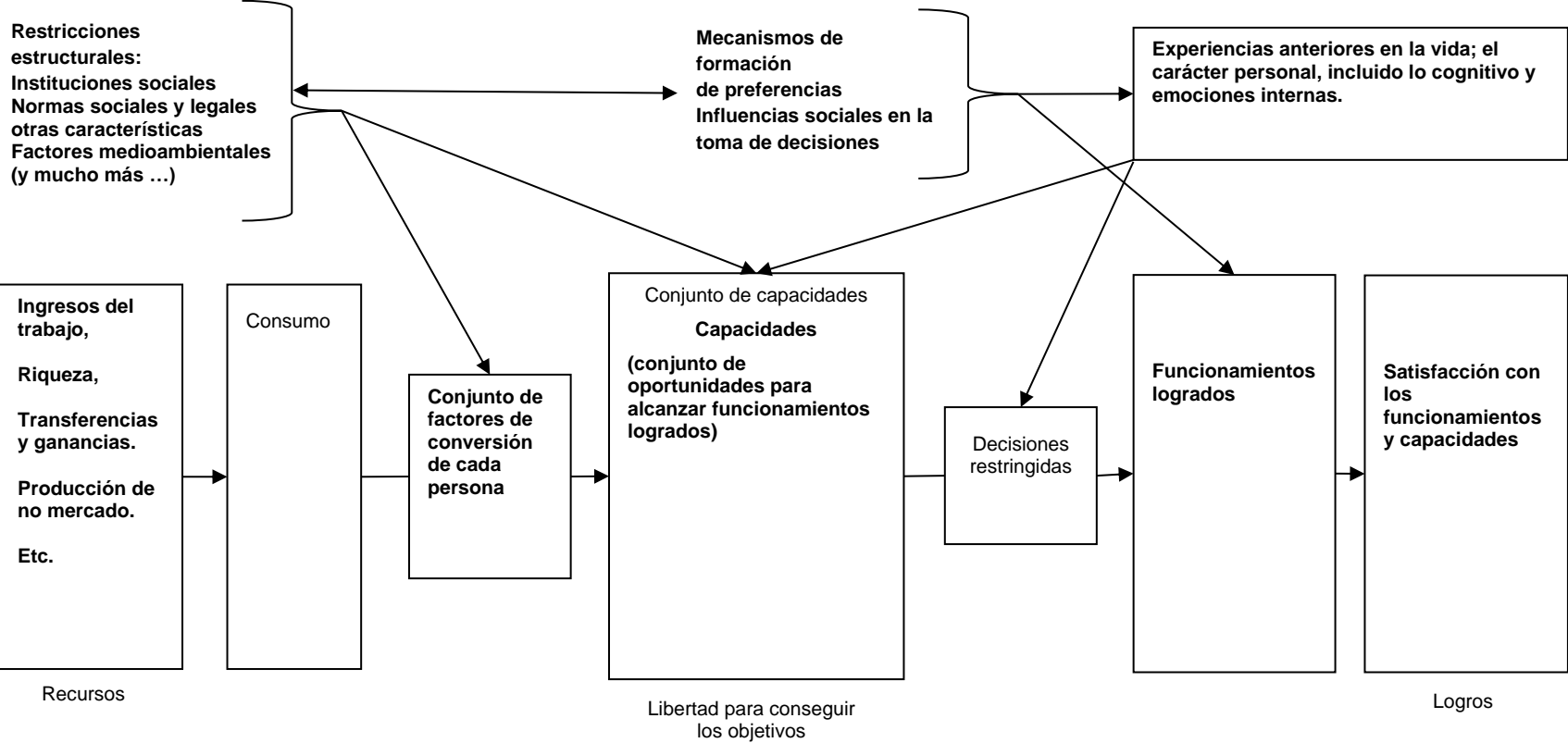
Robeyns (2017), presenta un esquema resumen que permite comprender la estructura del enfoque de capacidades. En la Figura 1, las flechas no indican importancia normativa, sino qué componentes del sistema conceptual son determinantes o tienen influencia sobre otros.

La descripción del esquema empieza por los recursos, los cuales tienen una interpretación amplia debido a que comprenden tanto los que son transables a través de operaciones de mercado, como los que se pueden obtener e intercambiar fuera del mercado y la economía formal. Robeyns (2017), reconoce los resultados de estudios que demuestran que cerca de la mitad de la producción de bienes y servicios ocurre por fuera

del mercado y la economía formal. En esta visión, tanto los recursos como el consumo se conceptualizan como aportes que ayudan a obtener las capacidades. Sin embargo, no todos los medios tienen el mismo poder para generar capacidades; por cuanto depende de los factores de conversión de cada persona, así como de las restricciones estructurales que enfrenta. Esas restricciones estructurales pueden tener una gran influencia en los factores de conversión, así como en los conjuntos de capacidades directamente.

Otro elemento importante a tener en cuenta es la elección que las personas hacen dada la capacidad que tienen. La mayoría de las teorías de capacidad tendrán una teoría de elección (implícita): tendrán opiniones sobre hasta qué punto la historia pasada de las personas (que incluye las limitaciones estructurales que enfrentaron en su pasado personal), así como los procesos sociales, como los mecanismos de formación de preferencias, influyen en las elecciones presentes para aprovechar las oportunidades que están disponibles para cada persona.

Figura 1. Visualización estilizada de los conceptos centrales de las teorías de capacidades



Fuente: Robeyns 2017, basado en Robeyns (2005b), actualización expandida

4.4 La vista modular del enfoque de capacidades humanas

Hasta el momento, para explicar y sintetizar el enfoque de capacidad se ha mencionado en múltiples ocasiones a Ingrid Robeyns (2017), debido a que su libro titulado “Bienestar, la libertad y la justicia social: el enfoque de capacidad reexaminado”, constituye una herramienta que resume y responde a las preguntas sobre ¿Qué es el enfoque de capacidad? y ¿Cómo se puede desarrollar una teoría de la capacidad?

De acuerdo con Robeyns (2017) para construir una teoría o cuenta de capacidad es necesario seguir obligatoriamente los pasos relacionados con los módulos A y B, y en especial los del módulo A, debido a que este provee las definiciones y afirmaciones que ninguna teoría de capacidad debe pasar por alto o infringir. De igual forma, plantea que, en la medida de lo posible, se deben tener en cuenta los elementos relacionados en el módulo C. Los elementos asociados a cada módulo son los siguientes:

Vista modular del CA:

- A1: Funcionamientos y capacidades como conceptos básicos
- A2: Funcionamientos y capacidades son valores con categorías neutrales
- A3: Factores de conversión
- A4: Distinción entre fines y medios
- A5: Funcionamientos y capacidades como un espacio evaluativo
- A6: Otras dimensiones de valores últimos
- A7: Pluralismo de valores
- A8: El principio de cada persona como un fin

- B1: Propuesta de una teoría de capacidad
- B2: Selección de dimensiones
- B3: Diversidad humana
- B4: Agencia
- B5: Restricciones estructurales
- B6: Decisión entre funcionamientos capacidades o ambos
- B7: Compromisos metateóricos

- C1: Teorías Ontológicas y explicativas opcionales
- C2: Peso de dimensiones
- C3: Métodos para análisis empíricos
- C4: Normas, principios y preocupaciones adicionales

A continuación, se realiza la descripción de cada uno de los componentes de los nodulos y su correspondencia con el espíritu empresarial, lo que en su conjunto constituye la propuesta de cuenta de capacidad del espíritu empresarial.

4.4.1 Funcionamientos y capacidades como conceptos básicos (A1)

El enfoque de capacidades humanas basa su análisis principalmente en los conceptos de capacidades y funcionamientos, (Drèze & Sen, 1991; Miletzki & Broten, 2017; M. Nussbaum & Sen, 1993; Sen, 1981, 1995, 1998; Sugden & Sen, 2006). Las capacidades son lo que las personas pueden ser y hacer, y los funcionamientos se refieren a los logros correspondientes (Sugden & Sen, 2006). Las capacidades también son lo que las personas son libres de hacer (P. Anand et al., 2009; Robeyns, 2017); los funcionamientos logrados, son el resultado de las acciones que una persona disfruta en un momento dado del tiempo

(Sabina Alkire, 2005a). Una explicación ampliada de la capacidad se puede observar en el siguiente análisis realizado por Sen (1993):

La palabra capacidad no es excesivamente atractiva. Suena como algo tecnocrático, y para algunos puede sugerir la imagen de estrategias nucleares frotándose las manos de placer por algún plan contingente de bárbaro heroísmo. ... Quizás se hubiera podido elegir una mejor palabra cuando hace algunos años traté de explorar un enfoque particular del bienestar y la ventaja en términos de la habilidad de una persona para hacer actos valiosos, o alcanzar estados para ser valiosos. Se eligió esta expresión para representar las combinaciones alternativas que una persona puede hacer o ser: los distintos funcionamientos que se pueden lograr (p. 30).

De igual forma, los funcionamientos y capacidades son las dimensiones en la que se realizan comparaciones interpersonales de ventajas, entendidas estas como el bienestar alcanzado y la libertad para alcanzar dicho bienestar.

4.4.1.1 Funcionamientos y capacidades en el emprendimiento

La materialización del espíritu empresarial implica la realización de actividades humanas, que conllevan a la creación de nuevas empresas. Por lo tanto, el acto de emprender es un funcionamiento, las oportunidades o libertades reales de emprender son sus capacidades correspondientes. Una persona que no emprende puede ser libre o no de hacerlo; en este caso la noción de capacidad busca captar con precisión el hecho de que la persona podría emprender si quisiera, porque cuenta con las libertades para ello. La distinción entre funcionamientos y capacidades son logros, por un lado, y libertades u oportunidades entre las cuales una persona puede elegir, por el otro.

De acuerdo con los teóricos del enfoque de capacidad, los funcionamientos son universales o constitutivos de la vida humana, es decir, no dependen de las circunstancias

sociales. Sin embargo, algunas acciones o hechos pueden ser no constitutivos, sino más bien estar sujetos a estructuras sociales, los cuales se denominan “funcionamientos dependientes del contexto” (Robeyns, 2017, p.45).

Según Gaddefors y Anderson (2017), no tener en cuenta el contexto como unidad de análisis de la iniciativa empresarial dificultará su objetivación. De igual forma, (Leitch, Hill, & Harrison, 2010) sostienen que, la iniciativa empresarial es una construcción compleja que comprende muchos campos y, su implementación, depende de diferentes contextos y actores. En ese mismo sentido, Calás, Smircich, & Bourne (2009) sugieren que el espíritu empresarial, como concepto, debe reconfigurarse dado que no sólo es una actividad con posibles cambios sociales, sino también es una actividad que genera cambios sociales efectivos. Así mismo, Zahra (2007) sostiene que la comprensión de la naturaleza y las características de los contextos en los que se desarrolla la iniciativa empresarial puede ofrecer explicaciones perspicaces de temas relacionados con la creación y aprovechamiento de oportunidades que den origen a la creación de nuevas empresas.

En las acepciones de lo que es un emprendedor mencionadas en el capítulo 1, existen diferencias de acuerdo con la época y la escuela de pensamiento (Cantillon, Knight, Schumpeter, Kirzner, Baumol y Shane,). Sin embargo, se rescatan elementos comunes en dichas definiciones, tales como que un emprendedor es una persona que crea una empresa, que produce bienes o servicios, que tienen un mercado o pueden ser intercambiados en la sociedad, lo que implica que emprender es un funcionamiento que depende tanto de la habilidades y aptitudes de quien lo ejerce (Hessels & Naudé, 2019), como de las circunstancias sociales (marco institucional formal e informal) en las que se ejecuta dicha actividad (P. Boettke & Coyne, 2003). Por lo tanto, es posible afirmar que

el acto de crear una empresa o convertirse en emprendedor es un funcionamiento dependiente del contexto.

Por otra parte, precisar las libertades (capacidades) que facilitan el ‘ser emprendedor’, es de suma importancia, más cuando la mayoría de los estudios existentes sobre el espíritu empresarial dan por descontada su existencia (N. Wilson & Martin, 2015). De igual forma, como se mencionó en el capítulo 1, la perspectiva crítica del espíritu empresarial resalta que, existen elementos no asociados a las destrezas y habilidades individuales que restringen la agencia que debería tener cualquier persona para convertirse en un emprendedor, debido a que, en diferentes contextos, existe discriminación asociada al color de piel, raza o género, minorías sociales (Verduijn et al., 2014).

Por lo tanto, de acuerdo con Wilson & Martin (2015), “la capacidad empresarial puede definirse como la libertad de un individuo para perseguir y desarrollar una oportunidad empresarial dentro de su entorno” (p.161). Lo que conduce a que para ‘ser emprendedor’, deben existir derechos y reconocimiento de libertades y, sin el reconocimiento de estos, aunque una persona posea las habilidades, destrezas y conocimientos para innovar y aprovechar oportunidades, no podría hacer efectivo sus deseos, por las restricciones impuestas desde el marco institucional (formal e informal). Mas adelante, en la sección 4.4.10. Selección de dimensiones (B2), se realiza un análisis detallado de las capacidades o libertades necesarias para que se realice el funcionamiento de emprender.

En el ámbito del emprendimiento Boettke (2017), reconoce que la libertad genera progreso a través del aumento generalizado de los rendimientos de la actividad comercial. Los beneficios se derivan del proceso gradual y acumulativo de institucionalización de

libertades particulares. A medida que una sociedad adopta un marco institucional de libertades acumuladas, existe un mayor margen para la especialización productiva y la cooperación social bajo la división del trabajo. Un mayor margen para el intercambio de mercado también ofrece normas sociales y valores comerciales que toleran la experimentación y la innovación. En conjunto, la acumulación y la institucionalización de las libertades dan lugar a rendimientos crecientes generalizados de la actividad comercial. A través del proceso acumulativo se incentiva la creatividad de una civilización libre, liberando a las sociedades de la pobreza y la subyugación.

En síntesis, los planteamientos analizados permiten reconocer que 'ser emprendedor' es un funcionamiento dependiente del contexto y, las capacidades del emprendimiento están asociadas a las libertades u oportunidades reales con las que cuenta una persona para ser emprendedor.

4.4.2 Funcionamientos y capacidades son valores con categorías neutrales (A2)

La neutralidad de los funcionamientos y capacidades se encuentra referida a que las acciones (funcionamientos) generan resultados que pueden ser valorados de forma positiva o negativa, el hecho de que el resultado se valore negativamente no descarta que dicha acción deje de ser un funcionamiento (Robeyns, 2017). Por lo que la noción de funcionamientos deber ser neutral en cuanto a los juicios de valor, es decir, se debería permitir la idea conceptual de funcionamientos defectuosos o funcionamientos con un valor negativo (I. Carter, 2014; M. C. Nussbaum, 2003; Stewart, 2005; Stewart & Deneulin, 2002). Hay muchos seres y acciones que tienen un valor negativo, pero siguen siendo "un ser" o "hacer" y, por lo tanto, funcionamientos.

4.4.2.1. La definición neutral del emprendimiento como funcionamiento

Analizar el espíritu empresarial desde el enfoque de capacidad implica aceptar que ser emprendedor es un funcionamiento que conlleva a un hacer, es decir, la creación de una empresa y desarrollar una actividad de comercio. Por lo tanto, su categorización como funcionamiento no depende del impacto de la empresa en la sociedad, sino del hecho cierto de que una persona aproveche las oportunidades y libertades que le permiten ser emprendedor.

Como lo afirma Robeyns (2017), algunas teorías de capacidad excluyen ciertos funcionamientos por ser de impacto nulo o negativo. El análisis del espíritu empresarial desde el enfoque de capacidad no ha sido la excepción, uno de los artículos más referenciados sobre la vinculación del emprendimiento con el desarrollo humano es el escrito por Thomas Gries y Win Naudé (2011) donde adoptan un concepto del espíritu empresarial excluyente de toda actividad que conlleve a resultados nulos o negativos como se puede observar a continuación:

Para los fines de este documento, y en consonancia con la literatura económica, el espíritu empresarial puede definirse como el recurso, el proceso y el estado del ser y en el que los individuos utilizan oportunidades positivas en el mercado al crear y desarrollar nuevas empresas comerciales... Enfatizamos las oportunidades positivas aquí, ya que muchas personas muestran una gran iniciativa e ingenio para aprovechar las oportunidades de auto ganancia que son improductivas o incluso destructivas (Gries y Naudé 2011, p.217).

4.4.3 Factores de conversión (A3)

Una tercera idea central del ECH es que las personas tienen diferentes habilidades para convertir recursos en funciones. Estos se llaman factores de conversión y,

determinan el grado en que una persona puede transformar un recurso en un funcionamiento. Los factores de conversión son de tres tipos:

- *Los factores de conversión personal:* son internos a la persona, como el metabolismo, la condición física, el género, las habilidades de lectura o la inteligencia.
- *Factores de conversión social:* son factores que provienen de la sociedad en la que se vive, como políticas públicas, normas sociales, prácticas que discriminan injustamente, jerarquías sociales o relaciones de poder relacionadas con la clase, el género, la raza o la casta.
- *Factores de conversión ambiental:* emergen del entorno físico o construido en el que vive una persona, como la ubicación geográfica se incluyen el clima, la contaminación, la probabilidad de terremotos y la presencia o ausencia de mares y océanos.

4.4.3.1. Factores de conversión personales del emprendimiento

Al analizar los factores de conversión personales del emprendimiento es posible observar, como se describió en el capítulo 1, que desde Cantillon en el siglo XVIII, se reconoce que ser emprendedor depende en alto grado de las aptitudes y habilidades de las personas. De acuerdo con Shane (2000), la teoría neoclásica del equilibrio y las teorías psicológicas reconocen que, los atributos fundamentales de las personas determinan quien se convierte en empresario. Para Schumpeter (1912/1934), la revolución en la forma de producir, a través de una invención, solo puede ser generada por una pequeña fracción de la población con aptitudes para ello, que definen el tipo y la función del emprendedor.

De igual forma, Gnyawali y Fogel (1994) establecen que, dentro del marco integrado de las condiciones que propician el espíritu empresarial, los conocimientos y habilidades

para el emprendimiento son fundamentales, por cuanto un bajo nivel de habilidades técnicas podría evitar que personas motivadas hacia el emprendimiento inicien una nueva empresa. Esta afirmación también es respaldada por Venkataraman (1997), Shane (2000) y Hessels y Naudé (2019), quienes sostienen que el espíritu empresarial depende en alto grado de los atributos personales relacionados con los conocimientos y habilidades de los potenciales empresarios. Así mismo, el marco conceptual del Monitor Global de Emprendimiento -Global Entrepreneurship Monitor GEM -(2015-2016)³ establece que, los atributos individuales de las personas hacen parte del eje que facilita la conversión de recursos en una actividad efectiva de emprendimiento.

Organizaciones como el Banco Mundial, la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (OCDE), el GEM, e instituciones de estadísticas nacionales, generan información sobre las características y dinámica del emprendimiento, lo que ha contribuido al incremento de estudios que vienen siendo publicados en revistas indexadas, entre los cuales se identificaron los que analizan los factores de conversión personales del emprendimiento, que se resumen en la Tabla 1.

Tabla 1. Factores de conversión personales del emprendimiento

Principales factores de conversión personal del espíritu empresarial	Autores y Año
Autoconfianza	(L. S. Davis & Williamson, 2016; De Clercq & Dakhli, 2009; De Clercq, Danis, & Dakhli, 2010; Estrin & Mickiewicz, 2012; Gohmann, 2012; Hayton, George, & Zahra, 2002)
Autonomía	(L. S. Davis & Williamson, 2016; Hayton et al., 2002; Mair & Marti, 2009)
Conocimientos en general y sobre negocios	(Acs, Estrin, Mickiewicz, & Szerb, 2017a; Aldrich & Fiol, 1994; Awaworyi Churchill, 2017; Busenitz, Gómez, & Spencer, 2000; De Clercq et al., 2010; Fuentes-Fuentes, Bojica, & Ruiz-Arroyo, 2015; Giménez & Calabrò, 2017; Hafer & Jones, 2015; Hayton et al., 2002; Hopp & Stephan, 2012; Kim & Kang, 2014; Lerner, Brush, & Hisrich, 1997; Lim, Oh, & De Clercq, 2016; Liñán, Urbano, & Guerrero, 2011; Malchow-Møller et al., 2010; Manolova, Eunni, & Gyoshev, 2007; Pathak & Muralidharan, 2016; Spencer & Gómez, 2004; Stenholm et al., 2013; Stephan & Uhlaner, 2010; Urbano & Alvarez, 2014; Yeganegi, Laplume, Dass, & Huynh, 2016)

³ Información tomada de <https://www.gemconsortium.org/wiki/1148>

Principales factores de conversión personal del espíritu empresarial	Autores y Año
Género	(Baughn, Chua, & Neupert, 2006; Calcagno & Sobel, 2014; De Clercq & Dakhli, 2009; Eesley, 2016; Estrin, Korosteleva, & Mickiewicz, 2013; Estrin & Mickiewicz, 2012; Estrin, Mickiewicz, & Stephan, 2013; Giménez & Calabrò, 2017; Gohmann, 2012; Lechner & Pfeiffer, 1993; Lim et al., 2016; Liñán et al., 2011; Maimone Ansaldo Patti, Mudambi, Navarra, & Baglieri, 2016; Mair & Marti, 2009; McGrath, MacMillan, & Scheinberg, 1992; Pathak & Muralidharan, 2016; Pathak, Xavier-Oliveira, & Laplume, 2013; Román et al., 2011; Sobel, 2008; Stephan & Pathak, 2016; Stephan, Uhlaner, & Stride, 2015; Urbano, Toledano, & Ribeiro-Soriano, 2011; Yeganegi et al., 2016)
Habilidades emprendedoras y de innovación	(Estrin & Mickiewicz, 2012; FLIGSTEIN, 1997; Kirby, Guerrero, & Urbano, 2011; Liñán et al., 2011; Stenholm et al., 2013; Urbano & Alvarez, 2014; Urbano, Aparicio, & Querol, 2016)
Individualismo	(L. S. Davis & Williamson, 2016; Hayton et al., 2002; Kibler & Kautonen, 2016; Mair & Marti, 2009; McGrath et al., 1992)
Liderazgo	(Goltz, Buche, & Pathak, 2015; Hayton et al., 2002; Hopp & Stephan, 2012; Mair & Marti, 2009; Stephan & Pathak, 2016; van Hemmen, Alvarez, Peris-Ortiz, & Urbano, 2015)
Entorno familiar (clase social, situación civil, número de hijos,)	Engle, Schlaegel & Dimitriadi, 2011
factores psicológicos e individuales, como: logro, asunción de riesgos, locus de control, ambición, apoyo familiar, satisfacción personal	Carter et. al, 2003; Goethner, et. al, 2012; Vallmitjana, 2014; Turkina & Thai, 2015, Baron, 2012; Cooper & Gimeno-Gascón, 1982

Fuente: Elaboración propia

4.4.3.2. Factores de conversión sociales del emprendimiento

Por otra parte, los factores de conversión social del emprendimiento también son y han sido objeto de estudio. Baumol (1990)⁴, establece que las características de la actividad emprendedora están fuertemente influenciadas por las reglas de juego o las instituciones, que facilitan o impiden el logro de una utilidad o beneficio. En ese mismo sentido, Gnyawali y Fogel (1994) indican que la dimensión institucional, asociada a las políticas de gobierno y procedimientos para la creación de empresas, pueden influir en los mecanismos de mercado y hacer que funcionen eficientemente. De igual forma, estos

⁴ Después de realizar un análisis de la actividad emprendedora en la antigua Roma, China temprana, la Edad Media y el renacimiento en Europa.

autores sostienen que, a través de las políticas públicas de apoyo al espíritu empresarial, se facilita la conformación de una cultura empresarial que permita a los empresarios tomar decisiones razonables, teniendo en cuenta los riesgos en que deben incurrir.

La literatura sobre las causas del espíritu empresarial, en las últimas tres décadas, versa de múltiples estudios que intentan explicar cómo los condicionantes institucionales, formales e informales, lo que en el ECH se denominan factores de conversión social, inciden en el ‘ser emprendedor’ (Urbano et al., 2018). A continuación, se presenta un cuadro resumen de los principales factores de conversión social, estudiados, que pueden incidir en el ‘ser emprendedor’ (Ver Tabla 2).

Tabla 2. Principales factores de conversión social del emprendimiento

Principales factores de conversión social del espíritu empresarial	Autor y Año
Colectivismo	(L. S. Davis & Williamson, 2016; Huggins & Thompson, 2016; Urbano & Alvarez, 2014; Valdez & Richardson, 2013)
Estructura política	(Aidis, Estrin, & Mickiewicz, 2012; Autio & Fu, 2015; Baughn et al., 2006; Bauke, Semrau, & Han, 2016; Belitski, Chowdhury, & Desai, 2016; Bruno et al., 2013; Bruton, Ahlstrom, & Puky, 2009; Busenitz et al., 2000; Carbonara, Santarelli, & Tran, 2016; Chowdhury, Audretsch, & Belitski, 2018; Chowdhury, Terjesen, et al., 2015; Da Rin, Di Giacomo, & Sembenelli, 2011; Eesley, 2016; Eshun, 2017; Estrin, Korosteleva, et al., 2013; Estrin & Mickiewicz, 2011, 2012; Estrin, Mickiewicz, et al., 2013; Giménez & Calabrò, 2017; Gohmann, 2012; Goltz et al., 2015; Hafer & Jones, 2015; Kirby et al., 2011; Klapper et al., 2006; Krasniqi & Mustafa, 2016; Kuckertz, Berger, & Mpeqa, 2016; Levie & Autio, 2008; Maimone Ansaldo Patti et al., 2016; Mair & Marti, 2009; Malchow-Møller et al., 2010; Manolova et al., 2007; Nyström, 2008; Pathak & Muralidharan, 2016; Román et al., 2011; Spencer & Gómez, 2004; Stenholm et al., 2013; Stephan et al., 2015; Stephen, Urbano, & van Hemmen, 2009; Storey & Tether, 1998; Urbano & Alvarez, 2014; Urbano, Toledano, & Ribeiro, 2010; Valdez & Richardson, 2013)
Normas sociales y culturales	(Acs, Estrin, Mickiewicz, & Szerb, 2018; Aidis, Estrin, & Mickiewicz, 2008; Aidis et al., 2012; Aldrich & Fiol, 1994; Anokhin & Schulze, 2009; Aparicio, Urbano, & Audretsch, 2016; Audretsch, Bönte, & Tamvada, 2013; Belitski et al., 2016; Bjärsholm, 2018; Bruton et al., 2009; Busenitz et al., 2000; Bylund & McCaffrey, 2017; Carbonara et al., 2016; Chalkias, Geppert, & Costanzo, 2017; Chowdhury et al., 2018; Chowdhury, Terjesen, et al., 2015; Collins, McMullen, & Reutzler, 2016; Czeglédi, 2017; Da Rin et al., 2011; L. S. Davis & Williamson, 2016; De Clercq & Dakhli, 2009; de Lange, 2016; Dempster & Isaacs, 2017; Economidou, Grilli, Henrekson, & Sanders, 2018; Elert & Henrekson, 2017; Estrin, Korosteleva, et al., 2013; Estrin & Mickiewicz, 2012; Estrin, Mickiewicz, et al., 2013; Fuentelsaz, González, & Maicas, 2018; Ghura, Li, & Harraf, 2017; Giménez & Calabrò, 2017; Guerrero & Urbano, 2012; Guerrero et al., 2014; Hayton et al., 2002; Hechavarría, 2016; Hechavarría & Reynolds, 2009; Hopp & Stephan, 2012; Huggins & Thompson, 2016; Kannianen & Vesala, 2005; Karlson, 2018; Kibler & Kautonen, 2016; Kim & Kang, 2014; Kirby et al., 2011; Krasniqi &

Principales factores de conversión social del espíritu empresarial	Autor y Año
	Desai, 2016; Kuckertz et al., 2016; Kumar & Borbora, 2018; Lerner et al., 1997; Levie & Autio, 2008; Liñán et al., 2011; D. S. Lucas, 2018; Maimone Ansaldo Patti et al., 2016; Mair & Marti, 2009; Malchow-Møller et al., 2010; Manolova et al., 2007; Marques, 2017; McCaffrey, 2018; McGrath et al., 1992; Meek, Pacheco, & York, 2010; Nicotra, Romano, Del Giudice, & Schillaci, 2018; Olcina, Tur, & Escriche, 2018; Pathak & Muralidharan, 2016; Pathak et al., 2013; Pittaki, 2018; Rana & Allen, 2018; Sforzi, Amin, & Amin, 2018; Spencer & Gómez, 2004; Stenholm et al., 2013; Stephan & Pathak, 2016; Stephan & Uhlaner, 2010; Stephan et al., 2015; Thornton et al., 2011; Urbano & Alvarez, 2014; Urbano et al., 2011; Valdez & Richardson, 2013; Van Hemmen, Alvarez, Peris-Ortiz, & Urbano, 2015; Welter & Smallbone, 2008; White & Dumay, 2017; WILLIAMS & KEDIR, 2018; Williams & Vorley, 2015; Yay, Yay, & Aksoy, 2018; S. L. Young, Welter, & Conger, 2018; Zhang, 2015)
Procedimientos y regulaciones	(Aparicio, Urbano, & Audretsch, 2016; Awaworyi Churchill, 2017; Baughn et al., 2006; Braunerhjelm, Desai, & Eklund, 2015; Carree et al., 2007; Chowdhury et al., 2018; Da Rin et al., 2011; L. S. Davis & Williamson, 2016; De Clercq & Dakhli, 2009; De Clercq et al., 2010; Dutta & Sobel, 2016; Eesley, 2016; Estrin & Mickiewicz, 2012; García-Posada & Mora-Sanguinetti, 2015; Giménez & Calabrò, 2017; Gnyawali & Fogel, 1994; Hechavarría, 2016; Kannianen & Vesala, 2005; Kibler & Kautonen, 2016; Kirby et al., 2011; Klapper et al., 2006; Krasniqi & Desai, 2016; Krasniqi & Mustafa, 2016; Levie & Autio, 2008; Lim et al., 2016; Mair & Marti, 2009; Malchow-Møller et al., 2010; Pathak et al., 2013; Peng, Yamakawa, & Lee, 2010; Román et al., 2011; Sobel, 2008; Stenholm et al., 2013; Stephan et al., 2015; Stephen et al., 2009; Urbano & Alvarez, 2014; Valdez & Richardson, 2013; Welter & Smallbone, 2008; Yeganegi et al., 2016)
Sistema contractual	(Busenitz et al., 2000; Calcagno & Sobel, 2014; Mair & Marti, 2009; Manolova et al., 2007; Shane & Foo, 1999)
Sistema de creencias	(Awaworyi Churchill, 2017; Ben Letaifa & Goglio-Primard, 2016; Busenitz et al., 2000; Field, Jayachandran, & Pande, 2010; Giménez & Calabrò, 2017; Hayton et al., 2002; Hoogendoorn, Rietveld, & van Stel, 2016; Lechner & Pfeiffer, 1993; Mair & Marti, 2009; McGrath et al., 1992; Pathak & Muralidharan, 2016; Valdez & Richardson, 2013)
Reconocimiento y respeto a la propiedad privada	(Awaworyi Churchill, 2017; Carbonara et al., 2016; Chowdhury, Audretsch, & Belitski, 2015; Estrin, Korosteleva, et al., 2013; Estrin & Mickiewicz, 2011; Estrin, Mickiewicz, et al., 2013; Klapper et al., 2006; Nyström, 2008; Stenholm et al., 2013; Yeganegi et al., 2016)
Avances tecnológicos	Angelelli y Prats, 2005; Valliere, 2010; Álvarez, et. al, 2011; Vallmitjana, 2014
Sistema educativo	Kantis, Ishida y Komori (2002) y Kantis, Angelelli, y Moori (2004)

Fuente: Elaboración propia

4.4.3.3. Factores de conversión ambientales del emprendimiento

Por último, los factores de conversión ambiental que inciden en el espíritu empresarial se encuentran principalmente asociados, como se muestra en el cuadro resumen, con factores sociodemográficos, la ubicación geográfica, el acceso a servicios públicos y la contaminación ambiental (Ver Tabla 3).

Tabla 3. Factores de conversión ambientales del emprendimiento

Principales factores de conversión ambiental del espíritu empresarial	Autor y Año
Localización o ubicación geográfica	(Audretsch et al., 2013; Awaworyi Churchill, 2017; Davidsson, Hunter, & Klofsten, 2006; De Clercq et al., 2010; Freire-Gibb & Nielsen, 2014; Gohmann, 2012; Lechner & Pfeiffer, 1993; Liñán et al., 2011)
Acceso a servicios públicos	(Lechner & Pfeiffer, 1993)
Medio ambiente (cuidado medio ambiental, emisión de gases y desechos)	(Acs, Estrin, Mickiewicz, & Szerb, 2017b; Carbonara et al., 2016)
Factores sociodemográficos: edad, raza o etnia, ocupación de los padres, niveles de ingreso, estado civil	Cooper & Gimeno- Gascón, 1982; Gartner, 1988; Veciana, 1988; Dyer, 1994; Low & MacMillan, 1988; Robinson, et al., 1991; Parker, 2004; McPherson, Smith-Lovin y Cook ,2001; Levesque y Minniti, 2006; Reynolds, Bygrave y Hay, 2003; Fuller-Amor, Lim y Akehurst, 2006

Fuente: Elaboración propia

4.4.4 Distinción entre fines y medios (A4)

El ECH hace énfasis en que debe existir claridad en el proceso de valoración de cosas o acciones, ya sea que se valoren como un fin en sí mismo o como un medio para un fin valioso. Lo que implica que, para evaluar impactos de las capacidades de las personas, así como sus funcionamientos logrados, es necesario dar respuesta a la pregunta de si ¿existen las condiciones previas, entendidas como los medios y circunstancias habilitantes, para el desarrollo de las capacidades y la ejecución de funcionamientos?

4.4.4.1. Fines y medios en el emprendimiento

De acuerdo con lo anterior, es necesario responder ¿cuáles son las condiciones y circunstancias habilitantes que facilitan a una persona ser emprendedor? Bruton, Ahlstrom y Li (2010) indican que la teoría de la empresa basada en recursos ha sido clave en el estudio del espíritu empresarial, debido a que el acceso a los recursos es fundamental para el éxito de una nueva empresa. Como se ha señalado, los factores de conversión pueden incidir de forma positiva o negativa en la creación de una empresa. De igual forma, el acceso a los medios y recursos necesarios para ser emprendedor incide directamente en el alcance de este objetivo.

La literatura que aborda el estudio de los factores de conversión del espíritu empresarial también tiene en cuenta los medios que deben existir para que se cree una empresa y se mantenga en el mercado, como los que se detallan en la Tabla 4.

Tabla 4. Recursos necesarios para el desarrollo del ‘Ser Emprendedor’

Recursos	Fuentes
Recursos financieros; servicio de educación; primordialmente en el nivel terciario; riqueza monetaria: individual y familiar; la riqueza del país; el acceso a servicios públicos; infraestructura vial, medios de transporte; acceso a las tecnologías de la información y la comunicación; capital humano; servicios de apoyo técnico y de investigación	(Acs et al., 2018; Aidis et al., 2008, 2012; Aldrich & Fiol, 1994; Anokhin & Schulze, 2009; Aparicio, Urbano, & Audretsch, 2016; Audretsch et al., 2013; Belitski et al., 2016; Bjärsholm, 2018; Bruton et al., 2009; Busenitz et al., 2000; Bylund & McCaffrey, 2017; Carbonara et al., 2016; Chalkias et al., 2017; Chowdhury et al., 2018; Chowdhury, Terjesen, et al., 2015; Collins et al., 2016; Czeglédi, 2017; Da Rin et al., 2011; L. S. Davis & Williamson, 2016; De Clercq & Dakhli, 2009; de Lange, 2016; Dempster & Isaacs, 2017; Economidou et al., 2018; Elert & Henrekson, 2017; Estrin, Korosteleva, et al., 2013; Estrin & Mickiewicz, 2012; Estrin, Mickiewicz, et al., 2013; Fuentelsaz et al., 2018; Ghura et al., 2017; Giménez & Calabrò, 2017; Guerrero & Urbano, 2012; Guerrero et al., 2014; Hayton et al., 2002; Hechavarría, 2016; Hechavarría & Reynolds, 2009; Hopp & Stephan, 2012; Huggins & Thompson, 2016; Kannianen & Vesala, 2005; Karlson, 2018; Kibler & Kautonen, 2016; Kim & Kang, 2014; Kirby et al., 2011; Krasniqi & Desai, 2016; Kuckertz et al., 2016; Kumar & Borbora, 2018; Lerner et al., 1997; Levie & Autio, 2008; Liñán et al., 2011; D. S. Lucas, 2018; Maimone Ansaldo Patti et al., 2016; Mair & Marti, 2009; Malchow-Møller et al., 2010; Manolova et al., 2007; Marques, 2017; McCaffrey, 2018; McGrath et al., 1992; Meek et al., 2010; Nicotra et al., 2018; Olcina et al., 2018; Pathak & Muralidharan, 2016; Pathak et al., 2013; Pittaki, 2018; Rana & Allen, 2018; Sforzi et al., 2018; Spencer & Gómez, 2004; Stenholm et al., 2013; Stephan & Pathak, 2016; Stephan & Uhlener, 2010; Stephan et al., 2015; Thornton et al., 2011; Urbano & Alvarez, 2014; Urbano et al., 2011; Valdez & Richardson, 2013; Van Hemmen et al., 2015; Welter & Smallbone, 2008; White & Dumay, 2017; WILLIAMS & KEDIR, 2018; Williams & Vorley, 2015; Yay et al., 2018; S. L. Young et al., 2018; Zhang, 2015)

Fuente: Elaboración propia

De igual forma, la Organización Internacional del Trabajo -OIT- (PNUD y OIT, 2016) sostiene que el núcleo de apoyo al emprendedor deber ser un entorno donde interactúen recursos y servicios. Las iniciativas de financiamiento no deben operar solas, sino que se deben conjugar con un paquete de servicios que guíen y potencien el uso de los recursos en momentos críticos del emprendimiento, como su incubación y aceleración para un tránsito más eficiente en la curva de aprendizaje.

Es importante resaltar que en el marco ECH, es necesario empezar el análisis desde los fines en lugar de los medios. En ese sentido, en la cuenta de capacidad del espíritu empresarial se reconoce al acto de emprender como un fin último. Sin embargo, por las

características de esta actividad humana, también puede ser considerada como fin instrumental debido a que, una persona con las habilidades, recursos y libertades necesarias, puede visionar ser emprendedor como un fin que le permite satisfacer necesidades individuales (logro, estatus, reconocimiento social) y, al mismo tiempo, esta actividad constituye un medio que permite obtener beneficios materializados en recursos monetarios que, a su vez, facilitan la ampliación de capacidades para el desarrollo de otras actividades que les facilitan tener la vida que realmente desean (Gries & Naudé, 2011).

4.4.5 Funcionamientos y capacidades como un espacio evaluativo (A5)

De acuerdo con Robeyns (2017), sucede regularmente que una teoría de capacidad sea normativa, es decir va más allá de la explicación de un fenómeno, lo que implica que se deben sugerir normas de carácter moral o juicios de valor en torno a lo que se debe o puede hacer para garantizar el bienestar de la sociedad.

Sabina Alkire, describió el enfoque de capacidad argumentando " que los arreglos sociales deben evaluarse de acuerdo con el grado de libertad que tienen las personas para promover o lograr las funciones que valoran"(Alkire, 2005d, p. 122). Sin embargo, indica Robeyns, si se toma plenamente en cuenta que los funcionamientos pueden ser valorados de forma positiva o negativa, entonces se debe reconocer que la vida de las personas es mejor, si contienen menos de los funcionamientos que son valorados como negativos (como la violencia física o el estrés). Por lo tanto, para Robeyns la propuesta de Alkire debería extenderse mínimamente agregando "y para promover el debilitamiento de aquellas funciones que tienen un valor negativo" (2017, p. 52).

4.4.5.1. Funcionamientos y Capacidades necesarias para ser emprendedor como espacio evaluativo de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial

En la cuenta de capacidad del espíritu empresarial, como se explicará en detalle en el apartado denominado Selección de Dimensiones (B2), el espacio de evaluación lo constituyen los funcionamientos que se derivan de la materialización del espíritu empresarial, es decir, diferentes tipos de emprendimiento. Teniendo en cuenta la limitación que existe sobre la disponibilidad de información a nivel internacional, se analizará específicamente el emprendimiento de innovación y el emprendimiento por necesidad, ambos medidos por el GEM. De igual forma en B2 se analizarán y evaluarán las capacidades o libertades que inciden en el desarrollo del emprendimiento.

4.4.6 Otras dimensiones de valor último (A6)

Las funciones y/o capacidades que se estudian en una teoría o cuenta de capacidad no son necesariamente los únicos elementos sobre los cuales se debe realizar el análisis normativo. Debido a que un funcionamiento puede ser el objetivo final perseguido, en este caso es un funcionamiento de valor final o un funcionamiento que facilita el desarrollo de otros funcionamientos, el cual es un funcionamiento instrumental.

4.4.6.1. Las dimensiones de valor en el espíritu empresarial.

En la teoría de Schumpeter (1912/1934) ser emprendedor constituye un fin último que favorece la innovación y permite mantener el crecimiento en las economías. Por su parte, Baumol (1990) sostiene que el fin último de un emprendedor es el lucro, el cual dependerá de las reglas de juego o arreglos institucionales que permiten obtener ciertos niveles de rentabilidad. Al analizar la definición de Baumol, en el marco del ECH, el emprendimiento constituye un funcionamiento con valor instrumental, que favorece la

realización de funcionamientos de valor último. Por lo tanto, como se mencionó en la distinción entre fines y medios (A4), el emprendimiento cumple con las dos características de las dimensiones de valor, es decir es un funcionamiento de valor instrumental y de valor final.

4.4.7 Pluralismo de valores (A7)

Hay al menos dos tipos de pluralismo de valores dentro del ECH. Uno es el pluralismo de principios, que indica que la expansión de capacidades y funcionamientos no es lo único que importa, es decir, se deben tener en cuenta ciertos principios y valores morales en el momento de decidir realizar una acción (Sen, 1985). El pluralismo de principios es de mucha importancia cuando se analiza al emprendimiento como un funcionamiento instrumental, que puede tener un impacto positivo o negativo para la sociedad (Baumol, 1990), tal como se describió en el capítulo 1, los factores institucionales formales e informales influyen en el ser y hacer del espíritu empresarial.

El segundo tipo de pluralismo de valores se relaciona con la naturaleza multidimensional del ECH, es decir, los funcionamientos y las capacidades no son valores en el sentido de valores públicos (justicia, eficiencia, solidaridad, sostenibilidad ecológica, etc.), sino que son objetos de valor último: cosas que se valoran como fines en sí mismos.

4.4.7.1. Pluralismo de valores en el emprendimiento

Esta dimensión es fundamental para la cuenta de capacidad del espíritu empresarial, porque permite tener en cuenta el planteamiento de la perspectiva crítica sobre los aspectos menos positivos de la actividad emprendedora, es decir, las libertades y oportunidades para ‘ser emprendedor’ deben existir de forma indistinta para todas las

personas, sin importar sus creencias, nacionalidad o pertenencia a un grupo específico, lo que permitiría que el emprendimiento cumpliera mayoritariamente con su fin emancipador de las clases menos favorecidas (Blackburn, De Clercq, Heinonen, & Poutanen, 2017; Essers, Dey, Tedmanson, & Verduyn, 2017; Verduijn et al., 2014).

4.4.8 El principio de cada persona como un fin (A8)

Una propiedad central de una cuenta de capacidad es, que cada persona cuenta como una moral igual. De acuerdo con Robeyns, el principio de Nussbaum de cada persona como fin, es el que también se conoce como individualismo ético o normativo en los debates de la filosofía de la ciencia. Este individualismo reivindica quién o qué debe contar en nuestros ejercicios y decisiones de evaluación. De igual forma, postula que las personas analizadas en su individualidad son las unidades de la preocupación moral última. En otras palabras, al evaluar diferentes arreglos sociales, solo deben interesar los efectos (directos e indirectos) de esos arreglos en los individuos.

4.4.8.1. El hombre como centro de análisis de la actividad emprendedora

En la cuenta de capacidad del espíritu empresarial el análisis se realiza desde las libertades y oportunidades que debe tener una persona para convertirse en un ‘ser emprendedor’. En este sentido, al igual que las demás teorías que abordan el espíritu empresarial (William J. Baumol, 1990; Cantillon, 1755; Kirzner, 1973; Schumpeter, 1912/1934; Shane, 2003), el hombre es el centro de atención y se ha tratado de responder a las preguntas sobre ¿qué factores externos? y ¿qué características individuales requiere una persona para convertirse en un emprendedor? De igual forma, en cada uno de los puntos descritos en la construcción de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial se ha tomado como eje principal a las personas y en torno a ese eje se describe qué recursos,

factores de conversión, restricciones estructurales inciden en el funcionamiento de emprender.

4.4.9 Propuesta de una teoría de capacidad (B1)

Robeyns (2017) manifiesta que en el desarrollo del Módulo B y en particular del apartado B1 se deben explicar las razones que motivan a la creación de la cuenta o teoría de capacidad que se desee proponer.

4.4.9.1. Propuesta de una cuenta (teoría) de capacidad del emprendimiento

Como se ha indicado en el desarrollo de este documento, el estudio de las causas y efectos del espíritu empresarial ha sido de constante interés para los científicos sociales desde el siglo XVIII. No obstante, toma mayor relevancia desde principios de la década de los ochenta (Birch, 1981). En la actualidad, en economías en desarrollo se propone con mucho énfasis la creación o fortalecimiento de una sociedad empresarial (Acs et al., 2012; Acs & Storey, 2004; Acs & Szerb, 2007; Audretsch & Keilbach, 2004; Carree et al., 2007; Stel et al., 2005; Wennekers & Thurik, 1999; Wennekers et al., 2005).

De igual forma, las bondades del emprendimiento en la mejora de la calidad de vida han sido reconocidas por el PNUD, desde donde se adoptó formalmente el concepto de desarrollo, que está orientado a la ampliación de las oportunidades de las personas para que tengan libertad política, económica, social y “hasta la posibilidad de ser creativo y productivo” (PNUD, 1990: 34). En esta definición se resalta la importancia de brindar a las personas las oportunidades necesarias para que puedan desarrollar sus capacidades de ser creativos, lo que incentiva la innovación para la producción de bienes y servicios, que les permitan satisfacer sus necesidades personales y las de la sociedad en general, lo cual

puede constituir una aproximación al concepto de emprendedor desarrollada por Schumpeter (1912/1934).

El PNUD sostiene que el emprendimiento puede ser una alternativa para propiciar la ampliación de capacidades de las personas, estas declaraciones se evidencian en los informes sobre desarrollo humano emitidos por esta organización desde 1990 al 2016 (Ver Tabla 5); y en especial, el informe del año 2015 donde se resaltan las bondades del emprendimiento creativo y de innovación en la generación de impacto positivo en la sociedad (PNUD, 2015).

Tabla 5. Relación del emprendimiento y el desarrollo humano: una mirada desde los informes de desarrollo humano (PNUD) 1990-2016

Año(s)	Nombre del informe	Tema de análisis	Relación con el emprendimiento
1990	Desarrollo humano	Definición del desarrollo	Ampliación de oportunidades y capacidades para la productividad y creatividad
1993	Informe sobre desarrollo humano	Medidas encaminadas al logro de mercados favorables al público	<ul style="list-style-type: none"> • Promover la libertad de empresa como mecanismo para “desencadenar la creatividad humana y la capacidad empresarial • El emprendimiento no solo genera un beneficio individual sino para toda la sociedad, como la generación de empleos • Fomentar la capacidad empresarial facilitando a los emprendedores el acceso a capital financiero
2002	Informe sobre desarrollo humano: Profundizar la democracia en un mundo fragmentado	Ampliación del ámbito del desarrollo humano	El espíritu empresarial tiene la capacidad para mover los mercados
2007 y 2008	Informe sobre desarrollo humano. La lucha contra el cambio climático: Solidaridad frente a un mundo dividido	Las trampas del desarrollo humano bajo. Pérdidas de productividad antes del suceso	Las personas en condiciones de pobreza no tienen ese estatus socioeconómico porque sean menos emprendedoras. Son menos emprendedoras por la aversión al riesgo y a la imposibilidad de asumir los costos financieros asociados a los riesgos de crear una nueva empresa
2015	Informe sobre desarrollo humano: Trabajo al servicio del desarrollo humano	Medidas de políticas para mejorar el desarrollo humano por medio del trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer políticas gubernamentales de apoyo para ayudar a los jóvenes emprendedores • Requisitos para que la creatividad y la innovación prosperen: innovar de forma inclusiva, lograr una creatividad democrática, financiar la experimentación del riesgo, innovar en favor del bien público

Año(s)	Nombre del informe	Tema de análisis	Relación con el emprendimiento
		Los cuatro pilares del Programa de Trabajo Decente: Creación de empleo y fomento de la empresa, normas y derechos en el trabajo, protección social y gobernanza y dialogo	“La creación de empleo y el fomento de la empresa proporcionan ingresos y medios de vida a la población, son instrumentos esenciales para la equidad, constituyen espacios de participación y favorecen la autoestima y la dignidad.” (P:25)

Fuente: Elaboración propia con base en los informes sobre desarrollo humano 1990-2016 PNUD

Sobre las bondades del emprendimiento en la sociedad se ha escrito en abundancia, con análisis sobre sus efectos en diferentes sociedades y contextos. De igual forma, en la medida en que han emergido o reestructurado las teorías del desarrollo, se evidencian investigaciones que intentan determinar la relación de causalidad entre el emprendimiento y la respectiva teoría del desarrollo. Sin embargo, los estudios se han enfocado principalmente en una sola dirección, es decir, en determinar el impacto del emprendimiento en el crecimiento económico o en cómo influyen los condicionantes institucionales para que el emprendimiento impacte en el crecimiento económico. Por lo que se conoce poco sobre cómo puede impactar el desarrollo en el espíritu empresarial o viceversa (Gries & Naudé, 2011; Hessels & Naudé, 2019; Welter et al., 2017).

El ECH está orientado principalmente a la evaluación de los funcionamientos y capacidades que deben tener las personas para que puedan hacer y ser lo que realmente desean (Robeyns, 2013). En ese sentido, es un enfoque que permite tener una visión amplia de la relación de causalidad que puede existir entre el emprendimiento y el desarrollo, en especial el desarrollo humano. Cuando se analizan cuáles y cómo influyen las capacidades (libertades) para que una persona cree y sostenga en el tiempo una empresa, se está evaluando cómo el nivel de desarrollo de un país influye en el espíritu empresarial.

De igual forma, cuando se estudian cuáles y qué características tienen los funcionamientos que surgen de la materialización del espíritu empresarial, es decir, los diferentes tipos de emprendimiento, es necesario también conocer su impacto a nivel individual y social, lo que constituye una evaluación del impacto del emprendimiento en el desarrollo.

Desde la perspectiva del ECH el principal estudio que ha analizado al espíritu empresarial fue elaborado por Thomas Gries y Win Naudé en 2011, donde sugieren que el emprendimiento se convierte en un funcionamiento real en el momento en que las personas pueden superar las barreras que las condiciones sociales (institucionales) y que el mercado le imponen. Sin embargo, la propuesta realizada por Gries y Naudé (2011) carece del análisis detallado de la vista modular del ECH, por ejemplo, no tiene en cuenta la neutralidad de los funcionamientos y no explica las capacidades del espíritu empresarial.

De acuerdo con lo anterior, la propuesta de cuenta de capacidad que se presenta tiene como objetivo entregar nueva información de la relación que existe entre el emprendimiento y el desarrollo humano. Para lo cual se tienen en cuenta como teorías complementarias los aportes de las escuelas de pensamiento que han analizado el emprendimiento, las cuales fueron descriptas en el capítulo 1.

4.4.10 Selección de dimensiones (B2)

Este apartado se refiere a la selección de capacidades y/o funciones, en el que se deben especificar qué capacidades son importantes en la cuenta de capacidad que se está creando.

4.4.10.1. Dimensiones de la cuenta de capacidad del emprendimiento

Como se ha mencionado, este estudio busca determinar la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano, por lo tanto, considera fundamental analizar tanto los funcionamientos que se derivan del espíritu empresarial como las capacidades que inciden en su desarrollo. A continuación, se presenta el análisis de los funcionamientos y las capacidades, que posteriormente se estudiarán empíricamente.

4.4.10.1.1 Análisis del emprendimiento de innovación y del emprendimiento de necesidad medidos por el GEM como funcionamientos.

En la sección 4.4.1 se describieron los funcionamientos y capacidades como conceptos básicos (A1) se estableció que ‘ser emprendedor’ en un funcionamiento neutral, que depende del contexto. Al involucrar la parte normativa en este funcionamiento, los resultados de la creación de una empresa, representados en bienes y servicios, además de tener un impacto individual sobre el emprendedor, tendrán un impacto social, que conllevan a una valoración de la actividad de comercio, que puede ser categorizada como productiva, improductiva o destructiva, tal como lo mencionó Baumol (1990) de la siguiente forma:

La hipótesis básica es que, si bien la oferta total de empresarios varía entre sociedades, la contribución productiva de las actividades empresariales a la sociedad varía mucho más debido a su distribución entre actividades productivas como la innovación y actividades en gran medida improductivas como la búsqueda de rentas o el crimen organizado. Esta asignación está fuertemente influenciada por la relativa remuneración de la sociedad a tales actividades. Esto implica que la política puede influir en la asignación del espíritu empresarial de manera más eficaz de lo que puede perjudicar su oferta”. (William J. Baumol, 1990, p. 893).

De igual forma, de los análisis realizados al espíritu empresarial desde la perspectiva crítica, es importante tener en cuenta lo que denominan el lado oscuro de esta actividad, que puede ser discriminativa y favorecer la ampliación en las desigualdades humanas y la opresión de algunas clases (Essers et al., 2017).

El ECH constituye una teoría del bien, por lo tanto, toda cuenta de capacidad que se desarrolle en el marco de este enfoque debe propender por el bienestar (Sen 1985, 1993). Por lo que, la cuenta del espíritu empresarial que se propone considera que, desde el punto de vista normativo, el emprendimiento como representación de una actividad humana debe ser un funcionamiento refinado, es decir, el que se elige sobre un conjunto de posibilidades (Sen, 1987), productivo en el sentido de Baumol (1990), innovador en el sentido Schumpeteriano (1912/1934), y con las libertades y oportunidades que facilitan el logro de ese ser y hacer.

Es posible tener información de la valoración que realizan las personas al elegir ser emprendedores, en función de las motivaciones que los llevan a ejecutar dicho funcionamiento. De acuerdo con el GEM, las personas pueden ejercer actividades emprendedoras orientadas **por oportunidades o por necesidad**. En particular, un **emprendedor por necesidad** se define como aquella persona que realiza alguna actividad de autoempleo porque no tiene otro mecanismo de subsistencia (Reynolds et al., 2005). En la categorización que realiza Robeyns, sobre tipos de funcionamientos, es posible inferir que por sus características el emprendimiento por necesidad es un funcionamiento forzado, es decir, que se ejecuta por obligación.

Los resultados encontrados en algunos estudios que analizan el emprendimiento por necesidad indican que, las personas que ejercen esa actividad tienen la agencia restringida, debido a que se encuentran obligadas a ser autoempleados para subsistir, lo

que puede dificultar que lleven la vida que realmente desean (Binder & Coad, 2016; Block, Kohn, Miller, & Ullrich, 2015).

De igual forma, Harbi y Grolleau (2012) sostienen que hay dos tipos de trabajadores autónomos, es decir, los que eligen serlo y los que se encuentran obligados a serlo como mecanismo de subsistencia. Para los segundos, al estar obligados a ser autoempleados los beneficios obtenidos de sus actividades no alcanzan a compensar los perjuicios. Estos autores, concluyen que el emprendimiento por necesidad tiene un impacto cuestionable sobre la felicidad de las personas que lo ejercen.

En el **emprendimiento por oportunidad** medido por el GEM, se encuentran los emprendedores innovadores que han creado su empresa en los últimos 42 meses y están comercializando productos o servicios que son nuevos para la mayoría de sus clientes, además, ante la existencia de pocos o ningún competidor (Bosma et al., 2017).

Al tomar como referencia la definición propuesta sobre emprendimiento, se infiere que el emprendimiento de innovación, al ser una actividad que se elige de forma espontánea para materializar una oportunidad de negocio, es un funcionamiento refinado, cuyos resultados generan un impacto directo sobre el emprendedor y en la vida que realmente quiere llevar. De igual forma, este tipo de actividad emprendedora crea nuevos productos o servicios que favorecen la satisfacción de las necesidades de otras personas; asimismo crea nuevas ofertas de empleo (Audretsch, 2012; J. J. Ferreira, Fayolle, Fernandes, & Raposo, 2017; Naudé, 2008) que permiten a otras personas ampliar sus capacidades.

4.4.10.1.2 Análisis de las libertades instrumentales básicas como capacidades que inciden en el espíritu empresarial.

De acuerdo con Sen (1999), la capacidad de una persona se refiere a las diversas combinaciones de funciones que puede conseguir. De igual forma sostiene este autor, que la capacidad es la libertad fundamental para conseguir distintas combinaciones de funciones (libertad para lograr diferentes estilos de vida). En la visión del ECH el objetivo del desarrollo está relacionado con la valoración de las libertades reales que gozan los individuos.

Las capacidades pueden ser medidas por el acceso real a las libertades que permiten a las personas lograr el estilo de vida que desean. De igual forma, las libertades no sólo son el fin principal del desarrollo humano, sino que hacen parte de sus principales medios (Sen, 1999). Por lo tanto, existe una amplia lista de libertades instrumentales que contribuyen a que las personas lleven la vida que realmente desean. No obstante, las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora pueden ser consideradas como las libertades instrumentales básicas, porque inciden en la mayoría de los aspectos que involucran la toma de decisiones de las personas frente a lo que quieren ser y hacer en sus vidas (Sen, 1999).

En la cuenta de capacidad del espíritu empresarial se considera que las capacidades, entendidas como libertades, que requiere una persona para ser emprendedor son las libertades instrumentales básicas señaladas por Sen (1999). A continuación, se presenta la descripción de estas libertades y su articulación con el espíritu empresarial, a partir de la escuela del nuevo institucionalismo económico.

- Las libertades políticas, concebidas en un sentido amplio (incluidos los derechos humanos), se refieren a las oportunidades que tienen los individuos para decidir quién los debe gobernar y con qué principios, y comprenden también la posibilidad de investigar y criticar a las autoridades, la libertad de expresión política y de prensa sin censura, la libertad para elegir entre diferentes partidos políticos, etc. De igual forma, comprenden los derechos políticos que acompañan a las democracias, que engloban la posibilidad de dialogar, disentir y criticar en el terreno político, así como en el derecho de voto y de participación en la selección del poder legislativo y del poder ejecutivo.

En el ámbito del espíritu empresarial existen estudios empíricos que reconocen que las libertades políticas como las prácticas democráticas (Baller, Dutta, & Lanvin, 2016; Da Rin et al., 2011); el estado de derecho (Estrin & Mickiewicz, 2011); la orientación política (Maimone Ansaldo Patti et al., 2016), el activismo gubernamental (Estrin, Mickiewicz, et al., 2013; Stephan et al., 2015); las libertades políticas y civiles (L. S. Davis & Williamson, 2016); y/o el régimen político (Estrin & Mickiewicz, 2012; Valdez & Richardson, 2013), pueden incidir positiva o negativamente en las personas para que sean emprendedoras.

- Los servicios económicos, se refieren a la oportunidad de los individuos de utilizar los recursos económicos para consumir, producir o realizar intercambios. Los derechos económicos que tiene una persona dependen de los recursos que posea o a los que tenga acceso, así como de las condiciones de intercambio, como los precios relativos y el funcionamiento de los mercados. En la medida en que el proceso de desarrollo económico eleva la renta y la riqueza de un país, éstas se traducen en el correspondiente aumento de los derechos económicos de la población.

Sobre este tipo de libertad instrumental también se han realizado estudios que indican que el reconocimiento al derecho a la propiedad (Carbonara et al., 2016; Chowdhury, Audretsch, et al., 2015; Estrin, Korosteleva, et al., 2013; Estrin & Mickiewicz, 2011; Estrin, Mickiewicz, et al., 2013; Klapper et al., 2006; Nyström, 2008; Yeganegi et al., 2016) y la libertad económica (Estrin & Mickiewicz, 2012; Hafer & Jones, 2015; Klapper et al., 2006; Sobel, 2008) afectan al espíritu empresarial.

De igual forma, en el análisis de esta libertad, Sen (1999) sostiene que la existencia de recursos financieros y el acceso a estos recursos puede influir de una manera crucial en los derechos económicos que pueden conseguir en la práctica los agentes económicos, que abarcan todo el espectro y van desde las grandes empresas, en las que pueden trabajar cientos o miles de personas, hasta los pequeños establecimientos que funcionan en base a créditos.

Sobre este aspecto tanto en la organizaciones internacionales como el Banco Mundial (Cho & Honorati, 2013), la OCDE (OECD, 2016) y la ONU (PNUD, 2015), así como estudios empíricos resaltan que la cobertura u oferta de la banca pública y privada a créditos relacionados con la puesta en marcha y así como para garantizar el funcionamiento de las empresas en el tiempo, son fundamentales para que los países mantengan altos niveles de espíritu empresarial (Aparicio, Urbano, & Gómez, 2016; Awaworyi Churchill, 2017; Belitski et al., 2016; Chowdhury et al., 2018; Da Rin et al., 2011; Davidsson et al., 2006; Estrin & Mickiewicz, 2011; García-Posada & Mora-Sanguinetti, 2015; Gohmann, 2012; Klapper et al., 2006; Manolova et al., 2007; Urbano & Alvarez, 2014; van Stel et al., 2007; Welter & Smallbone, 2008; Yeganegi et al., 2016)

- Las oportunidades sociales, se refieren a los sistemas de educación, sanidad, etc., que tiene la sociedad y que influyen en la libertad fundamental del individuo para vivir mejor. Estos servicios son importantes no solo para la vida privada, en aspectos como llevar una vida sana y evitar la morbilidad evitable y la muerte prematura, sino también para participar más eficazmente en las actividades económicas y políticas.

En el ámbito del espíritu empresarial respecto el acceso a las oportunidades sociales los estudios han hecho énfasis en el acceso a la educación, dada la importancia que reviste para la innovación el desarrollo del conocimiento. Por lo tanto, las variables analizadas se relacionan con el nivel educativo (Aldrich & Fiol, 1994; Giménez & Calabrò, 2017); la existencia de programas académicos de educación para el emprendimiento (Lim et al., 2016; Toledano & Urbano, 2008); el apoyo de las universidades e instituciones de investigación al espíritu empresarial (Kirby et al., 2011; Stenholm et al., 2013; Storey & Tether, 1998), indicando que en la medida en que existe un mayor apoyo desde las instituciones educativas al espíritu empresarial se favorece el desarrollo de la innovación por el aumento en los niveles educativos de las personas.

- Las garantías de transparencia se refieren a la necesidad de franqueza que pueden esperar los individuos, es decir, la libertad para interrelacionarse con la garantía de divulgación de información y de claridad. Cuando se viola seriamente esa confianza, la falta de franqueza puede afectar de manera negativa a la vida de muchas personas, tanto a las afectadas directamente como a terceras partes. Las garantías de transparencia, incluido el derecho de divulgación de información, pueden ser una importante clase de libertad instrumental. Estas garantías

desempeñan un claro papel instrumental en la prevención de la corrupción, de la irresponsabilidad financiera y de los tratos poco limpios.

Uno de los principales aspectos de transparencia que se han estudiado con el espíritu empresarial es la corrupción, en la mayoría de estos se concluye que en la medida en que se controla o disminuyen los niveles de corrupción en las instituciones públicas se estimula la iniciativa empresarial caracterizada por la oportunidad de innovar y crear una empresa formal (Aidis, Estrin, & Mickiewicz, 2008; Aidis et al., 2012; Anokhin & Schulze, 2009; Aparicio, Urbano, & Gómez, 2016; Belitski et al., 2016; Carbonara et al., 2016; Chowdhury et al., 2018; Chowdhury, Audretsch, et al., 2015; Collins et al., 2016; Da Rin et al., 2011; Dutta & Sobel, 2016; Estrin, Korosteleva, et al., 2013; Hechavarría, 2016; Krasniqi & Desai, 2016; Maimone Ansaldo Patti et al., 2016; Urbano & Alvarez, 2014)

- La seguridad protectora, es necesaria para proporcionar una red de protección social que impida que la población afectada caiga en la mayor de las miserias y, en algunos casos, incluso en la inanición y la muerte. El aspecto de la seguridad protectora comprende mecanismos institucionales fijos como las prestaciones por desempleo y las ayudas económicas fijadas por la ley para los indigentes, así como mecanismos ad hoc como ayudas para aliviar las hambrunas o empleo público de emergencia para proporcionar unos ingresos a los pobres.

Al respecto se indica en la literatura que la existencia de instrumentos públicos como el apoyo del gobierno después de un fracaso empresarial (Busenitz et al., 2000; Manolova et al., 2007); la existencia de subsidios al desempleo (Malchow-Møller et al., 2010); la existencia de leyes de seguridad social (Román et al., 2011), así como la cultura de apoyo social (Stephan & Uhlaner, 2010) y el espíritu

humanitario asociado con la compasión y la generosidad (Van Hemmen et al., 2015), alientan al espíritu empresarial.

Argumenta Sen (1999), que la libertad para participar en los mercados puede contribuir de manera significativa por si misma al desarrollo, independientemente de lo que pueda contribuir o no el mecanismo del mercado a fomentar el crecimiento económico o la industrialización. La libertad para realizar intercambios económicos desempeña un papel esencial en la vida social.

De acuerdo con Boettke (2017), la libertad y el progreso humano son una manifestación particular de las instituciones y el espíritu empresarial, respectivamente. Las instituciones, son las reglas del juego que estructuran la interacción humana, pueden entenderse como filtros para la asignación de talento empresarial. De igual forma, las instituciones como los derechos de propiedad proporcionan el marco para la actividad empresarial al estructurar los costos y beneficios del intercambio. En ese sentido, las instituciones fomentan el emprendimiento productivo y la innovación tecnológica, o dirigen la actividad hacia un emprendimiento improductivo y una redistribución politizada de los derechos de propiedad. Tales resultados empresariales dependen de la presencia o ausencia de libertad.

Bjornskow & Foss (2012) sostienen que la libertad económica entendida como el derecho fundamental de todo ser humano de controlar su propio trabajo y propiedad, medido a través de los pilares, Estado de derecho, tamaño del gobierno, eficacia normativa y mercados abiertos, tiene importancia relevante en el espíritu empresarial por cuanto, el tamaño del gobierno medido por la cantidad de empresas nacionales puede reducir los niveles de competencia.

De igual forma, los derechos de propiedad bien definidos y aplicados favorecen a la innovación y al emprendimiento, reducen los costos de transacción y la incertidumbre, lo que estimula al espíritu empresarial. Entre tanto, una política monetaria sólida, en cuanto a mantener los niveles de inflación los más bajo posible, permite a los empresarios en su rol de especuladores obtener los beneficios por anticiparse a los precios relativos futuros; así mismo, la apertura comercial internacional, facilita a los emprendedores tener la posibilidad de acceder a capital de riesgo extranjero y adquirir la tecnología necesaria para las innovaciones y, por último, la regulación pública es importante para explicar la prevalencia de la actividad empresarial, debido a que de esta puede ayudar o entorpecer a las empresas que necesitan reglas claras y cumplimiento previsible de esas reglas.

De acuerdo con Sen (1999) las libertades instrumentales básicas están interconectadas o correlacionadas, por lo que, si se analizan de forma conjunta, es posible concluir con mayor precisión sobre su impacto en lo que las personas hacen. En ese sentido, en el ámbito del espíritu empresarial es importante para un potencial emprendedor, que desde el marco institucional se le reconozca, entre otros, el derecho a crear una empresa y a tener la propiedad de esta (*libertades políticas*).

De igual forma, para detectar oportunidades de negocio, realizar innovaciones (Schumpeter, 1912/1934), lograr la eficiencia y la competitividad de la empresa el emprendedor debe tener los conocimientos necesarios y un nivel educativo adecuado (*oportunidades sociales*). Asimismo, el acceso a mecanismos de financiación vía programas públicos de apoyo a la actividad emprendedora o programas especiales en la banca privada (*servicios económicos*), permite llevar a cabo o materializar el proceso de producción (Acs & Szerb, 2007).

Una vez que el emprendedor crea el o los productos o se encuentra en condiciones para prestar sus servicios, es fundamental que tenga acceso a canales de información idóneos (*garantías de transparencia*) que le permitan conocer la dinámica de los diferentes mercados y dar a conocer su objeto social (Chowdhury, Audretsch, et al., 2015). Por último, en caso de quiebra es preferible de pueda contar con mecanismos de apoyo que le permitan al menos tener los recursos necesarios (*Seguridad protectora*) que le permitan la subsistencia (Malchow-Møller et al., 2010).

De lo anterior, es claro que el análisis conjunto de las libertades instrumentales básicas sobre el espíritu empresarial, permite tener una visión amplia de los factores y mecanismos necesarios que se inciden en la creación, sostenimiento y consolidación de una empresa. Por lo tanto, es fundamental que el momento de realizar estudios empíricos sobre el impacto de las capacidades en el espíritu empresarial, se utilicen técnicas que permitan expresar las libertades instrumentales de forma conjunta.

4.4.11 Diversidad humana (B3)

Se refiere a que se debe especificar si en la cuenta de capacidad que se está creando se orienta específicamente a un grupo humano identificado por género, etnia, raza, clase social entre otros o si siguen los principios de alguna teoría libertaria como la de Sen.

4.4.11.1. La diversidad humana en la cuenta de capacidad del emprendimiento

Las características distintivas de diferentes grupos sociales, que denotan la diversidad humana, no han sido ajenas en el estudio de las causas del espíritu empresarial. De acuerdo con Awaworyi Churchill (2017), desde Weber (1964) quien consideraba que el comportamiento del empresario capitalista está fuertemente

condicionado por las creencias religiosas, se ha visto el interés por demostrar el efecto de la cultura y la etnicidad en el espíritu empresarial.

De igual forma, se ha tratado de demostrar el vínculo del espíritu empresarial con variables étnicas a través de la teorías: del enclave étnico (Butler & Herring, 1991; Forment, 1989; Waldinger, 1993; K. L. Wilson & Portes, 1980); de los intermediarios (Aldrich & Waldinger, 2003; Bonacich, 1973; Wong, 1985) y las teorías del capital social (Gedajlovic, Honig, Moore, Payne, & Wright, 2013; Ibrahim & Galt, 2011; Sanders & Nee, 1996).

De acuerdo con Stiles & Galbraith (2003), las actividades empresariales pueden variar según los grupos étnicos, es decir, algunos grupos sociales están más orientados a crear nuevos negocios que otros, debido a un proceso histórico que los ha llevado a que culturalmente se conciba la creación de empresas y el comercio como un estilo de vida. De igual forma, se argumenta que la diversidad o heterogeneidad étnica puede impactar positiva o negativamente en el espíritu empresarial, lo cual va a depender tanto de las diferencias culturales, como de los valores en los que se pueden distanciar o acercar (Awaworyi Churchill, 2017).

Por otra parte, existen estudios que demarcan la dinámica de la actividad empresarial a través del enfoque de género, indicando que en algunas sociedades aún existen mayores limitaciones para que las mujeres puedan ser emprendedoras, generando esto una desventaja frente a los hombres (Baughn et al., 2006; Estrin & Mickiewicz, 2011; Field et al., 2010; Giménez & Calabrò, 2017; Goltz et al., 2015; Lerner et al., 1997; Mair & Marti, 2009; McGrath et al., 1992; Welter & Smallbone, 2008).

Los estudios señalados indican que efectivamente la diversidad humana tiene relevancia en la dinámica o intensidad del espíritu empresarial, la cual varía de acuerdo con las características de cada segmento social que se aborde. La cuenta de capacidad del espíritu empresarial que se propone solo tiene en cuenta la diversidad humana como un elemento de análisis, que permite comprender el emprendimiento como un funcionamiento. Por lo tanto, se sugiere que en las diferentes sociedades, países o contextos es necesario que todas las personas puedan contar con las libertades necesarias para convertirse en emprendedores, si sus factores de conversión, recursos y limitaciones estructurales se lo permiten.

4.4.12 Agencia (B4)

De acuerdo con Sen (1985) la agencia es “lo que una persona es libre de hacer y alcanzar en búsqueda de cualquier objetivo o valores que él o ella considere importante” (p. 203). De igual forma, para este mismo autor agente es alguien que actúa y produce un cambio, y cuyos logros se pueden juzgar en términos de sus propios valores y objetivos, ya sea que los evaluemos o no en función de algunos criterios externos también (Sen, 1985).

Alkire (2005) sostiene que la definición del rol de la agencia de Sen va más allá de la mayoría de las definiciones de empoderamiento, por cuanto, la agencia es ejercida con respecto a múltiples objetivos; incluye el poder efectivo, así como también el control directo; puede estar orientada a lograr el bienestar individual y colectivo; implica una evaluación del valor de los objetivos por los que se realiza una acción e; introduce la necesidad de incorporar la responsabilidad del agente.

4.4.12.1. La Agencia en la cuenta de capacidad del emprendimiento

Este punto, es fundamental en la cuenta de capacidad del espíritu empresarial, debido a que por las características de esta actividad humana es posible abordar el análisis de la agencia desde dos perspectivas, es decir, desde la capacidad real que tiene una persona de explotar una oportunidad de negocio y desde el punto de vista del impacto que la actividad de emprendimiento genera en la sociedad.

Desde el primer punto de vista, la agencia para una persona que desea y elige voluntariamente emprender, está referida a la libertad real conferida por todos los condicionantes institucionales para poder aprovechar efectivamente las oportunidades detectadas. Una vez materializado el funcionamiento, el emprendedor valorará qué tanto está logrando sus verdaderos objetivos y si para lograrlos ha tenido o no que infringir sus propios valores.

Desde la perspectiva del impacto real del emprendimiento en la sociedad, es posible concluir con Baumol (1990) que, de acuerdo con el objeto de la actividad emprendedora y los arreglos institucionales, el agente emprendedor tiene la capacidad de ser productivo y, generar impactos sociales positivos; improductivo, sin generar impactos sociales positivos, solo se beneficia el que ejerce la actividad de comercio o; destructivo, generando impactos negativos en la sociedad.

En la presente propuesta de cuenta de capacidad del emprendimiento, solo se aceptan, desde el punto de vista normativo, todas aquellas actividades de emprendimiento que cumplan el rol señalado por el ECH que debe asumir un agente, es decir, contribuir al cumplimiento de objetivos individuales y colectivos siempre procurando el bienestar y la ampliación de capacidades.

Teniendo en cuenta el planteamiento de Sen (1985, 1999) sobre la agencia, al analizar del emprendimiento por necesidad medido por el GEM, es posible observar que, aunque es una actividad que se realiza como mecanismo de subsistencia, los emprendedores por necesidad al desarrollar sus actividades de comercio producen cambios en la sociedad. Sin embargo, al carecer de las capacidades o libertades reales para hacer y ser lo que realmente desean, la evaluación de sus logros está supeditada al objetivo más básico de cualquier ser humano, es decir, la subsistencia. Por lo que podría inferirse que el emprendimiento por necesidad, al ser un funcionamiento que dificulta el desarrollo del hacer y del ser que realmente se desea, carece de verdadera agencia (Gries y Naudé, 2011).

4.4.13 Restricciones estructurales (B5)

Las restricciones estructurales son las instituciones, políticas, leyes, normas sociales, que enfrentan las personas en diferentes posiciones sociales. Esas diferencias en las restricciones estructurales pueden tener una gran influencia en sus factores de conversión y, por lo tanto, en sus conjuntos de capacidades. Además, las restricciones estructurales también desempeñan un papel en la configuración de las capacidades de las personas que no dependen en gran medida de los recursos materiales. Por lo tanto, tienen que formar parte de las teorías de capacidad.

4.4.13.1. Restricciones estructurales de la cuenta de capacidad del emprendimiento

Como se mencionó en el capítulo 1, el estudio del espíritu empresarial se ha analizado desde diferentes perspectivas o enfoques, entre los que se encuentran el económico donde a partir de los aspectos de la racionalidad económica se infiere que el emprendimiento es una actividad netamente económica (Audretsch & Keilbach, 2004; Carree et al., 2007; Uhlaner & Thurik, 2007; Wennekers & Thurik, 1999; Wennekers, Van Stel, Carree, &

Thurik, 2010); por su parte, el enfoque psicológico indica que los rasgos psicológicos y las características individuales de cada persona determina la orientación hacia el emprendimiento (Davis & McClelland, 1962) y; el enfoque que ha ocupado la mayor atención de los académicos desde la década de los noventa es el institucional, que argumenta que el espíritu empresarial se encuentra condicionado por las instituciones desde sus condicionantes formales e informales (Acs et al., 2017a; Aldrich & Fiol, 1994; Busenitz et al., 2000; Gnyawali & Fogel, 1994; Hayton et al., 2002; Shane & Foo, 1999; Urbano & Alvarez, 2014; Veciana & Urbano, 2008).

De acuerdo con Urbano et. al (2018), los estudios que han abordado el espíritu empresarial desde el enfoque institucional, en los últimos 25 años, se han centrado principalmente en determinar cómo inciden los condicionantes institucionales formales asociados a la estructura política, los procedimientos y regulaciones, los derechos de propiedad; así como los factores institucionales informales como la cultura y las normas sociales, la dimensión cognitiva y, los sistemas de creencias en el espíritu empresarial. En el análisis de los factores de conversión en A3 se introdujeron las restricciones estructurales institucionales que mayor incidencia tiene en el espíritu empresarial.

De acuerdo con Boettke (2017), los rendimientos crecientes del emprendimiento productivo surgen del efecto liberador que juega el marco institucional, específicamente en el apoyo a las clases menos favorecidas, que tienen facilidades creativas o de innovación que se encuentran subutilizadas. Los arreglos institucionales incentivan diferentes formas de emprendimiento. De igual forma, P. Boettke y Coyne (2003) sostienen que “las dos instituciones más importantes núcleo de fomento del espíritu empresarial son los derechos de propiedad bien definidos y el estado de derecho. Está bien establecido que los países donde estas instituciones básicas se desarrollan tienen un

historial de fuerte crecimiento económico...” (p.15). La evidencia empírica ha demostrado que uno de los factores claves en el éxito del emprendimiento es la forma como interactúan los emprendedores con los factores institucionales formales e informales (Bruton et al., 2010).

Los elementos institucionales del espíritu empresarial se pueden analizar a partir de Scott (2008), quien formuló tres categorías de fuerzas o pilares institucionales que inciden en la materialización del ser emprendedor, como se resume a continuación:

- Pilar Regulatorio: proviene de los estudios en economías, por lo que representa un modelo racional de comportamiento a nivel individual, basado en sanciones y conformidad;
- Pilar Normativo: Representa modelos de comportamiento organizativo e individual basados en dimensiones obligatorias de interacción social, profesional y organizativa y;
- Pilar Cognitivo: representa modelos de comportamiento individual basados en reglas y significados construidos de manera subjetiva y (a menudo gradualmente) que limitan las creencias apropiadas. y acciones.

De acuerdo con Bruton (Bruton et al., 2010) la perspectiva institucional en el espíritu empresarial dirige la atención a las reglas, normas y creencias que influyen en el ser emprendedor, los cuales pueden variar entre países y culturas. Por lo que es posible entender con mayor precisión la dinámica del espíritu empresarial al analizar qué factores sociales se han institucionalizado. En ese sentido, teniendo en cuenta que la literatura sobre los factores sociales que inciden en el espíritu empresarial es amplia. En el Anexo 1, se presenta un resumen de la revisión realizada a los estudios clasificados por los pilares sugeridos por Scott (2008), es decir, Regulatorio, normativo y cognitivo.

4.4.14 Decisión entre funcionamientos capacidades o ambos (B6)

Al desarrollar una teoría de capacidad, se debe decidir si se prioriza en el análisis de las capacidades, los funcionamientos o una combinación de ambos. Hay varios argumentos en la literatura que defienden una variedad de puntos de vista que solo importan las capacidades; o que los funcionamientos asegurados son importantes; o que para las teorías de capacidades particulares es imposible solo enfocarse en las capacidades; o que a veces existen buenas razones para concentrar la atención en los funcionamientos.

4.4.14.1. Funcionamientos y capacidades del emprendimiento

Para lograr el objetivo de ampliar la comprensión del vínculo o relación existente entre el desarrollo humano y el emprendimiento, se considera imprescindible analizar tanto las capacidades o libertades necesarias para que se materialice el funcionamiento de ser emprendedor, como el funcionamiento en sí mismo. Por lo que en B2 se identificaron las libertades instrumentales básicas que inciden en el emprendimiento, así como los tipos emprendimientos, entendidos como funcionamientos que se analizan.

4.4.15 Compromisos metateóricos (B7)

Toda teoría de capacidad debe tener en cuenta algunos compromisos metateóricos, los cuales, de acuerdo con Robeyns (2017), pueden estar relacionados con limitar la investigación a aquellas cosas que se pueden medir.

4.4.15.1. Compromisos metateóricos de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial

En el presente estudio, se ha utilizado la metateorización como preludeo al desarrollo de una teoría (MP), por cuanto se ha realizado el estudio de teorías existentes para

proponer una cuenta o teoría de capacidad del emprendimiento (Ritzer, G., Rodríguez, M. T. C., & Barbado, 2001).

De acuerdo con lo anterior, se han explicado las características de los funcionamientos que se derivan del espíritu empresarial, así como las capacidades, recursos, factores de conversión, restricciones estructurales, con el apoyo de la literatura existente sobre el ECH y del espíritu empresarial. De este último, se tomaron aportes especialmente de la Escuela Económica Austriaca, que reconoce la importancia de las oportunidades; el pensamiento schumpeteriano, respecto a la innovación; las teorías que se han emanado desde la psicología, que ilustran sobre las motivaciones para emprender; la teoría del nuevo institucionalismo económico, que resalta el rol de los condicionantes institucionales en la creación de empresas y; la perspectiva crítica del espíritu empresarial.

De igual forma, teniendo en cuenta que el ECH surge como un marco orientador para que los funcionamientos y capacidades que se analicen se encuentren dentro de la teoría del bien, se propone una definición normativa del emprendimiento de la siguiente forma:

El emprendimiento como representación de una actividad humana debe ser un funcionamiento refinado, es decir, el que se elige sobre un conjunto de posibilidades, productivo, innovador, con la capacidad de detectar oportunidades y, de acceder a las libertades que facilitan el logro de ese ser y hacer, para que la persona que lo realiza pueda llevar la vida que realmente desea y contribuir al bienestar de la sociedad.

Asimismo, más allá del análisis teórico de la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano, se realiza un análisis empírico para determinar si la definición antes mencionada tiene validez en el mundo real. En ese sentido, es necesario identificar un

tipo de emprendimiento con las características sugeridas y determinar su relación con una o varias medidas de desarrollo humano. De igual forma, como medida de contraste o robustez es necesario evaluar un tipo de emprendimiento que no cumpla con las condiciones establecidas y relacionarlo con una o varias medidas de desarrollo.

De acuerdo con lo anterior, se realizó la revisión de las principales medidas del emprendimiento y, se observa que, el proyecto con un marco conceptual robusto, con mayor disponibilidad de información histórica y de mayor cobertura mundial en la actualidad es el GEM⁵ (Álvarez, Urbano, & Amorós, 2014). De los tipos de emprendimiento medidos por el GEM el que más se ajusta a la definición propuesta es el emprendedor de innovación y el que menos se ajusta es el emprendedor por necesidad. Por lo tanto, para el análisis empírico de la relación entre el espíritu empresarial y el desarrollo humano, se tomarán como funcionamientos a evaluar los indicadores de emprendimiento de innovación y por necesidad medidos por el GEM.

De igual forma, como se analiza la relación bidireccional entre el emprendimiento y el desarrollo humano, es necesario determinar cómo influyen las capacidades, entendidas como libertades, en el espíritu empresarial. Para tal efecto, se toma como referencia la conceptualización que Sen (1999), realizó de las libertades instrumentales básicas que afectan a toda actividad humana (las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora), en la práctica es posible tener acceso a las medidas de cada una de estas libertades, a partir de los indicadores de desarrollo mundial generados por el Banco Mundial y el PNUD. En el

⁵ La estructura y características del GEM se describen en detalle en el capítulo 6.

capítulo 6, se presentarán en detalle los aspectos metodológicos y la instrumentalización utilizada para medir los constructos plantados por Amartya Sen.

Para la realización del análisis empírico se sigue el principio metodológico de la parsimonia (Sober, 1981), es decir, no se han establecido supuestos por fuera de la realidad para explicar la relación entre el espíritu empresarial y el desarrollo humano. Por lo tanto, se realizan inferencias estadísticas, a partir de variables de emprendimiento y de desarrollo que, conceptualmente, son afines a las definiciones de funcionamientos y capacidades establecidas en la presente cuenta de capacidad del espíritu empresarial.

En la visión modular del ECH el desarrollo del módulo C es opcional. Sin embargo, estos elementos serán analizados en el capítulo 6, debido a que están relacionados con los aspectos metodológicos del análisis empírico realizado.

4.5 Una visión esquematizada de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial

A partir de la visión esquematizada presentada por Robeyns sobre los conceptos centrales del ECH, se realizó una readaptación de esta visión para explicar los conceptos centrales de la cuenta de capacidad del emprendimiento. La estructura del esquema propuesto (Figura 2) tiene la misma lógica que el de Robeyns (sección 4.3), es decir, las flechas no indican importancia normativa, sino qué componentes del sistema conceptual son determinantes o tienen influencia sobre otros.

La descripción empieza por los recursos como componentes fundamentales para que las personas puedan materializar las oportunidades de negocio. Incluso para un emprendedor por necesidad, es necesario contar con los recursos suficientes que le garanticen realizar la actividad de autoempleo para garantizar su subsistencia. En la

mayoría de los casos este tipo de emprendedores obtienen los recursos de la economía subterránea, asumiendo un alto costo de financiación, que agudiza su situación socioeconómica y los encierra en las trampas de la pobreza (Kerr & Nanda, 2011).

Una vez que un potencial emprendedor obtiene los recursos necesarios para iniciar su apuesta productiva, el éxito de esta dependerá en gran medida de sus factores de conversión, es decir, de las habilidades y conocimientos para el desarrollo y transformación de los recursos en productos o servicios que pueden ser comercializados.

Es importante puntualizar que, además de la disponibilidad de los recursos y factores de conversión que facilitan la transformación de los recursos, es necesario evaluar las restricciones estructurales que afectan los factores de conversión social, debido que estas determinarán si es posible o no que se haga uso de las libertades necesarias para llevar el producto o servicio al mercado. Por ejemplo, si una persona detecta una oportunidad de negocio y cuenta con los recursos y habilidades necesarias para llevar a cabo la apuesta productiva, pero por alguna de sus características personales es sujeto de discriminación u opresión social, como efectivamente ha ocurrido en algunos casos analizados por la perspectiva crítica del emprendimiento (Verduijn et al., 2014), entonces no podrá aprovechar la oportunidad detectada y convertirse en un emprendedor efectivo.

En la cuenta de capacidad del emprendimiento que se propone, se analiza en particular el emprendimiento de innovación, medido por el GEM, por cuanto es el que más se acerca a la definición propuesta de emprendimiento. De igual forma, tomar como ejemplo este tipo de actividad emprendedora para continuar explicando el esquema planteado permite hacer la descripción sobre personas reales que se encuentran trabajando en sus emprendimientos. En ese sentido, de acuerdo con la definición de este tipo de emprendimiento, son personas que han detectado oportunidades de negocio y declaran

tener los recursos y habilidades necesarias para crear productos o servicios categorizados como innovadores; como ya se encuentran en el mercado han podido superar las restricciones estructurales impuestas por el marco institucional (formal e informal) y han tenido acceso a las libertades instrumentales básicas que le permitieron tomar la decisión de materializar el funcionamiento de ser emprendedor.

Es importante hacer énfasis en la necesidad que tienen los emprendedores para el desarrollo de sus actividades, de tener el acceso real a las libertades instrumentales básicas, las cuales son categorizadas de esa forma por Sen (1999). Como se mencionó en el apartado de Selección de Dimensiones (B2) el análisis de la relación entre libertades mencionadas y el emprendimiento se ha realizado históricamente de forma aislada o individualizada desde diferentes corrientes de pensamiento o escuelas que han estudiado el espíritu empresarial.

De acuerdo con lo anterior, en la caja correspondiente a las capacidades, en la Figura 2, se observa que la teoría schumpeteriana (Sch), el enfoque Psicológico (Sp), la teoría Neoliberal (NL) y la Escuela Austriaca (EA), resaltan la importancia de las libertades políticas. De igual forma, estas mismas escuelas a excepción de EA, resaltan la importancia de los servicios económicos. Entre tanto, los exponentes de EA también descantan que es imprescindible tener acceso a la información y las garantías de transparencia para que se lleve a cabo un emprendimiento. Desde la Perspectiva Crítica (PC) del emprendimiento se busca la universalización de esta actividad, por lo tanto, es necesario que las personas cuenten con el acceso real a todas las libertades.

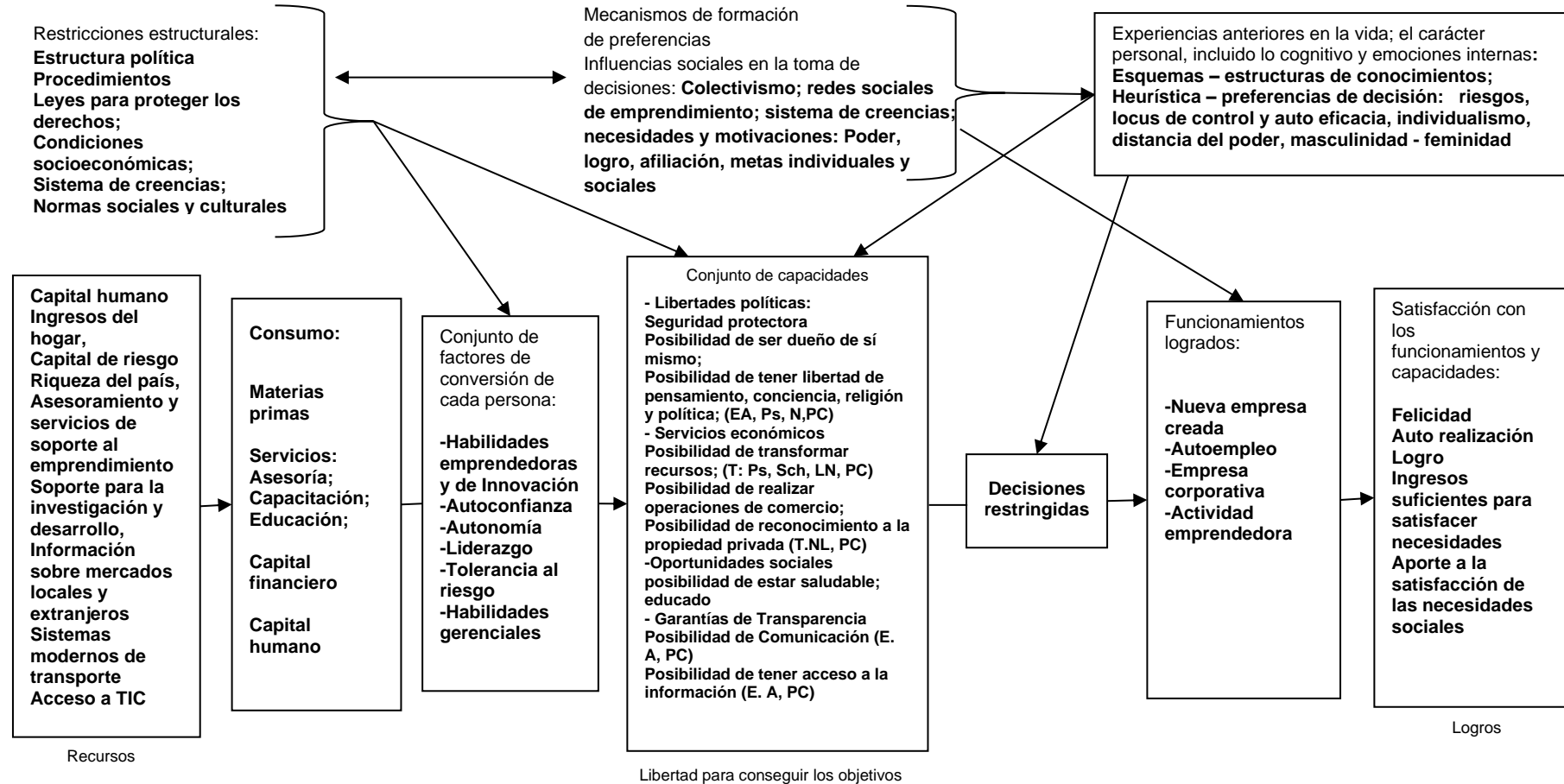
Continuando con la explicación del esquema, la decisión de realizar una actividad de comercio por parte de un emprendedor innovador depende de los mecanismos de formación de preferencias y de las experiencias de vida. De acuerdo con el marco

conceptual del GEM, este tipo de emprendedores no vieron la creación de sus empresas como un acto heroico, sino como un resultado de la interacción de la percepción de una oportunidad, la capacidad (motivación y habilidades) para actuar sobre esta y, las distintas condiciones del entorno respectivo en el que se encuentran. Lo que permite visualizar a este tipo de emprendimiento como un funcionamiento refinado, que asume la agencia como emprendedor para explotar una oportunidad de negocio, porque es realmente lo que desea.

En este punto es importante retomar el emprendimiento por necesidad, el cual a pesar de que las personas que lo ejercen pueden tener acceso a algunas libertades para poder realizar sus actividades de comercio, este tipo de funcionamiento no lo hacen voluntariamente, sino porque las restricciones estructurales y sus factores de conversión se lo imponen como mecanismo de subsistencia. Por lo tanto, la satisfacción con los funcionamientos y capacidades logradas puede estar muy lejos de lo que realmente quieren hacer y ser en la vida.

Por otra parte, el emprendedor innovador declara que, por su actividad, recibe algunos de los beneficios relacionados en la caja de satisfacción con las capacidades y funcionamientos de la Figura 2 y, además contribuye a la mejora de la calidad de vida de la sociedad, vía generación de bienes con alto valor agregado y de empleos.

Figura 2. Representación estilizada de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial, adaptación del diagrama de Robeyns (2017)



Fuente: Basado en: Bruton (2010); Gnyawali (1994) ; Hayton 2002; Robeyns (2017); Sen (1999) y; Veciana (2008).

4.6 Conclusiones

El uso del ECH para crear la cuenta de capacidad del espíritu empresarial, permite realizar un análisis de doble vía de la relación que existe entre el emprendimiento y el desarrollo humano, debido a que por un lado se evalúan cómo influyen las capacidades o libertades (el desarrollo humano) en la creación de nuevas empresas y, se analizan las características de los funcionamientos que se derivan del espíritu empresarial, por el otro lado, es decir, los diferentes tipos de emprendimientos y cómo estos impactan en la mejora de la calidad de vida a nivel individual y social.

El análisis de las capacidades, entendidas como libertades instrumentales básicas que permiten a las personas llevar la vida que realmente desean, facilita comprender cómo inciden los factores relacionados con el desarrollo humano en que una persona que lo desee se convierta en emprendedora. Debido a que desde el marco institucional es necesario que se garantice el acceso a las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, la información (garantías de transparencia) y, la seguridad protectora. Estas libertades incentivan el emprendimiento de oportunidad y desalientan el emprendimiento por necesidad.

El ECH constituye una teoría del bien, por lo tanto, el estudio del emprendimiento en el marco de este enfoque implica entenderlo como un funcionamiento que debe ser innovador y productivo, cuyo resultado debe ser positivo a nivel individual y social. De tal forma, que garantice a las personas que lo ejecutan llevar la vida que realmente desean y ampliar las capacidades de otras personas.

CAPÍTULO 5. HIPÓTESIS

El análisis realizado en el capítulo 4, permitió proponer una definición de emprendimiento desde el punto de vista normativo, por cuanto se concibe a esta actividad humana como un funcionamiento refinado, es decir, el que se elige sobre un conjunto de posibilidades, productivo e innovador, con la capacidad de detectar oportunidades y, de acceder a las libertades que facilitan el logro de ese ser y hacer, para que la persona que lo realiza pueda llevar la vida que realmente desea y contribuir al bienestar de la sociedad.

De igual forma, se ha descrito que el tipo emprendimiento que se acerca a la definición planteada es el emprendimiento de innovación, medido por el GEM, por cuanto las personas clasificadas en este tipo de emprendimiento declaran estar inmersos en dicha actividad porque es lo que realmente quieren hacer, motivados por sus habilidades, conocimientos y destrezas, han observado la oportunidad de innovar y crear bienes o servicios que satisfacen necesidades que antes no podían ser cubiertas (Bosma et al., 2017).

Los emprendedores innovadores, además de crear nuevos bienes y servicios, tienen la capacidad de generar externalidades positivas en el entorno en el que desarrollan sus actividades, dado que, como se explicó en el capítulo 3, a pesar de que puedan existir patentes que protegen el derecho de explotación comercial a su creador por un periodo de tiempo determinado, su control no puede ser absoluto, por lo que algunas personas se beneficiaran de esos productos a muy bajo o sin ningún costo (Hessels y Naudé, 2019).

La comunidad académica ha reconocido que el emprendimiento de innovación tiene un impacto positivo en la generación de nuevos empleos (J. J. M. Ferreira, Fernández, &

Kraus, 2019), lo que implica la posibilidad de que otras personas puedan ampliar sus capacidades y llevar la vida que desean. De acuerdo con, Hessels y Naudé (2019) existe suficiente evidencia que indica que el emprendimiento de oportunidad o innovador genera un impacto positivo desde el punto de vista micro, es decir, observado desde su contribución a grupos específicos. Sin embargo, cuando es analizado a nivel macro, es decir a nivel de países, no se evidencian impactos significativos. Una de las razones que Welter et. al (2017) atañe a esos resultados, es la visión que más del 90% de los investigadores tienen del emprendimiento orientada solo a mirar fenómenos económicos, por lo tanto, recomienda cambiar un poco el espectro de análisis hacia otras áreas donde estas actividades pueden impactar.

Teniendo en cuenta lo anterior, y las características del emprendedor innovador medido por el GEM, se sugiere la siguiente Hipótesis:

Hipótesis 1: El emprendimiento de innovación, medido por el GEM, tiene una relación positiva con el desarrollo humano, más allá de su capacidad de contribuir al crecimiento económico.

En la cuenta de capacidad del espíritu empresarial que se propone se analizan los recursos como medios necesarios para que se materialice un emprendimiento. Uno de los recursos fundamentales para el logro de la eficiencia y la competitividad de los emprendedores, son las Tecnologías de la Información y la comunicación (TIC)⁶: De igual forma, las TIC son un medio que facilita el acceso a las libertades instrumentales básicas, las cuales son necesarias para el desarrollo del emprendimiento.

⁶ En la explicación de los funcionamientos y capacidades como valores con categorías neutrales (A2) en el capítulo 4 se presentan los estudios que han analizado los recursos necesarios para emprender.

Estudios realizados en Indonesia a microempresarios ciegos y a una muestra de mujeres religiosas y microempresarias, concluyen que el uso de teléfonos móviles cumple un papel fundamental en el bienestar percibido de las personas analizadas, debido a que su uso facilita la realización de funcionamientos que valoran positivamente (Anwar & Johanson, 2015). Kemal (n.d.), sostiene que el uso de las TIC permite a los microempresarios obtener medios de vida sostenibles, como el aumento de los ingresos y los beneficios, el acceso a nuevos mercados como a información sobre los mismos, la menor dependencia de los recursos físicos y naturales y la reducción de la incertidumbre.

Desde la perspectiva de la mejora de la calidad de vida de la sociedad, como resultado de la interacción entre actividades de emprendimiento y uso de TIC, se han presentado evidencias que indican que el uso de las TIC por parte de las PYME contribuye a la reducción de la pobreza multidimensional, mediante la creación de nuevos puestos de trabajo y facilita la subsistencia empresarial (Duncombe, 2003; Makoza & Chigona, 2012; Mbuyisa & Leonard, 2017). Del mismo modo, el gobierno de los Estados Unidos ha reconocido que el uso de las TIC en las empresas nacientes es importante para mejorar el progreso social, por lo que creó la Iniciativa de Libertad Digital para ayudar a los empresarios y las pequeñas empresas a hacer un mejor uso de estas tecnologías para que puedan crear puestos de trabajo y mejorar el nivel de vida en el entorno próximo a sus empresas sus empresas (Ferrer, 2009).

Dada la creciente importancia de la economía digital, los 28 países miembros de la Unión Europea (UE) aprobaron la creación de un mercado único digital en 2015 para crear oportunidades digitales para las personas y las empresas mediante el uso de Internet y las tecnologías digitales. Según estudios realizados por la UE, la creación del mercado único digital derribaría los obstáculos reglamentarios, lo que permitiría una transición de

28 mercados nacionales a un mercado único que, estando en pleno funcionamiento, podría aportar 415.000 millones de euros a la economía de la UE y crear cientos de miles de nuevos puestos de trabajo (European Commission, 2015).

Mathew (2010), argumenta que las TIC permiten a las mujeres empresarias aumentar su participación en el crecimiento y desarrollo de las economías nacionales. De igual forma, este autor sostiene que el uso prolongado de las TIC ayuda al emprendedor a crear ventajas, porque facilitan el desarrollo de la investigación para crear nuevos bienes y servicios que luego serán transferidos para contribuir al desarrollo a nivel mundial. De igual forma, las TIC son consideradas como un motor en la creación y difusión de nuevos productos y servicios (Alderete, 2017).

De igual forma, Delahoz-Rosales, Camacho-Ballesta, Tamayo-Torres, & Buelvas-Ferriera (2019), tomando como marco conceptual el ECH demostraron que el uso de las TIC para hacer negocios tiene un impacto positivo en el desarrollo humano, en los componentes medidos por el Índice de Desarrollo Humano y el Índice de Progreso Social, en los países en desarrollo.

El marco conceptual del ECH, sostiene que uno de los mecanismos para determinar el impacto de una intervención pública o privada en la mejora de la calidad de vida, es estudiar la relación entre los recursos y los funcionamientos (Robeyns, 2017). En este sentido, el emprendimiento innovador es un funcionamiento, y las TIC son recursos. Por lo tanto, la eficacia de las TIC y el emprendimiento innovador en el desarrollo humano, pueden medirse con mayor precisión a través del estudio de su interacción. Sen (1999), sugiere que la calidad de vida de las personas depende de lo que sean capaces de hacer o ser con los recursos a los que tienen acceso. En cuanto al uso de las TIC, Sen (2010)

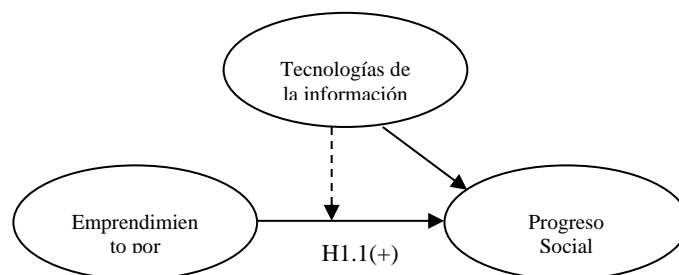
sostiene que la pregunta a formular debe centrarse en cómo estas tecnologías ayudan a las personas a ser más eficientes en su trabajo y a la ampliación de capacidades.

En el análisis realizado sobre el emprendimiento innovador se sostiene que tiene una relación positiva con el desarrollo humano. Por lo tanto, teniendo en cuenta las bondades mencionadas sobre el uso de las TIC, se infiere que el impacto del emprendimiento de innovación en el desarrollo humano es mayor cuando los emprendedores usan TIC. Lo que motiva a plantear la Hipótesis 1.1

Hipótesis 1.1: Los efectos del emprendimiento de innovación en el desarrollo humano son mayores cuando los emprendedores usan Tecnologías de la Información y la Comunicación.

La Figura 3 resume el enfoque de la Hipótesis 1.1. Inicialmente, se propuso que el emprendimiento innovador tiene un efecto positivo en el desarrollo humano (H1). Luego, se sugiere que el uso y la adopción de las TIC tiene un efecto positivo en el progreso social, por lo que se infiere que los efectos del emprendimiento de innovación en el progreso social aumenten cuando son moderados por las TIC (H1.1). Para representar esta Hipótesis se utiliza una línea punteada para indicar que las TIC actúan como moderadores de los efectos del emprendimiento de innovación en el progreso social.

Figura 3. Efecto del emprendimiento de innovación -moderado por la TIC- sobre el progreso social



Fuente: Elaboración propia

Como medida de contraste al planteamiento realizado sobre los efectos positivos del emprendimiento de innovación en el desarrollo humano, se analiza el emprendimiento por necesidad, aunque los bienes y servicios que comercializan este tipo de emprendedores generalmente tienen poco valor agregado (Acs, 2006), permiten cubrir las necesidades de las personas que los adquieren, además garantizan la subsistencia del emprendedor. Sin embargo, desde la perspectiva del enfoque de capacidades el desarrollo humano va más allá de garantizar la subsistencia de las personas.

De igual forma, para que un funcionamiento genere un impacto positivo en la sociedad, primero debe ser evaluado positivamente por la persona que lo realiza. Sin embargo, como se mencionó en el análisis de la agencia los emprendedores por necesidad tienen la agencia restringida y se encuentran limitados a lo que las restricciones estructurales le permiten hacer. Por lo tanto, se infiere que el emprendimiento por necesidad no favorece la ampliación de las capacidades humanas, lo que lleva plantear la Hipótesis 2:

Hipótesis 2: El emprendimiento por necesidad restringe la expansión de las capacidades humanas, necesarias para que una persona pueda llevar la vida que realmente desea.

Las Hipótesis sugeridas hasta el momento, están orientadas a conocer cómo puede incidir el emprendimiento de innovación y el emprendimiento por necesidad en el desarrollo humano. De igual forma, el análisis de las capacidades, entendidas como libertades instrumentales básicas (las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora pueden ser consideradas como las libertades instrumentales básicas, porque inciden en la mayoría

de los aspectos que involucran la toma de decisiones de las personas), permite tener evidencias sobre cómo impacta el desarrollo humano en el emprendimiento.

En el desarrollo de este estudio se ha argumentado que el emprendimiento de innovación al ser una actividad que se realiza de libre elección contribuye a que las personas que lo ejercen tengan la vida que realmente desean, sin embargo, este tipo de emprendedores se enfrentan a dificultades por falta de financiación y/o soporte técnico, que les impiden ser competitivos y continuar con sus empresas, por lo que se ven abocados a la quiebra temprana (Ghura, Li, & Harraf, 2017). De igual forma, en el caso de los emprendedores por necesidad, en la medida que se les facilite el acceso a oportunidades reales para que puedan hacer lo que realmente desean, se desplazarán de actividad económica y mejorará su nivel de bienestar y satisfacción con la vida (Delahoz-Rosales, Camacho-Ballesta, & Tamayo-Torres, 2019a).

De acuerdo con lo anterior, los emprendedores, innovadores y por necesidad, requieren tener acceso real a mecanismos de soporte y apoyo para que puedan tener la vida que realmente desean. Según la fundamentación teórica del ECH, el apoyo para que las personas mejoren sus niveles de bienestar se debe realizar a través de la ampliación de sus capacidades. Por lo tanto, se sugieren las siguientes dos Hipótesis:

Hipótesis 3: Las tasas de emprendimiento de innovación se incrementan en la medida en que las personas pueden acceder efectivamente a las libertades instrumentales relacionadas con: los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora.

Hipótesis 4: Las tasas de emprendimiento por necesidad, disminuyen en la medida en que las personas pueden acceder efectivamente a las libertades instrumentales

relacionadas con: los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora.

TERCERA PARTE: EVIDENCIA EMPÍRICA

CAPÍTULO 6. METODOLOGÍA

6.1 Descripción de los datos

El análisis empírico del presente estudio se realiza a través del uso de información secundaria, específicamente, de indicadores generados por organizaciones internacionales como el Banco Mundial, la Organización de las Naciones Unidas, el Foro Económico Mundial, la Fundación sin ánimo de lucro Progreso Social Imperativo, la fundación Heritage y el Global Entrepreneurship Monitor. Teniendo en cuenta, que el objetivo principal es determinar la relación bidireccional entre el emprendimiento y el desarrollo humano, las variables que se usan como medidas de emprendimiento y desarrollo humano asumirán el rol de variables independientes o dependientes, según la hipótesis que se esté verificando.

6.1.1 Instrumentos de medida de las variables desarrollo humano

6.1.1.1 Índice de Desarrollo Humano Modificado (IDHM)

En 1990, a partir de las recomendaciones de Amartya Sen, el PNUD creó el Índice de Desarrollo Humano (IDH), como un instrumento para tener evidencias sobre en qué medida se está favoreciendo a la ampliación de capacidades de las personas al menos en las dimensiones que componen a este índice, es decir, un nivel de vida digno, acceso al conocimiento y una vida larga y saludable (PNUD, 1990, 2015).

El ECH orienta a que desde el marco institucional se busque la ampliación de las capacidades o libertades de las personas para que puedan tener la vida que realmente desean (Sen, 1999). Por lo tanto, el IDH ha sido motivo de constantes críticas,

principalmente por dos aspectos, primero porque solo incluye tres dimensiones para medir calidad de vida, dejando de lado una amplia lista de capacidades que impactan en la calidad de vida y, en segundo lugar porque para el cálculo de la dimensión de un nivel de vida digno utiliza el ingreso nacional bruto per cápita, sin embargo, este indicador de ingresos monetarios ha sido cuestionado, debido a que no refleja la distribución real de los ingresos (Alkire & Foster, 2011; P. Anand et al., 2009; Hirai, 2017; Klugman, Rodríguez, & Choi, 2011; Stiglitz et al., 2009).

No obstante, el IDH es la medida de desarrollo humano con más información disponible, debido a que sus datos son abiertos y existe una serie temporal desde su creación en 1990 hasta el año 2017. Por lo tanto, para el presente estudio no se descarta del IDH. Sin embargo, se realiza una modificación al mismo, consistente en suprimir la dimensión de un nivel de vida digno. Esta modificación se propone por dos razones: la primera obedece al planteamiento antes mencionado de que el ingreso nacional bruto no es una medida adecuada de la distribución de los ingresos de un país y, la segunda razón se relaciona con uno de los objetivos de este estudio, es decir, determinar si los efectos del emprendimiento en el desarrollo humano van mucho más allá de su aporte al crecimiento económico.

Para el cálculo del IDH, el PNUD pondera cada una de sus dimensiones por igual, es decir, con un peso de $1/3$. Al suprimir la dimensión de un nivel de vida digno, las dos dimensiones restantes, acceso al conocimiento y una vida larga y saludable, quedan con un peso equivalente a $1/2$. La modificación realizada al IDH ha sido también aplicada por Dhahri & Omri (2018) para probar la contribución del emprendimiento en el Desarrollo sostenible. De igual forma, Costantini & Monni (2008), realizaron la misma modificación

para analizar la relación entre el medio ambiente, el Desarrollo humano y el crecimiento económico.

6.1.1.2 *Índice de Progreso Social (IPS)*

En 2013, la Fundación sin fines de lucro Progreso Social Imperativo, bajo el liderazgo de Michael Porter de la Universidad de Harvard y Scott Stern del Instituto Tecnológico de Massachusetts, publicó la primera versión del índice de Progreso Social (IPS) como una herramienta alternativa al IDH, para medir la calidad de vida. En 2015, después de amplios debates con expertos de todo el mundo sobre las deficiencias de utilizar el PIB per cápita como indicador de desarrollo, esta fundación lanzó una nueva versión del IPS, soportado conceptualmente en los aportes realizados por Amartya Sen, Douglas North y Joseph Stiglitz (Porter, Stern, & Green, 2017). El IPS se encuentra definido como:

la capacidad de una sociedad para satisfacer las necesidades humanas básicas de sus ciudadanos, establecer los bases que permiten a los ciudadanos y las comunidades mejorar y sostener su calidad de vida, y crear las condiciones para que todos los individuos puedan alcanzar su verdadero potencial. (Stern, Wares, & Epner, 2017, p. 3).

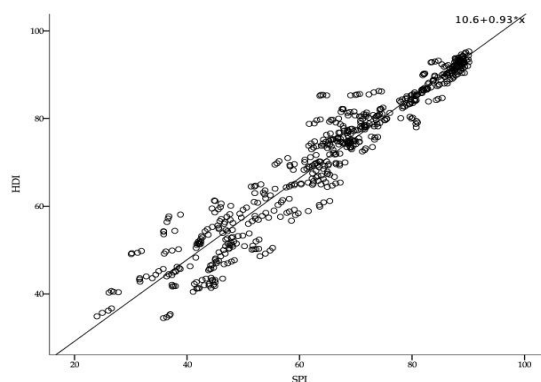
La estructura del IPS está compuesta por tres subíndices: Necesidades Básicas Humanas, Fundamentos del Bienestar y Oportunidades. A su vez, cada subíndice consta de cuatro componentes y, los componentes se crean a través de la agrupación de indicadores, mediante la técnica de Análisis de Componentes Principales (ACP). En el Anexo 2 se presenta la estructura completa del IPS. La fiabilidad de las escalas de los indicadores que hacen parte de cada componente es medida a través de la prueba Alfa de Cronbach y la bondad de ajuste del ACP es medida a través de la prueba de adecuación de muestreo de Kaiser-Meyer-Olkin (Porter et al., 2017). Teniendo en cuenta que la

fiabilidad de las escalas solo es medida a nivel de los indicadores, antes de realizar el ACP y con el objeto de tener una medida adicional de la fiabilidad de las escalas de los subíndices, se aplicó sobre estos la prueba Alfa de Cronbach (Cronbach, 1951), cuyo resultado fue de 0.891, indicando que la agrupación de estos subíndices es adecuada porque el valor es superior a 0.7 (Bland & Altman, 1997).

Para contar con una medida adicional de la consistencia de este indicador como medida del desarrollo humano, se realizó una prueba de correlación entre este índice y el IDH, para lo cual se construyó una muestra con los cuatro últimos periodos publicados para cada índice (2014-2017) y al tratarse de un análisis de correlación bivariado, se calculó para 145 países, los cuales tienen información completa para los periodos seleccionados. El resultado obtenido de la prueba de correlación bivariada de Pearson (1920) fue 0,959 con un nivel de confianza del 99%.

La Figura 4 muestra la linealidad de esta relación, que indica que el IPS es una medida consistente del progreso social, así como un proxy del desarrollo humano (Asandului & Iacobuta, 2016; Efthymiou, Mavragani, & Tsagarakis, 2016; Lo, Ash-Houchen, & Gerling, 2017; Mattedi, Júnior, & Pereira, 2015; Mayer, Haas, & Wiedenhofer, 2017).

Figura 4. Relación entre el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y el Índice de Progreso Social (IPS)



Fuente: Elaboración propia

El IPS ha sido utilizado en otros estudios para explicar las causas y efectos de la interacción humana en la mejora de la calidad de vida (Asandului & Iacobuta, 2016; Lo et al., 2017; Mattedi et al., 2015; Mayer et al., 2017). Un análisis de Stanojevic (2018), identificó el IPS como uno de los índices compuestos más sólidos que existen para medir la calidad de vida, debido a que no usan para su cálculo al PIB, está compuesto por un gran número de indicadores de resultado (54), que miden cómo las personas satisfacen sus necesidades. Además, su cálculo está respaldado por una base teórica compleja. La principal limitación del IPS está asociada a que, como es un índice relativamente nuevo, carece de series temporales.

6.1.1.3 Índice de Libertades Instrumentales Básica (ILIB)

Como se mencionó en el capítulo 4 Sen (1999), sostiene que las libertades no sólo son el fin principal del desarrollo humano, sino que hacen parte de sus principales medios. Por lo tanto, existe una amplia lista de libertades instrumentales que contribuyen a que las personas lleven la vida que realmente desean. No obstante, las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora pueden ser consideradas como las libertades instrumentales básicas, porque inciden en la mayoría de los aspectos que involucran la toma de decisiones de las personas.

De igual forma, se analizó que las libertades instrumentales básicas están interconectadas o correlacionadas, por lo que, si se estudian de forma conjunta, es posible concluir con mayor precisión sobre su impacto en lo que las personas hacen (Sen 1999). Por lo tanto, se realizó una búsqueda de información estadística sobre medidas de desarrollo en las bases de datos publicadas por organizaciones internacionales, como el Banco Mundial y la Organización de las Naciones Unidas, con el objeto de identificar indicadores de

desarrollo que estuviesen, conceptualmente relacionados, con las definiciones de las libertades instrumentales básicas. En la Tabla 6, se relacionan los indicadores seleccionados y su correspondencia con las libertades instrumentales.

Tabla 6. Libertades instrumentales básicas e Indicadores de desarrollo

No	Libertad instrumental	Indicador de desarrollo	Fuente
1	Libertades Políticas	Voz y Responsabilidad (VR)	Banco Mundial
		Estabilidad Política (EP)	
2	Servicios económicos	Estado de Derecho (ED)	Banco Mundial
		Calidad de las regulaciones (CR)	
3	Oportunidades sociales	Efectividad del Gobierno (EG)	Banco Mundial
		Índice de Desarrollo Humano Modificado (IDHM)	ONU
4	Garantías de Transparencia	Control de la Corrupción (CC)	Banco Mundial
5	Seguridad protectora	Efectividad del Gobierno (EF)	Banco Mundial
		Índice de Desarrollo Humano Modificado (IDHM)	ONU

Fuente: Elaboración propia

Los indicadores de desarrollo relacionadas con cada libertad instrumental básica se describen a continuación:

- Voz y responsabilidad (VR): mide el grado en que los ciudadanos de un país pueden participar en la selección de su gobierno, así como la libertad de expresión, la libertad de asociación y un medio libre.
- Estabilidad Política (EP): mide la probabilidad de que el gobierno sea desestabilizado por medios inconstitucionales o violentos, incluido el terrorismo.
- Efectividad del Gobierno (EG): mide la calidad de los servicios públicos, la capacidad de la administración pública y su independencia de las presiones políticas y, la calidad de la formulación de políticas.

- Calidad Regulatoria (CR): capacidad del gobierno para proporcionar políticas y regulaciones sólidas que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado.
- Estado de Derecho (ED): medida en que los agentes confían y respetan las normas de la sociedad, incluida la calidad del cumplimiento de los contratos y los derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como la probabilidad de delincuencia y violencia.
- Control de la Corrupción (CC): medida en que se ejerce el poder público para obtener ganancias privadas, incluidas las formas de corrupción, tanto pequeñas como grandes, así como la "captura" del estado por parte de las élites y los intereses privados.
- Índice de Desarrollo Humano Modificado (IDHM): se encuentra compuesto por dos dimensiones, acceso al conocimiento y una vida larga y saludable, el peso de cada dimensión es de un ½.

Teniendo en cuenta que, uno de los objetivos de este estudio es analizar el impacto en el emprendimiento generado por las libertades instrumentales básicas de forma conjunta, a partir de los indicadores mencionados en la Tabla 6, se construyó el Índice de Libertades Instrumentales Básicas (ILIB), que mide el acceso conjunto a las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora. El procedimiento seguido para construir este índice fue el Análisis de Componentes Principales (ACP). En la sección de Métodos se explica en detalle cada parte del proceso.

6.1.2 Instrumentos de medida de las variables de emprendimiento y de uso de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC)

6.1.2.1 Mediciones de la actividad emprendedora

La medición de los diferentes tipos de actividad emprendedora a nivel nacional e internacional es un área de investigación poco analizada, a pesar de que se ha resaltado la necesidad de contar con datos para realizar estudios empíricos (Acs et al., 2008; Dvouletý, 2018; Marcotte, 2013). Stenholm et al. (2013), sostienen que existen dos enfoques para medir la actividad empresarial, el primero consiste en la aplicación de encuestas a personas seleccionadas de forma aleatoria y el segundo, es la información que se obtiene de los registros oficiales sobre creación de empresas. No obstante, la información oficial que genera cada país no puede ser comparable, debido a que existen diferencias en los marcos conceptuales y metodológicos de recogida de datos. Por lo tanto, es recomendable utilizar datos armonizados y ajustados a través de organizaciones internacionales (Dvouletý, 2018).

A partir de la década de los noventa se ha incrementado el interés por generar información sobre la dinámica empresarial que pueda ser comparada a nivel internacional (Marcotte, 2013). En ese sentido, se crearon varios índices: el monitor de emprendimiento global (Global Entrepreneurship Monitor – GEM), el de Datos de Emprendimiento Comparativo para Análisis Internacional (Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis -COMPENDIA), la base de datos de emprendimiento del Banco Mundial, el Índice Global de Emprendimiento y Desarrollo (Global Entrepreneurship Index -GEDI) y el Programa de Indicadores de Emprendimiento (Entrepreneurship Indicators Programme -EIP) de la Unión Europea y la OCDE. A continuación, se realiza una descripción del GEM, debido a que en este estudio se utilizan los indicadores de

emprendimiento creados por este proyecto. En el Anexo 3 se describen los demás indicadores de emprendimiento mencionados

6.1.2.1.1 Monitor Global de Emprendimiento (Global Entrepreneurship Monitor - GEM)

El GEM fue creado en 1997 por Michael Hay, de London Business School (LBS) y, Bill Bygrave de Babson College, quienes financiaron un estudio piloto para medir la actividad emprendedora en diez países: Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido, Estados Unidos, Dinamarca, Finlandia e Israel. Los creadores iniciales en compañía de Paul Reynolds realizaron el primer estudio del GEM en 1999 y el número de países creció a 31. Actualmente, el GEM analiza información en cerca de 100 países (Bosma et al., 2017). Desde el año 2004, la supervisión del GEM se encuentra a cargo de la Asociación Global de Investigación de Emprendimiento Global Entrepreneurship Research Association -GERA.

El marco conceptual GEM actual (versión 2015), trata de ver el fenómeno del emprendimiento de forma integral, por lo que plantea su análisis a partir de las relaciones asumidas entre valores sociales, atributos personales y diversas formas de actividad empresarial. Para lo cual, tiene en cuenta el contexto social, cultural, político y económico; los valores sociales hacia el emprendimiento, que incluyen cómo la sociedad valora el emprendimiento como una buena elección de carrera; si los empresarios tienen un alto estatus social y cómo la atención de los medios al emprendimiento está contribuyendo al desarrollo de una cultura emprendedora nacional; los atributos individuales, incluidos varios factores demográficos, psicológicos y aspectos motivacionales (Bosma et al., 2017).

El enfoque del GEM concibe al espíritu empresarial en términos schumpeterianos y kirznerianos, debido a que define a las personas que son emprendedoras y activas como, adultos en el proceso de establecer un negocio que poseerán como únicos dueños o en sociedad o, que poseen y administran actualmente un negocio joven operativo (Marcotte, 2013). Los emprendedores, pueden tener un potencial de impacto alto en el mercado por la creación de nuevos bienes o servicios, lo que es consistente con la visión schumpeteriana (1912). De igual forma, buscan acceder a la información con el objeto de detectar oportunidades que le permitan crear empresas, lo que refleja el enfoque de Kirzner (1973).

De igual forma, el marco conceptual del GEM supone que el emprendimiento no es un acto heroico, independientemente del entorno en el que se realiza la actividad, es más bien, un resultado de la interacción de la percepción de un individuo de una oportunidad y capacidad (motivación y habilidades) para actuar sobre lo que desea y, las distintas condiciones del entorno respectivo en el que se encuentra el individuo (Reynolds et al., 2005).

El GEM obtiene la información de dos fuentes: la Encuesta de Población Adulta (Adult Population Survey -APS) y la Encuesta Nacional de Expertos (National Expert Survey -NES). Mediante la APS, captura información de las actitudes empresariales, la actividad y las aspiraciones de los individuos. Entre tanto, la NES monitorea nueve factores que, se cree, tienen un impacto significativo en el emprendimiento, conocidos como: las condiciones del marco empresarial (Bosma et al., 2017)

Entre los elementos diferenciadores del GEM respecto a otros índices u organizaciones que estudian el espíritu empresarial se identifican que: recopila datos primarios sobre emprendimiento; utiliza el mismo enfoque en todos los países que son

monitoreados. Por lo tanto, facilita comparaciones internacionales detalladas; reconoce el emprendimiento como un proceso, por lo que sus medidas capturan todas las diferentes etapas, desde la visualización de una oportunidad, dar los primeros pasos para iniciar un negocio, crearlo y hacerlo crecer.

De igual forma, el GEM posee un amplio conjunto de datos globales históricos que comprende más de 2 millones de observaciones que corresponden a más de cien países, lo que lo convierte en un excelente recurso para los investigadores y; por último, puede rastrear la actividad empresarial informal que las estadísticas oficiales no capturan, particularmente en las economías en desarrollo.

El GEM se enfoca en los individuos como unidades de observación, lo que permite la recopilación de información sobre las motivaciones empresariales, las aspiraciones y otras características individuales. Para este estudio, fue fundamental acceder a información que refleje la motivación real a emprender, debido a que con esta información es posible determinar si algunos tipos de emprendedores tienen agencia o no, es decir, si hacen uso de las libertades a las que tienen acceso para convertirse en emprendedores porque es realmente lo que quieren hacer y ser en la vida o, si lo hacen como mecanismo de subsistencia, en este último caso, la agencia estaría restringida.

En materia de insumo para la investigación, los datos del GEM pueden ser utilizados para determinar: los factores que influyen en el emprendimiento, el vínculo entre el espíritu empresarial y el desempeño económico de las naciones y regiones, la interacción entre instituciones, emprendimiento y desarrollo y, los diferentes tipos de emprendimiento.

De igual forma, los datos del GEM son citados en publicaciones académicas de alta calidad como: *The Journal of Business Venturing*, *Small Business Economics*,

Entrepreneurship Theory and Practice y Journal of International Business Studies, entre otros. El GEM, se encuentra clasificado como el principal proyecto de medición del emprendimiento en la actualidad y los datos que publica, son el insumo para que organizaciones internacionales como el Banco Mundial y el Foro Económico Mundial, puedan establecer recomendaciones de política sobre hacia donde se deben orientar los esfuerzos para incentivar el espíritu empresarial (Bosma et al., 2017). Los principales indicadores del GEM son⁷:

- Tasa de oportunidades percibidas: mide el porcentaje de la población de 18 a 64 años (excluidas las personas involucradas en cualquier etapa de la actividad empresarial) que ven buenas oportunidades para comenzar una empresa en el área donde viven.
- Tasa de capacidades percibidas: mide el porcentaje de la población de 18 a 64 años (excluidas las personas involucradas en cualquier etapa de la actividad empresarial) que creen que tienen las habilidades y los conocimientos necesarios para iniciar un negocio.
- Tasa de miedo al fracaso: mide el porcentaje de la población de 18 a 64 años (excluidas las personas involucradas en cualquier etapa de la actividad empresarial) que indican que el miedo al fracaso les impediría establecer un negocio.

⁷ Información obtenida de: <https://www.gemconsortium.org/about/news>

- Tasa de intenciones emprendedoras: mide el porcentaje de la población de 18 a 64 años (excluidos los individuos involucrados en cualquier etapa de la actividad empresarial) que son empresarios latentes y que tienen la intención de iniciar un negocio dentro de los tres años.
- Tasa de actividad empresarial total (TEA) en etapa inicial: mide el porcentaje de la población de 18 a 64 años que es emprendedor o propietario-administrador de una nueva empresa.
- Tasa de propiedad comercial establecida: mide el porcentaje de la población de 18 a 64 años que actualmente es propietario-gerente de una empresa establecida, es decir, que posee y administra una empresa en funcionamiento que ha pagado sueldos, salarios o cualquier otro pago a los propietarios durante más de 42 meses.
- Tasa de actividad del empleado emprendedor: mide la participación de los empleados en actividades empresariales, como el desarrollo o lanzamiento de nuevos bienes o servicios, o la creación de una nueva unidad de negocios, un nuevo establecimiento o filial.
- Índice de motivación: porcentaje de los involucrados en TEA que están motivados por la mejora de oportunidades, dividido por el porcentaje de TEA que está motivado por la necesidad.
- Relación TEA Femenina / Masculina: es el porcentaje de la población femenina de entre 18 y 64 años que es emprendedora naciente o propietaria y administradora de una 'nueva empresa', dividida por el porcentaje equivalente de sus contrapartes masculinas

- Proporción de TEA impulsada por la oportunidad entre hombres y mujeres: porcentaje de las mujeres involucradas en TEA que: 1) afirman estar motivadas por la oportunidad en lugar de no encontrar otra opción para trabajar y, 2) quién indica que el principal impulsor para participar en esta oportunidad es ser independiente o aumentar sus ingresos, en lugar de simplemente mantener sus ingresos, dividido por el porcentaje equivalente para sus homólogos masculinos
- Alta tasa de expectativas de creación de empleo: porcentaje de aquellos involucrados en TEA que esperan crear 6 o más empleos en 5 años.
- Participación en el sector de servicios empresariales: porcentaje de aquellos involucrados en TEA en el sector de 'Servicios de negocios': información y comunicación, intermediación financiera y bienes raíces, servicios profesionales o servicios administrativos.
- Alto estatus para empresarios exitosos: porcentaje de la población de 18 a 64 años que está de acuerdo con la afirmación de que, en su país los empresarios exitosos reciben un alto estatus.
- El emprendimiento como una buena tasa de elección de carrera: porcentaje de la población de 18 a 64 años que está de acuerdo con la afirmación de que, en su país, la mayoría de las personas consideran que iniciar un negocio es una opción profesional deseable.

De igual forma, el GEM analiza otras características relacionadas con la calidad de la fase inicial de la creación de nuevas empresas, como la innovación, el alto potencial de crecimiento, la interrupción del negocio y los factores ambientales de la percepción

empresarial. Desde 2001, ha tenido en cuenta las motivaciones para iniciar un negocio. Por lo que ha creó medidas separadas de emprendimiento, es decir, el que es impulsado por oportunidades, y el emprendimiento impulsado por la necesidad.

Los países con alta prevalencia relativa de oportunidades de emprendimiento, orientadas a la innovación o creación, se encuentran en la etapa de desarrollo económico impulsado por la innovación. En estos países, las oportunidades son más abundantes y, los individuos pueden tener mayores alternativas para realizar la actividad económica que realmente desean. Por lo tanto, la línea de tendencia que traza cómo las tasas de TEA de oportunidad varían con el PIB per cápita tiene una pendiente creciente, mientras que la necesidad empresarial muestra la asociación opuesta (Bosma et al., 2017).

Dentro del contexto institucional y social, a través de la NES, el GEM analiza como impactan, en el espíritu empresarial, los indicadores que se relacionan a continuación:

- Finanzas empresariales: mide la disponibilidad de recursos financieros (capital y deuda) para pequeñas y medianas empresas (PYME) (incluidas subvenciones y subsidios).
- Políticas gubernamentales: mide qué tanto o cómo desde las políticas públicas apoyan el emprendimiento, como un tema económico relevante.
- Políticas gubernamentales- impuestos y burocracia: la medida en que las políticas públicas apoyan el emprendimiento: los impuestos o las regulaciones son neutrales en tamaño o alientan a las PYME.
- Programas de emprendimiento del gobierno: mide la presencia y la calidad de los programas que ayudan directamente a las PYME en todos los niveles de gobierno (nacional, regional, municipal).

- Educación emprendedora en la etapa escolar: la medida en que la capacitación para crear o administrar PYME se incorpora al sistema de educación y capacitación en los niveles primario y secundario.
- Educación emprendedora en la etapa posterior a la escuela: la medida en que la capacitación para crear o administrar PYME se incorpora dentro del sistema de educación y capacitación en educación superior, como escuelas vocacionales, universitarias, de negocios, etc.
- Transferencia de I + D: la medida en que la investigación y el desarrollo nacionales conducirán a nuevas oportunidades comerciales y estarán disponibles para las PYME.
- Infraestructura comercial y legal: la presencia de derechos de propiedad, servicios comerciales, contables y otros servicios e instituciones legales y de evaluación que apoyan o promueven a las PYME.
- Dinámica del mercado interno: el nivel de cambio en los mercados de año en año.
- Cargas del mercado interior o reglamento de entrada: la medida en que las nuevas empresas son libres de ingresar a los mercados existentes.
- Infraestructura física: facilidad de acceso a recursos físicos (comunicación, servicios públicos, transporte, tierra o espacio) a un precio que no discrimina a las PYME.
- Normas culturales y sociales: la medida en que las normas sociales y culturales fomentan o permiten acciones que conducen a nuevos métodos o

actividades comerciales que potencialmente pueden aumentar la riqueza y los ingresos personales.

A pesar de que el GEM, con sus indicadores de emprendimiento, es el proyecto más robusto que existe al respecto en la actualidad, no ha estado exento de críticas. Al respecto, Baumol, Litan y Schramm (2007), argumentaron que no está claro que la definición de actividad empresarial del GEM esté suficientemente matizada para la investigación científica y, es posible que las interpretaciones de esta definición varíen significativamente de un país a otro. Sin embargo, en el año 2015, el GEM amplió su marco conceptual con el objeto de superar los vacíos que existían en la conceptualización del emprendimiento (Bosma et al., 2017).

Los indicadores de emprendimiento, medidos por el GEM, usados en el presente estudio son los siguientes:

- Tasa de Actividad Empresarial total de Innovación (*Total Entrepreneurial Activity innovative* -TEAIN), se encuentra medida por el porcentaje de todas las personas encuestadas, involucradas en la Tasa de Actividad Empresarial total (*Total Entrepreneurial Activity* -TEA), que informan que su producto o servicio es novedoso para la mayoría de sus clientes y que pocos o ninguna otra empresa ofrece el mismo producto. TEA representa el porcentaje de personas, en edad de trabajar (18 a 64 años), que son empresarios incipientes o dueños-gerentes de un nuevo negocio, cuya antigüedad no supere los 42 meses.

TEAIN ha sido utilizada en la literatura para determinar la relevancia del emprendimiento de innovación en el crecimiento económico y el desarrollo (Szabo & Herman, 2013); la relación entre emprendimiento y ciclo de negocio (Koellinger & Thurik, 2012); la influencia del progreso social en el

emprendimiento innovador (Aparicio, Urbano, & Audretsch, 2016) y para analizar la relación entre los estilos de liderazgo y el emprendimiento innovador (Van Hemmen et al., 2015).

- Tasa de Actividad Empresarial total por Necesidad (*Total Entrepreneurial Activity by Necessity* -TEANEC), se encuentra medida por el porcentaje de todos los encuestados involucrados en TEA que informan realizar la actividad por necesidad, debido a que no hay mejor opción para el trabajo (Reynolds et al., 2005). Este indicador ha sido utilizado para demostrar su impacto en el crecimiento económico, así como su relación con variables institucionales (Acs, 2006; Borozan, Arneric, & Coric, 2017; Hechavarria & Reynolds, 2009; Rosa, Kodithuwakku, & Balunywa, 2008; Urbano et al., 2016).

6.1.2.2 *Índice de Preparación en Red (Networked Readiness Index-NRI)*

Se introduce en esta sección el NRI, con el objeto de determinar el efecto moderador de las TIC (como recursos) en el impacto del emprendimiento de innovación en el desarrollo humano. El NRI, mide la capacidad de un país para capitalizar las TIC a fin de aumentar la competitividad y el bienestar. Este índice tiene una estructura piramidal, siendo el peldaño más alto el NRI, en el segundo peldaño de arriba hacia abajo se encuentran cuatro subíndices: 1) Medio Ambiente, mide leyes y políticas públicas que afectan a la implementación, innovación y desarrollo de actividades empresariales de las TIC; 2) Preparación, mide la voluntad de una sociedad de utilizar las TIC; 3) Uso, uso mide el uso de las TIC en todos los sectores de la sociedad y; 4) Impacto, mide el impacto económico y social que puede tener el uso de TIC. En el tercer peldaño se encuentran 10 pilares que se distribuyen entre los subíndices, y en el cuarto peldaño se encuentran 53

indicadores que se distribuyen entre los pilares (Baller et al., 2016). Ver el Anexo 4. Estructura del Índice de Preparación en Red (Networked Readiness Index -NRI)

La información detallada sobre el método utilizado para calcular el NRI se encuentra en el Informe Mundial de Tecnología de la Información 2016. En términos generales el cálculo de este índice:

Se basa en agregaciones sucesivas de puntuaciones: los indicadores individuales se agregan para obtener puntuaciones de pilares, que luego se combinan para obtener puntuaciones de subíndice. Las puntuaciones de los índices se combinan a su vez para producir la puntuación NRI general de un país" (World Economic Forum, 2016, p. xi).

Para evaluar la consistencia del NRI, Maricic et al. (2019) realizaron las pruebas de metaheurística Scatter Search (eSS), para obtener un esquema de ponderación que aumentaría la estabilidad del indicador compuesto. La función objetivo, se basa en las contribuciones relativas de los indicadores, mientras que las restricciones del problema se basan en el enfoque del indicador de distancia I compuesto (CIDI) de arranque. El enfoque eSS-CIDI combina la capacidad de exploración de eSS y las restricciones basadas en datos ideadas a partir del CIDI de arranque.

Los resultados obtenidos por Maricic et al. (2019), inicialmente sugirieron que las ponderaciones iguales para cada subíndice del NRI podrían cambiar al aplicar el eSS-CIDI. Sin embargo, el modelo propuesto no garantiza una solución más estable que el método de estimación oficial, por lo que no debe modificarse. Maricic et al. (2019), sugirieron que los resultados del método propuesto pueden interpretarse como un medio para verificar el esquema oficial de ponderación. Como medida adicional de la fiabilidad de las básculas NRI, se calculó el Alfa de Cronbach para cada uno de sus 10 pilares. El

resultado obtenido fue de 0,946 lo que indica que la agrupación de las variables es válida, ya que es mayor que 0,7 (Bland & Altman, 1997).

Dada la importancia del NRI como medida para el uso y la adopción de las TIC en 151 países, varios investigadores han utilizado este índice para demostrar la relación de las TIC con diferentes aspectos de la vida humana (Binsfeld, Whalley, & Pugalis, 2017; Gong, Hong, & Zentner, 2018; Huang, Jie, & Huang, 2018; Indjikian & Siegel, 2005; James, 2012; Kottemann & Boyer-Wright, 2009; Larios-Hernández & Reyes-Mercado, 2018; Ntemi & Mbamba, 2016; Otioma, Madureira, & Martinez, 2018; Samoilenko & Osei-Bryson, 2019, 2018).

6.1.3 Instrumentos de medida de las variables de Control

Este estudio, se ha centrado principalmente en determinar la relación del emprendimiento con el desarrollo humano. Sin embargo, existe la conciencia de que para que una sociedad tenga calidad de vida necesita más que emprendedores innovadores. Por lo tanto, se insertan al análisis como variables de control el Índice de Libertad Económica, la población en edad de trabajar y el Producto Interno Bruto per Cápita.

6.1.3.1 Índice de Libertad Económica (Index of Economic Freedom -IEF)

Teniendo en cuenta que Sen (1999), sugiere con mucho énfasis que las libertades son sinónimos del desarrollo humano, para probar las hipótesis 1 y 2, relacionadas con el impacto del emprendimiento en el desarrollo humano se contempla como variable de control el IEF⁸, creado por la Fundación Heritage. Esta fundación define la libertad económica como el derecho fundamental de todo ser humano a controlar su propio trabajo

⁸ Para verificar las Hipótesis 1 y 2 no se tiene en cuenta el ILIB como variable de control, debido a que la variable dependiente es el IDHM, y este hace parte de los indicadores que componen al ILIB.

y propiedad. Las personas son libres de trabajar, producir, consumir e invertir de la manera que deseen. Los gobiernos permiten que el trabajo, el capital y los bienes se muevan libremente, y se abstienen de ejercer la coacción de la libertad más allá de lo necesario para proteger y mantener la libertad (Miller, Kim, & Roberts, 2019).

El IEF es medido mediante indicadores cuantitativos y cualitativos agrupados en cuatro categorías: estado de derecho (derechos de propiedad, integridad gubernamental e integridad judicial); tamaño del gobierno (gasto público, impuestos y salud financiera); eficiencia normativa (libertad comercial, libertad de trabajo y libertad monetaria) y mercados abiertos (libertad de comercio, libertad de inversión y libertad financiera). Cada indicador tiene una escala de 0 a 100. La puntuación global de un país se obtiene promediando los indicadores, dando a cada uno el mismo peso (Miller et al., 2019).

Teniendo en cuenta que el IEF es un índice compuesto por varios indicadores y, que en su método de cálculo no se hace ninguna evaluación de validez convergente con referencia a la consistencia de su medición, en este estudio, se mide la fiabilidad de este índice mediante la prueba alfa de Cronbach, el resultado obtenido es 0.8931, lo que indica que la agrupación de los indicadores es válida, ya que es mayor que 0.7 (Bland & Altman, 1997).

El IEF ha sido utilizado desde su creación en 1995 para la realización de estudios, debido a que es considerado como una medida válida de la libertad económica (Bjornskov & Foss, 2016; De Haan & Sturm, 2000; Goel, 2018; Goldsmith, 1995; Graafland & Lous, 2018; Hanke & Walters, 1997).

6.1.3.2 Población de 15 a 64 años

De acuerdo con el Banco Mundial (2013), la estructura de la edad de una población es valiosa para analizar el uso de los recursos y formular políticas y objetivos de planificación futuros con respecto a la infraestructura y el desarrollo. Por lo tanto, para verificar las Hipótesis 1, 1.1 y 2 de este estudio, se toma como variable de control la población de edades entre los 15 y 64 años como porcentaje de la población total. Los datos se obtienen del banco de datos del Banco Mundial sobre indicadores de desarrollo.

6.1.3.3 *Producto Interno Bruto per Cápita*

De igual forma, se reconoce la importancia de los ingresos económicos para que las personas tengan la vida que realmente desean y, en particular, para verificar la Hipótesis 1.1 donde se analiza el impacto que, sobre el desarrollo humano, tiene la interacción entre los recursos representados en TIC y el emprendimiento de innovación y, ante la inexistencia de otros indicadores de ingresos, se agrega como variable de control al modelo el PIB per cápita, ajustado a la paridad del poder adquisitivo a precios internacionales en dólares. Los datos corresponden al año 2016 y se obtuvieron de la base datos de indicadores de desarrollo publicada por el Banco Mundial.

En la Tabla 7, se presenta la sistematización de las variables con su correspondiente hipótesis. Seguidamente, se realiza una descripción de las variables objeto de estudio.

Tabla 7. Sistematización de hipótesis y variables objeto de estudio

Hipótesis	Tipo de Variable	Nombre	Descripción	Fuente
Hipótesis 1: El emprendimiento de innovación, medido por el GEM, tiene una relación positiva con el desarrollo humano, más allá de su capacidad de contribuir al crecimiento económico.	Dependiente	Índice de Progreso Social (IPS)	mide la extensión en la que los países satisfacen las necesidades sociales y medioambientales de sus ciudadanos	Fundación Progreso Social Imperativo
		Índice de Desarrollo Humano Modificado (IDHM)	Es un indicador sintético de los logros medios obtenidos en las dimensiones	PNUD

			Acceso al conocimiento y una vida larga y saludable	
	Independiente	Tasa de emprendimiento de innovación (TEAIN)	Mide el porcentaje de personas cuyos productos o servicios son novedosos para la mayoría de sus clientes, y tienen pocos o ningún competidor	GEM
	Control	Índice de Libertad Económica (IEF)	Mide el grado de libertad económica en cada a nivel internacional	Fundación Heritage
		Población de 15 a 64 años como porcentaje de la población total (POP)		Banco Mundial
Hipótesis 1.1: Los efectos del emprendimiento de innovación en el desarrollo humano son mayores cuando los emprendedores usan Tecnologías de la Información y la Comunicación.	Dependiente	Índice de Progreso Social (IPS)		Fundación Progreso Social Imperativo
	Independiente	Tasa de emprendimiento de innovación (TEAIN)		GEM
		índice de Preparación en Red (NRI)	Mide la capacidad de los países para utilizar las TIC para aumentar la competitividad y el bienestar	Foro Económico Mundial
	Control	Población de 15 a 64 años como porcentaje de la población total (POP)		Banco Mundial
		PIB per cápita, ajustado a la paridad del poder adquisitivo a precios internacionales en dólares	Producto Interno Bruto per cápita, ajustado a la paridad del poder adquisitivo a precios internacionales en dólares	
Hipótesis 2: El emprendimiento por necesidad restringe la expansión de las capacidades humanas, necesarias para que una persona pueda	Dependiente	Índice de Progreso Social (IPS)		
		Índice de Desarrollo Humano Modificado (IDHM)		

llevar la vida que realmente desea.	Independiente	Tasa de emprendimiento por necesidad (TEANEC)	Mide el porcentaje de personas que se encuentran realizando una actividad de emprendimiento por la imposibilidad de insertarse al mercado laboral como empleado formal	GEM
	Control	Índice de Libertad Económica (IEF)		Foro Económico Mundial
		Población de 15 a 64 años como porcentaje de la población total (POP)		Banco Mundial
Hipótesis 3: Las tasas de emprendimiento de innovación se incrementan en la medida en que las personas pueden acceder efectivamente a las libertades instrumentales relacionadas con: los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora.	Dependiente	Tasa de emprendimiento de innovación (TEAIN)		GEM
	Independiente	índice de Libertades Instrumentales Básicas (ILIB)	Mide el acceso conjunto a las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora.	Elaboración propia a partir de indicadores de desarrollo del Banco Mundial y el PNUD
Hipótesis 4: Las tasas de emprendimiento por necesidad, disminuyen en la medida en que las personas pueden acceder efectivamente a las libertades instrumentales relacionadas con: los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora.	Dependiente	Tasa de emprendimiento por necesidad (TEANEC)		GEM
	Independiente	índice de Libertades Instrumentales Básicas (ILIB)		Elaboración propia a partir de indicadores de desarrollo del Banco Mundial y el PNUD

Fuente: Elaboración propia

6.2 Periodos de estudio y cobertura de países

El periodo de estudio y la cantidad de países que se pueden analizar para encontrar la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano se encuentra supeditado por la disponibilidad de información secundaria, especialmente, de la medida de emprendimiento de innovación, de la que sólo existe información a partir del año 2011 y hasta el 2017. De igual forma, el GEM no mide los mismos países todos los años, por lo tanto, en el momento de construir las muestras hay que descartar algunos países por tener valores faltantes. A continuación, se realiza la descripción de los periodos de estudio analizados, tomando como referencia las hipótesis propuestas.

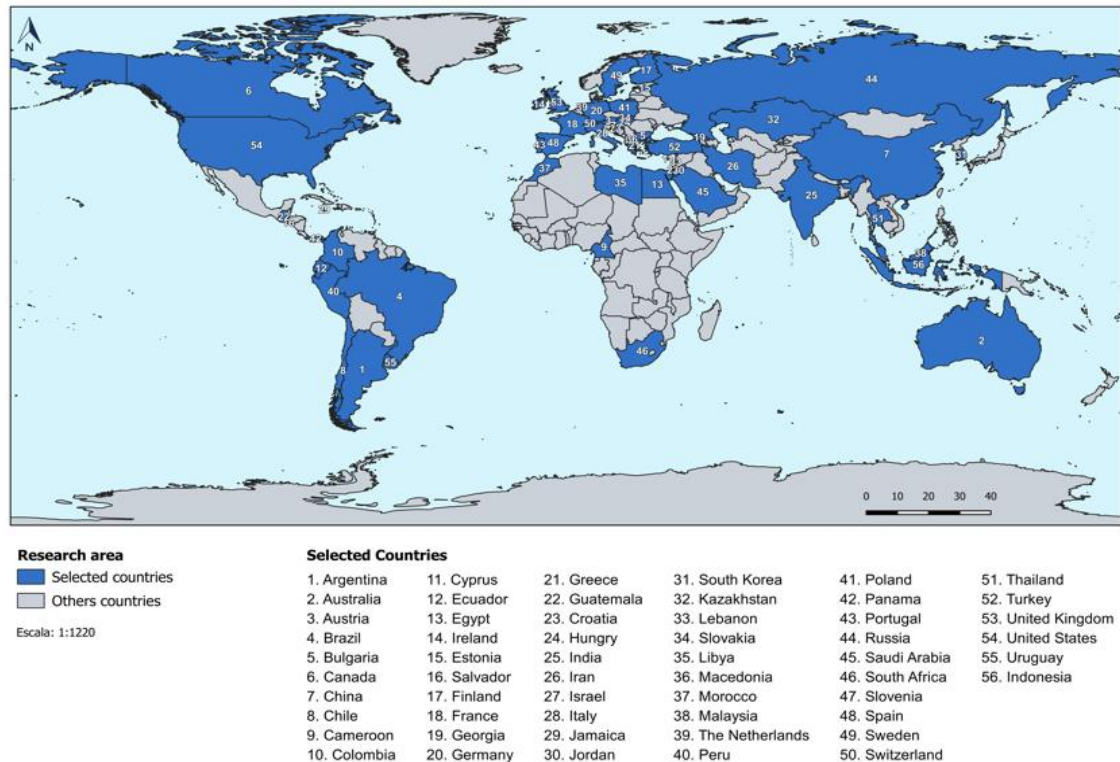
Para la verificación de las Hipótesis 1, el periodo de tiempo corresponde a los años comprendidos entre el 2011 y el 2017, es decir 7 años, con información de 72 países. Es importante resaltar, que en esta muestra la variable dependiente corresponde al IDHM. Sin embargo, como medida de contraste de los resultados obtenidos con la muestra antes señalada, se construyó una muestra adicional tomando como variable dependiente al IPS, teniendo en cuenta que de este índice existe información desde el 2014, la muestra se redujo a tres periodos (2014-2017) y 66 países. Vea el Anexo 5. Muestra países analizados Hipótesis 1 y 2, 3 y 4

Para la verificación de la Hipótesis 1.1, se utilizó un corte transversal correspondientes a 56 países, distribuidos alrededor de todo el planeta como se puede observar en la Figura 5.

La Hipótesis 2, se verificó a través de datos de panel correspondientes al periodo 2002-2015, es decir, de 14 años, con información de 78 países, es importante resaltar que en esta muestra la variable dependiente corresponde al IDHM. Sin embargo, como medida de contraste de los resultados obtenidos con la muestra antes señalada, se

construyó una muestra adicional tomando como variable dependiente al IPS, se redujo a dos periodos (2014-2015) y 62 países, debido a que el último año disponible con acceso abierto para TEANEC es 2015. Vea el Anexo 5. Muestra países analizados Hipótesis 1 y 2, 3 y 4

Figura 5. Muestra países estudiados para verificar la Hipótesis 1.1



Fuente: Elaboración propia

Para verificar la Hipótesis 3, se analizó el periodo de tiempo corresponde a los años comprendidos entre el 2011 y el 2017, es decir 7 años, con información de 72 países. La Hipótesis 4, se verificó a través de datos de panel correspondientes al periodo 2002-2015, es decir, 14 años, con información de 78 países. La Tabla 8, muestra un resumen de las muestras objeto de estudio y su correspondencia con las hipótesis propuestas

Tabla 8. Sistematización hipótesis, variables, periodos de estudio y número de países estudiados

Hipótesis	Periodo	Variables	Obs.	Nº de Países
1	2011-2017	IDHM, TEAIN, IEF, POB	384	72
	2014-2017	IPS, TEAIN, IEF, POB	211	66
1.1	2016	IPS, TEAIN, NRI, PIB, POP	66	56
2	2002 -2015	IDHM, TEANEC, IEF, POB	641	78
	2014-2015	IPS, TEANEC, IEF, POB	107	62
3	2011-2017	TEAIN, ILIB	384	72
4	2002 -2015	TEANEC, ILIB	641	78

Fuente: Elaboración propia

6.3 Métodos

De acuerdo con Wooldridge (2009), la disponibilidad de información para realizar el análisis empírico determina la técnica a utilizar. Una de las principales limitaciones asociadas a la realización del presente estudio fue la inexistencia de series temporales conjuntas, es decir, con información del mismo número de periodos y países, para todas las variables, lo que hubiese permitido un solo método de estimación. Como se observa en la Tabla 8, en total fueron construidas cinco muestras (con 72, 66, 56, 78 y 62 países) sobre las cuales se realiza el análisis empírico. A continuación, se describen los métodos estadísticos usados.

6.3.1 *Análisis de Componentes Principales (ACP)*

En la sección 6.1.1. se describieron las variables de desarrollo humano, entre las cuales se encuentra el ILIB, el cual fue calculado teniendo en cuenta el análisis realizado por Sen (1999) sobre la interconexión que existe entre cada una de las libertades instrumentales básicas y de que su efecto se puede captar con mayor precisión si se estudian empíricamente de forma conjunta. Por lo tanto, una vez seleccionados los

indicadores que miden cada una de las libertades instrumentales se realizó un análisis de correlación bivariado, a través de la prueba de Pearson (1920). Los resultados indican altos niveles de correlaciones entre las libertades medidas, con niveles de confianza superiores al 99% (Ver Anexo 6). Esto permitió continuar con la exploración de una técnica de análisis factorial multivariante para la construcción de un índice sintético, que mida el acceso de forma conjunta a las libertades instrumentales básicas.

De acuerdo con lo anterior, el Análisis de Componentes Principales (ACP) permite reducir un conjunto de variables correlacionadas en un grupo más pequeño de variables no correlacionadas, a las que se denominan componentes (Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, 1999). Los componentes son una combinación lineal de las variables originales y son independientes entre sí. De igual forma, a través del ACP se resuelve el problema de ponderación implícita de otras técnicas, en las que cada indicador obtiene el mismo peso que los demás. En el ACP como afirman Ogwan y Abdou (2003), el primer componente representa la mayor proporción de variación en el conjunto original de variables, el segundo captura la mayor proporción de la variación que no se explica por el anterior, y así sucesivamente, como se explica a continuación:

Para un conjunto de k variables, el número máximo de componentes principales que se pueden extraer es igual a k . Sin embargo, si las k variables están altamente correlacionadas, solo unos pocos componentes principales capturan la mayor parte de la variación (Ogwan & Abdou, 2003, p. 143).

Con el objeto de determinar la factibilidad de realizar un ACP con los indicadores que miden las libertades instrumentales básicas, se observaron los valores del determinante de la matriz de correlaciones, la literatura indica que cuanto más cercano a

cero sea este, mayor grado de intercorrelaciones existirá entre las variables (Box, 1949); para este caso, los resultados muestran que es igual a cero.

Luego, se analizó el contraste de especificidad de Bartlett, que permite contrastar formalmente la existencia de correlación entre las variables, donde si el p-valor es inferior al 5% se rechaza la Hipótesis nula (H0), por lo tanto, se acepta que las variables están intercorrelacionadas (Tobias & Carlson, 1969). Por último, se validó la adecuación muestral a través de la prueba de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), que indica que, si el coeficiente se encuentra por encima de 0.5, es viable realizar ACP (Cureton & D'Agostino, 2013); los resultados obtenidos en esta prueba permiten continuar con el análisis factorial. En la Tabla 9, se resumen los resultados de cada una de las pruebas mencionadas.

Tabla 9. Resumen pruebas de validación del Análisis de Componentes Principales (ACP)

Prueba	Muestra 1	Muestra 2
Determinante	0.000	0.000
Esfericidad de Bartlett. p valor	0.000	0.000
Adecuación KMO	0.89	0.889
Varianza explicada por el factor	75.6%	76.17%
Periodo	2002-2015	2011-2017
No. de observaciones	641	384
No. de países	78	72

Fuente: Elaboración propia

Una vez realizado el diseño del análisis factorial y al comprobarse que cumple con los supuestos para la aplicación del ACP, se realiza la estimación de los factores. El criterio para el cálculo de los factores fue el de raíz latente, por lo tanto, solo se seleccionaron los factores con valores propios superiores a 1 (Gil Pascual, 2015). En la muestra 1, solo el componente 1 arrojó un valor propio mayor a 1, es decir, es de 5.29, el cual explica en un 75.6% la varianza acumulada de los 7 indicadores. De igual forma, en

la muestra 2, solo el componente 1 arrojó un valor propio mayor a 1, es decir, es igual a 5.33, el cual explica en 76.17% la varianza acumulada de los 7 indicadores.

Al obtener el factor para cada una de las muestras, se realizó la rotación ortogonal de la matriz de factores, a través del método de varianza máxima, con el objeto de obtener soluciones factoriales más simples y con mayores niveles de significancia (Gil Pascual, 2015). Sin embargo, como se hace el análisis con un solo factor, los resultados no cambiaron al hacer la rotación.

La Tabla 10, resume las cargas factoriales, que indican las correlaciones entre los indicadores y el factor, para cada muestra. Todas, las cargas factoriales se encuentran por encima de 0.5, por lo tanto, son significativas. De igual forma, se corrobora que el porcentaje de varianza explicada por el factor para la muestra 1, es del 75.6% y, para la muestra 2, es de 76.17%. En ambos casos, al estar el porcentaje de varianza explicada por encima del 70% se valida la solidez del ACP realizado (Abdi & Lynne J. Williams, 2010). Al factor que explica los 7 indicadores, se le denominó Índice de Libertades Instrumentales Básicas (ILIB).

Tabla 10. Cargas Factoriales rotadas, a través del método de Varianza Máxima (Varimax)

Indicador	Carga factorial Muestra 1 (TEANEC)	Carga factorial Muestra 2 (TEANEC)
1. CC	0.9457	0.9311
2. EG	0.9366	0.942
3. EP	0.7939	0.8255
4. CR	0.8622	0.8482
5. ED	0.9387	0.9499
6. VR	0.7991	0.7865
7. IDHM	0.792	0.8096

Fuente: Elaboración propia

6.3.2 *Mínimos Cuadrados Ordinarios Agrupados (MCOA) y datos de panel*

Para la verificación de las hipótesis 1, 2, 3 y 4, los datos secundarios disponibles permiten la utilización de dos técnicas de estimación, es decir, Mínimos Cuadrados Ordinarios Agrupados (MCOA) y datos de panel. **El método de MCOA**, es considerado el más simple de aplicar, porque ignora las dimensiones espacio y tiempo bajo el supuesto implícito de homogeneidad de las unidades del corte transversal y, estima el modelo como si fuese una regresión de MCO convencional (Wooldridge, 2009). Al ignorar las dimensiones de espacio y tiempo, las estimaciones por MCOA son inconsistentes, porque incumplen con el supuesto de intercorrelación con el término de error (Wooldridge, 2009). Un modelo de MCOA puede ser expresado de la siguiente forma:

$$y_{it} = \alpha + \beta_1 x_{1it} + e_{it}$$

Donde, *i* significa la *i-ésima* unidad transversal (País) y *t* el tiempo (año).

De acuerdo con Gujarati y Porter (2010), cuando existe información de las mismas unidades de corte transversal en el tiempo es posible diseñar modelos donde se utilice la combinación de ambos tipos de datos, los cuales se pueden estimar a través de **datos de panel**. Wooldridge (2009) sostiene que una de las principales ventajas de utilizar la técnica de datos de panel es que permite clasificar los factores no observables que influyen en la variable dependiente en dos tipos: aquellos que son constantes y aquellos que varían con el tiempo. Este mismo argumento fue planteado por (Arellano & Bover, 1990; Plümper, Troeger, & Manow, 2005).

Las estimaciones con datos de panel se pueden realizar principalmente a través de dos vías, 1) mediante efectos fijos, que considera que las diferencias entre las unidades pueden captarse mediante diferencias en el término constante, lo que implica que se debe

estimar cada intercepto α_i ; 2) por medio de un modelo mediante efectos aleatorios, que supone que cada unidad transversal tiene un intercepto diferente (Wooldridge, 2002). Al estimar las correspondientes regresiones en Stata 14, a través de los métodos de efectos fijos y efectos aleatorios, las pruebas F y Breusch Pagan confirman que, para las muestras seleccionadas, la técnica de datos de panel es mejor que el método de MCOA.

De acuerdo con lo anterior, se continuó el proceso de estimación a través de datos panel. Seguidamente, con el objeto de determinar cuál es el mejor modelo entre efectos fijos y efectos variables, se aplicó la prueba de Hausman (1978), cuyo resultado indica que se debe continuar con efectos fijos. Una vez seleccionado el modelo de efectos fijos, se realizaron las pruebas para validar los supuestos de Gauss – Markov, relacionados con la independencia entre los errores y una distribución con varianza constante. Se aplicó la prueba de Wooldridge (2002) indicando la existencia de autocorrelación, y la prueba modificada de Wald, que revela la presencia de heterocedasticidad (Greene, 2012).

Las estimaciones a través de datos de panel frecuentemente presentan problemas de autocorrelación serial, heterocedasticidad e incluso correlación contemporánea (Canarella & Gasparyan, 2008). De acuerdo con Jonsson (2005), estos problemas surgen cuando las perturbaciones son dependientes de la sección transversal en el modelo de datos de panel, lo que podría solucionarse a través de la aplicación de la técnica de mínimos cuadrados generalizados factibles (Feasible Generalized Least Square FGLS).

Sin embargo, Beck y Katz (1995) demostraron que FGLS produce coeficientes de errores estándar que se subestiman gravemente. Además, informan que, en los experimentos de Monte Carlo, el estimador de Datos de Panel con Errores Estándar Corregidos (Panel Corrected Standard Errors PCSE) permite corregir la presencia de autocorrelación serial, heterocedasticidad e incluso correlación contemporánea, con

estimaciones de error estándar precisas con poca o ninguna pérdida de eficiencia en comparación con FGLS. De igual forma, sugieren que el estimador PCSE tiene la ventaja de que se puede usar fácilmente, incluso cuando el número de observaciones estudiadas es superior al periodo de tiempo, que es el caso de las muestras seleccionadas en el presente estudio. Por lo tanto, los resultados de las estimaciones realizadas corresponden a PCSE.

Los modelos que representan las hipótesis 1 y 2 se representan de la siguiente manera:

$$DH_{it} = \nu_i + \beta_1 TEAIN_{it} + \beta_2 IEF_{it} + \beta_3 POB_{it} + e_{it} \quad (1)$$

$$DH_{it} = \nu_i + \beta_1 TEANEC_{it} + \beta_2 IEF_{it} + \beta_3 POB_{it} + e_{it} \quad (2)$$

Donde i significa la i -ésima unidad transversal (país); t el tiempo (año); DH, corresponde a la variable que mide el desarrollo humano (IPS, IDHM); TEAIN, mide la tasa de actividad empresarial innovadora; TEANEC, mide la tasa de actividad empresarial por necesidad; IEF, mide la libertad económica; y POB mide a la población de 15 a 64 años.

De igual forma, las hipótesis 3 y 4 se representan a través de la siguiente ecuación:

$$EMP = \nu_i + \beta_1 ILIB_{it} + e_{it} \quad (3)$$

Donde, i significa la i -ésima unidad transversal (país); t el tiempo (año); EMP mide la variable relacionada con el emprendimiento (TEAIN o TEANEC) e ILIB, mide el acceso conjunto a las libertades instrumentales básicas de forma conjunta.

6.3.3 Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y análisis del efecto moderador

Sobre la base de la información disponible, la mejor técnica para verificar la Hipótesis 1.1, es a través Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), en una regresión de

tipo corte transversal. Según Urbano et al. (2019), MCO es el método más comúnmente aplicado para explicar la relación entre el emprendimiento, instituciones, desarrollo y crecimiento económico. Se crearon los siguientes modelos para probar la Hipótesis 1.1:

$$IPS = \beta_0 + \beta_1 TEAIN + \beta_2 PIBpp + \beta_3 POB + \varepsilon \quad (4)$$

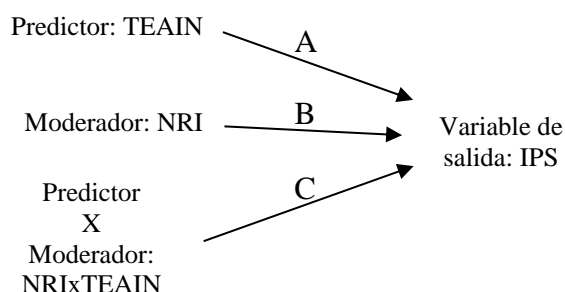
$$IPS = \beta_0 + \beta_1 TEAIN + \beta_2 NRI + \beta_3 NRI * TEAIN + \beta_4 PIBpp + \beta_5 POB + \varepsilon \quad (5)$$

Donde la variable dependiente es el IPS; TEAIN, representa el emprendimiento innovador; NRI, mide el uso y la adopción de TIC en todos los sectores de la sociedad; PIBpp, representa el PIB per cápita basado en la paridad del poder adquisitivo; POP, representa la población total de 15 a 64 años y; NRI*TEAIN representa la interacción entre el emprendimiento de innovación y las TIC.

El Modelo (5) se encuentra representado en la Figura 6, que es una adaptación del modelo de Baron y Kenny (1986). Esta figura tiene tres vías causales orientadas hacia la variable de resultado (IPS): el efecto del emprendimiento innovador como predictor (ruta A), el efecto del uso de las TIC como moderador (Ruta B), y la interacción o producto de los dos (Ruta C). Según Baron y Kenny (1986), "La hipótesis del efecto moderador se apoya si la interacción (ruta c) es significativa" (pág. 1174).

De igual forma, Baron y Kenny argumentaron que: "los moderadores y predictores están al mismo nivel en cuanto a su papel como variables causales antecedentes o exógenas a ciertos efectos de criterio. Es decir, las variables moderadoras siempre funcionan como variables independientes, mientras que las mediadoras cambian de causas a efectos, dependiendo del enfoque del análisis" (Baron & Kenny, 1986, p. 1173).

Figura 6. TIC como moderadora del efecto del emprendimiento innovador en el progreso social. Basado en el modelo moderador de Baron y Kenny (1986)



Fuente: Elaboración propia

La variable moderadora puede crear problemas de multicolinealidad, debido a que normalmente está correlacionada con las variables independientes de las que está compuesta. Por lo tanto, para controlar la multicolinealidad, se aplica el enfoque del puntaje de desviación (Cohen, West, & Aiken, 2014) centrando las variables de la ecuación 5, es decir, se transforman con medias iguales a cero. La Tabla 11, consolida las hipótesis, variables, periodos de estudio, número de países y métodos.

Tabla 11. Sistematización hipótesis, variables, periodos de estudio, número de países y métodos

Hipótesis	Periodo	Variables	Obs.	Nº de Países	Método
1	2011-2017	IDHM, TEAIN, IEF, POB	384	72	MCOA, PCSE
1	2014-2017	IPS, TEAIN, IEF, POB	211	66	MCOA, PCSE
1.1	2016	IPS, TEAIN, NRI, PIB, POB	66	66	MCO, EFEC. INTER.
2	2002 -2015	IDHM, TEANEC, IEF, POB	641	78	MCOA, PCSE
2	2014-2015	IPS, TEANEC, IEF, POB	107	62	MCOA
3	2011-2017	VR, EP, CC, IDHM, ED, CR, EG	384	72	ACP
4	2002 -2015	VR, EP, CC, IDHM, ED, CR, EG	641	78	ACP
3	2011-2017	TEAIN, ILIB	384	72	MCOA, PCSE
4	2002 -2015	TEANEC, ILIB	641	78	MCOA, PCSE

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO 7. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

7.1 Introducción

En este Capítulo, se presentan los resultados del análisis empírico realizado para determinar la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano. De acuerdo con la propuesta de cuenta de capacidad del espíritu empresarial, presentada en el capítulo 4, se sugiere que una alternativa para explicar esta relación desde el punto de vista empírico es a través de la verificación de las siguientes cinco hipótesis:

1) Hipótesis 1: El emprendimiento de innovación, medido por el GEM, tiene una relación positiva con el desarrollo humano, más allá de su capacidad de contribuir al crecimiento económico;

2) Hipótesis 1.1: Los efectos del emprendimiento de innovación en el desarrollo humano son mayores cuando los emprendedores usan Tecnologías de la Información y la Comunicación;

3) Hipótesis 2: El emprendimiento por necesidad restringe la expansión de las capacidades humanas, necesarias para que una persona pueda llevar la vida que realmente desea;

4) Hipótesis 3: Las tasas de emprendimiento de innovación se incrementan en la medida en que las personas pueden acceder efectivamente a las libertades instrumentales relacionadas con: los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora y;

5) Hipótesis 4: Las tasas de emprendimiento por necesidad, disminuyen en la medida en que las personas pueden acceder efectivamente a las libertades instrumentales

relacionadas con: los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora.

En el capítulo 6 se describieron las variables que permiten instrumentalizar el concepto del desarrollo humano, así como dos tipos de actividad emprendedora, de innovación y por necesidad. De igual forma, se describieron las fuentes de información y periodo de estudio, siendo seleccionadas en total cinco muestras, sobre las cuales se aplicaron diferentes técnicas estadísticas para contrastar las hipótesis propuestas. A continuación, se presentan los resultados encontrados de acuerdo con la metodología usada para contrastar cada Hipótesis.

7.2 Resultados y discusiones del análisis de verificación de las hipótesis 1 y 2

La Tabla 12 y la Tabla 13, resumen las estadísticas descriptivas de las variables utilizadas (valores mínimos y máximos, promedio y desviación estándar). Los valores máximos y mínimos indican que la selección de la muestra es imparcial debido a la heterogeneidad de los países estudiados con respecto a sus niveles de emprendimiento, progreso social y desarrollo humano.

Tabla 12. Estadísticos descriptivos y matriz de correlación: Muestras 1 y 2

Variable	Nº	Media	Std. Dev.	Min.	Max.	1	2	3	4
1. IDHM	641	80.76	9.95	45.25	94.55	1			
2. IPS	107	76.40	10.86	36.43	89.37	0.96***	1		
3. TEANEC	641	2.85	2.71	0.09	16.44	-0.67***	-0.60***	1	
4. IEF	641	65.98	9.26	37.6	89.4	0.58***	0.65***	-0.42***	1
5. POB	641	66.34	4.24	47.68	85.64	0.41***	0.15	-0.43***	0.16***

Nota. ***P<0,01, **P<0,05

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13. Estadísticos descriptivos y matriz de correlación: Muestras 3 y 4

Variable	N°	Mean	Std. Dev.	Min.	Max.	1	2	3	4	5
1. <i>IDHM</i>	384	81,33	10,12	43,65	94,95	1				
2. <i>IPS</i>	211	75,55	11,77	36,43	90,03	0,96***	1			
3. <i>TEAIN</i>	384	26,27	10,47	0,76	58,07	0,34***	0,37***	1		
4. <i>TEANEC</i>	282	3,19	2,6	0,2	16,44	-0,68***	-0,66***	-0,19***	1	
5. <i>IEF</i>	384	65,9	9,02	40,3	89,4	0,55***	0,63***	0,39***	-0,46***	1
6. <i>POB</i>	384	66,39	4,73	48,83	85,64	0,35***	0,20***	0,03	-0,33***	0,16***

Nota. ***P<0,01, **P<0,05

Fuente: Elaboración propia

De igual forma, la Tabla 12 y la Tabla 13, muestran que los resultados de la correlación bivariada son coherentes con la teoría propuesta, proporcionando evidencia inicial para la verificación de las hipótesis (1 y 2). Se observa que existe una correlación positiva y significativa entre las variables IPS e IDHM con TEAIN, mientras que la correlación de TEANEC con IPS e IDHM es negativa y significativa. La correlación de las variables de desarrollo humano con las variables de control (IEF y POB) es positiva y significativa.

En la Tabla 14, se resumen los resultados de las estimaciones realizadas a través de MCOA y PCSE. Los resultados indican, para todos los casos, que las variables independientes explican conjuntamente la variable dependiente, lo que se puede observar en el valor de la probabilidad de la prueba de Fisher ($p > F: 0.00$) y la prueba de Chi2 (Chi2-prob: 0.00).

Los resultados de las regresiones estimadas a través de MCOA y PCSE indican que el emprendimiento de innovación tiene una relación positiva y estadísticamente significativa (0.16, 0.15 y 0.039) con el desarrollo humano, medido por el IPS y el IDHM. De igual forma, se observa que la relación del emprendimiento por necesidad con el IPS e IDHM es negativa y estadísticamente significativa (-1,83, - 1.57 y -0.49). En cuanto al IEF su relación con el IPS y el IDHM es positiva y significativa.

Tabla 14. Análisis de regresión: Hipótesis 1 y 2

Variable	MCOA				PCSE	
	IPS	IPS	IDHM	IDHM	IDHM	IDHM
<i>TEAIN</i>	0,16** (0,06)		0,15*** (0,04)		0,039** (0,01)	
<i>TEANEC</i>		-1,83*** (0,34)		-1,57*** (0,11)		-0,49*** (0,08)
<i>IEF</i>	0,71*** (0,07)	0,56*** (0,09)	0,49*** (0,05)	0,39*** (0,03)	0,49*** (0,04)	0,47*** (0,03)
<i>POB</i>	0,24 (0,2)	0,19 (0,35)	0,58*** (0,14)	0,39*** (0,08)	0,5*** (0,15)	0,65*** (0,1)
<i>CONS</i>	7,54 (15,4)	32,01 (27,25)	5,69 (9,98)	32,97*** (6,92)	13,64 (10,43)	5,98 (7,25)
N	211	107	384	641	384	641
Groups	66	62	78	78	72	78
Prob.>F	0	0	0	0		
Chi2					147,87	396,64
Chi2 Prob.					0	0
R2	0,42	0,57	0,39	0,58	0,96	0,96

Nota. ***P<0,01, **P<0,05; Std. Dev. ().

Fuente: Elaboración propia

La hipótesis 1, indica que la contribución del emprendimiento innovador al desarrollo humano va más allá de la generación de ingresos monetarios, debido a que favorece la expansión de las capacidades para que las personas puedan llevar la vida que realmente desean. Los análisis de este estudio muestran que la *TEAIN* tiene un impacto positivo en la mejora de la calidad de vida en las dimensiones medidas por IPS, es decir, satisfacción de necesidades, fundamentos de bienestar y oportunidades. Del mismo modo, *TEAIN* impacta positivamente en los niveles educativos y la esperanza de vida, dimensiones medidas por el IDHM.

Los resultados obtenidos en las estimaciones resumidas en la Tabla 14 están alineados con el análisis teórico de la cuenta de capacidad propuesta en el en el capítulo

4 de este estudio, debido a que se considera que el emprendimiento innovador medido por el GEM es un funcionamiento que, por sus características, favorece positivamente la expansión de las capacidades, porque la persona que la realiza está orientada a llevar a cabo esta actividad basada en la detección de una oportunidad que le permita hacer lo que realmente quiere hacer.

Del mismo modo, se corrobora la propuesta de Gries y Naudé (2011), quienes sostienen que el emprendimiento de oportunidad, como proceso, implica la creación de una nueva empresa que permite al empresario satisfacer sus necesidades económicas, de logro, estatus, entre otras y, por lo tanto, le ayuda a llevar la vida que realmente desea. Además, genera un impacto en la sociedad permitiendo la ampliación de capacidades de otras personas, tal como lo sugieren los resultados encontrados en el presente estudio.

La hipótesis 2, sugiere que el emprendimiento por necesidad restringe la expansión de las capacidades humanas necesarias para que las personas puedan llevar la vida que realmente desean. Los valores calculados en todas las regresiones, con *TEANEC* como variable independiente, indican que esta variable es significativa y tiene una relación negativa en la expansión de las capacidades asociadas con las dimensiones medidas por el IPS y el IDHM.

El emprendimiento por necesidad es un mecanismo de autoempleo (Reynolds et al., 2005). Desde la perspectiva del ECH, una actividad que se realiza como medio de subsistencia es restrictiva de las libertades humanas (Sen, 1999), ya que limita la agencia y, en consecuencia, es un funcionamiento cuya evaluación no puede ir más allá de la posibilidad que tiene el que lo lleva a cabo, de obtener un ingreso que le permita satisfacer sus necesidades básicas (y ciertamente las de su núcleo familiar).

Es importante resaltar, que los resultados del impacto negativo en el IDHM corresponden a un panel de datos de 13 años con información. Por lo tanto, al tener un periodo de tiempo adecuado para este tipo de estimaciones, los resultados son muchos más sólidos que los obtenidos cuando se usa el IPS como medida del desarrollo humano. Lo que indica que TEANEC no tiene un efecto positivo en la mejora del nivel educativo y en el aumento de la esperanza de vida en los países estudiados. Este resultado, puede explicarse por el hecho de que este tipo de emprendimiento, en la mayoría de los casos, es realizado por personas con baja cualificación y requieren de un gran esfuerzo para poder subsistir individualmente, lo que genera un impacto negativo en su esperanza de vida, debido a que son más vulnerables a situaciones de morbilidad respecto a las personas que se encuentran realizando actividades productivas o empleados en lo que realmente desean (Poschke, 2013).

El resultado obtenido sobre la incidencia negativa del emprendimiento por necesidad en las dimensiones del desarrollo humano medidas por el IDHM y el IPS, constituyen una contribución a los estudios que han encontrado que este tipo de actividad emprendedora no favorece a la satisfacción de quienes lo realizan (Harbi & Grolleau, 2012) y afectan negativamente a la felicidad (Binder & Coad, 2016; Block et al., 2015).

En todas las evaluaciones de este estudio, la variable que mide la libertad económica (IEF), como se esperaba, es significativa y sus coeficientes denotan que tiene un efecto positivo en la expansión de las capacidades, al menos en las dimensiones medidas por el IDHM y IPS. Según Miller et al. (2019), los beneficios sociales de la libertad económica van mucho más allá de la posibilidad de generar ingresos monetarios o reducir la pobreza. Por lo tanto, los países con mayores niveles de libertad económica gozan de mayores niveles de desarrollo humano, debido a que la libertad económica dispone a sus

sociedades en el camino hacia más oportunidades en la educación, una mejor atención médica y mejores niveles de vida para los ciudadanos.

7.3 Resultados y discusiones del análisis de verificación de la Hipótesis 1.1

La Tabla 15, resume las estadísticas descriptivas de las variables utilizadas (valores mínimos y máximos, media y desviación estándar). Los resultados de los valores máximo y mínimo, no muestran ningún sesgo en la selección de muestras debido a la heterogeneidad de los países estudiados en función de sus niveles de emprendimiento, adopción de las TIC y progreso social. De igual forma, se presentan los resultados de las correlaciones bivariadas entre las variables estudiadas, los cuales son coherentes con la hipótesis propuesta. Se evidencia una correlación positiva y significativa entre el progreso social y la TEAIN y, una correlación positiva y significativa entre el progreso social y el uso de las TIC (NRI).

Tabla 15. Estadísticos descriptivos y matriz de correlación: Hipótesis 1.1.

No.	Variable	Mean	SD	Min.	Max.	1	2	3	4	5
1	IPS	76.049	9.979	48.55	90.55	1				
2	TEAIN	26.064	10.594	3.5	58.7	0.426 ***	1			
3	NRI	65.485	10.389	42.602	85.089	0.8498 ***	0.383 ***	1		
4	PIBpp	9.958	0.661	8.117	11.047	0.8533 ***	0.369 ***	0.8672 ***	1	
5	POB (15–64)	16.422	1.597	13.616	20.718	-0.286 **	-0.115	-0.109	-0.107	1

Nota: *** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$.

Fuente: Elaboración propia

La Tabla 16, resume los resultados de los tres análisis de regresión realizados mediante MCO. Las pruebas de robustez de los modelos se realizaron siguiendo los supuestos de Gauss Markov como mecanismo para validar esta técnica de análisis (Wooldridge, 2009).

En todos los modelos, se rechazó la multicolinealidad y la heteroscedasticidad y, de manera similar, se verificó su correcta especificación. El coeficiente de determinación y la prueba de Fisher, el F-valor ($\text{prob} > F: 0.00$) indica que en los tres modelos las variables independientes de forma conjunta explican al progreso social.

Tabla 16. Análisis de Regresión: Hipótesis 1.1.

Variable	IPS (1)	IPS (2)	IPS (3)
TEAIN	0.134 ** (0.660)	0.1073 * (0.060)	0.146 ** (0.065)
NRI		0.385 *** (0.114)	0.317 *** (0.126)
NRI*TEAIN			0.134 * (0.075)
PIBpp	11.788 *** (1.047)	6.698 *** (1.789)	0.487 *** (0.118)
POB (15–64)	-1.111** (0.409)	-1.094 *** (0.374)	-0.181 *** (0.058)
Constante	-26.592 ** (0.421)	-0.755 (13.701)	-0.050 (0.063)
N	56	56	56
R2	0.7840	0.829	0.8338
R2 Adj.	0.771	0.809	0.817
Prob > F	0	0	0

Nota: *** $p < 0.01$; ** $p < 0.05$, and * $p < 0.1$. (). St Dev.

Fuente: Elaboración propia

El Modelo (1) indica que el emprendimiento innovador tiene una relación positiva y significativa (0.134) con el progreso social, lo que constituye una medida de robustez adicional para la validación de la primera hipótesis. El Modelo (2) muestra que, la variable que mide la capacidad de un país para utilizar las TIC con el fin de incrementar la competitividad y el bienestar tiene una relación positiva y significativa con el progreso social (0.385). Del mismo modo, este resultado es coherente con el enfoque teórico propuesto y, añade pruebas a estudios previos que han intentado explicar el uso de las TIC como herramienta que facilita el desarrollo de funcionamientos que podrían permitir a las personas alcanzar sus objetivos (Andersson & Hatakka, 2013; European Commission, 2015; International Telecommunication Union (ITU) & United Nation,

2005; Jurado-González & Gómez-Barroso, 2016; Kleine, 2013; Oosterlaken, 2012, 2014; Poveda & Roberts, 2018; Rifkin, 2014; Sen, 2010; Thapa & Saebø, 2014; Walsham, 2017; World Economic Forum, 2016; Zheng, Hatakka, Sahay, & Andersson, 2018).

Los resultados del Modelo (3) indican las TIC ejercen un efecto moderador positivo y significativo en el impacto del emprendimiento de innovación en el progreso social, esto es, las TIC incrementan el efecto positivo del emprendimiento de innovación en el desarrollo humano. Lo que se evidencia con el incremento de la varianza explicada del IPS en el Modelo 3 ($R^2: 0.817$) con respecto a los modelos 1 ($R^2:0.771$) y 2 ($R^2:0.809$). Por lo tanto, se acepta la Hipótesis 1.1 (Baron & Kenny, 1986).

Como prueba de robustez de los resultados del Modelo (3), se realiza la prueba de interacción incondicional de orden superior (Hayes, 2015; Hayes & Matthes, 2009), lo que indica que el aumento de la varianza explicada del IPS, originado por el producto de NRI-TEAIN, es significativo con niveles de confianza del 91,9%. Este resultado se obtuvo de una muestra significativa de países, ubicados alrededor del planeta, lo que permite reforzar las conclusiones de estudios a nivel micro, que concluyeron que el uso de las TIC por parte de las de emprendedores contribuye a mejorar la calidad de vida (Anwar & Johanson, 2014; Duncombe, 2003; Ferrer, 2009; Makoza & Chigona, 2012; Mathew, 2010; Mbuyisa & Leonard, 2017).

De igual forma, los resultados del Modelo (3), permiten aceptar la hipótesis 1.1 y están alineados con el enfoque del WEF (2016), que sostiene que las TIC debidamente canalizadas pueden generar ganancias económicas y sociales y, el aumento del uso de las TIC por parte de las empresas puede constituir un elemento clave para el desarrollo. Esto sugiere que los gobiernos deben alentar a las empresas a adoptar y utilizar estas tecnologías.

Internet permite el acceso a conocimientos técnicos y especializados. Las mejores universidades del mundo cuentan con una amplia gama de cursos abiertos a través de plataformas como Coursera y edX, que permiten a las personas acceder al conocimiento. El desarrollo de innovaciones con un componente tecnológico ha sido promovido por el acceso abierto a la investigación especializada y software de código abierto (World Economic Forum, 2015). Del mismo modo, las plataformas virtuales de una economía colaborativa fomentan actividades que van desde satisfacción de necesidades primarias como de alimentación y ocio, hasta obtener capital financiero para impulsar las actividades emprendedoras (European Commission, 2016; World Economic Forum, 2015).

El uso de Internet como plataforma para las empresas, permite al emprendedor superar los obstáculos de financiación a través de la micro financiación (Park, 2012) El informe anual de la industria de la micro financiación (2015) de Massolution, muestra que las plataformas de micro financiación en todo el mundo recaudaron 16.200 millones de dólares EE. UU en 2014, lo que supone un aumento del 167% con respecto a 2013. Del total recaudado en 2014, el 41,3% (equivalente a 6.700 millones de dólares EE. UU.) correspondió a inversiones en negocios y emprendimiento (“Massolution Posts Research,” n.d.).

El impacto más visible del uso de Internet en las actividades de emprendimiento se asocia con la creación de nuevos segmentos de mercado que surgen a través de start-ups en línea, dirigidas al 45,9% de los usuarios de Internet en todo el mundo. Las start-ups, tienen menos costos operativos porque la red ayuda en la distribución de sus productos o servicios. La mayor parte de estas empresas se encuentra actualmente entre las más

rentables del mundo: Google, Facebook, Amazon y eBay (Baller et al., 2016; World Economic Forum, 2015)

Con excepción de la población total, las variables tienen una relación positiva y significativa con el progreso social. El coeficiente negativo de la variable de población con el progreso social puede asociarse con dos factores: la distribución desigual de los recursos a nivel mundial y la escasez de recursos necesarios para garantizar la subsistencia y el incremento en la calidad de vida.

Las estimaciones de los tres modelos evidencian que el PIB per cápita tiene una relación positiva y significativa con el progreso social. Estos resultados, son coherentes con la base conceptual del ECH, en cuanto a la importancia de los ingresos monetarios como recurso que facilita ampliar las capacidades. Según Sen y Drèze (2002), el ECH no niega la importancia del crecimiento económico o del progreso tecnológico como herramientas que fomentan el desarrollo humano. Sin embargo, la eficacia del crecimiento económico y de las TIC debe evaluarse en función de la medida en que amplíen las capacidades.

7.4 Resultados y discusiones del análisis de verificación de las hipótesis 3 y 4

La Tabla 17 y la Tabla 18, resumen los estadísticos descriptivos (valores mínimos y máximos, media y desviación estándar) de las variables utilizadas para cada una de las muestras. En los valores máximos y mínimos, se puede evidenciar que no existe selección sesgada de la muestra debido a la heterogeneidad de los países estudiados, en cuanto a sus niveles de emprendimiento y libertades instrumentales.

De igual forma, se muestran los resultados de la estimación de las correlaciones entre las variables objeto de estudio, los cuales son coherentes con la teoría planteada, dando

evidencia inicial para la comprobación de las hipótesis propuestas. Se observa que existe una correlación positiva y significativa entre las variables que miden TEAIN e ILIB. Asimismo, la correlación de la TEANEC con ILIB es negativa y significativa indicando que, en la medida en que aumentan las posibilidades para que las personas accedan a las libertades instrumentales, disminuyen los niveles de emprendimiento por necesidad.

Tabla 17. Estadísticos descriptivos y Matriz de correlaciones: Hipótesis 3.

Variable	No.	Mean	Std. Dev.	Min.	Max.	1	2
1. TEAIN	384	26,27	10,47	0,76	58,7	1	
2. ILIB	384	74,18	22,62	0	100	0,3898**	1

**P<0,01

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18. Estadísticos descriptivos y Matriz de correlaciones: Hipótesis 4.

	No.	Mean	Std. Dev.	Min.	Max.	1	2
1. TEANEC	641	2,85	2,79	0,093	16,44	1	
2. ILIB	641	78,34	20,88	0	100	-0,6533**	1

**P<0,01

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, la Tabla 19 resume los resultados de las regresiones estimadas por MCOA y a través de PSCE, los cuales indican que, en los 4 modelos estimados, la variable independiente ILIB tienen una relación estadísticamente significativa con las tasas de emprendimiento de innovación y por necesidad. Sin embargo, su efecto varía dependiendo del tipo de emprendimiento que esté explicando, es decir, tiene una relación positiva con el emprendimiento de innovación (0.18 y 0.18) y negativa con el emprendimiento por necesidad (-0.08 y -0.08). Estos resultados permiten la comprobación de las hipótesis 3 y 4, como se describe a continuación.

La Hipótesis 3 indica que las tasas de emprendimiento de innovación se incrementan en la medida en que las personas pueden acceder efectivamente a las libertades

instrumentales relacionadas con: los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora. El resultado de los modelos 1 y 3 evidencian que en la medida en que se incrementan las posibilidades reales para que las personas puedan acceder a las libertades instrumentales básicas, se incrementan las tasas de emprendimiento de innovación.

Tabla 19. Resumen de modelos estimados: Validación de hipótesis 3 y 4

Variable	MCOA		PCSE	
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
	TEAIN	TEANEC	TEAIN	TEANEC
ILIB	0,18** (0,021)	-0,088** (0,003)	0,18** (0,02)	-0,086** (0,007)
Constante	12,85** (1,69)	9,76** (0,32)	12,65** (2,00)	9,68** (0,65)
N	384	641	384	641
Grupos			72	78
Prob.>F	0	0		
Chi ²			51,56	134,5
Chi ² Prob.			0	0
R ²	0,1523	0,436	0,3	0,42

Nota: **P<0,01; Std Dev. ()

Fuente: Elaboración propia

Los resultados encontrados en la estimación de los modelos 1 y 3, corresponden con el planteamiento teórico del presente estudio, en el sentido que el emprendimiento de innovación, al ser un funcionamiento refinado, se incrementa en la medida en que las personas tienen la capacidad de elegir qué hacer para llevar la vida que realmente desean.

Por otra parte, en la hipótesis 4 sugiere que las tasas de emprendimiento por necesidad disminuyen en la medida en que las personas pueden acceder efectivamente a las libertades instrumentales relacionadas con: los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora. Los resultados de los modelos 2 y 4 evidencian que en la medida en que se incrementan las

posibilidades reales para que las personas puedan acceder a las libertades instrumentales básicas, se disminuye el emprendimiento por necesidad (Delahoz-Rosales, Camacho-Ballesta, & Tamayo-Torres, 2019b).

En la revisión de la literatura realizada, no se encontraron estudios que analicen directamente cómo las libertades instrumentales básicas de forma conjunta pueden incidir en el espíritu empresarial. Sin embargo, existen múltiples investigaciones sobre el impacto de los factores institucionales en el emprendimiento (Urbano et al., 2018), dichos factores se encuentran relacionados conceptualmente con las libertades instrumentales, como se discutió en el capítulo 4. En ese sentido, los resultados encontrados en el presente estudio constituyen nuevas evidencias sobre los factores asociados al bienestar o la calidad de vida, que inciden para que se desarrolle y potencialice el espíritu empresarial.

En síntesis, los resultados obtenidos en cada de las estimaciones realizadas, permite validar las 5 cinco hipótesis sugeridas. Esto es, el emprendimiento de innovación tiene un efecto positivo en el desarrollo humano; las TIC tienen la capacidad de incrementar el impacto positivo del emprendimiento de innovación en el desarrollo humano; el emprendimiento por necesidad no favorece a la ampliación de capacidades para que las personas lleven la vida que realmente desean; el emprendimiento de innovación se incrementa en la medida en que se incrementa el acceso real a las libertades instrumentales básicas. Por otra parte, en la medida que se incrementa el acceso a las libertades instrumentales básicas se desestimula el emprendimiento por necesidad.

CAPÍTULO 8. CONCLUSIONES

Esta investigación tuvo como objetivo analizar, teórica y empíricamente, la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano, tomando como referencia conceptual el Enfoque de Capacidades Humanas (ECH). El análisis realizado, permitió llegar principalmente a las siguientes conclusiones:

Realizar un análisis relacional entre elementos, acciones, estados del ser requiere de conocer el objeto de estudio, al menos a nivel conceptual. En ese sentido, para analizar la relación entre emprendimiento y desarrollo humano, es fundamental conocer qué significa el acto de emprender y qué es el desarrollo, como un estado del ser.

Una vez hecha la inmersión en esas dos áreas, netamente sociales, y después de leer desde la teoría propuesta por Richard Cantillon (1755), hasta Gessels y Naudé (2019), a la primera conclusión que se llega, es que no existe una definición universalmente aceptada de lo que es el emprendimiento, la idea común que relaciona las teorías estudiadas es que trata de la creación de empresas. De igual forma, se evidencia la carencia de criterios unificados sobre las características que debe tener un individuo para ser considerado como emprendedor.

De igual forma, al revisar el concepto del desarrollo y, aunque formalmente existe una definición de este desde la década de los cincuenta, los expertos del desarrollo remiten a los lectores, en la mayoría de los casos, a revisar los pensadores de la escuela de pensamiento económico clásico, cuyas principales teorías surgieron en el siglo XVIII. Sin embargo, al hacer una revisión desde los pensadores clásicos, principalmente a partir de Smith (1776) hasta el primer quindenio del siglo del XXI, a la segunda conclusión que se llega, es que el concepto de desarrollo no tiene una definición universalmente aceptada,

pero la mayoría de estas coinciden en una idea relacionada con el bienestar de las personas.

El emprendimiento, al tratarse de una actividad humana relacionada con la creación de empresas, ha despertado el interés de la mayoría de las áreas o disciplinas que estudian el comportamiento humano y en la escena política de la toma de decisiones. Es así, como es posible encontrar estudios del emprendimiento desde la Economía, la Filosofía, la Psicología, la Sociología, del nuevo institucionalismo económico (aunque se deriva de la economía, desde la década los noventa, se han incrementado los estudios que toman esta perspectiva para analizar las causas del emprendimiento) y se está formando desde la primera década del siglo XXI, la perspectiva crítica del emprendimiento.

Por lo tanto, es posible concluir que, para tener una visión del emprendimiento que trascienda a la vaga idea de que se trata de la creación de nuevas empresas que pueden ayudar al crecimiento económico, es necesario revisar la conceptualización que se le ha dado desde las perspectivas antes mencionadas.

La mayoría de los estudios que analizan los efectos del emprendimiento desde la perspectiva económica e institucional, se han orientado a determinar cómo influye esta actividad humana en el crecimiento económico, los resultados concluyen que, desde el punto de vista microeconómico, el emprendimiento de oportunidad genera un impacto positivo, pero no existe suficiente evidencia de su impacto a nivel macroeconómico. Una de las razones de estos resultados, se debe a que la visión sobre la cual se realizan los estudios es la de la económica neoclásica, que centra la atención principalmente en todo aquello que genere crecimiento económico, desconociendo que, por las características del emprendimiento, este puede generar un impacto en el desarrollo más allá de la creación de una renta monetaria.

La revisión de las teorías del desarrollo desde la escuela clásica permite evidenciar, que el emprendimiento estuvo presente en los análisis de algunos economistas (Von Mises, Leibenstein y Shackle) como una actividad que facilita el crecimiento económico y, por esa vía, podría impactar al desarrollo económico. Sin embargo, desde otras perspectivas del desarrollo son pocos los estudios que han abordado el impacto del emprendimiento en la mejora de la calidad de vida.

Uno de los investigadores más activos en tratar de determinar el impacto del emprendimiento en el desarrollo, además de su aporte en el crecimiento económico, es Win Naudé, quien en compañía de Thomas Gries en 2011, elaboraron una propuesta de marco teórico sobre la relación del emprendimiento con el desarrollo humano, en el que toman elementos del ECH para asociar el emprendimiento de oportunidad como un funcionamiento, cuya acción depende del marco institucional, de tal forma que, si supera las barreras institucionales, puede llevar la vida que realmente desea e impactar positivamente en la sociedad.

Sin embargo, la propuesta de Gries y Naudé, como marco teórico de referencia para entender la relación del emprendimiento con el desarrollo humano, carece de algunos elementos, como el análisis de las capacidades de la actividad emprendedora y el reconocimiento de la neutralidad de los funcionamientos, que son fundamentales en toda teoría o cuenta de capacidad que se desarrolle en el marco del ECH. Por lo tanto, es una teoría que debe completarse.

Otro aspecto fundamental para tener en cuenta al realizar un análisis relacional es que, debe ser bidireccional. En ese sentido, al analizar la relación del emprendimiento con el desarrollo, es importante conocer, desde el punto de vista teórico y empírico, como influye el emprendimiento (como actividad humana) en el desarrollo

(como un estado del ser que implica un bienestar) y viceversa. Aunque desde el enfoque de la nueva economía institucional se ha avanzado mucho en determinar cómo impactan los condicionantes institucionales formales (leyes, políticas, normas, etc.), e informales (cultura, valores, creencias, etc.) en el desarrollo del espíritu empresarial, son pocos los estudios que evidencien el impacto del espíritu empresarial en las instituciones.

El uso del marco conceptual del ECH para analizar la relación bidireccional entre el emprendimiento y el desarrollo humano, permite comprender sus implicaciones desde el punto de vista teórico y empírico. El ECH basa su análisis principalmente sobre tres conceptos: funcionamientos, que se refieren a todas las acciones o actividades que realmente ejecutan las personas; las capacidades, se refieren a lo que pueden hacer y ser las personas, así como a las libertades a las que realmente tienen acceso para llevar la vida que desean y; la agencia, es la capacidad que tienen las personas de asumir un rol determinado para hacer lo que desean, es decir, que si una persona realiza una actividad de forma obligada carece de agencia.

Al analizar el espíritu empresarial en el marco de los conceptos del ECH, es posible concluir que la materialización del espíritu empresarial es la representación de un funcionamiento, es decir, el acto de crear una empresa y, si esta acción es realizada de forma voluntaria porque es lo que realmente quiere su creador, entonces asumirá su agencia como emprendedor.

De igual forma, la agencia le impone al emprendedor unas responsabilidades, que están asociadas a que su objeto comercial debe tener las características de un emprendimiento productivo en el sentido de Baumol, es decir, se ajuste al marco institucional y genere un impacto positivo en la sociedad. Por lo tanto, al analizar el

emprendimiento como un funcionamiento es necesario determinar cuál es el efecto que tiene este en la mejora de la calidad de vida a nivel individual y colectivo.

De igual forma, es posible analizar el emprendimiento como un funcionamiento potencial que, para su realización y sostenimiento en el tiempo, requiere del reconocimiento y acceso real a unas capacidades o libertades que les permitan a las personas, que tengan las motivaciones, habilidades y conocimientos para ser emprendedores, materializar el funcionamiento de emprender.

Amartya Sen, sugiere que las libertades son el medio y el fin del desarrollo humano. Para Sen, las libertades facilitan el desarrollo del ser y el hacer, además sugiere que existen cinco libertades instrumentales básicas (las libertades políticas, los servicios económicos, las oportunidades sociales, las garantías de transparencia y la seguridad protectora), a las que todo ser humano debe tener acceso, porque involucran casi todos los aspectos de la toma de decisiones.

Las libertades instrumentales básicas están interconectadas o correlacionadas, por lo que, si se estudian de forma conjunta, es posible concluir con mayor precisión sobre su impacto en lo que las personas hacen. Por lo tanto, al analizar la relevancia del acceso a las libertades instrumentales básicas en el contexto de un emprendedor se evidencia que es fundamental que se le reconozca, entre otros, el derecho a crear una empresa y a tener la propiedad de esta (libertades políticas).

De igual forma, para detectar oportunidades de negocio, realizar innovaciones, lograr la eficiencia y la competitividad de la empresa, un emprendedor debe tener los conocimientos necesarios y un nivel educativo adecuado (oportunidades sociales); además, si cuenta con mecanismos de financiación vía programas públicos de apoyo a la actividad emprendedora o programas especiales en la banca privada (servicios

económicos), puede llevar a cabo o materializar el proceso de producción; una vez creado el o los productos o se encuentre en condiciones para prestar sus servicios, es fundamental contar con mecanismos de información idóneos (garantías de transparencia) que le permitan conocer la dinámica de los diferentes mercados y hacer el correspondiente mercadeo y, por último, en caso de quiebra es preferible que pueda contar con mecanismos de apoyo que le permitan al menos tener los recursos necesarios (Seguridad protectora) que le permitan la subsistencia. Desde esta perspectiva, el análisis del acceso real que los emprendedores tienen a las libertades instrumentales básicas permite determinar el impacto del desarrollo humano en el emprendimiento.

Aunque el análisis del espíritu empresarial desde los conceptos de: funcionamientos, capacidades y agencia, permite conocer algunos de los aspectos de la relación bidireccional que existe entre emprendimiento y desarrollo humano, la visión completa de esta relación se tiene al analizar el espíritu empresarial desde la vista modular del ECH.

En cumplimiento del objetivo de analizar teóricamente la relación entre el emprendimiento y el desarrollo humano, en este estudio, se presenta una propuesta de cuenta de capacidad del espíritu empresarial, que fue creada teniendo en cuenta la vista modular propuesta por Robeyns, la cual resume la fundamentación teórica del ECH.

En el análisis realizado de la cuenta de capacidad del espíritu empresarial, se concluye, desde el punto de vista normativo, que el emprendimiento, al tratarse de una actividad humana, debe tener las características de un funcionamiento refinado, es decir, se elige ser emprendedor sobre un conjunto de posibilidades. De igual forma, debe orientarse a la innovación y ser productivo. Para lo cual, es fundamental que las personas que desean ser emprendedoras tengan las posibilidades reales de acceder a las libertades

que facilitan el logro de ese ser y hacer y, de esta forma puedan llevar la vida que realmente desean y contribuir al bienestar de la sociedad.

Al analizar las diferentes medidas de emprendimiento que existen en la actualidad, se concluye que el emprendimiento de innovación medido por el GEM, tiene características similares a la definición propuesta en el presente estudio sobre el emprendimiento, debido a que, las personas categorizadas como emprendedores innovadores, han declarado estar inmersos en dicha actividad porque es lo que realmente quieren ser y, al detectar una oportunidad, han creado bienes o servicios que pocos o ninguna otra empresa ofrece, generando un impacto positivo en la sociedad, al facilitar la satisfacción de necesidades antes insatisfechas por la inexistencia de esos bienes o servicios.

De igual forma el análisis del emprendimiento por necesidad, medido por el GEM, permite concluir que, al ser una actividad humana, es un funcionamiento. Sin embargo, las personas que lo realizan declaran estar en dicha actividad como mecanismo de subsistencia. Por lo tanto, desde el punto de vista de la fundamentación teórica del ECH, es posible concluir que el emprendimiento por necesidad es un funcionamiento forzado y, las personas que lo ejecutan carecen de agencia, porque no han tenido la oportunidad de elegir qué hacer como actividad productiva o laboral.

Al realizar un análisis empírico, a través de la técnica de datos de panel, en la que se usan como medidas del desarrollo humano el Índice de Desarrollo Humano Modificado (IDHM) y el índice de Progreso Social (IPS), se concluye que el emprendimiento de innovación, medido por el GEM, tiene un impacto positivo en el desarrollo humano (IPS e IDHM), lo que permite validar el análisis teórico propuesto.

Por otra parte, al analizar el impacto del emprendimiento por necesidad en el desarrollo humano, a través de las dimensiones medidas por el IDHM y el IPS se concluye

que, este tipo de actividad humana no favorece a la ampliación de capacidades humanas, corroborando el análisis teórico propuesto.

El ECH reconoce la importancia de los recursos como facilitadores de funcionamientos y ampliación de capacidades. En ese sentido, se aportan nuevas evidencias que indican que, los recursos representados en TIC moderan los efectos del emprendimiento innovador en el progreso social. Dicho efecto, potencia el impacto positivo que el emprendimiento de innovación tiene en la mejora de la calidad de vida, lo cual, aporta evidencia empírica a la visión teórica de la ONU respecto a que, el impacto positivo de las TIC en el desarrollo humano es mayor, si está relacionada directamente con una actividad humana específica.

Por otra parte, para determinar el impacto del desarrollo humano en el emprendimiento, se revisaron los indicadores de desarrollo del Banco Mundial y de la ONU, de los cuales se seleccionaron siete, cuyas definiciones se relacionan con las libertades estudiadas por Sen. Al realizar sobre los indicadores seleccionados un análisis de correlación bivariado y un Análisis de Componentes Principales (ACP) permitió verificar el planteamiento de Sen, relacionado con que todas las libertades instrumentales básicas se encuentran correlacionadas, debido a que los siete indicadores pueden ser explicados a través de un solo componente que, en el presente estudio, se denominó Índice de Libertades Instrumentales Básicas (ILIB).

Al tomar el ILIB como variable independiente, en modelos estimados a través de la técnica de datos de panel, se evidencia que, a medida que incrementa el acceso a las libertades de forma conjunta, se aumentan las tasas de emprendimiento de innovación y disminuyen las tasas de emprendimiento por necesidad, lo que permitió corroborar las hipótesis propuestas.

Los resultados obtenidos presentan nuevas evidencias sobre cómo, desde la perspectiva del desarrollo humano, se podría incentivar al espíritu empresarial, principalmente a través de facilitarle a las personas el acceso a las libertades instrumentales básicas.

Desde un punto de vista práctico, los resultados de este estudio podrían ser útiles en el diseño de políticas de apoyo al emprendimiento de oportunidad, especialmente orientado a la innovación, porque para el caso del emprendimiento por necesidad, al tener la agencia restringida, su impacto en la mejora de la calidad de vida es cuestionable. Por lo tanto, es necesario que se reduzcan las tasas de autoempleo de subsistencia, mediante la ampliación de ofertas de empleo formal, especialmente en las economías en desarrollo.

Para promover el emprendimiento innovador, los programas públicos podrían estratégicamente, ayudar a los emprendedores nacientes a adoptar y utilizar las TIC, debido a que favorecen a reducir los costos de producción y distribución. Además, las TIC fomentan la expansión del mercado en línea, generando oportunidades tanto para emprendedores como para clientes de mejorar su calidad de vida.

De igual forma, para que las políticas de apoyo al emprendimiento innovador tengan el impacto esperado en la mejora de la calidad de vida, los emprendedores deben tener oportunidades reales de acceder a las capacidades o libertades necesarias para llevar a cabo sus actividades productivas. Esto implica que, deben existir políticas adicionales orientadas a la satisfacción universal de las necesidades básicas o capacidades esenciales, especialmente en la dotación de recursos vitales.

La principal limitación asociada a la realización de este estudio fue la inexistencia de series temporales que posibilitaran la utilización de técnicas estadísticas que, a su vez, permitan obtener resultados sobre la incidencia del ILIB en el largo plazo sobre las tasas

de emprendimiento de innovación y por necesidad. De igual forma, la escasa disponibilidad de información impide realizar pruebas de causalidad, como la propuesta por Granger, que permitan determinar si existe una relación causal bidireccional entre las tasas de emprendimiento estudiadas y las medidas de desarrollo humano.

Teniendo en cuenta la limitación mencionada se sugiere, como línea de acción futura, la realización estudios a nivel local y regional, a partir de información sobre las nuevas empresas creadas. De igual forma, se sugiere seguir explorando las posibilidades de incluir nuevos indicadores en el ILIB propuesto, que permitan conocer con mayor amplitud su impacto en las tasas de emprendimiento. Al fin y al cabo, este es el inicio de un largo camino.

REFERENCIAS

- Abdi, H., & Lynne J. Williams. (2010). Principal components analysis. *International Encyclopedia of Education*, 374–377. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-044894-7.01358-0>
- Acs, Z. J. (2006). How Is Entrepreneurship Good for Economic Growth? *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1(1), 97–107. <https://doi.org/10.1162/itgg.2006.1.1.97>
- Acs, Z. J., Audretsch, D. B., Braunerhjelm, P., & Carlsson, B. (2012). Growth and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 39(2), 289–300. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9307-2>
- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2009). The knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32(1), 15–30. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9157-3>
- Acs, Z. J., Desai, S., & Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219–234. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9135-9>
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2017a). *Entrepreneurship, Institutions and Productivity Growth: A Puzzle*. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3060982>
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51(2), 501–514. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0013-9>
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2017b). Institutions, Entrepreneurship and Growth: The Role of National Entrepreneurial Ecosystems. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2912453>
- Acs, Z. J., & Storey, D. (2004). Introduction: Entrepreneurship and Economic Development. *Regional Studies*, 38(8), 871–877. <https://doi.org/10.1080/0034340042000280901>
- Acs, Z. J., & Szerb, L. (2007). Entrepreneurship, economic growth and public policy. *Small Business Economics*, 28(2–3), 109–122. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9012-3>
- Acs, Z. J., Szerb, L., Autio, E., & Lloyd, A. (2017). Global Entrepreneurship Index 2017, 255.
- Agarwal, R., Audretsch, D., & Sarkar, M. B. (2007). The process of creative construction: knowledge spillovers, entrepreneurship, and economic growth. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3–4), 263–286. <https://doi.org/10.1002/sej.36>
- Ahmad, N., & Seymour, R. (2008). Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1090372>
- Aidis, R. (2003). Entrepreneurship and Economic Transition. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.385420>
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656–672. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2008.01.005>
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. M. (2012). Size matters: entrepreneurial entry and government. *Small Business Economics*, 39(1), 119–139. <https://doi.org/10.1007/s11187-010-9299-y>
- Alam, M. S., & Mohiuddin, G. (2014). Chronological Development of Entrepreneurship Concept – A Critical Evaluation. *American Journal of Economics*. <https://doi.org/doi:10.5923/j.economics.20140402.05>
- Alderete, M. V. (2017). Mobile Broadband: A Key Enabling Technology for Entrepreneurship? *Journal of Small Business Management*, 55(2), 254–269. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12314>
- Aldrich, H. E., & Fiol, C. M. (1994). Fools Rush in? The Institutional Context of Industry Creation. *Academy of Management Review*, 19(4), 645–670. <https://doi.org/10.5465/amr.1994.9412190214>
- Aldrich, H. E., & Martinez, M. A. (2010). Entrepreneurship as Social Construction: A Multilevel Evolutionary Approach. In *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 387–427). New York: Springer-Verlag. https://doi.org/10.1007/978-1-4419-1191-9_15
- Aldrich, H. E., & Waldinger, R. (2003). Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16(1), 111–135. <https://doi.org/10.1146/annurev.so.16.080190.000551>
- Alkire, S. (2005a). Briefing Note Capability and Functionings: Definition & Justification. *Human Development and Capability Association*, 1–6.
- Alkire, S. (2005b). Capability and functionings: Definition and justification. *Human Development and Capability Association Briefing Note, September*.
- Alkire, S. (2005c). *Valuing freedoms: Sen's capability approach and poverty reduction*. Oxford University Press.

- Alkire, S. (2005d, October). Subjective quantitative studies of human agency. *Social Indicators Research*. Kluwer Academic Publishers. <https://doi.org/10.1007/s11205-005-6525-0>
- Alkire, S. (2008). The capability approach to the quality of life. *Background Report Prepared for the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*.
- Alkire, S., & Foster, J. (2011). Counting and multidimensional poverty measurement. *Journal of Public Economics*, 95(7–8), 476–487. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.11.006>
- Álvarez, C., Urbano, D., & Amorós, J. (2014). GEM research: Achievements and challenges. *Small Business Economics*, 42(3), 445–465. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9517-5>
- Alvarez, S. A., Barney, J. B., & Anderson, P. (2013). Forming and Exploiting Opportunities: The Implications of Discovery and Creation Processes for Entrepreneurial and Organizational Research. *Organization Science*, 24(1), 301–317. <https://doi.org/10.1287/orsc.1110.0727>
- Anand, P., Hunter, G., Carter, I., Dowding, K., Guala, F., & Van Hees, M. (2009). The Development of Capability Indicators. *Journal of Human Development and Capabilities*, 10(1), 125–152. <https://doi.org/10.1080/14649880802675366>
- Anand, S., & Sen, A. (2000). Human Development and Economic Sustainability. *World Development*, 28(12), 2029–2049. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00071-1](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00071-1)
- Andersson, A., & Hatakka, M. (2013). What are we doing? - Theories used in ICT4D research. In *IFIP Working Group 9.4. 12th International Conference on Social Implications of Computers in Developing Countries* (pp. 282–300).
- Anokhin, S., & Schulze, W. S. (2009). Entrepreneurship, innovation, and corruption. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 465–476. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2008.06.001>
- Anwar, M., & Johanson, G. (2014). Mobile phones and religion: The case of women micro-entrepreneurs in a religious community in Indonesia. In *Islam and development: Exploring the invisible aid economy* (pp. 135–152). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315589893-13>
- Anwar, M., & Johanson, G. (2015). Mobile phones and the well-being of blind micro-entrepreneurs in Indonesia. *Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 67(1), 1–18. <https://doi.org/10.1002/j.1681-4835.2015.tb00481.x>
- Aparicio, S., Urbano, D., & Audretsch, D. (2016). Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence. *Technological Forecasting and Social Change*, 102, 45–61. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.04.006>
- Aparicio, S., Urbano, D., & Gómez, D. (2016). The role of innovative entrepreneurship within Colombian business cycle scenarios: A system dynamics approach. *Futures*, 81, 130–147. <https://doi.org/10.1016/j.futures.2016.02.004>
- Arellano, M., & Bover, O. (1990). La econometría de datos de panel. *Investigaciones Económicas (Segunda Época)*, XIV(1), 3–45.
- Armstrong, P. (2005). *Critique of Entrepreneurship*. London: Palgrave Macmillan UK. <https://doi.org/10.1057/9780230554955>
- Asandului, L., & Iacobuta, A. (2016). Modelling Economic Growth Based on Economic Freedom and Social Progress. *Ecsdev.Org*. ISSN 2239-6101.
- Atkinson, A. B. (2001). The Strange Disappearance of Welfare Economics. *Kyklos*, 54(2&3), 193–206. <https://doi.org/10.1111/1467-6435.00148>
- Atkinson, A. B. (2005). *The Atkinson review: final report. Measurement of government output and productivity for the national accounts*. Palgrave Macmillan.
- Audretsch, D. B. (2012). Entrepreneurship research. *Management Decision*, 50(5), 755–764. <https://doi.org/10.1108/00251741211227384>
- Audretsch, D. B., Bönte, W., & Tamvada, J. P. (2013). Religion, social class, and entrepreneurial choice. *Journal of Business Venturing*, 28(6), 774–789. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2013.06.002>
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2004). Entrepreneurship capital and economic performance. *Regional Studies*, 38(8), 949–959. <https://doi.org/10.1080/0034340042000280956>
- Autio, E., & Fu, K. (2015). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 67–94. <https://doi.org/10.1007/s10490-014-9381-0>
- Awaworyi Churchill, S. (2017). Fractionalization, entrepreneurship, and the institutional environment for entrepreneurship. *Small Business Economics*, 48(3), 577–597. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9796-8>
- Baller, S., Dutta, S., & Lanvin, B. (2016). *The Global Information Technology Report 2016 Innovating in the Digital Economy*. (B. Lanvin & INSEAD, Eds.). Geneva.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173–1182. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173>

- Baudeau, N. (1771). *Première introduction à la philosophie économique, ou analyse des états policés*. Didot.
- Baughn, C. C., Chua, B.-L., & Neupert, K. E. (2006). The Normative Context for Women's Participation in Entrepreneurship: A Multicountry Study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 687–708. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00142.x>
- Bauke, B., Semrau, T., & Han, Z. (2016). Relational trust and new ventures' performance: the moderating impact of national-level institutional weakness. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(4), 1007–1024. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0374-3>
- Baumol, William J., & Mayer, C. (1996). Entrepreneurship, management, and the structure of payoffs. *Economic Journal*, 106(434), 219.
- Baumol, W. J., Litan, R. E., & Schramm, C. J. (2007). Sustaining entrepreneurial capitalism. *Capitalism and Society*, 2(2).
- Baumol, William J. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5, 1), 893–921. <https://doi.org/10.1086/261712>
- Beck, N., & Katz, J. N. (1995). What To Do (and Not to Do) with Time-Series Cross-Section Data. *American Political Science Review*, 89(03), 634–647. <https://doi.org/10.2307/2082979>
- Begley, T. M., & Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 2(1), 79–93. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(87\)90020-6](https://doi.org/10.1016/0883-9026(87)90020-6)
- Belitski, M., Chowdhury, F., & Desai, S. (2016). Taxes, corruption, and entry. *Small Business Economics*, 47(1), 201–216. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9724-y>
- Ben Letaifa, S., & Goglio-Primard, K. (2016). How does institutional context shape entrepreneurship conceptualizations? *Journal of Business Research*, 69(11), 5128–5134. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2016.04.092>
- Bernaut, F., & Yates, D. (2001). The Rentier State in Africa: Oil Rent Dependency and Neo-colonialism in the Republic of Gabon. *Africa: Journal of the International African Institute*, 71(3), 535. <https://doi.org/10.2307/1161572>
- Bhattacharya, R. (1999). Capital flight under uncertainty about domestic taxation and trade liberalization. *Journal of Development Economics*, 59(2), 365–387. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(99\)00017-6](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(99)00017-6)
- Bianchi, M. (2009). Credit constraints, entrepreneurial talent, and economic development. *Small Business Economics*, 34(1), 93–104. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9197-3>
- Binder, M., & Coad, A. (2016). How Satisfied are the Self-Employed? A Life Domain View. *Journal of Happiness Studies*, 17(4), 1409–1433. <https://doi.org/10.1007/s10902-015-9650-8>
- Binsfeld, N., Whalley, J., & Pugalis, L. (2017). Playing the game: explaining how Luxembourg has responded to the Networked Readiness Index. *Digital Policy, Regulation and Governance*, 19(4), 269–286. <https://doi.org/10.1108/DPRG-02-2017-0008>
- Birch, D. L. (1981). Who Creates Jobs? *The Public Interest*, 65(Fall), 12.
- Bjärsholm, D. (2018). Social Entrepreneurship in an International Context. In *Sport and Social Entrepreneurship in Sweden* (pp. 23–39). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-72496-6_3
- Bjornskov, C., & Foss, N. J. (2016). Institutions, Entrepreneurship, and Economic Growth: What Do We Know and What Do We Still Need to Know? *Academy of Management Perspectives*, 30(3), 292–315. <https://doi.org/10.5465/amp.2015.0135>
- Bjørnskov, C., & Foss, N. J. (2012). How Institutions of Liberty Promote Entrepreneurship and Growth. In *Economic Freedom of the World: 2012 Annual Report* (p. 322).
- Blackburn, R., De Clercq, D., Heinonen, J., & Poutanen, S. (2017). Critical Perspectives in Entrepreneurship Research. In *The SAGE Handbook of Small Business and Entrepreneurship* (Vol. 19, pp. 594–613). SAGE PublicationsSage UK: London, England. <https://doi.org/10.4135/9781473984080.n32>
- Bland, J. M., & Altman, D. G. (1997). Cronbach's alpha. *British Medical Journal*, 314, 572. <https://doi.org/10.1136/BMJ.314.7080.572>
- Block, J. H., Kohn, K., Miller, D., & Ullrich, K. (2015). Necessity entrepreneurship and competitive strategy. *Small Business Economics*, 44(1), 37–54. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9589-x>
- Blomstroem, M., & Hettne, B. (1984). Development theory in transition. The dependency debate and beyond: Third World responses. London (UK) Zed.
- Boettke, P., & Coyne, C. (2003). Entrepreneurship and Development: Cause or Consequence? *Advances in Austrian Economics*, 6, 67–87. [https://doi.org/10.1016/S1529-2134\(03\)06005-8](https://doi.org/10.1016/S1529-2134(03)06005-8)
- Boettke, P. J., & Candela, R. A. (2017). THE LIBERTY OF PROGRESS: INCREASING RETURNS, INSTITUTIONS, AND ENTREPRENEURSHIP. *Social Philosophy and Policy*, 34(02), 136–163.

- <https://doi.org/10.1017/S0265052517000243>
- Boettke, P., & Subrick, J. R. (2003). Rule of Law, Development, and Human Capabilities. *Supreme Court Economic Review*, 10, 109–126. <https://doi.org/10.1086/scer.10.1147140>
- Bonacich, E. (1973). A Theory of Middleman Minorities. *American Sociological Review*, 38(5), 583. <https://doi.org/10.2307/2094409>
- Bonnett, C., & Furnham, A. (1991). Who wants to be an entrepreneur? A study of adolescents interested in a Young Enterprise scheme. *Journal of Economic Psychology*, 12(3), 465–478. [https://doi.org/10.1016/0167-4870\(91\)90027-Q](https://doi.org/10.1016/0167-4870(91)90027-Q)
- Bornstein, M. H., & Gardner, H. (1986). Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences. *Journal of Aesthetic Education*, 20(2), 120. <https://doi.org/10.2307/3332707>
- Borozan, D., Arneric, J., & Coric, I. (2017). A comparative study of net entrepreneurial productivity in developed and post-transition economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(3), 855–880. <https://doi.org/10.1007/s11365-016-0427-2>
- Bosma, N., Litovsky, Y., Coduras, A., Seaman, J., Francis, J., Carmona, J., & Wright, F. (2017). Gem Manual, (2012).
- Bossuat, G., & Hogan, M. J. (1988). The Marshall Plan. America, Britain, and the Reconstruction of Western Europe, 1947-1952. *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, (19), 143. <https://doi.org/10.2307/3769809>
- Bourguignon, F., & Orrison, C. (1998). Inequality and Development: The Role of Dualism,” *Journal of Development Economics*. *Journal of Development Economics*, 57, 233–257. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(98\)00089-3](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(98)00089-3)
- Bourguignon François, & Chakravarty, S. R. (2003). The Measurement of Multidimensional Poverty. *The Journal of Economic Inequality*, 1(1), 25–49. <https://doi.org/10.1023/A:1023913831342>
- Box, G. (1949). A general distribution theory for a class of likelihood criteria. *Biometrika*, 36, 317–346.
- Bradley, S. W., & Klein, P. (2016). Institutions, Economic Freedom, and Entrepreneurship: The Contribution of Management Scholarship. *Academy of Management Perspectives*, 30(3), 211–221. <https://doi.org/10.5465/amp.2013.0137>
- Braunerhjelm, P., Acs, Z. J., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2010). The missing link: Knowledge diffusion and entrepreneurship in endogenous growth. *Small Business Economics*, 34(2), 105–125. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9235-1>
- Braunerhjelm, P., Desai, S., & Eklund, J. E. (2015). Regulation, firm dynamics and entrepreneurship. *European Journal of Law and Economics*, 40(1), 1–11. <https://doi.org/10.1007/s10657-015-9498-8>
- Bruno, R. L., Bychkova, M., & Estrin, S. (2013). Institutional Determinants of New Firm Entry in Russia: A Cross-Regional Analysis. *Review of Economics and Statistics*, 95(5), 1740–1749. https://doi.org/10.1162/REST_a_00322
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Li, H. L. (2010). Institutional theory and entrepreneurship: Where are we now and where do we need to move in the future? *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(3), 421–440. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00390.x>
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Puky, T. (2009). Institutional differences and the development of entrepreneurial ventures: A comparison of the venture capital industries in Latin America and Asia. *Journal of International Business Studies*, 40(5), 762–778. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.3>
- Bula, H. (2012). Evolution and Theories of Entrepreneurship: A Critical Review on the Kenyan Perspective. *International Journal of Business and Commerce*, 1(11), 81–96.
- Busenitz, L. W., Gómez, C., & Spencer, J. W. (2000). Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994–1003. <https://doi.org/10.5465/1556423>
- Bustelo Gómez, P. (1989). Los nuevos países industriales desde 1945: milagros económicos o modelos de desarrollo?
- Butler, J. S., & Herring, C. (1991). Ethnicity and Entrepreneurship in America: Toward an Explanation of Racial and Ethnic Group Variations in Self-Employment. *Sociological Perspectives*, 34(1), 79–94. <https://doi.org/10.2307/1389144>
- Bylund, P. L., & McCaffrey, M. (2017). A theory of entrepreneurship and institutional uncertainty. *Journal of Business Venturing*, 32(5), 461–475. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2017.05.006>
- Cagetti, M., & De Nardi, M. (2006). Entrepreneurship, Frictions, and Wealth. *Journal of Political Economy*, 114(5), 835–870. <https://doi.org/10.1086/508032>
- Calás, M. B., Smircich, L., & Bourne, K. A. (2009). Extending the Boundaries: Reframing “Entrepreneurship as Social Change” Through Feminist Perspectives. *Academy of Management Review*, 34(3), 552–569. <https://doi.org/10.5465/amr.2009.40633597>
- Calcagno, P. T., & Sobel, R. S. (2014). Regulatory costs on entrepreneurship and establishment employment size. *Small Business Economics*, 42(3), 541–559. <https://doi.org/10.1007/s11187-013->

- Canarella, G., & Gasparyan, A. (2008). New insights into executive compensation and firm performance: Evidence from a panel of “new economy” firms, 1996-2002. *Managerial Finance*, 34(8), 537–554. <https://doi.org/10.1108/03074350810874064>
- Cantillon, R. (1755). *Essai Sur La Nature du Commerce en Général*. History of Economic Thought Books, McMaster University Archive for the History of Economic Thought, number cantillon1755.
- Carbonara, E., Santarelli, E., & Tran, H. T. (2016). De jure determinants of new firm formation: how the pillars of constitutions influence entrepreneurship. *Small Business Economics*, 47(1), 139–162. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9715-z>
- Carree, M., Van Stel, A., Thurik, R., & Wennekers, S. (2007). The relationship between economic development and business ownership revisited. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(3), 281–291. <https://doi.org/10.1080/08985620701296318>
- Carter, I. (2014). IS THE CAPABILITY APPROACH PATERNALIST? *Economics and Philosophy*, 30(01), 75–98. <https://doi.org/10.1017/S0266267114000054>
- Carter, M. R., & Barrett, C. B. (2006). The economics of poverty traps and persistent poverty: An asset-based approach. *Journal of Development Studies*, 42(2), 178–199. <https://doi.org/10.1080/00220380500405261>
- Casson, M. (1982). *The entrepreneur: An economic theory*. Rowman & Littlefield.
- CEPAL. (1998). Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL. Chile. Retrieved from https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2039/S33098N962Cvol1_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chalkias, K., Geppert, M., & Costanzo, L. (2017). The Recursive Relationship between Entrepreneurship and Institutions: A Comparative Study of SMEs. *Academy of Management Proceedings*, 2017(1), 17024. <https://doi.org/10.5465/ambpp.2017.17024abstract>
- Chandavarkar, A. G. (1986). Was Keynes a Development Economist? *Economic and Political Weekly*, 21(7), 304–307. <https://doi.org/10.2307/4375339>
- Chell, E., & Baines, S. (2000). Networking, entrepreneurship and microbusiness behaviour. *Entrepreneurship and Regional Development*, 12(3), 195–215. <https://doi.org/10.1080/089856200413464>
- Chenery, H. B. (1960). PATTERNS OF INDUSTRIAL GROWTH. *The American Economic Review*, 50(4), 624–654. <https://about.jstor.org/terms>
- Cherukara, J., & Manalel, J. (2011). Evolution of Entrepreneurship theories through different schools of thought. The Ninth Biennial Conference on Entrepreneurship at EDI, Ahmedabad, February 16-18, 2011.
- Cho, Y., & Honorati, M. (2013). *Entrepreneurship Programs in Developing Countries A Meta Regression Analysis The World Bank Human Development Network Social protection and Labor Unit*. <http://econ.worldbank.org>.
- Choi, H., & Park, M. J. (2018). Evaluating the Efficiency of Governmental Excellence for Social Progress: Focusing on Low- and Lower-Middle-Income Countries. *Social Indicators Research*, 1–20. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1835-1>
- Choi, Y. B. (1993). *Paradigms and conventions: Uncertainty, decision making, and entrepreneurship*. University of Michigan Press.
- Chowdhury, F., Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2015). Does corruption matter for international entrepreneurship? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 959–980. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0372-5>
- Chowdhury, F., Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2018). Institutions and Entrepreneurship Quality. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1042258718780431. <https://doi.org/10.1177/1042258718780431>
- Chowdhury, F., Terjesen, S., & Audretsch, D. B. (2015). Varieties of entrepreneurship: institutional drivers across entrepreneurial activity and country. *European Journal of Law and Economics*, 40(1), 121–148. <https://doi.org/10.1007/s10657-014-9464-x>
- Chye Koh, H. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students. *Journal of Managerial Psychology*, 11(3), 12–25. <https://doi.org/10.1108/02683949610113566>
- Cochran, T. (1985). Entrepreneurship, International Encyclopedia of the Social Sciences, Sills DL Ed.
- Cochran, T. C. (1949). *Role and sanction in American entrepreneurial history*. na.
- Cohen, P., West, S. G., & Aiken, L. S. (2014). *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*. Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9781410606266>
- Cole, A. (1949). Change and the Entrepreneur. *Entrepreneurship and Entrepreneurial History*.
- Collins, J. D., McMullen, J. S., & Reutzell, C. R. (2016). Distributive justice, corruption, and entrepreneurial

- behavior. *Small Business Economics*, 47(4), 981–1006. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9751-8>
- Coon, D., & Mitterer, J. (2008). Introduction to Psychology: Gateways to Mind and Behavior, 20, 800.
- Costantini, V., & Monni, S. (2008). Environment, human development and economic growth. *Ecological Economics*, 64(4), 867–880. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2007.05.011>
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297–334. <https://doi.org/10.1007/BF02310555>
- Cureton, E., & D’Agostino, R. (2013). Factor analysis: An applied approach.
- Czeglédi, P. (2017). Productivity, institutions, and market beliefs: three entrepreneurial interpretations. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 6(2), 164–180. <https://doi.org/10.1108/JEPP-10-2016-0041>
- Da Rin, M., Di Giacomo, M., & Sembenelli, A. (2011). Entrepreneurship, firm entry, and the taxation of corporate income: Evidence from Europe. *Journal of Public Economics*, 95(9–10), 1048–1066. <https://doi.org/10.1016/J.JPUBECO.2010.06.010>
- Davidsson, P., Hunter, E., & Klofsten, M. (2006). Institutional Forces: The Invisible Hand that Shapes Venture Ideas? *International Small Business Journal*, 24(2), 115–131. <https://doi.org/10.1177/0266242606061834>
- Davis, L. S., & Williamson, C. R. (2016). Culture and the regulation of entry. *Journal of Comparative Economics*, 44(4), 1055–1083. <https://doi.org/10.1016/J.JCE.2016.09.007>
- Davis, R., & McClelland, D. (1962). The achieving society. <https://doi.org/10.1037/14359-000>
- De Clercq, D., & Dakhli, M. (2009). Personal strain and ethical standards of the self-employed. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 477–490. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2008.04.008>
- De Clercq, D., Danis, W. M., & Dakhli, M. (2010). The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies. *International Business Review*, 19(1), 85–101. <https://doi.org/10.1016/J.IBUSREV.2009.09.002>
- De Haan, J., & Sturm, J.-E. (2000). On the relationship between economic freedom and economic growth. *European Journal of Political Economy*, 16(2), 215–241. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(99\)00065-8](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(99)00065-8)
- Delahoz-Rosales, B., Camacho-Ballesta, J., & Tamayo-Torres, I. (2019a). EFECTOS DEL DESARROLLO HUMANO EN EL EMPRENDIMIENTO: UN ANÁLISIS INTERNACIONAL. *Dyna Management*, 7(1), 14. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.6036/MN9319>
- Delahoz-Rosales, B., Camacho-Ballesta, J., & Tamayo-Torres, I. (2019b). IMPACTO DEL DESARROLLO HUMANO EN EL EMPRENDIMIENTO: UN ANÁLISIS INTERNACIONAL DESDE EL ENFOQUE DE CAPACIDADES HUMANAS. *Dyna Ingeniería e Industria*. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.6036/9393>
- Delahoz-Rosales, B., Camacho-Ballesta, J., Tamayo-Torres, I., & Buelvas-Ferriera, K. (2019). Effects of Information and Communication Technology Usage by Individuals, Businesses, and Government on Human Development: An International Analysis. *IEEE Access*, 7. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2019.2939404>
- de Lange, D. E. (2016). Legitimation Strategies for Clean Technology Entrepreneurs Facing Institutional Voids in Emerging Economies. *Journal of International Management*, 22(4), 403–415. <https://doi.org/10.1016/J.INTMAN.2016.06.002>
- de Soto, F. (2000). *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. (B. C. Books, Ed.).
- de Vries, M. F. R. K. (1977). THE ENTREPRENEURIAL PERSONALITY: A PERSON AT THE CROSSROADS. *Journal of Management Studies*, 14(1), 34–57. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1977.tb00616.x>
- Dempster, G., & Isaacs, J. (2017). Entrepreneurship, corruption and economic freedom. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 6(2), 181–192. <https://doi.org/10.1108/JEPP-08-2016-0030>
- Dhahri, S., & Omri, A. (2018). Entrepreneurship contribution to the three pillars of sustainable development: What does the evidence really say? *World Development*, 106, 64–77. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.01.008>
- Díaz-Casero, J. C., Hernandez -Mogollón, R., & Urbano, D. (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de La Empresa*, 11(3), 1135–1225.
- Dilli, S., Elert, N., & Herrmann, A. M. (2018). Varieties of entrepreneurship: exploring the institutional foundations of different entrepreneurship types through ‘Varieties-of-Capitalism’ arguments. *Small Business Economics*, 51(2), 293–320. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0002-z>
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1–37. <https://doi.org/10.1162/003355302753399436>
- Drèze, J., & Sen, A. (1991). *Hunger and Public Action*. Oxford University Press.

<https://doi.org/10.1093/0198283652.001.0001>

- Drèze, J., & Sen, A. (2002). *Development and participation*. India.
- Drucker, P. F. (Peter F. (1985). *Innovation and entrepreneurship : practice and principles*. Harper & Row.
- Duncombe, R. (2003). *Information technologies and international development. Information Technologies & International Development* (Vol. 3). MIT Press.
- Dutta, N., & Sobel, R. (2016). Does corruption ever help entrepreneurship? *Small Business Economics*, 47(1), 179–199. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9728-7>
- Dvouletý, O. (2018). How to analyse determinants of entrepreneurship and self-employment at the country level? A methodological contribution. *Journal of Business Venturing Insights*, 9, 92–99. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2018.03.002>
- Economidou, C., Grilli, L., Henrekson, M., & Sanders, M. (2018). Financial and Institutional Reforms for an Entrepreneurial Society. *Small Business Economics*, 51(2), 279–291. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0001-0>
- Eesley, C. (2016). Institutional Barriers to Growth: Entrepreneurship, Human Capital and Institutional Change. *Organization Science*, 27(5), 1290–1306. <https://doi.org/10.1287/orsc.2016.1077>
- Efthymiou, L., Mavragani, A., & Tsagarakis, K. (2016). Quantifying the Effect of Macroeconomic and Social Factors on Illegal E-Waste Trade. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 13(8), 789. <https://doi.org/10.3390/ijerph13080789>
- Elert, N., & Henrekson, M. (2017). Entrepreneurship and Institutions: A Bidirectional Relationship. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 13(3), 191–263. <https://doi.org/10.1561/03000000073>
- Engel, S. N. (2010). Development economics : from classical to critical analysis. *The International Studies Encyclopedia*, II, 874–892.
- Escobar, A. (1992). Reflections on ‘development’: Grassroots approaches and alternative politics in the Third World. *Futures*, 24(5), 411–436. [https://doi.org/10.1016/0016-3287\(92\)90014-7](https://doi.org/10.1016/0016-3287(92)90014-7)
- Eshun, J. P. (2017). From political independence to economic emancipation: reseeding Africa with entrepreneurship and institutions to accelerate economic development. *Transnational Corporations Review*, 1–18. <https://doi.org/10.1080/19186444.2017.1287825>
- Essers, C., Dey, P., Tedmanson, D., & Verduyn, K. (2017). *Critical perspectives on entrepreneurship: Challenging dominant discourses*. (C. Essers, P. Dey, D. Tedmanson, & K. Verduyn, Eds.), *Critical Perspectives on Entrepreneurship: Challenging Dominant Discourses*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315675381>
- Estrin, S., Korosteleva, J., & Mickiewicz, T. (2013). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of Business Venturing*, 28(4), 564–580. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2012.05.001>
- Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2011). Institutions and female entrepreneurship. *Small Business Economics*, 37(4), 397–415. <https://doi.org/10.1007/s11187-011-9373-0>
- Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2012). Shadow Economy and Entrepreneurial Entry. *Review of Development Economics*, 16(4), 559–578. <https://doi.org/10.1111/rode.12004>
- Estrin, S., Mickiewicz, T., & Stephan, U. (2013). Entrepreneurship, Social Capital, and Institutions: Social and Commercial Entrepreneurship Across Nations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3), 479–504. <https://doi.org/10.1111/etap.12019>
- European Commission. (2015). *A Digital Single Market Strategy for Europe - Analysis and Evidence*. Brussels.
- European Commission. (2016). *The use of collaborative platforms Fieldwork*. <https://doi.org/10.2873/598782>
- Fagerberg, J., Srholec, M., & Knell, M. (2007). The Competitiveness of Nations: Why Some Countries Prosper While Others Fall Behind. *World Development*, 35(10), 1595–1620. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2007.01.004>
- Ferreira, J. J., Fayolle, A., Fernandes, C., & Raposo, M. (2017). Effects of Schumpeterian and Kirznerian entrepreneurship on economic growth: panel data evidence. *Entrepreneurship and Regional Development*, 29(1–2), 27–50. <https://doi.org/10.1080/08985626.2016.1255431>
- Ferreira, J. J. M., Fernandes, C. I., & Kraus, S. (2019, February 9). Entrepreneurship research: mapping intellectual structures and research trends. *Review of Managerial Science*. Springer Berlin Heidelberg. <https://doi.org/10.1007/s11846-017-0242-3>
- Ferrer, E. (2009). ICT Policy and perspectives of Human Development in Latin America: the Peruvian Experience. *Journal of Technology Management & Innovation*, 4(4), 161–170. <https://doi.org/10.4067/S0718-27242009000400014>
- Field, E., Jayachandran, S., & Pande, R. (2010). Do Traditional Institutions Constrain Female Entrepreneurship? A Field Experiment on Business Training in India. *American Economic Review*,

- 100(2), 125–129. <https://doi.org/10.1257/aer.100.2.125>
- Fligstein, N. (1997). Social Skill and Institutional Theory. *American Behavioral Scientist*, 40(4), 397–405. <https://doi.org/10.1177/0002764297040004003>
- Forment, C. A. (1989). Political practice and the rise of an ethnic enclave. *Theory and Society*, 18(1), 47–81. <https://doi.org/10.1007/BF00160688>
- Frankel, J., & Waltz, K. N. (1980). Theory of International Politics. *International Journal*, 35(3), 600. <https://doi.org/10.2307/40201892>
- Freire-Gibb, L. C., & Nielsen, K. (2014). Entrepreneurship Within Urban and Rural Areas: Creative People and Social Networks. *Regional Studies*, 48(1), 139–153. <https://doi.org/10.1080/00343404.2013.808322>
- Fuentelsaz, L., González, C., & Maicas, J. P. (2018). Formal institutions and opportunity entrepreneurship. The contingent role of informal institutions. *BRQ Business Research Quarterly*. <https://doi.org/10.1016/J.BRQ.2018.06.002>
- Fuentes-Fuentes, M. del M., Bojica, A. M., & Ruiz-Arroyo, M. (2015). Entrepreneurial orientation and knowledge acquisition: effects on performance in the specific context of women-owned firms. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(3), 695–717. <https://doi.org/10.1007/s11365-014-0336-1>
- Furtado, C. (1964). Development and Under development. California: Univ. of California Press. Retrieved <http://www.sidalc.net/cgi-bin/wxis.exe/?IsisScript=UACHBC.xis&method=post&formato=2&cantid=ad=1&expresion=mf=048794>
- Gaddefors, J., & Anderson, A. R. (2017). Entrepreneurs and context: when entrepreneurship is greater than entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(2), 267–278. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-01-2016-0040>
- Galor, O., & Moav, O. (2001). Evolution and growth. *European Economic Review*, 45(4–6), 718–729. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(01\)00112-X](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(01)00112-X)
- García-Posada, M., & Mora-Sanguinetti, J. S. (2015). Entrepreneurship and enforcement institutions: disaggregated evidence for Spain. *European Journal of Law and Economics*, 40(1), 49–74. <https://doi.org/10.1007/s10657-014-9470-z>
- Gartner, W. B. (1988). “Who Is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 12(4), 11–32. <https://doi.org/10.1177/104225878801200401>
- Gedajlovic, E., Honig, B., Moore, C. B., Payne, G. T., & Wright, M. (2013). Social Capital and Entrepreneurship: A Schema and Research Agenda. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 37(3), 455–478. <https://doi.org/10.1111/etap.12042>
- Ghura, H., Li, X., & Harraf, A. (2017). Moderating relationship of institutions for opportunity entrepreneurship and economic development. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 13(4), 350–374. <https://doi.org/10.1108/WJEMSD-06-2017-0031>
- Gil Pascual, J. A. (2015). *Metodología cuantitativa en educación*. UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Gilad, B. (1982). On encouraging entrepreneurship an interdisciplinary analysis. *The Journal of Behavioral Economics*, 11(1), 132–163. [https://doi.org/10.1016/0090-5720\(82\)90032-8](https://doi.org/10.1016/0090-5720(82)90032-8)
- Giménez, D., & Calabrò, A. (2017). The salient role of institutions in Women’s entrepreneurship: a critical review and agenda for future research. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1–26. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0480-5>
- Glade, W. P. (1967). Approaches to a Theory of Entrepreneurial Formation. *Explorations in Economic History*, 4(3), 245–259.
- Glavan, B. (2007). *MP RA Munich Personal RePEc Archive Coordination Failures, Poverty Traps, “Big Push” Policy and Entrepreneurship: A Critical View*. <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/5757/>
- Gnyawali, D., & Fogel, D. (1994). Environments for entrepreneurship development: key dimensions and research implications. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(4), 43–62. <https://doi.org/10.1177/104225879401800403>
- Goel, R. K. (2018). Foreign direct investment and entrepreneurship: gender differences across international economic freedom and taxation. *Small Business Economics*, 50(4), 887–897. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9914-2>
- Gohmann, S. F. (2012). Institutions, Latent Entrepreneurship, and Self-Employment: An International Comparison. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(2), 295–321. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00406.x>
- Goldsmith, A. A. (1995). Democracy, property rights and economic growth. *Journal of Development Studies*, 32(2), 157–174. <https://doi.org/10.1080/00220389508422409>
- Goltz, S., Buche, M. W., & Pathak, S. (2015). Political Empowerment, Rule of Law, and Women’s Entry into Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 605–626.

- <https://doi.org/10.1111/jsbm.12177>
- Gong, J., Hong, Y., & Zentner, A. (2018). Role of Monetary Incentives in the Digital and Physical Inter-Border Labor Flows. *Journal of Management Information Systems*, 35(3), 866–899. <https://doi.org/10.1080/07421222.2018.1481661>
- Goodfriend, M., & McDermott, J. (1995). Early development. *American Economic Review*, 85(1), 116–133. <https://doi.org/10.2307/2117999>
- Graafland, J., & Lous, B. (2018). Economic Freedom, Income Inequality and Life Satisfaction in OECD Countries. *Journal of Happiness Studies*, 19(7), 2071–2093. <https://doi.org/10.1007/s10902-017-9905-7>
- Grebel, T., Pyka, A., & Hanusch, H. (2003). An evolutionary approach to the theory of entrepreneurship. *Industry and Innovation*, 10(4), 493–514. <https://doi.org/10.1080/1366271032000163702>
- Greene, W. H. (2012). *Econometric analysis*. (Donna Battista, Ed.), *Econometric Theory* (7th ed.). New York University: Prentice Hall. <https://doi.org/10.1198/jasa.2002.s458>
- Greenfield, S. M., & Strickon, A. (1981). A New Paradigm for the Study of Entrepreneurship and Social Change. *Economic Development and Cultural Change*, 29(3), 467–499. <https://doi.org/10.1086/451267>
- Gries, T., & Naudé, W. (2010). Entrepreneurship and structural economic transformation. *Small Business Economics*, 34(1), 13–29. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9192-8>
- Gries, T., & Naudé, W. (2011). Entrepreneurship and human development: A capability approach. *Journal of Public Economics*, 95(3), 216–224. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2010.11.008>
- Guerrero, M., & Urbano, D. (2012). The development of an entrepreneurial university. *The Journal of Technology Transfer*, 37(1), 43–74. <https://doi.org/10.1007/s10961-010-9171-x>
- Guerrero, M., Urbano, D., Cunningham, J., & Organ, D. (2014). Entrepreneurial universities in two European regions: a case study comparison. *The Journal of Technology Transfer*, 39(3), 415–434. <https://doi.org/10.1007/s10961-012-9287-2>
- Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2010). *Econometría* (5th ed.).
- Gunning, J. P. (2009). The entrepreneur in Mises's economics, 1–38.
- Gwartney, J., Holcombe, R., & Lawson, R. (1998). The Scope of Government and the Wealth of Nations. *The Cato Journal*, 18(2), 163–190.
- Hafer, R. W., & Jones, G. (2015). Are entrepreneurship and cognitive skills related? Some international evidence. *Small Business Economics*, 44(2), 283–298. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9596-y>
- Hagedoorn, J. (1996). Innovation and Entrepreneurship: Schumpeter Revisited. *Industrial and Corporate Change*, 5(3), 883–896. <https://doi.org/10.1093/icc/5.3.883>
- Hagen, E. (1962). *On the Theory of Social Change* (Homewood, Ill). *Dorsey Press*.
- Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., & Black, W. C. (1999). *Análisis Multivariante*. Madrid: Prentice Hall.
- Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young. *Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347–361. https://doi.org/10.1162/REST_a_00288
- Hanke, S. H., & Walters, S. J. K. (1997). Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey. *Cato Journal*, 17.
- Hannan, M. T., & Freeman, J. (1977). The Population Ecology of Organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929–964. <https://doi.org/10.1086/226424>
- Hansen, G. D., & Prescott, E. C. (2002). Malthus to Solow. *American Economic Review*, 92(4), 1205–1217. <https://doi.org/10.1257/00028280260344731>
- Harbi, S. El, & Grolleau, G. (2012). Does self-employment contribute to national happiness? *Journal of Socio-Economics*, 41(5), 670–676. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2012.06.001>
- Hausman, J. A. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 46(6), 1251. <https://doi.org/10.2307/1913827>
- Hausmann, R., & Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of Development Economics*, 72(2), 603–633. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(03\)00124-X](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(03)00124-X)
- Hausmann, R., Rodrik, D., & Velasco, A. (2008). Growth Diagnostics. In *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199534081.003.0015>
- Hawley, F. B. (1907). *Enterprise and the productive process : a theory of economic productivity presented from the point of view of the entrepreneur and based upon definitions, secured through deduction (and presumably, therefore, precise and final) of the scope and fundamenta*.
- Hayek, F. A. (1948). The meaning of competition. *Econ Journal Watch*, 13(2), 360–372.
- Hayes, A. F. (2015). An Index and Test of Linear Moderated Mediation. *Multivariate Behavioral Research*, 50(1), 1–22. <https://doi.org/10.1080/00273171.2014.962683>
- Hayes, A. F., & Matthes, J. (2009). Computational procedures for probing interactions in OLS and logistic

- regression: SPSS and SAS implementations. *Behavior Research Methods*, 41(3), 924–936. <https://doi.org/10.3758/BRM.41.3.924>
- Hayton, J. C., George, G., & Zahra, S. A. (2002). National Culture and Entrepreneurship : A Review of Behavioral Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4), 33–52. <https://doi.org/10.1177/104225870202600403>
- Hechavarría, D. M. (2016). The impact of culture on national prevalence rates of social and commercial entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(4), 1025–1052. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0376-1>
- Hechavarría, D. M., & Reynolds, P. D. (2009). Cultural norms & business start-ups: The impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 5(4), 417–437. <https://doi.org/10.1007/s11365-009-0115-6>
- Hessels, J., & Naudé, W. (2019). The intersection of the fields of entrepreneurship and development economics: A review towards a new view. *Journal of Economic Surveys*, 33(2), 389–403. <https://doi.org/10.1111/joes.12286>
- Hidalgo-capitán, A. L. (1998). *El Pensamiento Económico sobre el Desarrollo*.
- Hidalgo-capitán, A. L. (2010). ECONOMÍA POLÍTICA DEL DESARROLLO. LA CONSTRUCCIÓN RETROSPECTIVA DE UNA ESPECIALIDAD ACADÉMICA. *REviSta dE Economía Mundial*, 28, 279–320.
- Hirai, T. (2017). The Human Development Index and Its Evolution. In *The Creation of the Human Development Approach* (pp. 73–121). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-51568-7_4
- Hirschman, A. O. (1958). *The strategy of economic development*. New Haven, Yale University Press.
- Holcombe, R. G. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1(2), 45–62. <https://doi.org/10.1007/s12113-998-1008-1>
- Hoogendoorn, B., Rietveld, C. A., & van Stel, A. (2016). Belonging, believing, bonding, and behaving: the relationship between religion and business ownership at the country level. *Journal of Evolutionary Economics*, 26(3), 519–550. <https://doi.org/10.1007/s00191-016-0447-7>
- Hopp, C., & Stephan, U. (2012). The influence of socio-cultural environments on the performance of nascent entrepreneurs: Community culture, motivation, self-efficacy and start-up success. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(9–10), 917–945. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.742326>
- Hoselitz, B. F. (1951). The Early History of Entrepreneurial Theory, 3(4), 193–220.
- Huang, M., Jie, T., & Huang, X. (2018). Study on Digital Technology in BRICS (pp. 221–240). Springer, Singapore. https://doi.org/10.1007/978-981-10-8078-4_9
- Huggins, R., & Thompson, P. (2016). Socio-Spatial Culture and Entrepreneurship: Some Theoretical and Empirical Observations. *Economic Geography*, 92(3), 269–300. <https://doi.org/10.1080/00130095.2016.1146075>
- Ibrahim, G., & Galt, V. (2011). Explaining ethnic entrepreneurship: An evolutionary economics approach. *International Business Review*, 20(6), 607–613. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2011.02.010>
- Indjikian, R., & Siegel, D. S. (2005). The Impact of Investment in IT on Economic Performance: Implications for Developing Countries. *World Development*, 33(5), 681–700. <https://doi.org/10.1016/J.WORLDDEV.2005.01.004>
- International Telecommunication Union (ITU), & United Nation. Cumbre Mundial sobre la Sociedad de la Información. Documentos Finales (2005). <http://www.itu.int/wsis>
- Islam, N., Islam, N., & Mamun, M. (2000). *Entrepreneurship Development: An Operational Approach: Text and Cases with Special Reference to Bangladesh*. University Press, Limited.
- James, J. (2012). The ICT Development Index and the digital divide: How are they related? *Technological Forecasting and Social Change*, 79(3), 587–594. <https://doi.org/10.1016/J.TECHFORE.2011.08.010>
- Jaquette, J. S. (1982). Women and Modernization Theory: A Decade of Feminist Criticism. *World Politics*, 34(2), 267–284. <https://doi.org/10.2307/2010265>
- Jaquette, J. S. (2017). Women/Gender and Development: the Growing Gap Between Theory and Practice. *Studies in Comparative International Development*, 52(2), 242–260. <https://doi.org/10.1007/s12116-017-9248-8>
- Jenks, L. (1949). Role structure of entrepreneurial personality. *Change and the Entrepreneur: Postulates and Patterns for Entrepreneurial History*, 108–152.
- Jones, C., & Spicer, A. (2009). *Unmasking the entrepreneur*. Edward Elgar. <http://wrap.warwick.ac.uk/45084/>
- Jönsson, K. (2005, June 1). Cross-sectional dependency and size distortion in a small-sample homogeneous panel data unit root test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.2005.00124.x>

- Jovanovic, B. (1982). Selection and the Evolution of Industry. - *Econometrica- Econometrica*.
<https://www.jstor.org/stable/1912606>
- Jurado-González, J., & Gómez-Barroso, J. L. (2016). What Became of the Information Society and Development? Assessing the Information Society's Relevance in the Context of an Economic Crisis. *Information Technology for Development*, 22(3), 436–463.
<https://doi.org/10.1080/02681102.2016.1155143>
- Kakwani, N., & Son, H. H. (2008). On assessing pro-poorness of government programmes: International comparisons. In *The Many Dimensions of Poverty* (pp. 251–274).
<https://doi.org/10.1057/9780230592407>
- Kanniainen, V., & Vesala, T. (2005). Entrepreneurship and labor market institutions. *Economic Modelling*, 22(5), 828–847. <https://doi.org/10.1016/J.ECONMOD.2005.05.002>
- Karatas-Ozkan, M., Anderson, A. R., Fayolle, A., Howells, J., & Condor, R. (2014). Understanding Entrepreneurship: Challenging Dominant Perspectives and Theorizing Entrepreneurship through New Postpositivist Epistemologies. *Journal of Small Business Management*, 52(4), 589–593.
<https://doi.org/10.1111/jsbm.12124>
- Karlson, N. (2018). Explaining. In *Statecraft and Liberal Reform in Advanced Democracies* (pp. 31–47). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-64233-8_4
- Kemal, A. A. (n.d.). *ICTs AND ENTREPRENEURIAL DEVELOPMENT: A CRITICAL REVIEW THROUGH THE LIVELIHOOD LENS*. https://www.ukais.org/resources/Documents/ukais_2019_proceedings_papers/paper_4.pdf
- Kerr, W. R., & Nanda, R. (2011). Financing constraints and entrepreneurship. In *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship* (pp. 88–103).
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Interest, Employment and Money*. Londres: Macmillan.
- Kibler, E., & Kautonen, T. (2016). The moral legitimacy of entrepreneurs: An analysis of early-stage entrepreneurship across 26 countries. *International Small Business Journal*, 34(1), 34–50.
<https://doi.org/10.1177/0266242614541844>
- Kim, B.-Y., & Kang, Y. (2014). Social capital and entrepreneurial activity: A pseudo-panel approach. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 97, 47–60.
<https://doi.org/10.1016/J.JEBO.2013.10.003>
- Kirby, D. A., Guerrero, M., & Urbano, D. (2011). Making Universities More Entrepreneurial: Development of a Model. *Canadian Journal of Administrative Sciences / Revue Canadienne Des Sciences de l'Administration*, 28(3), 302–316. <https://doi.org/10.1002/cjas.220>
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: The University of Chicago.
- Klapper, L., Amit, R., & Guillen, M. F. (2010). *International Differences in Entrepreneurship: Entrepreneurship and firm formation across countries*. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4313>
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591–629. <https://doi.org/10.1016/J.JFINECO.2005.09.006>
- Kleine, D. (2013). *Technologies of choice? : ICTs, development, and the capabilities approach*. MIT Press.
- Klugman, J., Rodríguez, F., & Choi, H. J. (2011, June 24). The HDI 2010: New controversies, old critiques. *Journal of Economic Inequality*. Springer US. <https://doi.org/10.1007/s10888-011-9178-z>
- Knight, F. H. (1921). Cost of Production and Price over long and short periods. *The Quarterly Journal of Economics*, 33(3), 560. <https://doi.org/10.2307/1885951>
- Koellinger, P. D., & Thurik, A. R. (2012). Entrepreneurship and the business cycle. *Review of Economics and Statistics*, 94(4), 1143–1156. https://doi.org/10.1162/REST_a_00224
- Kottemann, J. E., & Boyer-Wright, K. M. (2009). Human resource development, domains of information technology use, and levels of economic prosperity. *Information Technology for Development*, 15(1), 32–42. <https://doi.org/10.1002/itdj.20114>
- Krasniqi, B. A., & Desai, S. (2016). Institutional drivers of high-growth firms: country-level evidence from 26 transition economies. *Small Business Economics*, 47(4), 1075–1094.
<https://doi.org/10.1007/s11187-016-9736-7>
- Krasniqi, B. A., & Mustafa, M. (2016). Small firm growth in a post-conflict environment: the role of human capital, institutional quality, and managerial capacities. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(4), 1165–1207. <https://doi.org/10.1007/s11365-016-0384-9>
- Kremer. (1993). The O-ring theory of economic development. *The Quarterly Journal Of*.
- Kuckertz, A., Berger, E. S. C., & Mpeqa, A. (2016). The more the merrier? Economic freedom and entrepreneurial activity. *Journal of Business Research*, 69(4), 1288–1293.
<https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2015.10.094>
- Kumar, G., & Borbora, S. (2018). Institutional environment differences and their application for entrepreneurship development in India. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, JEEE-

- 11-2017-0081. <https://doi.org/10.1108/JEEE-11-2017-0081>
- Landier, A. (2006). Entrepreneurship and the Stigma of Failure. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.850446>
- Larios-Hernández, G. J., & Reyes-Mercado, P. (2018). Market influencers for ICT advancement in small states – a comparative analysis. *Information Technology for Development*, 24(3), 612–631. <https://doi.org/10.1080/02681102.2018.1446412>
- Layard, R. (2011). *Happiness: Lessons from a new science*. Penguin, UK.
- Lechner, M., & Pfeiffer, F. (1993). Planning for self-employment at the beginning of a market economy: Evidence from individual data of East German workers. *Small Business Economics*, 5(2), 111–128. <https://doi.org/10.1007/BF01531910>
- Leibenstein, H. (1968). Entrepreneurship and development. *American Economic Review*, 58(2), 72–83. <https://doi.org/10.1257/jep.6.3.79>
- Leitch, C. M., Hill, F. M., & Harrison, R. T. (2010). The philosophy and practice of interpretivist research in entrepreneurship: Quality, validation, and trust. *Organizational Research Methods*, 13(1), 67–84. <https://doi.org/10.1177/1094428109339839>
- Lerner, M., Brush, C., & Hisrich, R. (1997). Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance. *Journal of Business Venturing*, 12(4), 315–339. [https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(96\)00061-4](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(96)00061-4)
- Levie, J., & Autio, E. (2008). A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235–263. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9136-8>
- Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22(2), 139–191. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- Lewis, W. A. (2003). *Theory of Economic Growth*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203709665>
- Lim, D. S. K., Oh, C. H., & De Clercq, D. (2016). Engagement in entrepreneurship in emerging economies: Interactive effects of individual-level factors and institutional conditions. *International Business Review*, 25(4), 933–945. <https://doi.org/10.1016/J.IBUSREV.2015.12.001>
- Liñán, F., Urbano, D., & Guerrero, M. (2011). Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(3–4), 187–215. <https://doi.org/10.1080/08985620903233929>
- Lo, C. C., Ash-Houchen, W., & Gerling, H. M. (2017). The Double-Edged Sword of Gender Equality: A Cross-National Study of Crime Victimization. *International Criminal Justice Review*, 27(4), 255–277. <https://doi.org/10.1177/1057567717700492>
- Lucas, D. S. (2018). Evidence-based policy as public entrepreneurship. *Public Management Review*, 20(11), 1602–1622. <https://doi.org/10.1080/14719037.2017.1412115>
- Lucas, R. (1978). On the Size Distribution of Business Firms. *The Bell Journal of Economics*.
- Maddison, A. (2006). *World economy : Two-in one edition V.1-A millennial perspective. V.2 -Historical statistics*. OECD.
- Maimone Ansaldo Patti, D., Mudambi, R., Navarra, P., & Baglieri, D. (2016). A tale of soil and seeds: the external environment and entrepreneurial entry. *Small Business Economics*, 47(4), 955–980. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9744-7>
- Mair, J., & Marti, I. (2009). Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 419–435. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2008.04.006>
- Makoza, F., & Chigona, W. (2012). The Livelihood Outcomes of ICT Use in Microenterprises: The Case of South Africa. *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 53(1), 1–16. <https://doi.org/10.1002/j.1681-4835.2012.tb00374.x>
- Malchow-Møller, N., Markusen, J. R., & Skaksen, J. R. (2010). Labour market institutions, learning and self-employment. *Small Business Economics*, 35(1), 35–52. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9147-5>
- Manolova, T. S., Eunni, R. V., & Gyoshev, B. S. (2007). Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 203–218. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00222.x>
- Marcotte, C. (2013). Measuring entrepreneurship at the country level: A review and research agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(3–4), 174–194. <https://doi.org/10.1080/08985626.2012.710264>
- Maricic, M., Egea, J. A., & Jeremic, V. (2019). A Hybrid Enhanced Scatter Search—Composite I-Distance Indicator (eSS-CIDI) Optimization Approach for Determining Weights Within Composite Indicators. *Social Indicators Research*, 1–41. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-02056-x>
- Marques, H. (2017). Gender, entrepreneurship and development: which policies matter? *Development Policy Review*, 35(2), 197–228. <https://doi.org/10.1111/dpr.12206>

- Massolution Posts Research. (n.d.). <https://www.crowdfundinsider.com/2015/03/65302-massolution-posts-research-findings-crowdfunding-market-grows-167-in-2014-crowdfunding-platforms-raise-16-2-billion/>
- Mathew, V. (2010). Women entrepreneurship in Middle East: Understanding barriers and use of ICT for entrepreneurship development. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(2), 163–181. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0144-1>
- Mattedi, A. P., Júnior, A. N. B., & Pereira, F. T. C. dos S. S. B. (2015). Desenvolvimento econômico, social e tecnológico: sob uma perspectiva dos indicadores. *Rchunitau.Com.Br*, 101–116. <http://dx.doi.org/10.32813/2179-1120.2015.v8.n2.a284>
- Mayer, A., Haas, W., & Wiedenhofer, D. (2017). How Countries' Resource Use History Matters for Human Well-being – An Investigation of Global Patterns in Cumulative Material Flows from 1950 to 2010. *Ecological Economics*, 134, 1–10. <https://doi.org/10.1016/J.ECOLECON.2016.11.017>
- Mbuyisa, B., & Leonard, A. (2017). The Role of ICT Use in SMEs Towards Poverty Reduction: A Systematic Literature Review. *Journal of International Development*, 29(2), 159–197. <https://doi.org/10.1002/jid.3258>
- McCaffrey, M. (2018). William Baumol's "Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive." In *Foundational Research in Entrepreneurship Studies: Insightful Contributions and Future Pathways* (pp. 179–201). https://doi.org/10.1007/978-3-319-73528-3_9
- McClelland, D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, N.J.: Van Nostrand.
- McGrath, R. G., MacMillan, I. C., & Scheinberg, S. (1992). Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 7(2), 115–135. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(92\)90008-F](https://doi.org/10.1016/0883-9026(92)90008-F)
- Mead, W. R., & Greider, W. (1997). Roller-Coaster Capitalism: Creative Destruction at Work. *Foreign Affairs*, 76(1), 146. <https://doi.org/10.2307/20047916>
- Meek, W. R., Pacheco, D. F., & York, J. G. (2010). The impact of social norms on entrepreneurial action: Evidence from the environmental entrepreneurship context. *Journal of Business Venturing*, 25(5), 493–509. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2009.09.007>
- Meier, G. M., Stiglitz, J. E., & Gutiérrez, L. H. (2002). *Fronteras de la economía del desarrollo: el futuro en perspectiva*. Banco Mundial. <http://documents.worldbank.org/curated/en/765591468762299144/>
- Meier, G., Seers, D., & Mundial, B. (1986). Pioneros del desarrollo; Lord Bauer, Colin Clark, Albert O. Hirschman, Sir Arthur Lewis, Gunnar Myrdal, Rabel Prebisch, Paul N. Rosenstein-Rodan, Walt.
- Miletzki, J., & Broten, N. (2017). *Development as freedom. Development as Freedom*. <https://doi.org/10.4324/9781912281275>
- Miller, T., Kim, A. B., & Roberts, J. M. (2019). *2019 index of economic freedom 25th anniversary edition*. https://www.heritage.org/index/pdf/2019/book/index_2019.pdf
- Minniti, M., & Lévesque, M. (2010). Entrepreneurial types and economic growth. *Journal of Business Venturing*, 25(3), 305–314. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.10.002>
- Moav, O., & Galor, O. (2002). Natural Selection and the Origin of Economic Growth*. *Quarterly Journal of Economics*. <https://doi.org/10.1162/003355302320935007>
- Murphy, P. J., Liao, J., & Welsch, H. P. (2006). A conceptual history of entrepreneurial thought. *Journal of Management History*, 12(1), 12–35. <https://doi.org/10.1108/13552520610638256>
- Nagler, P., & Naudé, W. (2014). *Non-Farm Enterprises in Rural Africa: New Empirical Evidence*. Elsevier. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7066>
- Naudé, W. (2008). Entrepreneurship in Economic Development. *Unu-Wider*, 17(2), 117–137. <https://doi.org/10.1177/097135570801700202>
- Naudé, W. (2011). Entrepreneurship is Not a Binding Constraint on Growth and Development in the Poorest Countries. *World Development*, 39(1), 33–44. <https://doi.org/10.1016/J.WORLDDEV.2010.05.005>
- Naudé, W. (2013). *Entrepreneurship and Economic Development: Theory, Evidence and Policy*. IZA Discussion Paper. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00308.x>
- Naudé, W., Amorós, J. E., & Cristi, O. (2014). "Surfeiting, the appetite may sicken": Entrepreneurship and happiness. *Small Business Economics*, 42(3), 523–540. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9492-x>
- Nicotra, M., Romano, M., Del Giudice, M., & Schillaci, C. E. (2018). The causal relation between entrepreneurial ecosystem and productive entrepreneurship: a measurement framework. *The Journal of Technology Transfer*, 43(3), 640–673. <https://doi.org/10.1007/s10961-017-9628-2>
- North, D. C. (1990). Institutions and a transaction-cost theory of exchange. Perspectives on positive political economy, 182, 191.
- North, D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. New Jersey: Princeton University Press.
- Ntemi, W. D., & Mbamba, U. O. (2016). The relationship between electronic readiness and corruption

- reduction: Countrywide data analysis. *Cogent Business & Management*, 3(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2016.1257555>
- Nussbaum, M. C. (2003). Capabilities As Fundamental Entitlements: Sen And Social Justice. *Feminist Economics*, 9(2–3), 33–59. <https://doi.org/10.1080/1354570022000077926>
- Nussbaum, M., & Sen, A. (Eds.). (1993). *The Quality of Life*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0198287976.001.0001>
- Nyström, K. (2008). The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data. *Public Choice*, 136(3–4), 269–282. <https://doi.org/10.1007/s11127-008-9295-9>
- OECD. (2016). *Financing SMEs and entrepreneurs 2015 - An OECD Scoreboard*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1177/0022146514533086>
- Ogwang, T., & Abdou, A. (2003). The choice of principal variables for computing some measures of human well-being. *Social Indicators Research*, 64(1), 139–152. <https://doi.org/10.1023/A:1024788123572>
- Olcina, G., Tur, E. M., & Escriche, L. (2018). Cultural transmission and persistence of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1–18. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0089-2>
- Oosterlaken, I. (2012). The Capability Approach, Technology and Design: Taking Stock and Looking Ahead (pp. 3–26). Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/978-94-007-3879-9_1
- Oosterlaken, I. (2014). Technologies of Choice? ICTs, Development and the Capabilities Approach. *Journal of Human Development and Capabilities*, 15(1), 102–103. <https://doi.org/10.1080/19452829.2013.875737>
- Otioma, C., Madureira, A. M., & Martinez, J. (2018). Spatial analysis of urban digital divide in Kigali, Rwanda. *GeoJournal*, 1–23. <https://doi.org/10.1007/s10708-018-9882-3>
- Park, A. (2012). Crowdfunding a cure: the sick are getting strangers to pay their medical bills. *Time*, 180(23), 22.
- Pathak, S., & Muralidharan, E. (2016). Informal Institutions and Their Comparative Influences on Social and Commercial Entrepreneurship: The Role of In-Group Collectivism and Interpersonal Trust. *Journal of Small Business Management*, 54, 168–188. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12289>
- Pathak, S., Xavier-Oliveira, E., & Laplume, A. O. (2013). Influence of intellectual property, foreign investment, and technological adoption on technology entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 66(10), 2090–2101. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2013.02.035>
- Pearson, K. (1920). Notes on the History of Correlation. *Biometrika*, 13(1), 25–45. <https://doi.org/10.1093/biomet/13.1.25>
- Peng, M. W., Yamakawa, Y., & Lee, S.-H. (2010). Bankruptcy Laws and Entrepreneur- Friendliness. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3), 517–530. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00350.x>
- Phan, P., Venkataraman, S., & Velamuri, S. (2013). *Entrepreneurship in Emerging Regions Around the World*. *Entrepreneurship in Emerging Regions Around the World*. <https://doi.org/10.4337/9781848441446>
- Pittaki, Z. (2018). Extending William Baumol’s theory on entrepreneurship and institutions: lessons from post-Second World War Greece. *Business History*, 1–21. <https://doi.org/10.1080/00076791.2018.1451515>
- Plümper, T., Troeger, V. E., & Manow, P. (2005). Panel data analysis in comparative politics: Linking method to theory. *European Journal of Political Research*, 44, 327–354. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6765.2005.00230.x>
- PNUD (Programa de las naciones unidas para el Desarrollo). (1990). *Informe sobre Desarrollo Humano 1990*. http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_1990_es_completo_nostats.pdf
- PNUD (Programa de las naciones unidas para el Desarrollo). (2015). *Informe sobre Desarrollo Humano 2015: Trabajo al servicio del desarrollo humano*. *Informe*. http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_report_sp.pdf
- PNUD -Programa de las naciones unidas para el Desarrollo -, & Organización Internacional del Trabajo - OIT. (2016). Promoción del emprendimiento y la innovación social juvenil en América Latina.
- Porter, M. E., Stern, S., & Green, M. (2017). *Social Progress Index 2017*. <https://www.socialprogress.org/>
- Poschke, M. (2013). ‘Entrepreneurs out of necessity’: a snapshot. *Applied Economics Letters*, 20(7), 658–663. <https://doi.org/10.1080/13504851.2012.727968>
- Poveda, S., & Roberts, T. (2018). Critical agency and development: applying Freire and Sen to ICT4D in Zambia and Brazil. *Information Technology for Development*, 24(1), 119–137. <https://doi.org/10.1080/02681102.2017.1328656>
- Praag, C. M. Van, & Ophem, H. Van. (1995). Determinants of Willingness and Opportunity to Start as an Entrepreneur. *Kyklos*, 48(4), 513–540. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1995.tb01282.x>
- Prebisch, R. (1952). PROBLEMAS TEORICOS Y PRACTICOS DEL CRECIMIENTO ECONOMICO. México. Retrieved from

- https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/13572/S5200000_es.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Rana, M. B., & Allen, M. M. C. (2018). Business Systems Perspective on Entrepreneurship. In *The Palgrave Handbook of Multidisciplinary Perspectives on Entrepreneurship* (pp. 271–291). Cham: Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-91611-8_13
- Ranis, G., & Fei, J. C. H. (1961). A theory of economic development. *American Economic Review*, 51(4), 533–565. <https://doi.org/10.2307/1812785>
- Rauch, A., & Frese, M. (2000). Psychological approaches to entrepreneurial success: A general model and an overview of findings. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, 15, 101–142.
- Ray, D. (2002). *Economía del desarrollo*. Antoni Bosch Editor.
- Ray, D., & Rabasco, M. E. (2002). *Economía del desarrollo*. Antoni Bosch.
- Reggiani, A., De Graaff, T., & Nijkamp, P. (2002). Resilience: An Evolutionary Approach to Spatial Economic Systems. *Networks and Spatial Economics*, 2(2), 211–229. <https://doi.org/10.1023/A:1015377515690>
- Reynolds, P. D. (1992). Sociology and Entrepreneurship: Concepts and Contributions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 47–70. <https://doi.org/10.1177/104225879201600205>
- Reynolds, P. D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., ... Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1980-1>
- Rifkin, J. (2014). *The Zero Marginal Cost Society*. Frankfurt ua: Palgrave Macmillan.
- Rijkers, B., Laderchi, C. R., & Teal, F. (2008). *Who Benefits From Promoting Small And Medium Scale Enterprises? Some Empirical Evidence From Ethiopia*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4629>
- Ritzer, G., Rodríguez, M. T. C., & Barbado, A. A. (2001). *Teoría sociológica clásica*. McGraw-Hill.
- Robeyns, I. (2003). The capability approach: an interdisciplinary introduction. *3rd International Conference on the Capability Approach, Pavia, Italy*, 1–57. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9760.2006.00263.x>
- Robeyns, I. (2005a). Selecting capabilities for quality of life measurement. *Social Indicators Research*, 74(1), 191–215. <https://doi.org/10.1007/s11205-005-6524-1>
- Robeyns, I. (2005b). The Capability Approach: a theoretical survey. *Journal of Human Development*, 6(1), 93–117. <https://doi.org/10.1080/146498805200034266>
- Robeyns, I. (2013). Capability Ethics. In Wiley-Blackwell (Ed.), *The Blackwell Guide to Ethical Theory* (pp. 412–432). New York. <https://doi.org/10.1111/b.9780631201199.1999.00021.x>
- Robeyns, I. (2016). Capabilitarianism. *Journal of Human Development and Capabilities*, 17(3), 397–414. <https://doi.org/10.1080/19452829.2016.1145631>
- Robeyns, I. (2017). *Wellbeing, Freedom and Social Justice: The Capability Approach Re-Examined*. Open Book Publishers. <https://doi.org/10.11647/OBP.0130>
- Robinson, P. B., David V. Stimpson, Jonathan C. Huefner, & H. Keith Hunt. (1991). An Attitude Approach to the Prediction of Entrepreneurship. <https://doi.org/10.1177/104225879101500405>
- Rodríguez Gutiérrez, P., Fuentes Fuentes, M. del M., & Rodríguez Ariza, L. (2014). Strategic Capabilities and Performance in Women-Owned Businesses in Mexico. *Journal of Small Business Management*, 52(3), 541–554. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12048>
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), 3–31. <https://doi.org/10.1007/BF02699764>
- Román, C., Congregado, E., & Millán, J. M. (2011). Dependent self-employment as a way to evade employment protection legislation. *Small Business Economics*, 37(3), 363–392. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9241-3>
- Rosa, P., Kodithuwakku, S. S., & Balunywa, W. (2008). *Entrepreneurial Motivation in Developing Countries: What Does “Necessity” and “Opportunity” Entrepreneurship Really Mean?* SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1310913>
- Rosenstein-Rodan, P. N. (1943). Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, 53(210/211), 202. <https://doi.org/10.2307/2226317>
- Rosenstein-Rodan, P. N. (1960). Notas sobre la teoría del gran impulso. El desarrollo económico y América Latina. *Fondo de Cultura Económica, México*.
- Rostow W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-communist Manifesto*. Cambridge: University Press.
- Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*. <https://doi.org/10.1037/h0092976>
- Samoilenko, S., & Osei-Bryson, K.-M. (2018). An analytical framework for exploring context-specific

- micro-economic impacts of ICT capabilities. *Information Technology for Development*, 24(4), 633–657. <https://doi.org/10.1080/02681102.2017.1336072>
- Samoilenko, S., & Osei-Bryson, K. M. (2019). It should be there, but it is hard to find: Economic impact of ICT in sub-saharan economies. In *Communications in Computer and Information Science* (Vol. 933, pp. 17–34). Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-030-11235-6_2
- Sanders, J. M., & Nee, V. (1996). Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital. *American Sociological Review*, 61(2), 231. <https://doi.org/10.2307/2096333>
- Schultz, T. (1975). The Value of the Ability to Deal with Disequilibria. *Journal of Economic Literature*, 13(3), 827–846. <https://www.jstor.org/stable/2722032>
- Schumpeter, J. A. (1912/1934). The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle. Transaction Publishers.–1982.–January, 1, 244.
- Schumpeter, J. A. (1954). *History of economic Analysis*. Oxford: Oxford University Press, Inc.
- Scott, W. R. (2009). *INSTITUTIONS and Ideas and Interests*. Sage Publications.
- Scully, G. W. (1988). The Institutional Framework and Economic Development. *Journal of Political Economy*, 96(3), 652–662. <https://doi.org/10.1086/261555>
- Sen, A. (1981). *Poverty and Famines*. Oxford University. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0198284632.001.0001>
- Sen, A. (1985). Well-Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984. *The Journal of Philosophy*, 82(4), 169. <https://doi.org/10.2307/2026184>
- Sen, A. (1987). *GENDER AND COOPERATIVE CONFLICTS*.
- Sen, A. (1993). Capability and Well-Being. In *The Quality of Life* (pp. 30–53). Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/0198287976.003.0003>
- Sen, A. (1995). *Inequality Reexamined*. (R. S. Foundation., Ed.). New York: Russell Sage Foundation. <https://doi.org/10.1093/0198289286.001.0001>
- Sen, A. (1998). Capital Humano y Capacidad Humana. *Cuadernos de Economía (Santafé de Bogotá)*, 17(29), 67–72.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. New York.
- Sen, A. (2009). *The idea of justice*. Belknap Press of Harvard University Press.
- Sen, A. (2010). The Mobile and the World. *Information Technologies & International Development*, 6, 1
- Setterfield, M. (2014). *Economic Growth and Development*. SSRN. WORLD SCIENTIFIC. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2429501>
- Sforzi, F., Amin, A., & Amin, A. (2018). The Local Embeddedness of Ethnic Entrepreneurship - Over- and Under-Embeddedness in the Israeli Arab Economy, 41–62. <https://doi.org/10.4324/9781315193991-11>
- Shackle, G. (1970). Profit. The Theory of the Firm.
- Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship : the individual-opportunity nexus*. E. Elgar.
- Shane, S., & Foo, M.-D. (1999). New Firm Survival: Institutional Explanations for New Franchisor Mortality. *Management Science*, 45(2), 142–159. <https://doi.org/10.1287/mnsc.45.2.142>
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of Entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Freview*, 25(1), 217–226. <https://doi.org/10.5465/AMR.2000.2791611>
- Sheets, N. (1996). Capital flight from the countries in transition: Some empirical evidence. *The Journal of Policy Reform*, 1(3), 259–277. <https://doi.org/10.1080/13841289608523364>
- Simon, H. A. (1985). What We Know About the Creative Process. *Frontiers in Creative and Innovative Management*, 3–20.
- Simpeh, K. N. (2011). Entrepreneurship theories and Empirical research : A Summary Review of the Literature. *European Journal Of Business and Management*, 3(6), 1–9.
- Sobel, R. S. (2008). Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 641–655. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2008.01.004>
- Sober, E. (1981). The principle of parsimony. *British Journal for the Philosophy of Science*, 32(2), 145–156. <https://doi.org/10.1093/bjps/32.2.145>
- Sombart, W. (1911). *The Jews and Modern Capitalism*, (First Published 1911) Translated by. M. Epstein.
- Spencer, J. W., & Gómez, C. (2004). The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study. *Journal of Business Research*, 57(10), 1098–1107. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(03\)00040-7](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(03)00040-7)
- SPI -Social Progress Imperative Foundation-.(2014). <https://www.socialprogress.org/>
- Stam, E. (2010). Entrepreneurship, evolution and geography. In *The Handbook of Evolutionary Economic Geography* (pp. 139–161).
- Stanojević, A., & Benčina, J. (2018). The Construction of an Integrated and Transparent Index of Wellbeing. *Social Indicators Research*, 1–21. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-2016-y>
- Stel, A. van, Carree, M., & Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic

- growth. *Small Business Economics*, 24(3), 311–321. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1996-6>
- Stenholm, P., Acs, Z. J., & Wuebker, R. (2013). Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 176–193. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.11.002>
- Stephan, U., & Pathak, S. (2016). Beyond cultural values? Cultural leadership ideals and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(5), 505–523. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2016.07.003>
- Stephan, U., & Uhlaner, L. M. (2010). Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 41(8), 1347–1364. <https://doi.org/10.1057/jibs.2010.14>
- Stephan, U., Uhlaner, L. M., & Stride, C. (2015). Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations. *Journal of International Business Studies*, 46(3), 308–331. <https://doi.org/10.1057/jibs.2014.38>
- Stephen, F., Urbano, D., & van Hemmen, S. (2009). The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations. *Small Business Economics*, 32(3), 259–276. <https://doi.org/10.1007/s11187-007-9096-4>
- Stern, S., Wares, A., & Epner, T. (2017). Índice de Progreso Social 2017: Informe metodológico. <http://www.socialprogressimperative.org/>
- Stewart, F. (2005). Groups and Capabilities. *Journal of Human Development*, 6(2), 185–204. <https://doi.org/10.1080/14649880500120517>
- Stewart, F., & Deneulin, S. (2002). Amartya Sen's Contribution to Development Thinking*. *Studies in Comparative International Development*, 37(2), 61. <https://doi.org/10.1080/13600810120088831>
- Stiglitz, J. E., Sen, A., & Fitoussi, J.-P. (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1714428>
- Stiles, C., & Galbraith, C. (2003). Ethnic entrepreneurship: Structure and process. [https://doi.org/10.1016/S1074-7877\(03\)04016-9](https://doi.org/10.1016/S1074-7877(03)04016-9)
- Storey, D. ., & Tether, B. . (1998). Public policy measures to support new technology-based firms in the European Union. *Research Policy*, 26(9), 1037–1057. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(97\)00058-9](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(97)00058-9)
- Sugden, R., & Sen, A. (2006). Commodities and Capabilities. *The Economic Journal*, 96(383), 820. <https://doi.org/10.2307/2232999>
- Szabo, Z. K., & Herman, E. (2013). Innovative Entrepreneurship for Economic Development in EU. *Procedia Economics and Finance*, 3, 268–275. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(12\)00151-7](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(12)00151-7)
- Tang, M., & Hussler, C. (2011). Betting on indigenous innovation or relying on FDI: The Chinese strategy for catching-up. *Technology in Society*, 33(1–2), 23–35. <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2011.03.001>
- Thapa, D., & Saebø, Ø. (2014). Exploring the Link between ICT and Development in the Context of Developing Countries: A Literature Review. *The Electronic Journal of Information Systems in Developing Countries*, 64(1), 1–15. <https://doi.org/10.1002/j.1681-4835.2014.tb00454.x>
- Thirlwall, A. P. (2007). Keynes and economic development. *Economia Aplicada*, 11(3), 447–457. <https://doi.org/10.1590/S1413-80502007000300007>
- Thornton, P. H. (1999). THE SOCIOLOGY OF ENTREPRENEURSHIP. *Annual Review of Sociology*, 25(1), 19–46. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.25.1.19>
- Thornton, P. H., Ribeiro-Soriano, D., & Urbano, D. (2011). Socio-cultural factors and entrepreneurial activity. *International Small Business Journal*, 29(2), 105–118. <https://doi.org/10.1177/0266242610391930>
- Tobias, S., & Carlson, J. E. (1969). BRIEF REPORT: BARTLETT'S TEST OF SPHERICITY AND CHANCE FINDINGS IN FACTOR ANALYSIS. *Multivariate Behavioral Research*, 4(3), 375–377. https://doi.org/10.1207/s15327906mbr0403_8
- Todaro, M., & Smith, S. (2015). *Economic Development Twelfth Edition* (12th ed.). UK: Pearson.
- Toledano, N., & Urbano, D. (2008). *Promoting entrepreneurial mindsets at universities: a case study in the South of Spain*. *European J. International Management* (Vol. 2).
- Turgot, A.-R.-J. (1766). *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*. McMaster University Archive for the History of Economic Thought.
- Tuttle, C. A. (1927). The Function of the Entrepreneur. *American Economic Review*, 17(1), p13, 13p. <https://doi.org/10.2307/1813681>
- Uhlaner, L., & Thurik, R. (2007). Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 161–185. <https://doi.org/10.1007/s00191-006-0046-0>
- Urbano, D., & Alvarez, C. (2014). Institutional dimensions and entrepreneurial activity: An international study. *Small Business Economics*, 42(4), 703–716. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9523-7>
- Urbano, D., Aparicio, S., & Audretsch, D. B. (2018). Twenty-five years of research on institutions ,

- entrepreneurship , and economic growth : what has been learned ? *Small Business Economics*, 1–29. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0038-0>
- Urbano, D., Aparicio, S., & Querol, V. (2016). Social progress orientation and innovative entrepreneurship: an international analysis. *JOURNAL OF EVOLUTIONARY ECONOMICS*, 26(5), 1033–1066. <https://doi.org/10.1007/s00191-016-0485-1>
- Urbano, D., Toledano, N., & Ribeiro-Soriano, D. (2011). Socio-cultural factors and transnational entrepreneurship. *International Small Business Journal*, 29(2), 119–134. <https://doi.org/10.1177/0266242610391934>
- Urbano, D., Toledano, N., & Ribeiro, D. (2010). Support policy for the tourism business: a comparative case study in Spain. *The Service Industries Journal*, 30(1), 119–131. <https://doi.org/10.1080/02642060802252050>
- Utsch, A., Rauch, A., Rothfuß, R., & Frese, M. (1999). Who becomes a small scale entrepreneur in a post-socialist environment: On the differences between entrepreneurs and managers in east Germany. *Journal of Small Business Management*, 37(3), 31–42.
- Valdez, M. E., & Richardson, J. (2013). Institutional Determinants of Macro-Level Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(5), 1149–1175. <https://doi.org/10.1111/etap.12000>
- Vallmitjana, N. (2014). *La Actividad Emprendedora De Los Graduados Iqs. Universitat Ramon Llull. Universitat Ramon Llull.*
- van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273–295. <https://doi.org/10.1007/s40821-016-0065-1>
- van Hemmen, S., Alvarez, C., Peris-Ortiz, M., & Urbano, D. (2015). Leadership Styles and Innovative Entrepreneurship: An International Study. *Cybernetics and Systems*, 46(3–4), 271–286. <https://doi.org/10.1080/01969722.2015.1012896>
- Van Hemmen, S., Alvarez, C., Peris-Ortiz, M., & Urbano, D. (2015). Leadership styles and innovative entrepreneurship: An international study. *Cybernetics and Systems*, 46(3–4), 271–286. <https://doi.org/10.1080/01969722.2015.1012896>
- van Stel, A. (2005). COMPENDIA: Harmonizing Business Ownership Data Across Countries and Over Time. *The International Entrepreneurship and Management Journal*, 1(1), 105–123. <https://doi.org/10.1007/s11365-005-6678-y>
- van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R. (2007). The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2–3), 171–186. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-9014-1>
- Veciana, J. M., & Urbano, D. The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction, 4 *International Entrepreneurship and Management Journal* § (2008). Springer US. <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0081-4>
- Veciana Vergés, J. (1999). Creación de empresas como programa de investigación científica. *Revista Europea de Dirección y Economía de La Empresa*, 8(3), 11–36.
- Venkataraman, S. (1997). The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective. In *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth* (pp. 119–138). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1444184>
- Verduijn, K., Dey, P., Tedmanson, D., & Essers, C. (2014). Emancipation and/or oppression? Conceptualizing dimensions of criticality in entrepreneurship studies. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 20(2), 98–107. <https://doi.org/10.1108/IJEER-02-2014-0031>
- Von Mises, L. (1966). Human Action. Ludwig von Mises Institute
- Waldinger, R. (1993). The ethnic enclave debate revisited. *International Journal of Urban and Regional Research*, 17(3), 444–452. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1993.tb00232.x>
- Walsham, G. (2017). ICT4D research: reflections on history and future agenda. *Information Technology for Development*, 23(1), 18–41. <https://doi.org/10.1080/02681102.2016.1246406>
- Weber, M. (1930). *The protestant ethic and the spirit of capitalism. The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism.* [Merchant Books]. <https://doi.org/10.4324/9780203995808>
- Weiskopf, R., & Steyaert, C. (2009). Metamorphoses in entrepreneurship studies: Towards an affirmative politics of entrepreneuring. In *The Politics and Aesthetics of Entrepreneurship: A Fourth Movements in Entrepreneurship Book* (pp. 183–201).
- Welter, F., Baker, T., Audretsch, D. B., & Gartner, W. B. (2017, May). Everyday Entrepreneurship—A Call for Entrepreneurship Research to Embrace Entrepreneurial Diversity. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. <https://doi.org/10.1111/etap.12258>
- Welter, F., & Smallbone, D. (2008). Women's entrepreneurship from an institutional perspective: the case of Uzbekistan. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(4), 505–520.

- <https://doi.org/10.1007/s11365-008-0087-y>
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27–56. <https://doi.org/10.1023/A:1008063200484>
- Wennekers, S., Van Stel, A., Carree, M., & Thurik, R. (2010). The Relationship between Entrepreneurship and Economic Development: Is It U-Shaped? *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 6(3), 167–237. <https://doi.org/10.1561/03000000028>
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. D. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small Business Economics*, 24(3), 293–309. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-1994-8>
- White, B. A., & Dumay, J. (2017). Business angels: a research review and new agenda. *Venture Capital*, 19(3), 183–216. <https://doi.org/10.1080/13691066.2017.1290889>
- Williams, C. C., & Kadir, A. (2018). Explaining Cross-National Variations In The Prevalence Of Informal Sector Entrepreneurship: Lessons From A Survey Of 142 Countries. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(01), 1850005. <https://doi.org/10.1142/S108494671850005X>
- Williams, N., & Vorley, T. (2015). Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. *International Small Business Journal*, 33(8), 840–861. <https://doi.org/10.1177/0266242614534280>
- Wilson, K. L., & Portes, A. (1980). Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami. *American Journal of Sociology*, 86(2), 295–319. <https://doi.org/10.1086/227240>
- Wilson, N., & Martin, L. (2015). Entrepreneurial opportunities for all?: Entrepreneurial capability and the capabilities approach. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 16(3), 159–169. <https://doi.org/10.5367/ijei.2015.0189>
- Wintrobe, R. (1998). Privatization, the market for corporate control, and capital flight from Russia.
- Wirth, L., & Parsons, T. (1939). The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers. *American Sociological Review*, 4(3), 399. <https://doi.org/10.2307/2084931>
- Wong, E. F. (1985). Asian American Middleman Minority Theory: The Framework of an American Myth. *Journal of Ethnic Studies*, 13(1), 51–88.
- Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. The MIT Press. Cambridge: The MIT Press. <https://doi.org/10.1515/humr.2003.021>
- Wooldridge, J. M. (2009). *la econometría Introducción a Un enfoque moderno* (4th ed.). South-Western Cengage Learning.
- World Bank. (2013). World development indicators. *Choice Reviews Online*, 35(03), 35-1297-35–1297. <https://doi.org/10.5860/choice.35-1297>
- World Economic Forum. (2015). *The global information technology report 2015* (Vol. 8). http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR2015.pdf
- World Economic Forum. (2016). *The Global Information Technology Report 2016*. World Economic Forum.
- Yay, T., Yay, G. G., & Aksoy, T. (2018). Impact of institutions on entrepreneurship: a panel data analysis. *Eurasian Economic Review*, 8(1), 131–160. <https://doi.org/10.1007/s40822-017-0082-0>
- Yeganegi, S., Laplume, A. O., Dass, P., & Huynh, C.-L. (2016). Where do spinouts come from? The role of technology relatedness and institutional context. *Research Policy*, 45(5), 1103–1112. <https://doi.org/10.1016/J.RESPOL.2016.02.004>
- Young, F. (1971). Macro-sociological interpretation of entrepreneurship” in Peter Kilby (ed.), *Entrepreneurship and Economic Development*.
- Young, S. L., Welter, C., & Conger, M. (2018). Stability vs. flexibility: The effect of regulatory institutions on opportunity type. *Journal of International Business Studies*, 49(4), 407–441. <https://doi.org/10.1057/s41267-017-0095-7>
- Zahra, S. A. (2007). Contextualizing theory building in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 22(3), 443–452. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2006.04.007>
- Zhang, Y. (2015). The contingent value of social resources: Entrepreneurs’ use of debt-financing sources in Western China. *Journal of Business Venturing*, 30(3), 390–406. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSVENT.2014.02.003>
- Zheng, Y., Hatakka, M., Sahay, S., & Andersson, A. (2018, January 2). Conceptualizing development in information and communication technology for development (ICT4D). *Information Technology for Development*, 24(1), 1–14. <https://doi.org/10.1080/02681102.2017.1396020>
- Zutshi, R. K. (2009). Entrepreneurship Theory Revisited: A Framework For Design Of Entrepreneurial Strategies. *Mycological Research*, 44.

ANEXOS

Anexo 1. Estudios revisados relacionados con las instituciones y el emprendimiento

Tabla A. 1. Estudios que relacionan el pilar institucional regulativo con el espíritu empresarial

No	Autor	año	Título
1	Aidis R, Estrin S, Mickiewicz T	2012	Size matters: entrepreneurial entry and government
2	Aidis, R, Estrin S, Mickiewicz T	2008	Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective
3	Aparicio S, Urbano D, Audretsch D	2016	Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence
4	Awaworyi Churchill S	2016	Fractionalization, entrepreneurship, and the institutional environment for entrepreneurship
5	Baughn C, Chua B, Neupert K	2006	The Normative Context for Women's Participation in Entrepreneurship: A Multicountry Study
6	Belitski M, Chowdhury F, Desai S	2016	Taxes, corruption, and entry
7	Bruno R, Bychkova M, Estrin S	2013	Institutional Determinants of New Firm Entry in Russia: A Cross-Regional Analysis
8	Busenitz L, Gómez C, Spencer J	2000	Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena
9	Calcagno P, Sobel R	2014	Regulatory costs on entrepreneurship and establishment employment size
10	Carbonara E Santarelli E Tran H	2016	De jure determinants of new firm formation: how the pillars of constitutions influence entrepreneurship
11	Chowdhury F, Audretsch D, Belitski M	2015	Does corruption matter for international entrepreneurship?
12	Chowdhury F, Audretsch D, Belitski M	2018	Institutions and Entrepreneurship Quality
13	Chowdhury F, Terjesen S, Audretsch D	2015	Varieties of entrepreneurship: institutional drivers across entrepreneurial activity and country
14	Da Rin M, Di Giacomo M, Sembenelli A	2011	Entrepreneurship, firm entry, and the taxation of corporate income: Evidence from Europe
15	Davidsson P, Hunter E, Klofsten M	2006	Institutional Forces: ¿The Invisible Hand that Shapes Venture Ideas?
16	Davis L, Williamson C	2016	Culture and the regulation of entry
17	Dutta N, Sobel R	2016	Does corruption ever help entrepreneurship?
18	Economidou C, Grilli L, Henrekson M, Sanders M	2018	Financial and Institutional Reforms for an Entrepreneurial Society
19	Eesley C	2016	Institutional Barriers to Growth: Entrepreneurship, Human Capital and Institutional Change
20	Estrin S, Mickiewicz T	2011	Institutions and female entrepreneurship
21	Estrin S, Mickiewicz T	2012	Shadow Economy and Entrepreneurial Entry
22	Estrin S, Mickiewicz T, Stephan U	2013	Entrepreneurship, Social Capital, and Institutions: Social and Commercial Entrepreneurship Across Nations

No	Autor	año	Título
23	García-Posada M, Mora-Sanguinetti J	2015	Entrepreneurship and enforcement institutions: disaggregated evidence for Spain
24	Giménez D, Calabrò A	2017	The salient role of institutions in Women's entrepreneurship: a critical review and agenda for future research
25	Gohmann S	2012	Institutions, Latent Entrepreneurship, and Self-Employment: An International Comparison
26	Goltz S, Buche M, Pathak S	2015	Political Empowerment, Rule of Law, and Women's Entry into Entrepreneurship
27	Hechavarría D	2016	The impact of culture on national prevalence rates of social and commercial entrepreneurship
28	Hechavarría D, Reynolds P	2009	Cultural norms & business start-ups: the impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs
29	Kanniainen V, Vesala T	2005	Entrepreneurship and labor market institutions
30	Kibler E, Kautonen T	2016	The moral legitimacy of entrepreneurs: An analysis of early-stage entrepreneurship across 26 countries
31	Kirby D, Guerrero M, Urbano D	2011	Making Universities More Entrepreneurial: Development of a Model
32	Klapper L, Laeven L, Rajan R	2006	Entry regulation as a barrier to entrepreneurship
33	Krasniqi B, Desai S	2016	Institutional drivers of high-growth firms: country-level evidence from 26 transition economies
34	Kuckertz A, Berger E, Mpega A	2016	The more the merrier? Economic freedom and entrepreneurial activity
35	Lechner M, Pfeiffer F	1993	Planning for self-employment at the beginning of a market economy: Evidence from individual data of East German workers
36	Levie J, Autio E	2008	A theoretical grounding and test of the GEM model
37	Lim D, Oh C, De Clercq D	2016	Engagement in entrepreneurship in emerging economies: Interactive effects of individual-level factors and institutional conditions
38	Lucas D	2018	Evidence-based policy as public entrepreneurship
39	Mair J, Marti	2009	Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh
40	Malchow-Møller N, Markusen J, Skaksen J	2010	Labor market institutions, learning and self-employment
41	Manolova T, Eunn R, Gyoshev B	2008	Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe
42	Nyström K	2008	The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data
43	Pathak S, Xavier-Oliveira E, Laplume A	2013	Influence of intellectual property, foreign investment, and technological adoption on technology entrepreneurship
44	Peng M, Yamakawa Y, Lee S	2010	Bankruptcy Laws and Entrepreneur-Friendliness
45	Román C, Congregado E, Millán J	2009	Dependent self-employment as a way to evade employment protection legislation
46	Shane S, Foo M	1999	New Firm Survival: Institutional Explanations for New Franchisor Mortality
47	Spencer J, Gómez C	2004	The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study
48	Stenholm P, Acs Z, Wuebker R	2013	Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity

No	Autor	año	Título
49	Stephan U, Uhlaner L, Stride C	2015	Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations
50	Stephen F, Urbano D, van Hemmen S	2009	The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations
51	Storey D, Tether B	1998	Public policy measures to support new technology-based firms in the European Union
52	Toledano N, Urbano D	2008	Promoting entrepreneurial mindsets at universities: a case study in the South of Spain
53	Urbano D, Álvarez C	2014	Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study
54	Urbano D, Toledano N, Ribeiro D	2009	Support policy for the tourism business: a comparative case study in Spain
55	Valdez M, Richardson J	2013	Institutional Determinants of Macro-Level Entrepreneurship
56	van Stel A, Storey D, Thurik A	2007	The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship
57	Watson J, Everett J	1996	¿Do small businesses have high failure Rates?
58	Welter F, Smallbone D	2008	Women's entrepreneurship from an institutional perspective: the case of Uzbekistan
59	Yeganegi S, Laplume A, Dass P Huynh C	2016	Where do spinouts come from? The role of technology relatedness and institutional context

Fuente: Elaboración propia

Tabla A. 2. Estudios que relacionan el pilar institucional normativo con el espíritu empresarial

No	Autor	año	Título
1	Aidis R, Estrin S, Mickiewicz T	2012	Size matters: entrepreneurial entry and government
2	Aidis R, Estrin S, Mickiewicz T	2008	Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective
3	Aldrich H, Fiol C	1994	Fools Rush in? The Institutional Context of Industry Creation
4	Anokhin S, Schulze W	2009	Entrepreneurship, innovation, and corruption
5	Aparicio S, Urbano D, Audretsch D	2016	Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence
6	Audretsch D, Bönte W, Tamvada J	2013	Religion, social class, and entrepreneurial choice
7	Autio E, Fu K	2015	Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship
8	Awaworyi Churchill S	2016	Fractionalization, entrepreneurship, and the institutional environment for entrepreneurship
9	Bauke B, Semrau T, Han Z	2015	Relational trust and new ventures' performance: the moderating impact of national-level institutional weakness
10	Belitski M, Chowdhury F, Desai S	2016	Taxes, corruption, and entry
11	Ben Letaifa S, Goglio-Primard K	2016	How does institutional context shape entrepreneurship conceptualizations?
12	Bjärsholm D	2018	Social Entrepreneurship in an-International Context
13	Bruton G, Ahlstrom D, Puky T	2009	Institutional differences and the development of entrepreneurial ventures: A comparison of the venture capital industries in Latin America and Asia
14	Busenitz L, Gómez C Spencer J	2000	Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena
15	Carbonara E, Santarelli E, Tran H	2016	De jure determinants of new firm formation: how the pillars of constitutions influence entrepreneurship
16	Chowdhury F, Audretsch D, Belitski M	2018	Institutions and Entrepreneurship Quality
17	Chowdhury F, Terjesen S, Audretsch D	2015	Varieties of entrepreneurship: institutional drivers across entrepreneurial activity and country
18	Collins J, McMullen J, Reutzler C	2016	Distributive justice, corruption, and entrepreneurial behavior
19	Czeglédi P	2017	Productivity, institutions, and market beliefs: three entrepreneurial interpretations
20	Da Rin M, Di Giacomo M, Sembenelli A	2011	Entrepreneurship, firm entry, and the taxation of corporate income: Evidence from Europe
21	Davis L, Williamson C	2016	Culture and the regulation of entry
22	De Clercq D, Dakhli M	2009	Personal strain and ethical standards of the self-employed
23	De Clercq D, Danis W, Dakhli M	2010	The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies
24	Dempster G, Isaacs J	2017	Entrepreneurship, corruption and economic freedom
25	Dutta N, Sobel R	2016	Does corruption ever help entrepreneurship?
26	Eshun J	2017	From political independence to economic emancipation: reseeded Africa with entrepreneurship and institutions to accelerate economic development

No	Autor	año	Título
27	Estrin S, Korosteleva J, Mickiewicz T	2013	Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?
28	Estrin S, Mickiewicz T	2012	Shadow Economy and Entrepreneurial Entry
29	Estrin S, Mickiewicz, T Stephan U	2013	Entrepreneurship, Social Capital, and Institutions: Social and Commercial Entrepreneurship Across Nations
30	Field E, Jayachandran S, Pande R	2010	¿Do Traditional Institutions Constrain Female Entrepreneurship? A Field Experiment on Business Training in India
31	Freire-Gibb L, Nielsen K	2014	Entrepreneurship Within Urban and Rural Areas: Creative People and Social Networks
32	Fuentelsaz L, González C, Maicas J	2018	Formal institutions and opportunity entrepreneurship. The contingent role of informal institutions
33	Ghura H, Li X, Harraf A	2017	Moderating relationship of institutions for opportunity entrepreneurship and economic development: Literature review and proposed conceptual framework
34	Giménez D, Calabrò A	2017	The salient role of institutions in Women's entrepreneurship: a critical review and agenda for future research
35	Guerrero M, Urbano D	2010	The development of an entrepreneurial university
36	Guerrero M, Urbano D, Cunningham J, Organ D	2014	Entrepreneurial universities in two European regions: a case study comparison
37	Hafer R, Jones G	2015	Are entrepreneurship and cognitive skills related? Some international evidence
38	Hayton J, George G, Zahra S	2002	National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research
39	Hechavarría D	2016	The impact of culture on national prevalence rates of social and commercial entrepreneurship
40	Hechavarría D, Reynolds P	2009	Cultural norms & business start-ups: the impact of national values on opportunity and necessity entrepreneurs
41	Hoogendoorn B, Rietveld C, van Stel A	2016	Belonging, believing, bonding, and behaving: the relationship between religion and business ownership at the country level
42	Hopp C, Stephan U	2012	The influence of sociocultural environments on the performance of nascent entrepreneurs: Community culture, motivation, self-efficacy and start-up success
43	Huggins R, Thompson P	2016	Socio-Spatial Culture and Entrepreneurship: Some Theoretical and Empirical Observations
44	Kanniainen V, Vesala T	2005	Entrepreneurship and labor market institutions
45	Karlson N	2018	Explaining Institutional Change
46	Kibler E, Kautonen T	2016	The moral legitimacy of entrepreneurs: An analysis of early-stage entrepreneurship across 26 countries
47	Kim B, Kang Y	2014	Social capital and entrepreneurial activity: A pseudo-panel approach
48	Kirby D, Guerrero M, Urbano D	2011	Making Universities More Entrepreneurial: Development of a Model
49	Krasniqi B, Desai S	2016	Institutional drivers of high-growth firms: country-level evidence from 26 transition economies
50	Krasniqi B, Mustafa M	2016	Small firm growth in a post-conflict environment: the role of human capital, institutional quality, and managerial capacities
51	Kuckertz A, Berger E, Mpeqa A	2016	The more the merrier? Economic freedom and entrepreneurial activity
52	Kumar G, Borbora S	2018	Institutional environment differences and their application for entrepreneurship development in India
53	Lechner M, Pfeiffer F	1993	Planning for self-employment at the beginning of a market economy: Evidence from individual data of East German workers

No	Autor	año	Título
54	Lerner M, Brush C, Hisrich R	1997	Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance
55	Levie J, Autio E	2008	A theoretical grounding and test of the GEM model
56	Lim D, Oh C, De Clercq D	2016	Engagement in entrepreneurship in emerging economies: Interactive effects of individual-level factors and institutional conditions
57	Liñán F, Urbano D, Guerrero M	2011	Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain
58	Maimone Ansaldo Patti D, Mudambi R, Navarra P, Baglieri D	2016	A tale of soil and seeds: the external environment and entrepreneurial entry
59	Mair J Marti	2009	Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh
60	Malchow-Møller N, Markusen J Skaksen J	2010	Labor market institutions, learning and self-employment
61	Manolova T, Eunn R, Gyoshev B	2008	Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe
62	Marques H	2017	Gender, entrepreneurship and development: which policies matter?
63	Mccaffrey M	2017	William Baumol's; Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive.
64	McGrath R, MacMillan I, Scheinberg S	1992	Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs
65	McGrath R, MacMillan I, Scheinberg S	1992	Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs
66	Meek W, Pacheco D, York J	2010	The impact of social norms on entrepreneurial action: Evidence from the environmental entrepreneurship context
67	Nicotra M, Romano M, Del Giudice M, Schillaci C	2018	The causal relation between entrepreneurial ecosystem and productive entrepreneurship: a measurement framework
68	Olcina G, Tur E, Escriche L	2018	Cultural transmission and persistence of entrepreneurship
69	Pathak S, Muralidharan E	2016	Informal Institutions and Their Comparative Influences on Social and Commercial Entrepreneurship: The Role of In-Group Collectivism and Interpersonal Trust
70	Pathak S, Xavier-Oliveira E, Laplume A	2013	Influence of intellectual property, foreign investment, and technological adoption on technology entrepreneurship
71	Pittaki Z	2018	Extending William Baumol's theory on entrepreneurship and institutions: lessons from post-Second World War Greece
72	Rana M, Allen M	2018	Business Systems Perspective on Entrepreneurship
73	Samadi A	2018	Institutions and Entrepreneurship in MENA Countries
74	Sforzi F, Amin A, Amin A	2018	The Local Embeddedness of Ethnic Entrepreneurship - Over- and Under-Embeddedness in the Israeli Arab Economy
75	Sobel R	2008	Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship
76	Stenholm P, Acs Z, Wuebker R	2013	Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity
77	Stephan U, Pathak S	2016	Beyond cultural values? Cultural leadership ideals and entrepreneurship
78	Stephan U, Uhlaner L	2010	Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship

No	Autor	año	Título
79	Stephan U, Uhlaner L, Stride C	2015	Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations
80	Stephen F, Urbano D, van Hemmen S	2009	The responsiveness of entrepreneurs to working time regulations
81	Thornton P, Ribeiro-Soriano D, Urbano D	2011	Sociocultural factors and entrepreneurial activity
82	Uhlaner L, Thurik R	2007	Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations
83	Urbano D, Álvarez C	2014	Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study
84	Urbano D, Toledano N, Ribeiro-Soriano D	2011	Sociocultural factors and transnational entrepreneurship
85	Valdez M, Richardson J	2013	Institutional Determinants of Macro-Level Entrepreneurship
86	van Hemmen, S Álvarez C, Peris-Ortiz M, Urbano D	2015	Leadership Styles and Innovative Entrepreneurship: An International Study
87	Welter F, Smallbone D	2008	Women's entrepreneurship from an institutional perspective: the case of Uzbekistan
88	Williams C, Kedir A	2018	Explaining Cross-National Variations in the prevalence of Informal Sector Entrepreneurship: Lessons From a survey of 142 countries
89	Yay T, Yay G, Aksoy T	2018	Impact of institutions on entrepreneurship: a panel data analysis
90	Young S, Welter C, Conger M	2018	Stability vs. flexibility: The effect of regulatory institutions on opportunity type
91	Zhang Y	2015	The contingent value of social resources: Entrepreneurs' use of debt-financing sources in Western China

Fuente: Elaboración propia

Tabla A. 3. Estudios que relacionan el pilar institucional Cognitivo con el espíritu empresarial

No	Autor	año	Título
1	Acs Z, Estrin S, Mickiewicz T Szerb L	2017	Entrepreneurship, Institutions and Productivity Growth: A Puzzle
2	Aidis R, Estrin S, Mickiewicz T	2008	Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective
3	Aldrich H, Fiol C	1994	Fools Rush in? The Institutional Context of Industry Creation
4	Aparicio S, Urbano D, Audretsch D	2016	Institutional factors, opportunity entrepreneurship and economic growth: Panel data evidence
5	Awaworyi Churchill S	2016	Fractionalization, entrepreneurship, and the institutional environment for entrepreneurship
6	Busenitz L, Gómez C, Spencer J	2000	Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena
7	Davis L, Williamson C	2016	Culture and the regulation of entry
8	De Clercq D, Dakhli M	2009	Personal strain and ethical standards of the self-employed
9	De Clercq D, Danis W, Dakhli M	2010	The moderating effect of institutional context on the relationship between associational activity and new business activity in emerging economies
10	Estrin S, Mickiewicz T	2012	Shadow Economy and Entrepreneurial Entry
11	FLIGSTEIN N	1997	Social Skill and Institutional Theory
12	Giménez D, Calabrò A	2017	The salient role of institutions in Women's entrepreneurship: a critical review and agenda for future research
13	Gohmann S	2012	Institutions, Latent Entrepreneurship, and Self-Employment: An International Comparison
14	Goltz S, Buche M, Pathak S	2015	Political Empowerment, Rule of Law, and Women's Entry into Entrepreneurship
15	Hafer R, Jones G	2015	Are entrepreneurship and cognitive skills related? Some international evidence
16	Hayton J, George G, Zahra S	2002	National Culture and Entrepreneurship: A Review of Behavioral Research
17	Hopp C, Stephan U	2012	The influence of socio-cultural environments on the performance of nascent entrepreneurs: Community culture, motivation, self-efficacy and start-up success
18	Huggins R, Thompson P	2016	Socio-Spatial Culture and Entrepreneurship: Some Theoretical and Empirical Observations
19	Kibler E, Kautonen T	2016	The moral legitimacy of entrepreneurs: An analysis of early-stage entrepreneurship across 26 countries
20	Kim B, Kang Y	2014	Social capital and entrepreneurial activity: A pseudo-panel approach
21	Kirby D, Guerrero M, Urbano D	2011	Making Universities More Entrepreneurial: Development of a Model
22	Lerner M, Brush C, Hisrich R	1997	Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance
23	Lim D, Oh C, De Clercq D	2016	Engagement in entrepreneurship in emerging economies: Interactive effects of individual-level factors and institutional conditions
24	Liñán F, Urbano D, Guerrero M	2011	Regional variations in entrepreneurial cognitions: Start-up intentions of university students in Spain
25	Maimone Ansaldo Patti D, Mudambi R, Navarra P, Baglieri D	2016	A tale of soil and seeds: the external environment and entrepreneurial entry

No	Autor	año	Título
26	Mair J Marti	2009	Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh
27	Malchow-Møller N, Markusen J Skaksen J	2010	Labor market institutions, learning and self-employment
28	Manolova T, Eunní R, Gyoshev B	2008	Institutional Environments for Entrepreneurship: Evidence from Emerging Economies in Eastern Europe
29	McGrath R, MacMillan I, Scheinberg S	1992	Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs
30	Pathak S, Muralidharan E	2016	Informal Institutions and Their Comparative Influences on Social and Commercial Entrepreneurship: The Role of In-Group Collectivism and Interpersonal Trust
31	Spencer J, Gómez C	2004	The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multicountry study
32	Stenholm P, Acs Z, Wuebker R	2013	Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity
33	Stephan U, Pathak S	2016	Beyond cultural values? Cultural leadership ideals and entrepreneurship
34	Stephan U, Uhlaner L	2010	Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship
35	Urbano D, Álvarez C	2014	Institutional dimensions and entrepreneurial activity: an international study
36	Valdez M, Richardson J	2013	Institutional Determinants of Macro-Level Entrepreneurship
37	van Hemmen S, Álvarez C, Peris-Ortiz M, Urbano D	2015	Leadership Styles and Innovative Entrepreneurship: An International Study
38	Yeganegi S, Laplume A, Dass P, Huynh C	2016	Where do spinouts come from? The role of technology relatedness and institutional context

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2. Estructura del Índice de Progreso Social (IPS)

Dimensiones	Componentes	Indicadores
Necesidades humanas básicas	Nutrición y atención médica básica	Desnutrición, Profundidad del déficit alimentario, Tasa de mortalidad materna, Tasa de mortalidad infantil y Muertes por enfermedades infecciosas
	Agua y saneamiento	Acceso al agua entubada, acceso rural a fuentes de agua mejoradas y acceso a instalaciones de saneamiento mejoradas
	Refugio	Disponibilidad de viviendas asequibles, acceso a la electricidad, calidad del suministro eléctrico y muertes atribuibles a la contaminación del aire de los hogares
	Seguridad personal	Tasa de homicidios, nivel de crimen violento, criminalidad percibida, y terror político
Fundamentos del Bienestar	Acceso a conocimientos básicos	Tasa de alfabetización de adultos, matriculación en la escuela primaria, matriculación en la escuela secundaria y paridad de género en la matriculación secundaria
	Salud y bienestar	Esperanza de vida de más de 60 años, Muertes prematuras por tasa de suicidio y por enfermedad no transmisible
	Acceso a la información y las comunicaciones	Suscripciones a teléfonos móviles, usuarios de Internet e índice de libertad de prensa
	Calidad ambiental	Tratamiento de aguas residuales, muertes atribuibles a la contaminación atmosférica al aire libre, biodiversidad y hábitat y emisiones de gases de efecto invernadero
Oportunidad	Derechos personales	Derechos políticos, libertad de expresión, libertad de reunión y derechos de propiedad privada
	Libertad personal y elección	Libertad sobre las opciones de vida, Libertad de religión, Matrimonio temprano, Demanda satisfecha de anticoncepción y corrupción
	Tolerancia e inclusión	Tolerancia a los inmigrantes, Tolerancia a los homosexuales, Discriminación y violencia contra las minorías, Tolerancia religiosa y red de seguridad comunitaria
	Acceso a la educación avanzada	Años de escolarización terciaria, Años promedio de escolaridad de las mujeres, Desigualdad en el logro de la educación, universidades clasificadas a nivel mundial y Porcentaje de estudiantes terciarios matriculados en universidades clasificadas a nivel mundial

Fuente: Elaboración propia

Anexo 3. Mediciones del emprendimiento diferentes al GEM

Datos de Emprendimiento Comparativo para Análisis Internacional (Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis -COMPENDIA)

EIM Business and Policy Research, generó información armonizada sobre emprendimiento para 23 países pertenecientes a la OCDE, que comprende el periodo 1972-2002. A este proyecto se le denominó: Datos de Emprendimiento Comparativo para Análisis Internacional (Comparative Entrepreneurship Data for International Analysis - COMPENDIA), que contiene información semestral del número de propietarios de empresas no agrícolas y del tamaño de la fuerza laboral. COMPENDIA, fue construido a partir de estadísticas de la OCDE. En este proyecto, la propiedad empresarial es igual al cociente que resulta de dividir el número total de propietarios de negocios por el tamaño de la fuerza laboral (van Stel, 2005).

COMPENDIA contabiliza el trabajo por cuenta propia o propietario, a través del número total de trabajadores (excluyendo el sector agrícola, la caza, la silvicultura y la pesca) que realizan el trabajo por cuenta propia como su principal actividad laboral. En este proyecto usan como sinónimos los términos propietarios de empresas y autónomos.

Los datos procesados por COMPENDIA son útiles para realizar investigaciones cuantitativas sobre emprendimiento a nivel macro (Van Stel, 2005). Sin embargo, sostiene que también tiene algunas limitaciones, debido a que no hay información completa para todos los países, por ejemplo, sobre el número de trabajadores por cuenta propia no agrícolas, por cuanto usaron métodos de aproximación, sin mucho rigor estadístico.

El marco conceptual COMPENDIA es más económico que schumpeteriano, por cuanto concibe al espíritu empresarial en un sentido económico amplio, es decir, se

materializa con las personas que son propietarios de empresas o trabajan por cuenta propia). De igual forma, Marcotte (2013) sostiene que la principal ventaja de COMPENDIA es el alto nivel de comparabilidad de sus datos entre los países para los que existe información (OCDE).

Base de datos de Emprendimiento del Banco Mundial

La Base de datos de emprendimiento del Banco mundial, permite comparar datos entre países a partir de los registros de creación de nuevas empresas. Según la información publicada en la página Web del Banco Mundial⁹, esta base de datos fue creada con el objetivo de facilitar una mayor comprensión de la dinámica de las empresas privadas en todo el mundo.

El indicador principal de la base de datos de emprendimiento mide la densidad de entrada de nuevos negocios, que es el número de empresas recién registradas, en las cuales la responsabilidad de la propiedad se limita a su inversión, por año calendario y normalizada por el tamaño de la población. Este indicador, permite cuantificar el impacto de los cambios institucionales regulatorios, políticos y macroeconómicos en el registro de nuevas empresas, un componente vital de un sector privado dinámico.

La información publicada correspondiente al año 2017, presenta un nuevo enfoque para medir la actividad emprendedora con una dimensión de género. Sin embargo, el Banco Mundial recomienda tener en cuenta que, los datos reportados sólo proporcionan una instantánea de la demografía empresarial de una economía determinada y no pueden explicar, por sí mismos, los factores que afectan el ciclo de creación de empresas. Sin

⁹ <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/entrepreneurship/methodology>

embargo, cuando la Base de datos de emprendimiento se combina con otras fuentes de información, como el Informe Doing Business, las evaluaciones del clima de inversión y/o los Indicadores de emprendimiento de la OCDE, los investigadores y los encargados de formular políticas pueden comprender mejor la dinámica del proceso de creación de empresas.

La definición de emprendimiento utilizada por el Banco Mundial se limita al sector formal, debido a la dificultad que existe de cuantificar el número de empresas que se encuentran trabajando en el sector informal y, en especial, en las economías en desarrollo. La base de datos de emprendimiento facilita el análisis del crecimiento del sector privado formal y la identificación de factores que alientan a las empresas a iniciar operaciones o hacer la transición al sector formal. Los principales indicadores de esta base de datos son los siguientes:

- Empresas de responsabilidad limitada recién registradas: es el número de empresas recién registradas con responsabilidad limitada (o su equivalente), por año calendario. Es importante destacar que la responsabilidad limitada es un concepto por el cual la responsabilidad financiera de los miembros de la empresa se limita al valor de su inversión en la empresa. Es una entidad legal separada que tiene sus propios privilegios y responsabilidades. Este estudio recopila información sobre todas las corporaciones de responsabilidad limitada, independientemente de su tamaño.

Las asociaciones y empresas individuales no se consideran en el análisis debido a las diferencias con respecto a su definición y regulación en todo el mundo. Los datos sobre el número de empresas totales o cerradas no se

incluyen debido a la heterogeneidad en la forma en que se definen y miden estas entidades.

- Tasa de densidad de entrada de negocios: Mide el número de empresas recién registradas con responsabilidad limitada por cada 1,000 personas en edad laboral (de 15 a 64 años) por año calendario.

Una característica distintiva de la base de datos de emprendimiento del Banco Mundial es, que su nivel de medición es únicamente la empresa como una figura jurídica, en lugar de las personas que las crean (Marcotte, 2013). La facilidad de interpretación es una gran ventaja de esta base de datos. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados para minimizar las disparidades y hacer que los datos sean comparables entre países, existen limitaciones que impiden un análisis completamente sistemático del desarrollo empresarial (Klapper, Amit, & Guillen, 2010). Esto se debe a que la calidad de la información de registro varía según los países, los datos de registro oficial con los que se construyen los indicadores incluyen tanto las empresas incorporadas para actividades económicas como aquellas que están económicamente inactivas y las empresas incorporadas para fines fiscales y no comerciales.

Índice Global de Emprendimiento y Desarrollo (Global Entrepreneurship and Development Index -GEDI)

El GEDI fue creado por un grupo de expertos de las universidades de George Mason y de Pécs y el Imperial College de Londres. Actualmente, la presidencia del GEDI la ejerce Acs Zoltan, quien es un investigador ampliamente estudiado y reconocido por sus aportes significativos a la teoría del emprendimiento. La metodología del GEDI ha sido validada por rigurosas revisiones entre pares y es respaldada por la Comisión Europea.

El Índice Global de Emprendimiento es un índice anual que mide la salud de los ecosistemas de emprendimiento en 137 países. Luego, clasifica el desempeño de estos uno contra el otro, lo que proporciona una imagen de cómo se desempeña cada país en el contexto nacional e internacional.

La metodología GEDI, recopila datos sobre las actitudes empresariales, las habilidades y las aspiraciones de la población local y luego las compara con la infraestructura social y económica predominante, esto incluye aspectos como: la conectividad de banda ancha y los enlaces de transporte a mercados externos. Este proceso crea 14 pilares, en los que se distribuyen 31 indicadores, que conforman lo que denominan sus creadores: el ecosistema regional de emprendimiento (Ács, Szerb, Autio, & Lloyd, 2017).

De los 31 indicadores que conforman el GEDI, 17 son tomadas del GEM, los demás indicadores, que en su mayoría miden el contexto institucional, son tomados de bases de datos organizaciones internacionales como la UNESCO y la ONU. De acuerdo, con Marcortte (2013), este índice se ha usado poco en la investigación. En el marco del GEDI, el espíritu empresarial se define como el proceso de interacción dinámica, de tres elementos que son considerados a su vez subíndices, que son: las actitudes empresariales, actividad y aspiración empresariales, que varían según las etapas del desarrollo económico" (Ács et al., 2017). A continuación, se presenta la definición de los subíndices:

- Actitud emprendedora: se define como la "actitud general de la población de un país hacia el reconocimiento de oportunidades, conocer a los empresarios personalmente, otorgar un alto estatus a los emprendedores, aceptar el riesgo asociado con la creación de empresas y poseer las habilidades necesarias para iniciar con éxito negocios" Szerb 2009, 363). Las variables que componen

este subíndice son: (a) capacidad de percepción de oportunidad; (b) habilidades de inicio; (c) no temor al fracaso; (d) redes y (e) apoyo cultural.

- Actividad empresarial: es “la actividad de inicio en el sector de tecnología media o alta, iniciada por empresarios educados y lanzada por oportunidad en un entorno no muy competitivo” (Acs y Szerb 2009, 364), y se mide por las siguientes variables: (a) motivación basada en oportunidades para crear emprendimientos; (b) pertenecer a un sector intensivo en tecnología; (c) nivel de educación y (d) unicidad del producto o servicio.
- La aspiración empresarial: se define como el “esfuerzo del emprendedor en la etapa inicial para introducir nuevos productos o servicios, desarrollar nuevos procesos de producción, penetrar en los mercados extranjeros, aumentar sustancialmente el número de empleados de la empresa y financiar el negocio con capital de riesgo formal y / o informal” (Acs y Szerb 2009, 365). Los indicadores para este subíndice son: (a) novedad del producto y de la tecnología; (b) internacionalización; (c) ambición de alto crecimiento y (d) disponibilidad de financiación (capital de riesgo).

Los tres subíndices GEDI son más amplios que los que componen los otros índices de emprendimiento (Marcotte, 2013). Dado que cada uno de estos subíndices está compuesto por varias variables individuales e institucionales, son difíciles de interpretar en comparación con los indicadores únicos de creación de empresas, propiedad, innovación o crecimiento utilizados en otros índices.

Programa de Indicadores de Emprendimiento (Entrepreneurship Indicators Programme -EIP) de la Unión Europea y la OCDE

El Programa de Indicadores de Emprendimiento de la OCDE-Eurostat (EIP)¹⁰, desarrolla indicadores relevantes para las políticas e internacionalmente comparables, basados en un modelo analítico y una infraestructura de medición que permite recopilar datos comparables. Lanzado en 2006, el programa ha producido, inicialmente, herramientas metodológicas para estructurar el desarrollo y la recopilación de indicadores de emprendimiento. El enfoque y la definición adoptados por el programa se basan en el valor económico e innovador de la actividad empresarial, “La actividad empresarial es la acción humana emprendedora en la búsqueda de la generación de valor a través de la creación o expansión de la actividad económica. identificando y explotando nuevos productos, procesos o mercados” (OCDE-Eurostat 2009, 6).

Una de las contribuciones de IEP radica en la insistencia en la innovación, medida por el gasto empresarial del país en I + D como porcentaje del PIB, con el objeto de incentivar el emprendimiento de innovación bajo la perspectiva schumpeteriana y sobre la evidencia empírica encontrada en los Estados Unidos que indica que, la creación de conocimiento a través de inversiones en I + D aparece como un componente importante de la actividad empresarial en economías desarrolladas.

¹⁰¹⁰ <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/theentrepreneurshipindicatorsprogrammeeipbackgroundinformation.htm>

Anexo 4. Estructura del Índice de Preparación en Red (Networked Readiness Index -NRI)

Subindex	Pilar	Indicadores
Ambiente	Entorno político y regulatorio	Eficacia de los órganos de elaboración de leyes, leyes relativas a las TIC, independencia judicial, eficiencia del marco jurídico en la solución de controversias, eficiencia del marco jurídico en la impugnación de reglamentos, protección de la propiedad intelectual, tasa de piratería de Software, número procedimientos para hacer cumplir un contrato, tiempo requerido para hacer cumplir un contrato
	Entorno empresarial e innovación	Disponibilidad de las últimas tecnologías, disponibilidad de capital de riesgo, tasa impositiva total, tiempo necesario para iniciar un negocio, número de procedimientos necesarios para iniciar un negocio, intensidad de la competencia local, tasa de matriculación en la educación terciaria, calidad de la gestión escuelas, adquisición gubernamental de productos de tecnología avanzada
Preparación	Infraestructura	Producción de electricidad, tasa de cobertura de red móvil, ancho de banda internacional de Internet, servidores de Internet seguros
	Asequibilidad	Tarifas móviles prepagadas, tarifas de Internet de banda ancha fija, índice de competencia de los sectores de Internet y telefonía
	Habilidades	Calidad del sistema educativo, calidad de la educación en matemáticas y ciencias, tasa de matriculación en educación secundaria, tasa de alfabetización de adultos
Uso	Uso individual	Suscripciones a teléfonos móviles, porcentaje de personas que usan Internet, hogares con ordenador personal, hogares con acceso a Internet, suscripciones a Internet de banda ancha fija, suscripciones a Internet de banda ancha móvil, uso de redes sociales virtuales
	Uso empresarial	Absorción de tecnología a nivel de empresa, capacidad de innovación, solicitudes de patente, uso de TIC para transacciones entre empresas, uso de Internet entre empresas y consumidores, extensión de la formación del personal
	Uso del gobierno	Importancia de las TIC para la visión gubernamental, índice de servicios en línea del gobierno, éxito del gobierno en la promoción de las TIC
Impacto	Impactos económicos	Impacto de las TIC en los modelos de negocio, solicitudes de patentes PCT tic por millón de habitantes, Impacto de las TIC en los modelos organizativos, empleos intensivos en conocimientos, % de mano de obra
	Impactos sociales	Impacto de las TIC en el acceso a los servicios básicos, acceso a Internet en las escuelas, uso de las TIC y eficiencia gubernamental, índice de participación electrónica

Fuente: Elaboración propia

Anexo 5. Muestra países analizados Hipótesis 1 y 2, 3 y 4

	Sample 1	Sample 2	Sample 3	Sample 4
No.	Country	Country	Country	Country
1	Algeria	Angola	Algeria	Angola
2	Angola	Argentina	Angola	Argentina
3	Argentina	Australia	Argentina	Australia
4	Australia	Austria	Australia	Austria
5	Austria	Barbados	Austria	Barbados
6	Barbados	Belgium	Barbados	Belgium
7	Belgium	Bolivia	Belgium	Botswana
8	Bolivia	Botswana	Bosnia and Herzegovina	Brazil
9	Bosnia and Herzegovina	Brazil	Botswana	Burkina Faso
10	Botswana	Canada	Brazil	Cameroon
11	Brazil	Chile	Burkina Faso	Canada
12	Canada	China	Cameroon	Chile
13	Chile	Colombia	Canada	China
14	China	Costa Rica	Chile	Colombia
15	Colombia	Croatia	China	Croatia
16	Costa Rica	Denmark	Colombia	Denmark
17	Croatia	Ecuador	Croatia	Ecuador
18	Czech Republic	Egypt	Denmark	Egypt
19	Denmark	Estonia	Ecuador	El Salvador
20	Dominican Republic	Finland	Egypt	Estonia
21	Ecuador	France	El Salvador	Finland
22	Egypt	Germany	Estonia	France
23	Estonia	Greece	Finland	Germany
24	Finland	Guatemala	France	Greece
25	France	Hungary	Germany	Guatemala
26	Germany	India	Greece	Hungary
27	Ghana	Indonesia	Guatemala	India
28	Greece	Iran	Hungary	Indonesia
29	Guatemala	Ireland	India	Iran
30	Hungary	Israel	Indonesia	Ireland
31	Iceland	Italy	Iran	Israel
32	India	Japan	Ireland	Italy
33	Indonesia	Kazakhstan	Israel	Japan
34	Iran	Latvia	Italy	Kazakhstan
35	Ireland	Lithuania	Jamaica	Latvia
36	Israel	Luxembourg	Japan	Lebanon
37	Italy	Macedonia	Kazakhstan	Lithuania

	Sample 1	Sample 2	Sample 3	Sample 4
No.	Country	Country	Country	Country
38	Jamaica	Malaysia	Latvia	Luxembourg
39	Japan	Mexico	Lebanon	Macedonia
40	Kazakhstan	Netherlands	Lithuania	Malaysia
41	Latvia	Norway	Luxembourg	Mexico
42	Lithuania	Panama	Macedonia	Morocco
43	Luxembourg	Peru	Malaysia	Netherlands
44	Macedonia	Philippines	Mexico	Norway
45	Malaysia	Poland	Morocco	Panama
46	Mexico	Portugal	Netherlands	Peru
47	Netherlands	Romania	Nigeria	Philippines
48	New Zealand	Russia	Norway	Poland
49	Nigeria	Singapore	Panama	Portugal
50	Norway	Slovakia	Peru	Qatar
51	Pakistan	Slovenia	Philippines	Romania
52	Panama	South Africa	Poland	Russia
53	Peru	South Korea	Portugal	Singapore
54	Philippines	Spain	Qatar	Slovakia
55	Poland	Suriname	Romania	Slovenia
56	Portugal	Sweden	Russia	South Africa
57	Romania	Switzerland	Singapore	South Korea
58	Russia	Thailand	Slovakia	Spain
59	Singapore	Tunisia	Slovenia	Sweden
60	Slovakia	United Kingdom	South Africa	Switzerland
61	Slovenia	United States	South Korea	Thailand
62	South Africa	Uruguay	Spain	Turkey
63	South Korea		Sweden	United Arab Emirates
64	Spain		Switzerland	United Kingdom
65	Suriname		Thailand	United States
66	Sweden		Trinidad & Tobago	Uruguay
67	Switzerland		Turkey	
68	Thailand		Uganda	
69	Trinidad & Tobago		United Arab Emirates	
70	Tunisia		United Kingdom	
71	Turkey		United States	
72	Uganda		Uruguay	
73	United Arab Emirates			
74	United Kingdom			

	Sample 1	Sample 2	Sample 3	Sample 4
No.	Country	Country	Country	Country
75	United States			
76	Uruguay			
77	Venezuela			
78	Zambia			

Fuente: Elaboración propia

Anexo 6. Matrices de Correlación análisis de Componentes Principales (ACP)

Tabla A. 4. Matriz de correlaciones Muestra 1.

Variable	1	2	3	4	5	6
1. lnCC	1					
2.lnEG	0,90**	1				
3. lnEP	0,70**	0,67**	1			
4. lnCR	0,76**	0,78**	0,58**	1		
5. lnED	0,89**	0,91**	0,65**	0,86**	1	
6.lnVR	0,72**	0,62**	0,60**	0,68**	0,68**	1
7.lnIDHM	0,73**	0,74**	0,63**	0,51**	0,64**	0,56**

Nota. **p<0,01.

Fuente elaboración propia

Tabla A. 5. Matriz de correlaciones Muestra 2. (TEAIN)

Variable	1	2	3	4	5	6
1. lnCC	1					
2.lnEG	0,89**	1				
3. lnEP	0,72**	0,72**	1			
4. lnCR	0,72**	0,75**	0,62**	1		
5. lnED	0,90**	0,91**	0,71**	0,83**	1	
6.lnVR	0,67**	0,61**	0,63**	0,70**	0,69**	1
7.lnIDHM	0,72**	0,80**	0,64**	0,53**	0,71**	0,52**

Nota. **p<0,01.

Fuente elaboración propia.