

Los emprendedores con potencial de crecimiento y el desarrollo económico. Políticas públicas de apoyo a los emprendedores

Este artículo indaga si la actividad de los llamados empresarios ambiciosos es más determinante para el crecimiento económico de los países que la actividad emprendedora en general. Utilizamos datos del Global Entrepreneurship Monitor de una muestra de 36 países para comprobar hasta qué punto las ambiciones de alto crecimiento de los emprendedores afectan al crecimiento de PIB. Los resultados sugieren que un espíritu emprendedor ambicioso contribuye con más fuerza al crecimiento económico que la actividad emprendedora en general. Encontramos un efecto particularmente importante del espíritu emprendedor de alta expectativa en los países en transición. Estos resultados son pertinentes a la luz del debate en curso sobre la idoneidad de las políticas públicas orientadas a promover las empresas de rápido crecimiento.

Artikulu honek aztergai du ea anbizio handiko enpresarien ekintzak herrialdetako hazkunde ekonomikoan eragin handiagorik duen ala ez jarduerak ekintzailea orokorrak baino. Global Entrepreneurship Monitor delako datuak erabili ditugu, 36 herrialdetako lagin bati dagozkionak, hazkunde handia izateko enpresariak dauzkaten nahiek zenbateraino BPGren hazkundeari eragiten dioten nolabait egiaztatu ahal izateko. Emaitzen arabera anbizio handiko grina ekintzaile batek laguntza handiagoa ematen dio hazkunde ekonomikoari jarduera ekintzaile arruntek baino. Konturatu gara itxaropen handiko grina ekintzaileak trantsizioan dauden herrialdetan eragin garrantzitsua duela. Emaitza horiek aintzat hartzeko modukoak dira hazkunde lasterreko enpresak bultzatzera bideraturiko politika publikoak egokiak direlako eztabaida dagoela eta.

This paper investigates whether the presence of ambitious entrepreneurs is a more important determinant of national economic growth than entrepreneurial activity in general. We use data from the Global Entrepreneurship Monitor to test the extent to which high growth ambitions of entrepreneurs affect GDP growth for a sample of 36 countries. Our results suggest that ambitious entrepreneurship contributes more strongly to macro-economic growth than entrepreneurial activity in general. We find a particularly strong effect of high-expectation entrepreneurship for transition countries. These results are interpreted in light of the ongoing debate about public policies designed to stimulate high growth *start-ups*.

Erik Stam*

Universidad de Cambridge, Utrecht University y Max Planck Institute of Economics

Kashifa Suddle

EIM Business and Policy Research

S. Jolanda A. Hessels

EIM Business and Policy Research

André van Stel

EIM Business and Policy Research, Erasmus University Rotterdam y Max Planck Institute of Economics

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Los emprendedores ambiciosos y las empresas de rápido crecimiento
 3. Por una política pública dirigida específicamente a las empresas de rápido crecimiento
 4. La política pública en Estados Unidos y los Países Bajos dirigida a las empresas de rápido crecimiento
 5. Las bases de datos y el método de investigación utilizados
 6. Relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico de los países
 7. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: actividad emprendedora, emprendedores de alto crecimiento, ambiciones de crecimiento, empresas entrantes de alto crecimiento, *start-ups*.

N.º de clasificación JEL: L16, O11, O57

1. INTRODUCCIÓN

El espíritu emprendedor es considerado un mecanismo crucial de desarrollo económico (Schumpeter, 1934; Wennekens y Thurik, 1999; Baumol, 2002; van Stel *et al.*, 2005). El protagonismo de la iniciativa emprendedora en la economía actual, e incluso en la sociedad, es expresado en los discursos científicos y políticos con las expresiones «la economía emprendedora» (Audretsch y Thurik, 2000) y «la sociedad emprendedora» (Ministerie van Economische Zaken, 1999a; Von Bargen *et al.*,

2003). Entendemos por espíritu emprendedor una fuerte motivación subjetiva para crear empresas o establecerse autónomamente con voluntad de arraigar y crecer en el mercado y, por tanto, la capacidad para captar las oportunidades que ofrece el mercado, asumir riesgos e innovar continuamente. El espíritu emprendedor se ve a es-

* Agradecemos a Friederike Welter, un crítico anónimo y a los participantes de la 14ª Conferencia de Pequeñas Empresas de Alta Tecnología (HTSF) celebrada en los Países Bajos (Enschede, en mayo 11-13, 2006), por sus útiles comentarios y sugerencias.

cala macroeconómica como una fuerza conductora de cambio estructural y de creación de empleo.

A escala microeconómica el espíritu emprendedor es el motor que impulsa la creación, la forja y el posterior crecimiento de las nuevas empresas. Sin embargo, las pruebas sobre el efecto del espíritu emprendedor en general sobre el crecimiento económico (Audretsch y Fritsch, 2002; van Stel y Storey, 2004) distan mucho de ser claras y concluyentes. Se ha dicho que para promover el desarrollo económico, los políticos deberían centrarse en las empresas de rápido crecimiento, las llamadas «*high-growth-firms*» (HGF, en adelante), en lugar de hacerlo en las empresas nuevas en general, que normalmente son más pequeñas (Friar y Meyer, 2003). La investigación empírica parece confirmarlo: hay crecientes pruebas y cada vez más sólidas en relación al impacto de las empresas *start-up* de gran potencial¹ (Wong *et al.*, 2005) y de las HGF (Mason, 1985; Kemp *et al.*, 2000) sobre el crecimiento económico. La clave de la creación de empleo no son las nuevas empresas en sí mismas, sino un nú-

mero relativamente pequeño de las llamadas «gacelas», pequeñas nuevas empresas de crecimiento rápido que se llevan la mayor parte de los empleos (la «parte del león») de las nuevas empresas (Birch, 1979; Gallagher y Miller, 1991; Kirchoff, 1994; Storey, 1997; Schreyer, 2000; Buss, 2002). Además, estas HGF se caracterizan por elevar la productividad de trabajo al mismo tiempo que generan puestos de trabajo (Verhoeven *et al.*, 2002; Littunen y Tohmo, 2003). Por ello, la creación de empresas innovadoras es un vector fundamental de crecimiento económico debido a su capacidad para generar valor añadido, empleo de calidad y diversificación del tejido empresarial.

Cultivar estas HGF o «gacelas», se ha convertido en un objetivo fundamental y definitivo de la política del espíritu emprendedor (Pages *et al.*, 2003). Por consiguiente las HGF han devenido en una prioridad en los programas de desarrollo regional (Fischer y Reuber, 2003), nacional (Smallbone *et al.*, 2002), y de carácter supranacional (Comisión Europea, 2003b). En este artículo analizaremos si la presencia de empresarios ambiciosos, definida esta ambición en términos de crecimiento empresarial esperado, es un factor determinante del crecimiento económico más importante que la actividad emprendedora en general. No es tan sencillo llevar a cabo tan elevadas ambiciones empresariales como el concebirlas y manifestarlas.

El artículo se estructura de la siguiente manera. Comenzaremos con una revisión de la literatura sobre las empresas de alto crecimiento y empresarios con ambiciones de crecimiento. Después, hablaremos de la política pública dirigida a las HGF (Sección 3), y en particular, las desarrolladas en Estados Unidos y los Países Bajos (Sección 4). En la parte empírica presentaremos los

¹ *Start-up* es un concepto surgido en EE.UU. a finales del siglo pasado para denominar a las empresas jóvenes de Internet con fuerte potencial de crecimiento. Las *start-ups* son empresas innovadoras, relacionadas con la alta tecnología, formadas con dinero aportado por las sociedades de capital riesgo. El término *start-up* se utilizó al principio en los medios de comunicación norteamericana con el objeto de designar a pequeñas sociedades de alta tecnología nacidas en Silicon Valley para extenderse posteriormente por todo el mundo y calificar a las pequeñas empresas con una capacidad de desarrollo potencial. La razón de que Silicon Valley se convirtiera en vivero de *start-ups* se debió a una combinación de diversos factores: tecnológicos (revolución informática, Internet, etc.); económicos (tamaño del mercado interior, posición dominante en el mismo, globalización); culturales (espíritu emprendedor, individualismo, flexibilidad, éxito como valor supremo, ..); e institucionales (desregulación, liberalización). (N. del E.).

datos y el método utilizado (Sección 5). Los resultados empíricos sobre la correlación entre la existencia de empresarios ambiciosos y el crecimiento económico se mostrarán en la Sección 6. Finalmente la sección 7 presentará los resultados y las conclusiones finales.

2. LOS EMPRENDEDORES AMBICIOSOS Y LAS EMPRESAS DE RÁPIDO CRECIMIENTO

Se ha explicado que cuando se habla de espíritu emprendedor no estamos refiriéndonos al autoempleo o a la creación *per se* de nuevas empresas, dado que la mayoría de las personas implicadas en ello no tiene en absoluto ambición de crecer (Henrekson, 2005). La motivación de crecimiento es un factor necesario para el crecimiento real de las empresas, motivación que está determinada por factores subjetivos tales como la confianza en las propias aptitudes y capacidad para percibir necesidades y oportunidades de negocio para el crecimiento (Davidsson, 1989). Aun sin negar la importancia de algunas condiciones objetivas (estructura competitiva, dinamismo del mercado, recursos disponibles tales como capital humano, etc.) que afectan directamente a las posibilidades de crecimiento real, los factores subjetivos aludidos (como la percepción para las oportunidades y las capacidades subjetivas del empresario) tienen una importancia primordial para explicar el efecto de la voluntad y la motivación sobre el crecimiento económico.

Se han publicado varios estudios sobre los factores que determinan las intenciones de crecimiento de los nuevos empresarios (Davidsson, 1989; Wiklund, 2001; Welter, 2001). Todos ellos concluyen que las intenciones de fuerte crecimiento se asocian positivamente con el género (varón), la edad

(juventud), la experiencia emprendedora, y la experiencia adquirida como inversor informal (Welter, 2001; De Clercq *et al.*, 2003). Pero tal vez lo que resulte más interesante para el presente estudio sean las investigaciones sobre las consecuencias que las intenciones de los emprendedores puedan tener sobre el crecimiento. En general, las intenciones de crecimiento empresarial se encuentran positivamente relacionadas con su crecimiento (Bellu y Sherman, 1995; Kolvereid y Bullvåg, 1996; Miner *et al.*, 1994; Mok y van den Tillaart, 1990; Wiklund y Shepherd, 2003). Sin embargo, la relación estadística entre las intenciones de crecimiento y su realización tiende a ser bastante débil. Es altamente probable que esas intenciones se vean frenadas por la escasez de recursos de todo tipo y la limitada disponibilidad de oportunidades. En efecto, Wiklund y Shepherd (2003) mostraron que el efecto de una fuerte motivación de crecer sobre el crecimiento real logrado está coartado por el nivel de educación y la experiencia del empresario emprendedor así como por el dinamismo del entorno en el que la empresa se desenvuelve. La educación, la experiencia y el dinamismo ambiental amplían el efecto de la motivación de crecimiento empresarial sobre el crecimiento económico real. O, para expresarlo con más contundencia: para sacar adelante una nueva empresa, las intenciones de crecimiento, los recursos, y las oportunidades de negocio son condiciones absolutamente necesarias. En la práctica, sigue siendo muy difícil identificar anticipadamente una empresa HGF. Recientes investigaciones han encontrado algunas tendencias: en las fases cruciales de una empresa (las de arranque y consolidación), la iniciativa empresarial basada en la captación de la oportunidad, la disponibilidad de buena información sectorial y específica, y una orientación hacia grandes mercados

geográficos es lo que distingue a los empresarios de potenciales HGF de emprendedores de empresas de bajo crecimiento (Vivarelli, 2004; Stam y Schutjens, 2005; Smallbone *et al.*, 2002).

Estas ideas sobre el papel jugado por las ambiciones de crecimiento de los empresarios y las condiciones iniciales de las HGF tienen importantes implicaciones para la política pública. Es imperativo que las políticas generales de fomento sean diseñadas de tal modo que sólo se puedan beneficiar de ellas aquellos empresarios cuya conducta se atenga al modelo pretendido. Si, por ejemplo, un empresario autónomo con ambiciones relativamente escasas consigue subvenciones y se aprovecha de las ayudas y ventajas legales, es muy probable que el resultado obtenido sea completamente contrario a los objetivos perseguidos (o sea que resulte por completo contraproducente). Subvencionar a empresarios y a nuevas empresas en general podría causar una distorsión fundamental en el proceso de selección natural que realiza el mercado. Estos podrían ser de dos tipos el «efecto sustitución» así como el «efecto de peso muerto» o ineficiencia de mercado (Santarelli y Vivarelli, 2002; Vivarelli, 2004). El efecto de peso muerto se refiere a la situación en la cual los empresarios menos eficientes o menos ambiciosos reciben subvenciones y, de esta manera, permanecen en el mercado mientras pueden conseguir la ayuda pública. Estos empresarios no necesitan tales subvenciones para mejorar su negocio. Un efecto de sustitución surge cuando se da a empresarios menos eficientes un salvavidas artificial para sobrevivir, cuando el mercado los habría inducido a abandonarlo por falta de competitividad. Estos efectos abogan por una política orientada hacia empresarios ambiciosos. La siguiente sección se dedica a hablar de estas cuestiones.

3. **POR UNA POLÍTICA PÚBLICA DIRIGIDA A LAS EMPRESAS DE RÁPIDO CRECIMIENTO**

Debido a las importantes consecuencias económicas, sociales, y políticas que las nuevas empresas, a menudo pequeñas, representan en la mayor parte de las economías, los gobiernos en todos sus niveles (federal, estatal, regional, local o supranacional) diseñan estrategias para apoyar la actividad emprendedora en general y mejorar la competitividad empresarial. Una de las preguntas más importantes en cuanto a la política de espíritu emprendedor es si hay que estimular la creación de nuevas empresas, ayudar a las empresas existentes a sobrevivir, o concentrar los esfuerzos en aquellas empresas con fuerte potencial de crecimiento, las HGF (*cf.* Reynolds *et al.*, 1994). Una vez solventada esta primera cuestión hay que decidir si apostar por una política industrial genérica de apoyo a las HGF o centrarse en regiones, sectores o industrias particulares (*cf.* Stam, 2005). Desde luego antes de lanzar cualquier política pública debería asegurarse el establecimiento y correcto funcionamiento de un marco legal, «el Estado de derecho o imperio de la ley» (*cf.* De Soto, 2001). Su existencia, o su funcionamiento más allá de su mera existencia formal, se suele dar a menudo por sentado, aunque en los países en transición y en vías de desarrollo resulte difícil encontrarlo. Quizás la primera pregunta debería ser si el Estado debe implicarse en apoyar a los empresarios, prestándoles algún tipo de ayuda financiera o fiscal. ¿Por qué deberían los gobiernos hacer algo más que mejorar el clima general de la inversión? A menudo se utilizan los supuestos fallos de mercado para legitimar cualquier política de estímulo de la iniciativa emprendedora (Storey, 2003; 2006). En el contexto concreto de las políticas públicas orienta-

das a las HGF potenciales, hay dos fallos de mercado especialmente característicos: en primer lugar, la imperfección de la información; y, en segundo lugar, las externalidades positivas. Ambas pueden resultar motivos importantes para justificar la intervención pública.

Con respeto a las imperfecciones de la información, es sabido que la información relevante en cualquier mercado es casi siempre imperfecta, esto es, no es completa ni precisa, y además es costosa de conseguir. Los empresarios podrían tener expectativas demasiado negativas acerca de las trabas burocráticas para lanzar un proyecto, de las posibilidades de crecimiento una vez lanzado o de las consecuencias que de un fracaso se derivasen, y podrían no advertir las enormes ventajas personales de obtener la asesoría de expertos «exteriores» (consultorías de desarrollo de ideas tecnológicas, *Business Plan*, etc.). También podría haber imperfecciones significativas de información por parte de las instituciones financieras, que frecuentemente son incapaces de evaluar la viabilidad y el crecimiento potencial de nuevas empresas: sobrestiman de forma apresurada el riesgo de conceder préstamos a los empresarios de HGF (potenciales).

Cuando la rentabilidad social de ciertas actividades económicas excede la rentabilidad privada estamos ante externalidades positivas. El beneficio social podría ser importante, pero la empresa no tendría ningún incentivo para gastar su dinero puesto que le resultaría difícil o imposible obtener ningún beneficio de ello. Por tanto, los empresarios pueden no embarcarse en determinados proyectos que aun siendo de interés para la sociedad, no tienen la rentabilidad privada insuficiente. El resultado es una asignación de los recursos no eficiente. El papel de la política pública (p.

ej. mediante subvenciones o exenciones fiscales) consiste en hacer que valga la pena para la empresa emprender el proyecto, permitiendo de esta manera a la sociedad en su conjunto beneficiarse. En el contexto de HGF, puede ocurrir y ocurre a menudo, que los empresarios no desarrollen ciertos proyectos porque, o bien los riesgos de la inversión son demasiado altos (ciencia básica), o porque aunque los beneficios fueran perfectamente previsibles y materializables existe el riesgo de que no fueran fácilmente apropiables en su totalidad y la rentabilidad del proyecto, en consecuencia, resultara insuficiente (innovación tecnológica). La política pública podría hacer más atractivo los beneficios privados de esos proyectos a fin de lograr que produzcan más de esos bienes y de que los beneficios sociales previstos, como por ejemplo, la creación de puestos de trabajo o la mejora de la productividad nacional, se materialicen.

Otras veces los mismos mercados son imperfectos, es decir, o son incompletos o simplemente no existen. Se ha hablado acerca de la imperfección de ciertos mercados financieros en Europa (para las empresas *start-up* tecnológicas, el de capital riesgo) y de la dificultad de lograr mercados financieros a escala europea. La carencia de capital para financiar empresas nuevas de alto riesgo (vía capital riesgo o instituciones de riegos compartidos)² o la falta de oportunidades para la oferta pública de títu-

² La falta de capital es un problema común a la mayoría de las iniciativas empresariales en su fase de puesta en marcha. Y se hace más patente en el caso de proyectos innovadores o *start-ups*, los que tienen un mayor componente de riesgo. Las sociedades promotoras de *start ups* tienen como objetivo la inversión en proyectos empresariales de fuerte contenido innovador, preferentemente tecnológico, mediante la fórmula de participación temporal en su capital o capital riesgo.

los (*Initial Public Offerings*, IPO) en el mercado nacional de valores podría dificultar el potencial de alto crecimiento de nuevas empresas, es decir, obstaculizar la aparición de HGF. En EE.UU., durante los años 1990, el fácil acceso a la financiación, al capital riesgo en particular, representó un papel importante en nutrir financieramente nuevas HGF. En Europa, los mercados bancarios y financieros permanecen todavía relativamente fragmentados y los mercados de capital riesgo están todavía menos desarrollados. Esto aumenta seriamente el coste financiero y reduce la disponibilidad de capital necesaria para el crecimiento de las nuevas empresas (Comisión Europea, 2003a).

Sin embargo, sigue siendo pertinente preguntarse por qué el objetivo de la política pública debería apuntar como meta a las HGF, el espíritu emprendedor innovador (ver 2002 EIM), y no hacia el emprendizaje en general. Los argumentos contrarios al objetivo de centrarse en HGF (potenciales) son (Bridge *et al.*, 2003: 293-295):

1. Seleccionar potenciales HGF es demasiado difícil.³
2. El mercado es por sí mismo capaz de seleccionar de entre los capitalistas

³ Normalmente el proceso «administrativo» es largo y complicado, suele implicar: identificar y seleccionar resultados de investigación de agentes tecnológicos (tras examinar innumerables investigaciones y proyectos) con potencial para su explotación comercial; recopilar resultados por parte de las oficinas de transferencia de resultados; valoración técnico-comercial y selección de aquellas ideas con mayor potencial comercial; identificar y seleccionar a emprendedores para su asignación a proyectos de empresa; propiciar cauces de intermediación entre los emprendedores y las entidades financieras mediante foros de inversión.

Se considera *start-up* de gran potencial aquella que tiene una previsión de ventas anuales de 1 millón de libras. Se estima que sólo el 1% de las nuevas *start-ups* en el Reino Unido alcanzan anualmente esa cifra de negocios.

arriesgados a los ganadores reales, incluyendo un número considerable de ganadores potenciales que a la postre resultarán ser perdedores (cf. Baum y Silverman, 2004). Sin embargo, la política pública buscaría respaldar exclusivamente a todos los ganadores, evitando respaldar a cualquier presunto perdedor que a la postre resultarán ser ganador.

3. Las HGF en general se merecen el apoyo público debido a su función de semillero de nuevos proyectos, a su desigual acceso a la financiación y la información, por su capacidad de creación de empleo y por su efecto sobre el bienestar económico regional a largo plazo, aunque todavía la mayor parte de los empleos en el sector de la pequeña y mediana empresa no provenga de las HGF (ver también Fritsch y Mueller, 2004; van Stel y Suddle, 2006).
4. Lo que se necesita es fomentar una cultura emprendedora que tenga un fuerte impacto en todas las capas sociales y empresas, sean pequeñas o grandes empresas, organizaciones públicas o entes privados.

Sin embargo, hay al menos tantos argumentos a favor como en contra de apoyar a las HGF. A la hora de reclamar políticas cuyo objetivo expreso sea apoyar las HGF potenciales (Bridge *et al.*, 2003: 292-293) suele argüirse:

1. Establecer objetivos concretos y seleccionar grupos-objetivo aumenta la eficacia de las medidas de apoyo y la eficiencia de las políticas. Concentrar los escasos recursos públicos en un pequeño grupo de empresarios ambiciosos, donde son más necesarios y pueden producir los mejores resultados, en términos de crecimiento y valor añadido

do, es más eficaz que políticas de apoyo generalizado e indiscriminado. Concentrar los incentivos y recursos sólo en las HGF, reduce las demandas totales, y por ende su coste presupuestario. Se pueden conseguir impactos importantes de eficiencia con recursos limitados.

2. Diseñar planes específicos de apoyo a las HGF permite alcanzar una visión estratégica más clara sobre las necesidades de los negocios de alto crecimiento. Un alto nivel de experiencia puede desarrollarse tanto en el sector público, como en los ámbitos subvencionados (empresas de capital riesgo, banqueros, y consultores).
3. No se necesita más empresas de alto crecimiento. En muchos países europeos el número de este tipo de empresas ya ha aumentado enormemente en las dos últimas décadas (Bosma y Wenckers, 2003).
4. Apoyar a estas empresas distorsiona el mecanismo del mercado que asegura a la larga una asignación óptima de recursos y la supervivencia de los más competitivos.

En la siguiente sección nos vamos a ceñir a la política pública de apoyo a las HGF formulada en dos países: Estados Unidos (por ser el país «del modelo a imitar» en lo que concierne a la política de fomento de HGF) y los Países Bajos (el país de origen de los autores).

4. LA POLÍTICA PÚBLICA EN ESTADOS UNIDOS Y LOS PAÍSES BAJOS DIRIGIDA A LAS EMPRESAS DE RÁPIDO CRECIMIENTO

4.1. Estados Unidos

La política pública en EE.UU. ha logrado un gran número de empresas de creci-

miento alto, las HGF (Von Bargen *et al.* 2003). Una heterogénea gama de políticas públicas ha tenido una influencia profunda, a menudo inintencionadamente, en la creación de una economía tan emprendedora como la estadounidense. Se pueden distinguir cuatro áreas claves (Von Bargen *et al.*, 2003, 316-319; *cf.* Chesbrough, 1999):

1. Creación de mercados financieros específicos para financiar empresas en gestación (nacientes);
2. Provisión de I+D y de incentivos a la inversión en I+D, y una eficaz protección de la propiedad intelectual;
3. Inversión en personal tecnológicamente cualificado;
4. Abrir nuevos mercados y facilitar la entrada de las HGF en ellos (exportación e internacionalización).

Se han promulgado leyes que han supuesto cambios decisivos en los mercados de valores, la banca, la legislación sobre suspensión de pagos y quiebra, los impuestos y las leyes sobre pensiones y fondos de pensiones. También se han lanzado nuevos programas tendentes a facilitar la financiación directa de las nuevas empresas mediante la mejora del acceso al capital en las primeras etapas críticas (concepción, estudio de viabilidad, proyecto empresarial, desarrollo inicial, socios fundadores e inversores). Además, la iniciativa legislativa pública ha sido crucial en dotar de liquidez a los mercados.

En primer lugar fue la creación de NASDAQ⁴ que mejoró extraordinariamente la li-

⁴ El paradigma de los llamados Nuevos Mercados Bursátiles (NMB) es el Nasdaq (*National Association of Securities Dealers Automated Quotation*), mercado localizado en Estados Unidos, que empezó a funcionar en 1971 y que se constituyó de forma independiente de los otros mercados norteamericanos. La importancia relativa de los NMB es creciente, de manera que en la actualidad la contratación y la capitalización del

quidez de los inversionistas y, por consiguiente, la capacidad de los emprendedores para reunir el capital necesario para negocios de alto riesgo a través de mercados de capital fuertemente regulados y vigilados. En segundo lugar, y con efectos más generales, la llamada «nueva contabilidad» y normas de transparencia e información financiera de las empresas, en los mercados públicos, promulgadas para tratar de corregir los desmanes de la «contabilidad creativa»; la legislación antimonopolio y una normativa fiscal más rigurosa respecto a fusiones y adquisiciones ha proporcionado nuevas vías de liquidez para el inversionista.

Una fuente importante de oportunidades para las empresas de alto crecimiento es el fluido de intercambio de conocimiento siempre cambiante del que dispone una sociedad (Audretsch y Lehmann, 2005). Muchas de las principales industrias de EE.UU., incluyendo sectores punta como la biotecnología, las aplicaciones informáticas, la industria aeroespacial... se han beneficiado de ayudas públicas a la I+D. Las universidades y laboratorios de investigación también han ganado capacidad (por medio

de las leyes Bayh-Dole, Stevenson-Wydler, y National Competitive Technology) para autorizar el uso comercial de tecnologías desarrolladas con fondos federales. Múltiples cambios legislativos sobre patentes y leyes de propiedad intelectual han contribuido decisivamente a mejorar la protección de la propiedad intelectual de las innovaciones emprendedoras.

Como herencia de de la 2ª Guerra mundial y de la «guerra fría», la política federal ha estado durante mucho tiempo promoviendo la aplicación civil de descubrimientos científicos y tecnologías militares, el desarrollo de la ingeniería y la expansión del conocimiento de la ciencia. Esto a su vez ha sido estimulado por una política liberal de inmigración, que ha permitido a gran número de inmigrantes técnicamente muy bien preparados incorporarse a nuevas empresas de vanguardia o incluso lanzar sus propios proyectos emprendedores (ver Saxenian, 2002). No hay que olvidar que junto a los esfuerzos por aumentar el número de técnicos competentes, la política de apertura y flexibilización de los mercados laborales ha facilitado la iniciativa empresarial de alto crecimiento (ver Chesbrough, 1999).

Finalmente, el enorme mercado interno, cuyo desarrollo arrancó en 1964 tras la promulgación del Uniform Commercial Code (UCC), permite a los empresarios competir en un extenso mercado nacional. Pero el mercado no sólo se amplió geográficamente sino que al mismo tiempo que se constituía y unificaba este enorme mercado territorial, la intervención pública para desregular sectores económicos fundamentales, como la industria comercial aérea y aviación civil, la industria postal y de correos, el transporte por carretera y la industria de telecomunicaciones, en los años ochenta han sido decisivos para generar enormes oportunidades de crecimiento.

⁴ .../...

Nasdaq son, respectivamente, la primera y segunda entre las bolsas mundiales. Los requisitos de beneficios son menos exigentes, en tanto en cuanto se sustituye el registro histórico de beneficios por informes sobre la evolución futura, con menciones expresas a las expectativas de obtención de beneficios. En contraposición, para la permanencia de la cotización se exige mayor y más frecuente información acerca del producto, del mercado y del nivel competitivo de la empresa admitida. En este sentido, además de la comunicación de los hechos significativos que caracterizan a toda empresa admitida hay que añadir la difusión periódica de la evolución y las perspectivas de la empresa. Asimismo, se exige mayor información sobre la composición del accionariado e, incluso, determinados compromisos sobre la permanencia de los accionistas con participaciones significativas, con el ánimo de involucrar a los socios iniciales en el proyecto de empresa. (N. del E.)

4.2. Países Bajos

En los Países Bajos, las políticas públicas dirigidas expresamente a las HGF se defienden argumentando que las HGF holandesas ocupan una posición desfavorable en las clasificaciones internacionales más importantes de HGF (EFER, 1998; Ministerie van Economische Zaken, 1999b; Ehrhardt *et al.*, 2004).

Por ejemplo, en la encuesta anual *internacional Adult Population Survey* del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) se pregunta a los empresarios si esperan emplear a 20 trabajadores o más dentro de los cinco primeros años de vida de su empresa (fase de crecimiento). En los Países Bajos, la cuota de empresarios de HGF entre la población adulta (en una primera fase) constituía tan solo el 0,26% en 2005. Un porcentaje bastante bajo en comparación con el promedio de los países de la OCDE que participan en la citada encuesta GEM, que es el 0,61%, es decir, casi el triple. Si nos ceñimos al contexto europeo, el 0,47% espera emplear a 20 ó más trabajadores en los cinco años siguientes al inicio de sus actividades. Los países que son mucho más emprendedores, como EEUU y Nueva Zelanda, tienen una cuota de empresarios de HGF del 1,41% y 1,42% respectivamente (Autio, 2005). A medida que los Países Bajos se sigan quedando rezagados respecto de otros países que marcan la referencia mundial, se seguirá pensando que hacen falta muchos más esfuerzos políticos para enderezar este relativo atraso acumulado. Para estimular ambiciones de rápido crecimiento en los Países Bajos, el gobierno ha estudiado detenidamente el fenómeno de las empresas de rápido crecimiento y sus correspondientes «cuellos de botella» en comparación con empresas nuevas normales. Peeters y Verhoeven (2005) concluyen en su estudio que en los Países Bajos

las HGF son un grupo relativamente pequeño (9%), comparado al promedio de los países europeos (el 15%)⁵.

Las HGF sufren tres estrangulamientos principales:

1. Tienen dificultades en la contratación de empleados cualificados. Éstos tienen que trabajar con eficacia en un ambiente muy dinámico, lo que conlleva un mayor empleo de tiempo y esfuerzos a la hora de reclutar y despedir trabajadores;
2. Tienen dificultades para obtener financiación (vía endeudamiento o capital) en condiciones razonables. Los bancos se muestran reticentes a realizar préstamos para estos proyectos porque perciben un riesgo mayor. Para los socios fundadores de las HGF, tampoco resulta siempre claro qué subvenciones y regulaciones pueden beneficiarlos;
3. Finalmente, las HGF experimentan, más a menudo que otras empresas, dificultades en el campo de la dirección y la organización empresarial. La división de tareas es a menudo confusa, complica la delegación de tareas y a menudo hace muy difícil separar la propiedad de la administración y distribuir responsabilidades.

En los Países Bajos el apoyo a las HGF es actualmente uno de los tres pilares de la política de emprendizaje (junto al fomento de nuevas empresas y el relativo a cierres y

⁵ Las cifras hacen referencia al porcentaje de empresas de tamaño medio (entre 250 y 1000 empleados) que aumenta su negocio al menos en un 60% (en términos de empleo) sobre un periodo de 3 años. Se refieren a los códigos NACE de C a K (sectores económicos) excluyendo J y al periodo comprendido entre 1998 y 2001 (ver Peeters y Verhoeven, 2005, p. 27).

absorciones-fusiones de empresas; Ministerie van Economische Zaken, 2003; 2004; 2005). Sus objetivos principales son claros: simplemente conseguir que se creen más y mejores HGF; los indicadores usados para perseguir dichos objetivos son el número de HGF creadas y la reducción de la carga administrativa (Ministerie van Economische Zaken, 2004: 11). Las iniciativas públicas consisten principalmente en proporcionar facilidades financieras, asesoría técnica para el lanzamiento y estudios de viabilidad y redes de apoyo a las HGF.

Se han desarrollado programas más específicos como los programas *Growth Plus* y el *Fast Growth*, que supuso la conexión entre la formación y el asesoramiento de empresarios de HGF (Ministerie van Economische Zaken, 2003). Estos programas se originan en la organización *European Growth Plus*, que fue fundada en 1997 con el objetivo de promover el emprendizaje en Europa identificando ejecutivos y modelos de gestión fructíferos y apoyándolos mediante el intercambio de buenas prácticas y facilitando contactos y vínculos de apoyo político. Cada año se identifica a los mejores ejecutivos y se elabora una clasificación de las 500 empresas europeas que han experimentado un crecimiento más vigoroso. Especialmente esta interconexión entre jóvenes emprendedores y empresarios/ejecutivos experimentados, triunfadores y dispuestos a enseñar y compartir sus logros ha sido reconocida en distintos contextos como un mecanismo muy eficiente para mejorar la competitividad y el crecimiento de las nuevas empresas (Smallbone *et al.*, 2002; Fischer y Reuber, 2003). La creciente visibilidad de los empresarios de las HGF, actuando como modelos a imitar, podría reducir las negras expectativas (y sus nefastas consecuencias) y las escasas posibilidades de éxito de las empresas jóvenes, dado el alto índice de fracasos. Las empre-

sas nuevas que han triunfado constituyen un modelo a imitar y ejercen un poderoso atractivo entre los jóvenes, más predispuestos a asumir riesgos y fracasos, en las etapas iniciales de su carrera profesional⁶.

Las medidas políticas más recientes (2005) han sido el desarrollo de un programa nacional de *Masterclasses* para los empresarios de HGF, y la creación de un *Business Angel Programme* concebido para poner en contacto a inversionistas particulares (informales) y empresarios ambiciosos (Ministerie van Economische Zaken 2005). Junto a esta iniciativa pública, hay una iniciativa privada, «*Port4Growth*», desarrollada por ING, Euronext, FEM Business y Deloitte como organizaciones participantes. *Port4Growth* ofrece una comunidad para las HGF y proporciona la infraestructura para llegar a otras HGF y a subcontratistas relevantes. Además proporciona posibilidades de darse a conocer a las empresas implicadas.

También se está produciendo una mezcla de política de innovación tecnológica y de fomento de HGF, que se fundamenta en las externalidades positivas producidas al incentivar empresas de base tecnológica o basadas en tecnología punta, conocidas como *New Technology Based Firms*, NTBF (ver p. ej. Storey y Tether, 1998). Estas empresas pueden ser capaces de convertir el conocimiento científico en productos o procesos altamente innovadores (*cf. Acs et al.*, 2005) pero, para la transferencia y comercialización del conocimiento científico es necesario hacer enormes esfuerzos para

⁶ Según Davidsson (1991, p. 424) los programas para estimular fuertes motivaciones emprendedoras son mucho más efectivos cuando se dirigen a jóvenes empresarios y empresas que a empresarios y ejecutivos maduros y experimentados. Los objetivos expansivos, las actitudes, los valores morales, el perfil psicológico y la «cultura empresarial» son muy diferentes.

organizar y desarrollar la producción y comercialización de las NTBF así como las capacidades de control de las mismas. Los dos obstáculos principales al crecimiento de estas empresas son principalmente la difícil apropiación del valor de estas innovaciones y de los beneficios conseguidos, y la falta de experiencia y habilidad de gestión de los empresarios implicados. Si no se logra superar estas carencias, muchas innovaciones potencialmente valiosas jamás podrán expandirse socialmente.

En los Países Bajos esta mezcla de política tecnológica y de estímulo de las HGF ha sido la espina dorsal de las iniciativas políticas de estímulo al crecimiento de nuevas empresas en biotecnología (*Biopartner Programa*: www.biopartner.nl; van Dongen *et al.*, 2005) y de tecnologías de información y comunicación (TIC) (*Twinning Programa*: Hulsink y Elfring, 2000). Estas iniciativas han sido integradas recientemente en el Programa TechnoPartner (www.technopartner.nl). El Programa TechnoPartner empezó a operar a mediados de 2004 y pretende alcanzar desarrollos y aplicaciones tecnológicas (*spin-offs*⁷) más eficaces de los laboratorios y centros de investigación privados y públicos. Además de estimular la explotación de conocimiento por institutos de investigación, este programa apunta a mejorar el mercado de capital para las NTBF. Además, a las NTBF se les va a proporcionar asesoría e información más personalizada y eficaz. Por último, el gobierno está estudiando si el modelo norteamericano SBIR (*Small Business Innovation and Research Scheme*; ver por ejemplo. Audretsch, 2003; Lerner, 2003) puede aplicarse en los Países Bajos. Este modelo pre-

tende estimular/promocionar la I+D entre las pequeñas empresas y se propone metas de crecimiento para las nuevas y pequeñas empresas tecnológicas. Para ello, el programa prevé conceder ayudas al desarrollo de ideas innovadoras, así como al desarrollo de prototipos, y ofrecer un aval de calidad oficial en el momento de la comercialización del producto.

Lamentablemente, las actuaciones de las políticas públicas para estimular las HGF apenas han sido evaluadas. Esto hace sumamente arduo extraer conclusiones prácticas e implicaciones normativas de la diversidad de políticas públicas dirigidas a las HGF. A falta de una evaluación rigurosa del impacto de esta política de apoyo podemos intentar estimar si la presencia de empresarios ambiciosos (con voluntad de fuerte y rápido crecimiento) tiene efectos significativos sobre el crecimiento económico. En las siguientes secciones presentaremos pruebas empíricas sobre esta cuestión.

5. LAS BASES DE DATOS Y EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN UTILIZADOS

Es generalmente admitido que hay profundas diferencias entre países en cuanto al arraigo del espíritu emprendedor. Los estudios de corte transversal que exploran las diferencias del emprendizaje entre países a menudo se basan en la explotación de los registros públicos de nuevas empresas o de altas de empresarios autónomos, que generalmente no son indicadores fiables de emprendizaje en los países en transición y en desarrollo con economías significativamente informales y escasas alternativas de autoempleo. Por estos motivos utilizamos el indicador TEA (*Total Entrepreneurial Activity*, Actividad Emprendedora Total), que

⁷ *Spin-off* son empresas pequeñas y dinámicas generalmente de base tecnología que han surgido a raíz de acuerdos con la Universidad. (N. del E.)

definimos como el porcentaje de población adulta que está activamente implicada en el comienzo de una nueva empresa o es el dueño/gerente de un negocio con menos de 42 meses de vida. En este estudio tratamos de indagar si la presencia de empresarios ambiciosos es un factor explicativo de crecimiento económico más importante que la actividad emprendedora en general. Nuestro estudio es una aplicación ampliada del realizado por van Stel *et al.* (2005), que analizaron si el TEA influye y en qué medida en el crecimiento del PIB para una muestra de 36 países. Sus resultados revelaron que el índice TEA afecta realmente al crecimiento económico, pero que su influencia depende del nivel de desarrollo económico del país. En concreto, la contribución al crecimiento económico detectada es más fuerte en países más desarrollados en comparación con los países en vías de desarrollo, lo que, según los citados autores, puede estar relacionado con los niveles de formación (capital humano) más altos de los empresarios en los países más desarrollados.

En este trabajo realizaremos un análisis econométrico de regresión similar, pero junto al índice general TEA, también introducimos el índice TEA de crecimiento elevado y el índice TEA de crecimiento medio como variables independientes explicativas y compararemos su respectivo impacto en el crecimiento económico con el impacto del índice TEA general. Los datos y el modelo utilizados en este estudio se describen a continuación.

La muestra utilizada es de los 36 países que participaron en el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) en 2002. Las seis variables básicas definidas en nuestro modelo son la variable dependiente, que es el crecimiento del PIB y cinco variables independientes cuyo posible impacto se quiere

cuantificar: el TEA-general, el TEA-crecimiento medio, el TEA-alto crecimiento, la renta *per cápita*, y el crecimiento de la competitividad (GCI). Las fuentes estadísticas utilizadas y las definiciones de estas variables son las que se describen a continuación.

5.1. **Actividad Emprendedora Total: TEA-general**

Se define como el porcentaje de población adulta que activamente está implicada en el comienzo de una nueva empresa o es el propietario/gerente de un negocio que tiene menos de 42 meses de vida.

—*TEA-crecimiento fuerte.* Se define como el porcentaje de población adulta que está activamente implicada en el comienzo de una nueva empresa o es el propietario/gerente de un negocio que tiene menos de 42 meses de vida, y espera emplear 20 trabajadores o más dentro de los cinco años siguientes al arranque de la empresa. Los datos sobre la actividad total emprendedora se toman de la encuesta *GEM Adult Population Survey* de 2002.

—*TEA-crecimiento medio.* Se define como el porcentaje de población adulta que está activamente implicada en el comienzo de una nueva empresa o es el propietario/gerente de un negocio que tiene menos de 42 meses de existencia, y espera emplear a 6 trabajadores o más dentro de cinco años después del principio de la empresa. Los datos sobre la actividad total emprendedora también proceden de la encuesta *GEM Adult Population Survey* de 2002.

- **El crecimiento de PIB (Δ GDP).** El crecimiento del PIB procede de la base de datos IMF *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional, edición de septiembre de 2005.
- **Renta per cápita (GNIC).** La renta nacional bruta per cápita 2001, expresada en miles de paridades de poder adquisitivo, (PPA, en adelante), se han tomado de la base de datos de Indicadores de desarrollo mundial del Banco mundial (2002).
- **Índice de crecimiento de la competitividad (GCI).** Los datos de GCI para 2001 provienen de la página 32 del informe de competitividad *The Global Competitiveness Report 2001-2002*. Para más detalles sobre este índice consultar McArthur y Sachs (2002).

Lo que tratamos de investigar es si el espíritu emprendedor o actividad emprendedora de alto crecimiento, junto a la tecnología, la dotación de factores, las instituciones sociales y el ambiente macroeconómico, la calidad de las políticas públicas, etc., (tomado de forma conjunta por el GCI), puede considerarse un factor causativo de crecimiento económico. Se supone que tanto el emprendizaje como los factores subyacentes al GCI definen las características estructurales de una economía, puesto que lo que se quiere explicar no es el crecimiento económico a corto plazo, sino el crecimiento a medio plazo. Dado este objetivo, tomamos el crecimiento medio anual del cuatrienio (2002-2005) como la variable dependiente. Siguiendo a Van Stel *et al.* (2005) usamos el logaritmo de los valores de la renta inicial de los países de la muestra a fin de corregir los efectos *catch-up* (de brecha o atraso tecnológico y de nivel de desarrollo). Por otra parte, usaremos las tasas de crecimiento del PIB rezagadas con el fin de corregir los efectos de causalidad

invertidos (obviamente la renta nacional de un país es la otra cara del PIB), como variables adicionales de control⁸.

Siguiendo a Van Stel *et al.* (2005) contemplamos la posibilidad de que la TEA tenga efectos diferentes para tres grupos de países: los muy desarrollados, los que están en desarrollo y los países en transición⁹, esto es, los valores de TEA pueden reflejar tipos (estructuralmente) diferentes de empresarios en países con niveles de desarrollo diferente (desarrollados, en transición y en desarrollo), lo que implicaría impactos diferentes sobre el crecimiento económico. Teniendo en cuenta esto la estimación del impacto de TEA se ha realizado separadamente agrupando los 36 países de la muestra según un determinado atributo (rico frente pobre; altamente desarrollado frente a países en transición o en desarrollo).

El modelo se representa por las ecuaciones (1) y (2), ecuaciones estimadas separa-

⁸ Cuando las expectativas de crecimiento de la economía nacional son alentadoras, un mayor número de emprendedores prevé un crecimiento de su negocio en los años siguientes. De ahí que pueda darse un efecto contrario sobre las altas expectativas del emprendedor. Para minimizar el posible impacto de esta causalidad inversa, incluimos el crecimiento del PIB atrasado como una variable adicional explicatorio. También medimos los índices TEA del año (2002) anterior al periodo que está siendo analizado (2002-2005). Aun así, no se puede ignorar del todo la posibilidad de efectos inversos.

⁹ Los 36 países de la muestra son Argentina *D*, Australia, Bélgica, Brasil *D*, Canadá, Chile *D*, China *T*, Taiwan, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Hong Kong, Hungría *T*, Islandia, India *D*, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Corea, México *D*, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia *T*, Rusia *T*, Singapur, Eslovenia *T*, Sudáfrica *D*, España, Suecia, Suiza, Tailandia *D*, Reino Unido y Estados Unidos. La señal *D* significa país en vías de desarrollo, mientras la señal *T* hace referencia a los países en transición. En la clasificación ricos contra pobres, 11 de los 12 países señalados con un *D* o *T* son considerados (relativamente) pobres, con la excepción de Eslovenia.

damente mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios. La hipótesis de un efecto más positivo de TEA en los países ricos corresponde al coeficiente b_1 (b_2) cuyo valor sería mayor que el del coeficiente c_1 (c_2). Además, la hipótesis de que empresarios ambiciosos contribuyen más al crecimiento nacional económico que los empresarios en general corresponde a b_2 (c_2) que alcanzaría un valor mayor que b_1 (c_1).

$$\Delta GDP_{it} = a + b_1 TEA_{i,t-1}^{rich} + c_1 TEA_{i,t-1}^{poor} + d \log(GNIC_{i,t-1}) + e GCI_{i,t-1} + f \Delta GDP_{i,t-1} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

$$\Delta GDP_{it} = a + b_2 TEA_{i,t-1}^{high\ growth\ rich} + c_2 TEA_{i,t-1}^{high\ growth\ poor} + d \log(GNIC_{i,t-1}) + e GCI_{i,t-1} + f \Delta GDP_{i,t-1} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Para ilustrarlo con datos, el cuadro n.º 1 muestra los valores de los tres indicadores TEA definidos: general, crecimiento medio y alto (datos de 2002) así como las tasas de crecimiento medio anual de PIB del período 2002-2005. Además, los gráficos n.º 1 y 2 se han construido dibujando los puntos cuyas coordenadas son TEA-general en abscisas y crecimiento del PIB en ordenadas (gráfico n.º 1) y TEA-alto crecimiento en abscisas y crecimiento del PIB en ordenadas (gráfico n.º 2). Se han señalado expresamente en estos gráficos, los nombres de aquellos países que alcanza los mayores valores de TEA y/o crecimiento del PIB.

En el cuadro n.º 1 y en los gráficos n.º 1 y 2 puede verse que la clasificación de países en

Cuadro n.º 1

Ratios de actividad
Tasas de crecimiento del PIB (ΔGDP) 2002

	TEA general	TEA de crecimiento medio (6+)	TEA de alto crecimiento (20+)	Media de crecimiento del PIB 2002-2005 (%)
Estados Unidos	10,51	4,55	2,13	3,00
Rusia	2,52	1,80	1,44	6,18
Sudáfrica	6,54	2,71	1,73	3,60
Países Bajos	4,62	1,85	1,04	0,60
Bélgica	2,99	0,92	0,52	1,53
Francia	3,20	1,29	0,61	1,43
España	4,59	2,03	0,77	2,98
Hungría	6,64	2,57	1,67	3,50
Italia	5,90	2,07	1,65	0,48
Suiza	7,13	3,02	1,30	0,60
Reino Unido	5,37	2,25	1,27	2,40
Dinamarca	6,53	2,97	1,13	1,45
Suecia	4,00	1,45	0,61	2,43
Noruega	8,69	2,87	1,20	1,88

.../...

Cuadro n.º 1 (continuación)

Ratios de actividad
Tasas de crecimiento del PIB (Δ GDP) 2002

	TEA general	TEA de crecimiento medio (6+)	TEA de alto crecimiento (20+)	Media de crecimiento del PIB 2002-2005 (%)
Polonia	4,44	1,19	1,19	3,40
Alemania	5,16	2,93	1,79	0,58
Méjico	12,40	2,70	0,54	2,40
Argentina	14,15	4,22	2,55	3,60
Brasil	13,53	4,65	3,08	2,65
Chile	15,68	9,64	5,07	4,48
Australia	8,68	2,74	1,56	3,18
Nueva Zelanda	14,01	4,83	2,21	3,85
Singapur	5,91	3,17	1,59	4,23
Tailandia	18,90	3,84	1,82	5,45
Japón	1,81	0,91	0,45	1,45
Corea	14,52	6,11	3,38	4,63
China	12,34	6,09	4,24	9,08
India	17,88	4,14	2,73	6,63
Canadá	8,82	3,41	2,01	2,73
Irlanda	9,14	3,16	1,41	5,00
Islandia	11,32	5,47	3,86	3,28
Finlandia	4,56	1,57	0,82	2,50
Eslovenia	4,63	2,51	1,54	3,58
Hong Kong	3,44	1,45	0,46	4,88
Taiwan	4,27	2,42	1,63	4,08
Israel	7,06	4,53	2,90	2,28
<i>Media</i>	<i>8,11</i>	<i>3,17</i>	<i>1,78</i>	<i>3,22</i>
<i>Desviación Típica</i>	<i>4,59</i>	<i>1,78</i>	<i>1,10</i>	<i>1,84</i>

Fuentes: GEM e IMF.

términos del TEA o del TEA de alto crecimiento puede diferir mucho. Por ejemplo, mientras China se sitúa en novena posición en cuanto a TEA-general, se clasifica el segundo en tér-

minos del TEA de alto crecimiento. En la Sección 6 investigaremos si el TEA y el TEA de alto crecimiento afectan el crecimiento nacional económico de forma diferente.

6. RELACIÓN ENTRE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES

Los resultados del trabajo empírico se exponen en los cuadros n.º 2, 3 y 4. El cuadro n.º 2 recoge los resultados de la regre-

sión para medir el impacto del índice TEA-general (ver la ecuación 1), mientras los cuadros n.º 3 y 4 muestran los resultados de la regresión cuando se usan el TEA de crecimiento medio y el TEA de alto crecimiento como variables principales independientes (ver ecuación 2).

Cuadro n.º 2

Explicación del crecimiento económico desde el índice TEA (N = 36)

TEA	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Constante	19,6 ** (4,2)	26,1 ** (3,0)	22,2 ** (2,5)
TEA	0,47 (0,8)		
TEA país rico		,087 * (1,8)	
TEA país pobre		-,005 (0,1)	
TEA país desarrollado			0,11 ** (2,2)
TEA país en transición			0,19 (1,4)
TEA país en desarrollo			0,023 (0,2)
Renta per cápita (en logaritmos)	-2,2 ** (2,8)	-2,8 ** (2,7)	-2,4 ** (2,6)
Índice de crecimiento de la competitividad	0,62 (0,7)	0,64 (0,8)	0,63 (0,7)
Crecimiento del PIB atrasado	0,37 ** (2,9)	0,30 ** (2,1)	0,22 (1,2)
R ²	0,626	0,636	0,662
R ² ajustado	0,577	0,576	0,592

Nota: Los valores absolutos del ratio $-t$ de heteroscedasticidad constante se encuentran entre paréntesis. La variable dependiente es la media anual de crecimiento del PIB sobre el periodo 2002-2005

TEA: índice de la actividad empresarial total (*Global Entrepreneurship Monitor*)

Índice de crecimiento de competitividad: es el índice del informe *Growth Competitiveness Report* referente al año 2001

Renta per cápita: hace referencia igualmente al año 2001

El crecimiento del PIB atrasado es la media anual de crecimiento del periodo 1998-2001

* Significativo en un nivel del 0,10.

** Significativo en un nivel del 0,05

Cuadro n.º 3

**Explicación del crecimiento económico desde el índice TEA
de crecimiento medio (N = 36)**

TEA de crecimiento medio (6+)	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Constante	19,8 ** (4,6)	22,0 ** (3,5)	21,5 ** (4,5)
TEA hg6	0,17 (1,6)		
TEA hg6 rico		0,22 * (1,8)	
TEA hg6 pobre		0,12 (0,9)	
TEA hg6 desarrollado			0,26 ** (2,2)
TEA hg6 en transición			0,50 ** (3,1)
TEA hg6 en desarrollo			0,090 (1,0)
Renta per cápita (en logaritmos)	-2,2 ** (2,9)	-2,4 ** (2,7)	-2,4 ** (3,3)
Índice de crecimiento de la competitividad	0,58 (0,7)	0,58 (0,7)	0,74 (0,9)
Crecimiento del PIB atrasado	0,35 ** (2,6)	0,33 ** (2,3)	0,20 (0,9)
R ²	0,638	0,641	0,679
R ² ajustado	0,592	0,582	0,612

Las notas son las mismas que en el cuadro anterior.

El cuadro n.º 2 confirma las conclusiones a las que llegaron Van Stel *et al.* (2005) en su estudio pionero: que es importante distinguir entre grupos diferentes de países (correspondientes a los modelos 1, 2 y 3). Mientras que en los países ricos el impacto de actividad emprendedora es significativamente positivo (ver los coeficientes respectivos de los distintos TEA y los estadísticos

de significatividad), el impacto en los países pobres es prácticamente nulo¹⁰. Además, los datos de los cuadros ponen de relieve tres resultados importantes:

¹⁰ Van Stel *et al.* (2005) se refieren a la posible falta de grandes empresas extranjeras en estos países pobres como una posible explicación al efecto cero de la actividad empresarial.

Cuadro n.º 4
**Explicación del crecimiento económico desde el índice TEA
 de alto crecimiento (N = 36)**

TEA de alto crecimiento (20+)	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Constante	19,8 ** (4,3)	19,5 ** (2,9)	20,5 ** (3,5)
TEA hg20	0,27 (1,4)		
TEA hg20 rico		0,25 (1,1)	
TEA hg20 pobre		0,28 (1,0)	
TEA hg20 desarrollado			0,29 (1,3)
TEA hg20 en transición			0,70 ** (2,7)
TEA hg20 en desarrollo			0,17 (0,8)
Renta per cápita (en logaritmos)	-2,2 ** (2,9)	-2,2 ** (2,3)	-2,3 ** (2,9)
Índice de crecimiento de la competitividad	0,68 (0,8)	0,68 (0,8)	0,90 (1,1)
Crecimiento del PIB atrasado	0,34 ** (2,4)	0,34 ** (2,3)	0,22 (1,0)
R ²	0,637	0,637	0,667
R ² ajustado	0,590	0,576	0,598

Las notas son las mismas que en el cuadro n.º 2.

Primero: es muy importante contar con empresarios ambiciosos con voluntad de crecer mucho y velozmente para lograr altas tasas de crecimiento del PIB

Confirmando la hipótesis de partida, la presencia de empresarios ambiciosos parece ser indudablemente más importante

para el crecimiento del PIB que el espíritu emprendedor en general. Comparando los valores alcanzados por los coeficientes TEA expuestos en los cuadros, vemos que en cada uno de las tres modelos el impacto del TEA de crecimiento medio (que supone una ambición de crecimiento de 6 emplea-

dos o más) es mayor comparativamente que el del TEA-general. A su vez, el impacto del TEA de alto crecimiento (con una ambición de crecimiento de 20 empleados o más) es todavía mayor. Por ejemplo, para el grupo de países muy desarrollados (en Modelo 3), los valores de TEA tienen un coeficiente de 0,11 (cuadro n.º 2), mientras los coeficientes del TEA-crecimiento medio y TEA-crecimiento alto son respectivamente 0,26 y 0,29 (cuadros n.º 3 y 4).

Segundo: una capa de empresarios con fuerte ambición de crecimiento parece ser particularmente importante en los países en transición

La existencia de empresarios con ambición de crecimiento alto parece ser de particular importancia para los países en transición. Tanto la magnitud como el valor de los parámetros de relevancia estadística (R^2 y R^2 ajustado) de los coeficientes estimados indican un impacto comparativo más fuerte en los países en vías de desarrollo y en los desarrollados (ver cuadros n.º 3 y 4). Hay muchas razones que podrían explicar la importancia de empresarios con grandes expectativas de crecimiento en los países de transición (cf. Smallbone y Welter 2006). En primer lugar, hay muchas oportunidades de negocio en los antiguos sectores económicos de propiedad estatal. En segundo lugar, muchos individuos altamente cualificados perdieron sus empleos en las organizaciones financiadas por el Estado (por ejemplo universidades, empresas estatales, servicios públicos). Y por último, en estos países hay muchos individuos, empresarios potenciales, muy cualificados y con mucho talento (sobre todo en los países de Europa del Este), que no tienen que hacer frente a los costes de trabajar para grandes corporaciones privadas o públicas. Además, estos potenciales empresarios muy cualificados mantienen entre sí fuertes

vínculos y siguen teniendo estrechas relaciones con las antiguas redes de poder, lo que sigue siendo (en estos países) de gran importancia a la hora de lanzarse a la arena política y económica. Estas redes informales pueden suponer una eliminación real de algunas barreras importantes para crear HGF. En resumen, puede concluirse que en las economías en transición hay mayor número y diversidad de oportunidades para las HGF, o de otra manera, se observa un mayor número de empresarios ambiciosos dispuestos a aprovechar las múltiples ocasiones, lo que puede resultar particularmente fructífero para alcanzar el desarrollo económico en estos países. Sin embargo, deberíamos ser conscientes de la enorme diversidad que encierra el grupo denominado «países en transición» que comprende países como Rusia y China, así como Hungría y Eslovenia.

Tercero: lo verdaderamente importante es tener un número sustancial de empresarios con ambiciones de crecimiento, independientemente de si esperan emplear al menos a 6 o a 20 empleados

En efecto, comparando los coeficientes de los distintos TEA reflejados en los cuadros, puede defenderse que lo realmente importante es tener un número significativo de empresarios con ambiciones de crecimiento, pero no lo es tanto si estos empresarios esperan emplear al menos a 6 ó a 20 empleados. Las diferencias entre los coeficientes de los cuadros n.º 3 y 4 no son tan grandes. También merece poner de relieve que el modelo estimado en el cuadro n.º 3 (TEA de crecimiento medio) arroja valores más altos que el del cuadro n.º 4 (TEA de alto crecimiento). Es en los países desarrollados sobre todo donde los empresarios de crecimiento medio parecen ser importantes, lo que podría reflejar simplemente la estructura industrial más madura propia de

estos países. Esta madurez es más propicia a las innovaciones incrementales y pausadas que a las transformaciones convulsas (dejando aparte los períodos de revolución tecnológica), lo cual contrasta con las numerosas posibilidades de fuerte crecimiento propio de las economías más dinámicas que a menudo encontramos en los países en transición.

Finalmente, los resultados de la regresión deberían interpretarse con sumo cuidado dado que están basados en un número limitado de observaciones (36 países)¹¹.

¹¹ Concretamente, los resultados del modelo 3 en los cuadros n.º 2-4 pueden resultar sensibles a los valores atípicos. Como un test de robustez (*robustness test*) Calculamos el modelo 3 dejando cada vez un país fuera, es decir, realizamos 36 regresiones complementarias, cada una de las cuales utilizó las observaciones de 35 países. Al utilizar la muestra completa, para el índice TEA descubrimos un impacto significativamente positivo para los países desarrollados (ver cuadro n.º 2). En las regresiones complementarias siempre nos encontramos con un efecto positivo para estos países (que resultaba significativo a un nivel mínimo del 10%), con la excepción de la regresión que excluía a Corea. En ella, encontramos un coeficiente del 0,88 y un valor $-t$ de 1,5. Del modo, nos topamos con un impacto significativamente positivo para países desarrollados y en transición en la muestra completa del TEA de crecimiento medio (cuadro n.º 3). En las regresiones auxiliares descubrimos siempre un impacto positivo para los países desarrollados, salvo cuando Corea era excluida (coeficiente ,20; valor- t 1,4). Para los países en transición encontramos siempre un impacto positivo pero, esta vez, con la excepción de la regresión en la que China era excluida (coeficiente 0,56; valor- t :1,4). Por último, la muestra completa del TEA de alto crecimiento, mostraba un impacto positivo para los países en transición (ver cuadro n.º 4). Durante sus regresiones complementarias, encontramos siempre un impacto positivo, salvo cuando excluimos a China (coeficiente: ,76; valor- t :1,2) o India (coeficiente: ,60; valor- t :1,4). Obsérvese sin embargo que en todos estos casos, a pesar de su insignificancia, los coeficientes estimados se acercan a las estimaciones de la muestra directa en los cuadros n.º 2-4. Además, para todos los modelos publicados en los cuadros n.º 2-4, se pasó el test Jarque-Bera sobre la normalidad de alteraciones. Por eso consideramos que nuestros resultados son bastante sólidos y robustos en cuanto a la influencia de valores atípicos.

7. CONCLUSIONES

En este artículo hemos investigado si la presencia de empresarios ambiciosos es una variable determinante del crecimiento nacional económico más importante que la actividad emprendedora en general. Los resultados de la verificación empírica sugieren que el espíritu emprendedor ambicioso contribuye con más fuerza al crecimiento económico que la actividad emprendedora en general. Concretamente, en los países en transición, nos encontramos con una influencia especialmente fuerte por parte de los emprendedores con altas expectativas.

Los países en transición o de renta *per cápita* media ocupan una posición especial. Las economías en transición tienen una mano de obra muy culta y formada, un PIB relativamente bajo, y una economía sumamente inestable. Bartelsman *et al.* (2005a) han mostrado que la magnitud del proceso de destrucción-creación empresarial es mayor en los países en transición que en los países industriales: muchas empresas pequeñas han estado substituyendo a las gigantescas y anticuadas factorías heredadas de la época de la planificación central. Ha sido especialmente en Hungría, Estonia, Letonia y Eslovenia donde han experimentado un vigoroso proceso de destrucción creativa, con altas tasas de crecimiento tras la entrada y una contribución significativa con la entrada y salida del crecimiento productivo (Bartelsman *et al.*, 2005a). Las nuevas empresas de los países en transición no sólo desplazan a las obsoletas del antiguo régimen, sino también entran en nuevos mercados, que o bien no existían o eran deficientemente abastecidos con escasos e ineficientes empresarios. Nuestro estudio sugiere que en los países en transición, son los empresarios de alto crecimiento los que han con-

tribuido de manera importante al crecimiento económico.

El alto grado de dinamismo en estos países, que probablemente influye positivamente en el nivel de expectativas de crecimiento y realizaciones empresariales en estos países (Wiklund y Shepherd, 2003), requiere una clase de empresarios ambiciosos e inescrupulosos (sobre todo en el contexto ruso y chino) capaces de traducir estas abundantes oportunidades de inversión en crecimiento económico. El proceso de crecimiento emprendedor resulta facilitado por el alto nivel de capital humano existente, que todavía tiene un coste de oportunidad relativamente bajo (nos referimos al coste de oportunidad del autoempleo de la población adulta de estos países).

Sería ingenuo recomendar un enfoque exclusivo de la política en los empresarios ambiciosos y sus empresas de rápido crecimiento potencial. El crecimiento económico se alcanzará más probablemente con una mezcla de pequeñas HGF, y de empresas grandes y maduras (Baumol, 2002; Nootboom, 1994). Por una parte, los Países Bajos, al igual que la mayoría de los países europeos, tiene ya un número suficiente de grandes empresas, pero parece ser que carece del número suficiente de empresas nuevas de alto crecimiento (ver Bartelsman *et al.*, 2005b). Por otra parte, nuestros análisis muestran que los países muy desarrollados y ricos como son los Países Bajos pueden tener un mayor margen de recorrido (en lo que concierne al crecimiento económico) estimulando la actividad emprendedora en general, y quizás apoyando a empresarios moderadamente ambiciosos, que concentrando sus recursos en incentivar las HGF.

En este trabajo hemos asumido que la presencia de empresarios ambiciosos lleva al crecimiento económico a través de la adecuada gestión de la empresa que ase-

gura su desarrollo y éxito a largo plazo. En realidad, el estudio empírico que hemos llevado a cabo está sugiriendo que los empresarios con altas expectativas contribuyen mucho más al crecimiento económico (en términos macroeconómicos) que los empresarios en general. Este efecto parece ser particularmente fuerte en los países en transición.

Sin embargo, no hemos sido capaces de verificar directamente el impacto macroeconómico de esta categoría de empresarios, es decir, a partir de datos e información microeconómica. Hacer esto requeriría una investigación más longitudinal (no transversal) de carácter micro empresarial. Valdría la pena seguir la trayectoria de las *start-up* con fuerte potencial de crecimiento para llegar a establecer si tales empresas realizan efectivamente su potencial prometido y qué factores influyen en su éxito o fracaso. Una investigación de este tipo arrojaría luz sobre la naturaleza del crecimiento empresarial, incluyendo características objetivas y psicológicas de los emprendedores implicados, el efecto de determinados factores exógenos y los efectos sobre el desarrollo a largo plazo de estas *start-ups* de alto potencial de crecimiento. Deberíamos también procurar no considerar las ambiciones de los emprendedores tan valiosas en sí mismas. Una visión deformada de la realidad no conduce necesariamente al éxito. La dicotomía entre grandes objetivos y escasos recursos, entre empresarios demasiado ambiciosos en comparación con los recursos financieros a los que tienen el acceso, puede conducir a una muerte prematura de la nueva empresa (Littunen, 2000). Si las ambiciones resultaran ser poco realistas, bien porque los objetivos o los medios requeridos fueran claramente fantasiosos, hasta podría llegar a ocurrir que tales empresarios aquejados de exceso de optimismo en lugar de contribuir

al crecimiento económico del país contribuirían a su retroceso y al descrédito del espíritu emprendedor (DeMeza, 2002). Entender cómo se produce el tránsito de voluntades a realidades, cómo se materiali-

zan las ambiciones de crecimiento en realizaciones permitiría diseñar políticas públicas más eficaces de apoyo y estímulo a las actividades emprendedoras de fuerte crecimiento potencial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACS, Z.J., AUDRETSCH, D.B., BRAUNERHJELM, P. y CARLSSON, B. (2005): «Growth and Entrepreneurship: An Empirical Assessment», Max Planck Institute Discussion Paper #32-2005. Jena, Germany: Max Planck Institute of Economics.
- AUDRETSCH, D.B. (2003): «Standing on the Shoulders of Midgets: The U.S. Small Business Innovation Research Program (SBIR)». *Small Business Economics* 20(2): pp. 129-135.
- AUDRETSCH, D.B. y FRITSCH, M. (2002): «Growth Regimes over Time and Space». *Regional Studies* 36: pp. 113-124.
- AUDRETSCH, D.B. y LEHMANN, E.E. (2005): «Mansfield's Missing Link: The Impact of Knowledge Spillovers on Firm Growth». *Journal of Technology Transfer* 30(1-2): pp. 207-210.
- AUDRETSCH, D.B. y THURIK, A.R. (2000): «Capitalism and Democracy in the 21st Century: from the Managed to the Entrepreneurial Economy». *Journal of Evolutionary Economics* 10: pp. 17-34.
- AUTIO, E. (2005): *Global Entrepreneurship Monitor 2005, Report on High-Expectation Entrepreneurship*, London Business School/Mazars/Babson.
- BARTELSMAN, E., HALTIWANGER, J. y SCARPETTA, S. (2005a): *Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Países*. Washington DC: World Bank.
- BARTELSMAN, E., SCARPETTA, S. y SCHIVARDI, F. (2005b): «Comparative analysis of firm demographics and survival: evidence from micro-level sources in OECD countries». *Industrial and Corporate Change* 14: pp. 365-391.
- BAUM, J.A.C. y SILVERMAN, B.S. (2004): «Picking winners or building them? Alliance, intellectual, and human capital as selection criteria in venture financing and performance of biotechnology startups». *Journal of Business Venturing* 19: pp. 411-436.
- BAUMOL, W. (2002): *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton: Princeton University Press.
- BELLU, R.R. y SHERMAN, H. (1995): «Predicting business success from task motivation and attributional style: A longitudinal study», *Entrepreneurship and Regional Development* 7, pp. 349-363.
- BIRCH, D.L. (1979): *The Job Generation Process*. Cambridge, MA: MIT Programme on Neighborhood and Regional Change.
- BOSMA, N. y WENNEKERS, S. (2003): «Trends in het Nederlandse starters- en ondernemersklimaat», In: Hulsink, W, Manuel, D. and Stam, E. (Eds) *Ondernemen in Netwerken*. Assen: Van Gorcum, pp. 15-34.
- BUSS, T.F. (2002): «Emerging High-Growth Firms and Economic Development Policy». *Economic Development Quarterly* 16: pp. 17-19.
- BRIDGE, S., O'NEILL, K. y CROMIE, S. (2003): *Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business* (2nd ed), Basingstoke: Macmillan.
- CHESBROUGH, H. (1999): «The Organizational Impact of Technological Change: A Comparative Theory of National Institutional Factors». *Industrial and Corporate Change* 8: pp. 447-485.
- DAVIDSSON, P. (1989): «Entrepreneurship and after? A study of growth willingness in small firms», *Journal of Business Venturing* 4, pp. 211-226.
- DAVIDSSON, P. (1991): «Continued entrepreneurship: ability, need, and opportunities as determinants of small firm growth». *Journal of Business Venturing* 6: pp. 405-429.
- DE CLERCQ, D., ZEGERS, D. y CRIJNS, H. (2003): «Menselijk kapitaal, sociaal kapitaal, faalangst en ondernemerschap», In: Hulsink, W, Manuel, D. y Stam, E. (Eds), *Ondernemen in Netwerken*. Assen: Van Gorcum, pp. 123-140.
- DE MEZA, D. (2002): «Overlending?». *Economic Journal* 112(477): F17-F31.
- De Soto, H. (2001): *The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*. New York: Basic Books.
- DONGEN, B.M., VAN DERKSEN, H.T.P. y VAN DIEMEN, A.E.A.R. (2005): *Eindevaluatie BioPartner-pro-*

- gramma. The Hague: Department of Economic Affairs.
- DTI (1998): *Our Competitive Future: Building the Knowledge Driven Economy*, Government White Paper, London: Department of Trade and Industry.
- EFER (1998): *Europe's 500 Honorary Listing 1998: Europe's Most Dynamic Entrepreneurs*. Brussels: European Foundation for Entrepreneurial Studies.
- EHRHARDT, J.C., VAN GELDEREN, P., DE JONG, J.C.J., TEN KLOOSTER, H.P. y KUIPERS, J.W (2004): *Snelle groeiers en innovatie* [High Growth Firms and Innovations]. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- EIM (2002): *Entrepreneurship in the Netherlands. Innovative entrepreneurship. New policy challenges!* Zoetermeer/Den Haag: EIM/Ministry of Economic Affairs.
- EUROPEAN COMMISSION (2003a): *Benchmarking enterprise policy. Results from the 2002 scoreboard*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- EUROPEAN COMMISSION (2003b): *Green Paper Entrepreneurship in Europe*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- FISCHER, E. y A.R. REUBER (2003): «Support for Rapid-Growth Firms: A Comparison of the Views of Founders, Government Policymakers, and Private Sector Resource Providers». *Journal of Small Business Management* 41, pp. 346–365.
- FRIAR, J. y M. MEYER (2003): «Entrepreneurship and start-up in the Boston Region: Factors differentiating high-growth ventures from micro-ventures». *Small Business Economics* 21, pp. 145–152.
- FRIITSCH, M. y P. MUELLER (2004): «The Effects of New Business Formation on Regional Development over Time». *Regional Studies* 38, pp. 961–975.
- GALLAGHER, C. y P. MILLER (1991): «New Fastgrowing Companies Create Jobs». *Long Range Planning* 24, pp. 96–101.
- HENREKSON, M. (2005): «Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?». *Industrial and Corporate Change*, 14 (3), pp. 437–467.
- HULSINK, W. y ELFRING, T. (2000): «Innovatieve clustervorming: het Twinning-concept als voorbeeld», In: Bouwman, H. and Hulsink, W. (Eds) *Silicon Valley in de Polder*. Utrecht: Lemma.
- KEMP, R., NIEUWENHUIJSEN, H. y BRUINS, A. (2000): *Bedrijvendynamiek, snelgroeiende bedrijven en regionaal-economische ontwikkeling*. EIM Business and Policy Research. Zoetermeer.
- KIRCHHOFF, B.A. (1994): *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism*. Westport, CT: Praeger.
- KOLVEREID, L., y BULLVÅG, E. (1996): «Growth intentions and actual growth: The impact of entrepreneurial choice», *Journal of Enterprising Culture*, 4(1), pp. 1–17.
- LERNER, J. (2003): «The government as venture capitalist: The long-run effects of the SBIR program.» *Journal of Business* 72(3): pp. 285–297.
- LITTUNEN, H. (2000): «Networks and Local Environmental Characteristics in the Survival of New Firms», *Small Business Economics*, 15, pp. 59–71
- LITTUNEN, H. y THOMO, T. (2003): «The High Growth in New Metal-Based Manufacturing and Business Service Firms in Finland», *Small Business Economics*, 21 (2), pp. 187–200.
- MASON, C.M. (1985): «The geography of 'successful' small firms in the United Kingdom», *Environment and Planning A*, 17, pp. 1499–1513.
- MCCARTHUR, J.W. y SACHS, J.D. (2002): «The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development», In: M.E. PORTER, J.D. SACHS, P.K., CORNELIUS, J.W., MCCARTHUR y SCHWAB, K. (eds.): *The Global Competitiveness Report 2001–2002*, New York: Oxford University Press, pp. 28–51.
- MINER, J.B., SMITH, N.R., y BRACKER, J.S. (1994): «Role of entrepreneurial task motivation in the growth of technologically innovative businesses: Interpretations from follow-up data», *Journal of Applied Psychology*, 79(4), pp. 627–630.
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN (1999a): *De Ondernemende Samenleving. Meer Kansen, Minder Belemmeringen voor Ondernemerschap*. The Hague: Department of Economic Affairs.
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN (1999b): *Toets op het concurrentievermogen 2000*. The Hague: Department of Economic Affairs.
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN (2003): *In actie voor ondernemers!* The Hague: Department of Economic Affairs.
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN (2004): *Meer actie voor ondernemers! Doelstellingen ondernemerschapbeleid en voortgang acties*. The Hague: Department of Economic Affairs.
- MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN (2005): *Meer actie voor ondernemers! Voortgangsrapportage 2005*. The Hague: Department of Economic Affairs.
- MOK, A.L. y VAN DEN TILLAART, H. (1990): «Farmers and small businessmen: A comparative analysis of their careers and occupational orientation». In R. Donckels and A. MIETTINEN (Eds.), *New Findings and Perspectives in Entrepreneurship*, Aldershot, VA: Avebury.

- NOOTEBOOM, B. (1994): «Innovation and Diffusion in Small Firms: Theory and Evidence», *Small Business Economics* 6, pp. 327-347.
- PAGES, E.R., FREEDMAN, D. y VON BARGEN, P. (2003): «Entrepreneurship as a State and Local Economic Development Strategy». In: HART, D. (Ed), *Entrepreneurship Policy*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 240-259.
- PEETERS, H. y VERHOEVEN, W. (2005): *Internationale Benchmark Ondernemerschap 2004*, Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
- REYNOLDS, P., STOREY, D. y WESTHEAD, P. (1994): «Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates», *Regional Studies*, 28, pp. 443-456.
- SANTARELLI, E. y VIVARELLI, M. (2002): «Is subsidizing entry an optimal policy?», *Industrial and Corporate Change* 11(1), pp. 39-52.
- SAXENIAN, A. (2002): «Silicon valley's new immigrant high-growth entrepreneurs», *Economic Development Quarterly* 16(1), pp. 20-31.
- SCHREYER, P. (2000): «High-growth Firms and Employment». STI Working Paper 2000/2, Paris: OECD.
- SCHUMPETER, J.A. (1934): *The Theory of Economic Development*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- SMALLBONE, D., BALDOCK, R. y BURGESS, S. (2002): «Targeted Support for High-growth start-up: some Policy Issues». *Environment and Planning C* 20(2), pp. 195-209.
- SMALLBONE, D. y WELTER, F. (2006): «Conceptualising entrepreneurship in a transition context», *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 3(2): 190-206.
- STAM, E. (2005), «The geography of gazelles in the Netherlands», *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 96(1): pp. 121-127.
- STAM, E. y SCHUTJENS, V. (2005): «The fragile success of team start-up», Max Planck Institute Discussion Paper #17-2005. Jena, Germany: Max Planck Institute of Economics.
- STEL, A.J., VAN CARREE, M.A. and THURIK, A.R. (2005): «The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth». *Small Business Economics* 24: pp. 311-321.
- STEL, A.J., VAN, y STOREY, D.J. (2004): «The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect?» *Regional Studies* 38: pp. 893-909.
- STEL, A.J., VAN, y SUDDLE, K. (2006): «The Impact of New Firm Formation on Regional Development in the Netherlands». EIM Research Report H200604. Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
- STOREY, D.J. (1997): *Understanding the Small Business Sector*. London: International Thomson Business Press.
- STOREY, D.J. y TETHER B.S. (1998): «Public Policy Measures to Support New Technology-based Firms in the European Union», *Research Policy* 26, pp. 1037-1057.
- STOREY, D.J. (2003): «Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and Public Policies», In: Z.J. ACS and D.B. AUDRETSCH (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Academic Publishers, Boston/Dordrecht, USA/NL, pp. 473-514.
- STOREY, D.J. (2006): «Evaluating SME Policies and Programmes: Technical and Political Dimensions», In: M. Casson, B. Yeung, A. Basu and N. Wadeson (eds.), *Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford: Oxford University Press.
- VERHOEVEN, W.H.J., KEMP, R.G.M. y PEETERS, H.H.M. (2002): «Het effect van beleid voor (innovatieve) starters en snelle groeiers op de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit» [The effect of policy for (innovative) start-up and high growth firms on the development of the labour productivity]. Zoetermeer: EIM Business and Policy Research.
- VIVARELLI, M. (2004): «Are all the potential entrepreneurs so good?», *Small Business Economics* 23(1), pp. 41-49.
- VON BARGEN, P., FREEDMAN, D. y PAGES, E.R. (2003): «The Rise of the Entrepreneurial Society», *Economic Development Quarterly*, 17(4), pp. 315-324.
- WELTER, F. (2001): «Who wants to grow? Growth intentions and growth profiles of (nascent) entrepreneurs in Germany», in: *Frontiers of Entrepreneurship Research 2001*, Wellesley, MA: Babson College.
- WENNEKERS, A.R.M. y THURIK, A.R. (1999): «Linking Entrepreneurship and Economic Growth», *Small Business Economics* 13(1), pp. 27-55.
- WIKLUND, J. (2001): «Growth motivation and its influence on subsequent growth», in: *Frontiers of Entrepreneurship Research 2001*, Wellesley, MA: Babson College, pp. 101-112.
- WIKLUND, J. y SHEPHERD, D. (2003): «Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating role of Resources and Opportunities», *Journal of Management Studies*, 40(8), pp. 1919-1941.
- WONG, P., Ho, Y. y AUTIO, E. (2005): «Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data», *Small Business Economics*, 24(3), pp. 335-350.